

CASOS DE ÉXITO

SOLUCIONES COMPETITIVAS
PARA PYMES
VOL IV



aecta
asociación
de empresas de
consultoría
terciario avanzado
**comunidad
valenciana**



aecta

asociación
de empresas de
consultoría
terciario avanzado
comunidad
valenciana

PRÓLOGO

10. Alberto Fabra Part

PRÓLOGO

14. Tomás Guillén Gorbe

CASOS DE ÉXITO

ELISA MENUTS / ANDRÉS BOSCH

19. Introducción estructurada en mercados exteriores de una empresa familiar

NIRVEL COSMETICS / APLICAE INNOVACIÓN

25. Apuesta por la Innovación

BLINKER / AUREN CONSULTORES

31. Comercialización de Sistemas de Fijación y Montaje profesionales

DM SYSTEMS / CIVA COMUNICACIÓN

35. DM Systems, Creando imagen de marca desde diferentes canales de comunicación

ALBORA HABITAT ELEMENTS / CONSORTIA CONSULTORES

39. Consorcio para exportación

FERRI / COTO CONSULTING

45. Shop Experience

IMEX / DADÁ PUBLICIDAD

51. KC Solutions: Branding overview

LA SOCARRADA CERVEZA ARTESANAL DE XATIVA / DICOM

57. Innovación de producto, canales y modelo de negocio

- CULDESAC / DM CONSULTING**
65. Redefinición del proceso comercial e implantación de CRM
- EFI CRETAPRINT / ENCAMINA**
71. Mejora de la colaboración interna y la productividad
- GRUPO FORMATOS / ESFERA DE NEGOCIOS**
75. Nuevo horizonte para el Grupo Formatos: El mercado Francés
- AVAE - ESCUELA DE CONDUCTORES / FALCÓ BLANC**
79. Solución CO2zero reduce sus emisiones en movilidad
- VALENCIA FLATS / FILMAC CENTRE**
83. Estrategia y posicionamiento on line
- GRUPO MIDONS - EFE EME / FILMAC CENTRE**
89. Efe Eme: referente de música pop on line en el mercado hispano
- SOLUTEL / FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA**
95. La mejor decisión para incrementar las Ventas: El plan de mejora comercial
- NBC "NEW BUILDING CONSORTIUM" / GB CONSULTORES**
101. Redefinición del plan estratégico de exportación
- SANCHIS MUEBLES DE BAÑO / GRUPO IFEDES**
107. Estrategia, Dinamización y Optimización de la Red de Ventas
- TEXTILES EL PONTARRÓ / GRUPO INNOVA**
115. Implantación Metodología 5S's en textiles el Pontarró
- INDUSTRIAS SALUDES / IDI EIKON**
121. Eficiencia en la Fuerza Comercial
- DESAVIFOOD / INSTITUTO VALENCIANO DE LA INNOVACIÓN**
127. Innovando en la cadena agroalimentaria
- ROYO GROUP / LEANSIS PRODUCTIVIDAD**
133. Mejora de procesos productivos y cambio en estrategia empresarial
- ILOVEMISGAFAS.COM / MASMEDIOS**
139. Estrategia en comunicación digital
- NIRVEL / PROYECTA INNOVACIÓN**
145. NIRVEL: Rentabilidad de la innovación
- AZULEJOS PLAZA / QPT**
151. Innovación: Estrategia diferenciadora basada en productos y procesos respetuosos con el Medio Ambiente
- ALEACIONES ESTAMPADAS / QPT**
157. Innovación: I+D en nuevos productos para nuevos mercados
- DATADec ONLINE / SETIVAL**
163. Implantación integrada de normas
- GRUPO AZIMUT ELECTRONICS / TALLER DE CLIENTES**
171. Posición y Liderazgo
- 177. DIRECTORIO DE EMPRESAS**
- 241. EMPRESAS DE SERVICIOS AVANZADOS**



PRÓLOGO
Alberto Fabra Part

**PRESIDENTE DE LA
GENERALITAT VALENCIANA**

Una economía moderna y dinámica como la nuestra, compuesta por miles de empresas de la más variada tipología en todos los sectores, necesita contar con una serie de servicios avanzados dirigidos a facilitar la labor desarrollada en ellas y a proporcionarles los instrumentos necesarios para realizar su trabajo en las mejores condiciones, potenciando su competitividad y aprovechando todas las oportunidades para conseguir el éxito.

Las empresas de consultoría llevan a cabo en este sentido un cometido imprescindible en un mundo tan complejo como el actual, en el que es necesario contar con el mejor asesoramiento a la hora de adoptar las decisiones que a diario son necesarias para la marcha de cualquier entidad.

AECTA agrupa a las empresas de consultoría que operan en el sector terciario prestando servicios a las empresas e instituciones en áreas como la gerencia, organización, gestión del conocimiento y la información, recursos humanos, publicidad, calidad o internacionalización, unos ámbitos estratégicos que constituyen auténticas prioridades en el camino hacia la consolidación de un proyecto empresarial o a la consecución del liderazgo en un sector concreto.

El apoyo a todos los niveles de los miembros de AECTA ha sido decisivo para muchas empresas a la hora de superar retos difíciles, de lanzar nuevas líneas de producción o comercialización, de consolidar su posición en el mercado o de dar el salto hacia otros ámbitos a escala nacional o internacional. Algunos de esos ejemplos de éxito merecen ser conocidos por todos, para poder así valorar mejor la importancia que tiene contar con los mejores instrumentos a la hora de emprender un nuevo proyecto empresarial o de ampliarlo y consolidarlo.

Este libro que el lector tiene entre sus manos nos hace partícipes de algunos de esos casos, mostrándonos de la magnitud del esfuerzo que han acometido algunos de nuestros emprendedores y de la necesidad de unir a esa voluntad el apoyo y el respaldo de grandes equipos de profesionales dispuestos a facilitar su trabajo y a colaborar a la buena marcha de su empresa.

Espero que sean muchas las personas que a través de este libro tengan una idea más aproximada del trabajo que realizan las empresas agrupadas en AECTA y valoren así mejor el papel decisivo que tienen estos servicios avanzados en la buena marcha de las empresas de nuestra Comunitat.



PRÓLOGO
Tomás Guillén Gorbe

**PRESIDENTE DE
AECTA**

Este nuevo recopilatorio de casos de éxito evidencia la capacidad de las consultoras valencianas para promover profundos cambios en las organizaciones, llevando a cabo procesos de modernización para la mejora competitiva de los modelos de negocio de las pymes sirviendo, igualmente, de ejemplo práctico para concienciar al empresariado valenciano del valor añadido que la implicación, cercanía al cliente y proximidad a la idiosincrasia de nuestras empresas por parte de las consultoras de AECTA tiene para coadyuvar en estos procesos de cambio.

Las empresas, pues, deben saber combinar sus recursos con eficacia y eficiencia para unir productividad y aplicación de políticas innovadoras. Sin embargo, es necesario que sepan que en esta tarea no están solas. El sector de la consultoría, en todas sus áreas, ha estado siempre en ese proceso, siendo ahora cuando más vital es su aportación y compromiso en la revisión de los modelos de negocio y en los nuevos canales de producción que garanticen la renovación del tejido empresarial valenciano.

Podéis ver un claro ejemplo del trabajo de nuestro sector que aporta equipos especializados que complementan las estructuras de las pymes y aportan metodología de trabajo, conocimiento de buenas prácticas y procesos de innovación que tienen éxito en otras empresas y sectores, además de la visión objetiva y crítica externas tan necesarias en estos momentos para innovar en los modelos de negocio. Y con todo ello conseguimos aumentar las posibilidades de éxito y la velocidad de cambio en las formas de trabajar y en la mentalidad de las pymes ante los cambios tan importantes del mercado que todos estamos viviendo.

Está en manos de esas empresas tomar medidas desde ahora y no están solas en este proceso. Nuestro sector de la consultoría ha estado siempre durante ese transcurso y ante el escenario de dificultad que vivimos es más vital su apoyo y compromiso en revisión crítica y objetiva de los modelos de negocio que garanticen el futuro de un entorno empresarial renovado.

Ante la actual situación económica se precisan más que nunca soluciones concretas acordes con la nueva realidad empresarial, acciones que ayuden a cambiar los modelos de negocio de nuestro actual tejido productivo.

El respaldo profesional que proporciona una consultora facilita la reorganización y profesionalización de la gestión aportando conocimiento desde sus diferentes áreas: Estrategia, Dirección y Organización de Empresas, Marketing y Estudios de Mercado, Finanzas, Control de Gestión y Auditoría, Consultoría legal y Mercantil, Recursos Humanos y Formación, Calidad, Medioambiente y Prevención, Ingeniería, Producción y Logística, Tecnologías de la Información, Publicidad Comunicación y Diseño. Gestión de la Innovación e internacionalización.

CASOS DE ÉXITO

SOLUCIONES COMPETITIVAS
PARA PYMES





NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

ELISA MENUTS

NOMBRE DEL PROYECTO

Introducción estructurada en mercados exteriores de una empresa familiar

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Elisa Solves Tarín

LOCALIZACIÓN

Beniparrell (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS

10

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1961

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

AB* ANDRÉS BOSCH CONSULTORES

ELISA MENUTS
AB* ANDRÉS BOSCH CONSULTORES

INTRODUCCIÓN ESTRUCTURADA EN MERCADOS EXTERIORES DE UNA EMPRESA FAMILIAR

CASOS DE ÉXITO

ANTECEDENTES

Desde sus comienzos en el año 1961, **Elisa Menuts** siempre ha apostado por la calidad y el diseño clásico de sus prendas. Como en muchas empresas de moda infantil, Elisa Tarín comenzó produciendo de manera artesanal sus prendas para bebé. Su éxito le fue llevando hacia una gestión más profesionalizada y a ampliar su red de clientes desde la provincia de Valencia hasta la totalidad de la geografía española. La empresa evolucionó hacia una segunda generación que llegó en los años 90, con la constitución de la actual sociedad.

Actualmente **Elisa Menuts** ofrece una amplia gama de productos para bebé y primera infancia. Estos siempre han destacado por su excelente calidad, dando mucha importancia al diseño y a los acabados y abarcando un segmento de mercado muy



definido y una aceptación por parte de los clientes muy alta debido a su buena relación precio-calidad.

El mercado objetivo había sido siempre el nacional con pequeñas incursiones en ciertos mercados extranjeros. El número de clientes ha ido aumentando con los años hasta sobrepasar los 400, aunque las dificultades para seguir creciendo comenzaron unos años atrás debido a que el mercado nacional se mostraba cada vez más maduro.

Elisa Solves Tarín, gerente de **Elisa Menuts**, acudió a *Andrés Bosch Consultores* con un claro mensaje;

“Considero que nuestra empresa posee características positivas para crecer, pero esta capacidad se ve mermada por un mercado nacional cada vez más saturado al que siguen llegando competidores.”

RETOS ESTRATÉGICOS

Tras los comentarios iniciales, desde *Andrés Bosch consultores* se procede a realizar un análisis de la situación del que se desprende lo siguiente:

- el **sector ha alcanzado un punto de saturación**; multitud de marcas compiten en el mercado y existe la amenaza de nuevos entrantes dedicados a la ‘línea casual’ y dispuestos a abordar la ‘línea clásica’.
- el **entorno es incierto**; con una competencia que ofrece productos más baratos, con una disminución de los puntos de venta multimarca y con cambios en las referencias del consumidor.
- la empresa posee una segmentación muy definida de sus clientes al ofrecer un **‘producto nicho’** que posee un diseño muy tradicional, y esto le dificulta ampliar su base de clientes.

Pese a unas condiciones externas desfavorables, **Elisa Menuts** presentaba características propicias para el crecimiento; solidez financiera, producto bien definido y reconocido y una estructura flexible que le permitía adaptarse a los cambios con facilidad. Si bien los retos a los que se enfrentaban eran complejos, a la vez eran motivantes para todos y alcanzables con una buena estrategia.

Para abordar esta situación de crecimiento estancado dentro de el mismo mercado en el que se compete se plantearon varias opciones a nivel estratégico:

- Apostar por una diferenciación de producto en el mercado nacional, abordando otros nichos de mercado con una prendas adecuadas a ellos.
- Continuar con el mismo tipo de productos pero entrando en segmentos de inferior precio “adaptando” estos al margen correspondiente.
- Entrar en nuevos mercados geográficos con el mismo producto y mantener así la identidad de la marca.

Se decide optar por plantear una estrategia de entrada en nuevos mercados. Se concluye que es la mejor manera posible de crecer ya que no solo va a suponer una expansión geográfica, si no que se pretende aprovechar para dar un paso más en la profesionalización de la gestión que repercutirá de forma positiva en el mercado interno.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Para poder formular una estrategia coherente se definió la visión de la compañía;

“Ser un referente de la moda infantil clásica española”

con una clara misión desarrollada para alcanzarla;

“Ofrecer productos de excelente calidad en cuanto a materiales, diseño y acabados a nuestros clientes a unos precios competitivos siendo referencia en el mercado español y expandiéndonos en los mercados internacionales más demandantes”.

Para lograrlo se plantearon unos objetivos ambiciosos, pero factibles, dirigidos a aumentos en el número de clientes, la facturación y la rentabilidad.

El proceso de expansión debía de plantearse como un proceso estructurado en el que se lograra poseer una red completa en un país de destino antes de pasar a otro país objetivo. Así se evitarían las experiencias pasadas en mercados exteriores que si bien no fueron negativas, carecían de una estructura comercial que las hiciese perdurables.

Los países hacia los que expandirse debían de poseer unas características que los hicieran “fácilmente abordables”, que fueran próximos para poder viajar a ellos con facilidad, que no existiesen barreras arancelarias (UE) y que el canal de distribución fuese similar al que existía en España.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

La empresa, con el apoyo de *Andrés Bosch Consultores*, siguió una planificación estructurada para la implementación de la estrategia propuesta mediante unos planes de acción concretos a cada fase.

- La primera fase consistió en una identificación de los mercados potenciales. Había que tener en cuenta diversos parámetros que resultarían determinantes para decidir su entrada;
 - Tipología; de clientes, gustos, clima, hábitos de consumo.
 - Canal; Se apostó por el comercio multimarca, como ocurre en el mercado nacional.
 - Existencia de experiencias de empresas similares en cuanto a tamaño y a producto fuesen españolas o no.

Se procedió a un análisis de los posibles países en los que afrontar una primera fase de expansión. Se hizo una selección de los mejor posicionados y se decidió focalizar el crecimiento en el **mercado italiano** antes de abordar otros países europeos como Irlanda y UK, en los que las circunstancias económicas no eran las más favorables. Se planteó la entrada estructurada en cada uno de los países una vez se hubiese consolidado el anterior.



- La segunda fase se basó en la identificación y selección de uno de los factores clave para el éxito, la **red de agentes**. Debían ser conocedores del producto y del mercado y de su desempeño dependía la consolidación comercial.
- A su vez, y enmarcada en la estrategia de **producto**, se tuvo que adaptar los productos a cada uno de los mercados y potenciar las gamas de 1-6 años “actualizando” las prendas clásicas.
- Paralelamente se desarrolló un plan de mejora de los sistemas de control y de procesos aprovechando el cambio a nivel ‘clientes’. Esta mejora en los **procesos internos** estaba destinada a conseguir una mayor eficiencia global.
- Otro de los factores claves para el éxito fue la **integración** en Piccolo Pianeta Spagna, Oficina de Servicios Comerciales Comunes, implantada en Italia y promovida por la asociación sectorial.
- Todas estas acciones obligaron a una mejora de la comunicación interna de la empresa y a la **monitorización** constante de los resultados para evaluar y corregir la implantación de la estrategia.

RESULTADO DE ÉXITO

No solo se consiguió internacionalizar con éxito, si no que también se consiguió profesionalizar la gestión e innovar en el diseño ‘clásico’ para afianzar su posición en el mercado nacional.

La experiencia de acercamiento y adaptación a otros mercados resultó ser muy favorable para la actualización de los distintas áreas de la empresa. La experiencia de confrontación en otros mercados con competidores internacionales ha sido determinante en este sentido.

Actualmente **Elisa Menuts** continua cumpliendo con las siguientes fases de su estrategia, y la mejora en su estructura ha sido determinante para afrontar los retos a los que se enfrenta en el día a día con garantías.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

NIRVEL COSMETICS

NOMBRE DEL PROYECTO

Apuesta por la Innovación

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

D. Jorge Vaquer Calatayud

LOCALIZACIÓN

Alcoy (Alicante)

NUMERO DE EMPLEADOS

51

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1979

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

APLICAe innovación

ANTECEDENTES

Fundada en 1979 por Jorge Vaquer Calatayud, **Nirvel Cosmetics** es hoy una de las principales empresas españolas en el sector de la cosmética. La experiencia de más de 30 años en salones y el constante desarrollo en investigación, han dado como resultado la creación y diseño de productos de alta calidad destinados a cubrir todas las necesidades de los profesionales de la peluquería y estética.

Nirvel, dispone de unas instalaciones equipadas con tecnología punta que facilitan su expansión y desarrollo dentro del mundo de la cosmética al mismo tiempo que nos permiten garantizar a nuestros clientes CALIDAD, DISEÑO y SERVICIO, manteniendo un elevado EQUILIBRIO entre DESARROLLO y NATURALEZA.

APLICAe innovación realiza Proyectos bajo el enfoque de Calidad Total, siendo dichos Proyectos del tipo llave en mano, es decir, se incluyen todas las acciones necesarias para la consecución de los objetivos marcados, ya sea contactar con organismos certificadores, localización de financiación pública, etc.

Desde APLICAe somos conscientes de que el equipo humano del cliente tiene muchas tareas y responsabilidades que las que se derivan de la implantación del propio sistema, por lo que hemos diseñado una metodología que implican a las personas en la consecución de los objetivos, alineando valores personales y empresariales.



RETOS ESTRATÉGICOS

El presente caso de éxito aborda la innovación como factor clave en la evolución del negocio de la empresa. **Nirvel Cosmetics, como empresa dinámica que es,** debe mantener una actitud proactiva para anticipar de una manera más rápida que sus competidores a los cambios del mercado a través de **la reducción del time-to-market.**

SOLUCIÓN PLANTEADA

El empleo de herramientas de innovación, adaptadas a la singularidad de **Nirvel Cosmetics,** ha permitido estructurar el proceso de innovación en la empresa, despertando la actitud innovadora entre el personal de la empresa, con objeto de lograr su máxima implicación.

Las herramientas de innovación empleadas para la estructuración del proceso de innovación dentro de la empresa **Nirvel Cosmetics** se pueden ver en la siguiente figura:



Figura 1. Herramientas de Innovación

La metodología empleada se divide en 4 fases de trabajo, las cuales se corresponden con la estructura básica de la norma UNE 166.001 y que quedan representadas (incluyendo su procesos) en la figura 2:

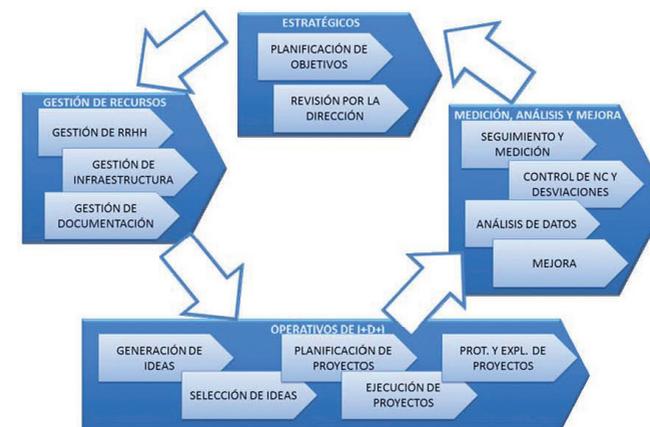


Figura 2. Estructuración basada en procesos del sistema de I+D+i

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

El proceso de innovación implantado en **Nirvel Cosmetics** asegura un **flujo constante de proyectos,** y su sistema de gestión garantiza que se realicen los proyectos adecuados y de la forma adecuada. Además, **el proceso se ha dotado de la estructura organizativa** que permite mantener la dualidad entre los proyectos del día a día y los de innovación. Para la gestión del proceso, se ha creado un órgano de gestión, multidisciplinar, que incluye las visiones técnica, económica, de marketing y de recursos humanos. Se trata del Comité de Innovación.

Dicho proceso está formado por distintas etapas, que van desde la detección de un problema u oportunidad en la empresa o su entorno hasta la explotación de los resultados de innovación, pasando por varias etapas de selección, y la propia ejecución de los proyectos de innovación:



Figura 3. Flujo de procesos en la gestión de la innovación

RESULTADO DE ÉXITO

Los principales objetivos alcanzados por **Nirvel Cosmetics**:

- Creación y consolidación del departamento de innovación
- Estructuración del proceso de innovación en la empresa
- Identificación de las capacidades de la empresa
- Establecimiento de los procedimientos para la generación de ideas en la empresa
- Procesado de las ideas generadas para la identificación de proyectos
- Gestión de la cartera de proyectos y productos
- **Implicación global del personal en el modelo de innovación**

La Dirección de **Nirvel Cosmetics** ha realizado una fuerte apuesta por la **innovación global a todos los niveles dentro de la empresa**, y a través de la creación del departamento y la implantación del sistema de innovación se han sentado las bases para convertirse en una de las principales empresas innovadoras del sector de la cosmética.

Nirvel Cosmetics dispone de un gran equipo de trabajo joven y con vocación de mejora, pero resultaba necesario establecer los mecanismos necesarios para disponer de información de relevancia para la empresa de una manera organizada, entendible y clasificada, la cual recopila datos sobre la situación del sector y mercado, nuevas tendencias en productos y principios activos, etc. que aportan una ventaja competitiva y una mayor capacidad de respuesta ante cambios o preferencias en el mercado o de los clientes.

Finalmente y como hecho relevante a destacar durante la ejecución de este proyecto, la empresa fue galardonada con el Premio Innovación 2011 por parte de la Cámara de Comercio de Alcoy por la implantación del sistema de innovación en **Nirvel Cosmetics**.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

BLINKER

NOMBRE DEL PROYECTO

Comercialización de Sistemas de Fijación y Montaje profesionales

DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA

Juan Carlos Valero Mulet

LOCALIZACIÓN

Polígono Industrial Las Atalayas (Alicante)

NUMERO DE EMPLEADOS

800

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1993

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

AUREN CONSULTORES

ANTECEDENTES

Creada en 1993 con capital español ha tenido un incremento sostenido del que se responsabilizan ya más de 800 personas en plantilla.

Su actividad referente es la comercialización y distribución de productos y material auxiliar profesional para la fijación y montaje en los sectores de Automoción, Vehículo Industrial, Industria y Náutica. Cuentan con más de 12.000 referencias de productos. Con presencia en toda España a través de Delegaciones Comerciales y con filiales en Portugal, Francia y Bélgica han confiado en la innovación continuada y en la tecnología de última generación, con un proyecto de ampliación y consolidación en el ámbito internacional, en el que la capacidad de distribución es un área de resultado clave y para la que se cuenta con una potente plataforma automatizada de gestión de pedidos.



RETOS ESTRATÉGICOS

Su estrategia de crecimiento pasaba por una decidida presencia en el mercado europeo en condiciones de abrir nuevas líneas de negocio, frente a una competencia altamente competitiva y asentada tras muchos años de presencia y acreditada actividad.

A la necesaria inversión en activos tangibles, debía sumarse una capacitación profesional del equipo humano responsable de toda la cadena de suministros para mantener el mismo tono de proximidad que les había hecho fuertes en el mercado nacional.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Desde Auren se les propone la implantación de un Sistema de Gestión del Talento que a la vez que provoque una reordenación competencial y redistribución y reasignación de funciones, garantice la retención de los mejores, mediante el diseño de trayectorias o carreras profesionales en el seno de la empresa, pero con especial énfasis en los requerimientos propios del escenario europeo, con todo lo que ello comporta.



APLICACIÓN POR LA EMPRESA

El conocimiento de las capacidades e intereses de los equipos de trabajo obtenidos a través de la puesta en marcha de metodologías que han permitido la evaluación de competencias, inventario de capacidades colectivas e individuales y la detección de profesionales con alto potencial, han permitido objetivar las decisiones sobre las personas, minorando los resultados inadecuados propios de los sistemas basados en la intuición.

El sistema ha devenido eficaz y eficiente, generando al tiempo una corriente de doble dirección de compromiso entre la empresa y sus empleados.

El trabajo se desarrolló en un clima de colaboración propiciado por todos y cada uno de los trabajadores, a los que la Empresa supo vincular en un ambicioso proyecto de cambio cultural compartido.

RESULTADO DE ÉXITO

La empresa implantó los cambios y la reorganización sugerida hasta el punto de que sus empleados se convirtieron en formadores de los que hoy son sus equipos de trabajo en el mercado europeo, trasladándoles la visión, misión y valores de la empresa, que tan buenos resultados había cosechado en su expansión en el mercado nacional.

El cambio cultural producido ha permitido la rápida adaptación a la gestión de la diversidad que supone la presencia internacional.





NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

DM SYSTEMS

NOMBRE DEL PROYECTO

DM Systems, Creando imagen de marca desde diferentes canales de comunicación

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Domingo Mira

LOCALIZACIÓN

Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS

12

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

2007

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

CIVA COMUNICACIÓN

ANTECEDENTES

DM Systems es una empresa valenciana dedicada a las soluciones de Telecomunicación, redes corporativas y servicios de conectividad, que compite en un mercado muy agresivo en el que, en demasiadas ocasiones, prima el precio sobre otros condicionantes.

La empresa contaba con diversas líneas de negocio, encaminadas tanto a las redes corporativas como a las soluciones integrales para administraciones, y sector residencial, con servicios de consumo basados en la tecnología Wifi.

RETOS ESTRATÉGICOS

DM Systems se propone como objetivo incrementar su presencia en el mercado residencial, desarrollando para ello un servicio basado en redes Wifi. Que permite conectividad y acceso a banda ancha en zonas residenciales tradicionalmente poco atendidas por los grandes operadores. Para ello, necesita desplegar redes en los municipios en los que focalice su plan de expansión territorial, a fin de ofrecer un servicio de calidad.



SOLUCIÓN PLANTEADA

Se desarrolló un plan de comunicación basado en la selección del nicho de mercado detectado y se diseñó la estrategia para introducir la empresa de manera preferencial en los sectores público y residencial, potenciando productos globales de manera combinada, ofreciendo el servicio de conectividad conjuntamente a los ayuntamientos y a los ciudadanos, lo que permite alianzas estratégicas, por un lado, y garantía en la prestación del servicio de cara a los ciudadanos.

Dentro de este desarrollo, establecimos los canales y las campañas específicas de soporte y difusión, así como el replanteamiento de la página web de la empresa y las presentaciones y sesiones de trabajo para el acceso al sector público. También se establecieron promociones y acciones de Relaciones Públicas en localidades seleccionadas para la implantación de redes de wifi-wimax.

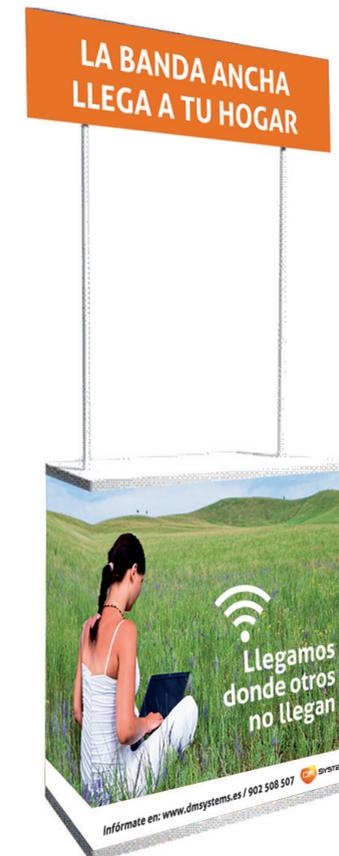
MIRA MEGACONECTADA

La Red Wifi lleva Internet a tu casa



RESULTADO DE ÉXITO

A los pocos meses del inicio del Plan, la empresa ha desplegado ya sus redes en varias localidades, y se encuentra en plena fase de comercialización del servicio de conectividad. Teulada Moraira, Chiva o Mira son algunos municipios que cuentan ya con una red completa a disposición de los vecinos que deseen contratarla, y está teniendo una buena acogida en contratación por parte de residentes en áreas alejadas del Centro Urbano.





NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
ALBORA HABITAT ELEMENTS

NOMBRE DEL PROYECTO
Consortio para exportación

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Rafael Montero

LOCALIZACIÓN
Abu Dabi

NUMERO DE EMPLEADOS
2

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
2010

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
CONSORTIA CONSULTORES

ANTECEDENTES

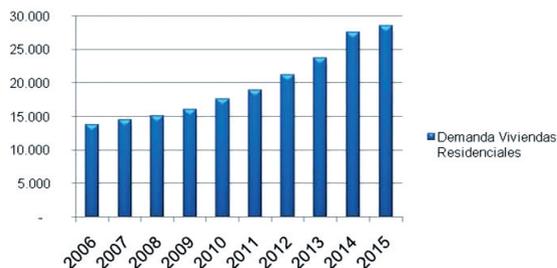
Los Emiratos Árabes Unidos (EAU) son una federación de siete estados situados en la península arábiga (Abu Dabi, Ajmán, Dubái, Fujaira, Ras el Jaima, Sarja y Um el Kaiwain). Aunque el más conocido para los exportadores españoles es ciertamente Dubai, el emirato de Abu Dabi presenta grandes oportunidades de negocio ya que dispone del 94% de las reservas de petróleo de EAU, tiene una situación financiera saneada y es un mercado maduro, selectivo y sabio que ha aprendido de los errores de Dubai. Para el sector del contract español es especialmente atractivo por sus ambiciosos planes urbanísticos: hay aprobado un plan de desarrollo hasta el 2030 que incluye una previsión de construcción de 25.000 villas hasta 2015, la mayoría de ellas decoradas con un lujo extraordinario. Está también prevista la construcción de edificios de apartamentos, oficinas, centros educativos, etc.

La percepción árabe del producto español de hábitat (mueble y carpintería, piedra natural, textil-hogar, iluminación, etc.) es de producto de alta calidad. Ahora bien, las dificultades de introducirse en el mercado por medios propios hacen que en muchas ocasiones nuestros productos lleguen excesivamente caros o bien sean desplazados por competidores de otros países (como Italia) con mayor garra comercial e implicación en su actuación en los mercados internacionales.

En el caso concreto de los fabricantes andaluces encuadrados en estos sectores, la oferta es especialmente apropiada para este mercado por su tipo de producto: el estilo artesanal y andalusí en el caso de los carpinteros granadinos, la imponente oferta



**Demanda Residencial 2005-2015
 Abu Dhabi**



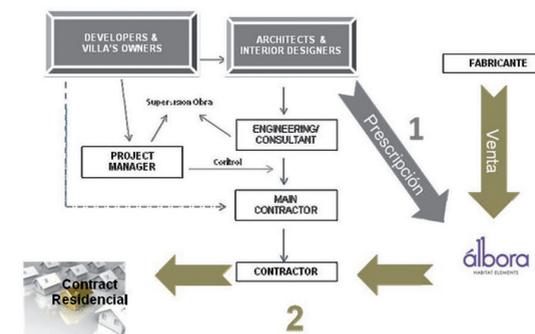
de piedra natural y de mármoles de los productores almerienses, o el alto nivel de las alfombras de lujo alpujarreñas. Además, todo lo relacionado con Al-Andalus en general y con Andalucía en particular es algo especialmente evocador para los árabes, lo que puede utilizarse claramente como piedra de toque inicial para generar interés.

Esta oportunidad de negocio es percibida claramente tanto por *Consortia Consultores*, gran conocedora del sector exportador andaluz desde la consultoría de internacionalización, como por Rafael Montero, profesional experto en la comercialización internacional de productos para el habitat y promotor junto con *Consortia* del proyecto que se describe a continuación.

RETOS ESTRATÉGICOS

Se impone la necesidad de llevar a cabo actuaciones comerciales y promocionales directas en el mercado, evitando el concurso de los distribuidores con el fin de transmitir claramente las ventajas del producto español, a la vez eliminando costes de intermediarios que afectan negativamente a la percepción de calidad-precio final del producto y que lo ponen en situación de desventaja frente a competencia de otros suministradores con oferta más económica.

Además, el comprador árabe basa sus decisiones no sólo en los aspectos técnicos y económicos: también tiene muy en cuenta aspectos relativos a las relaciones humanas, buscando establecer relaciones mutuas de confianza entre las partes. Para lograrlo se hace necesario disponer de recursos humanos cualificados que gestionen adecuadamente el proyecto, además de material en exposición que permita que el posible comprador "toque" y compruebe el producto que va a adquirir. También hay



que tener muy en cuenta que arquitectos y promotores son prescriptores directos del producto frente al propietario y al constructor, por lo que hay que influir decidida y decisivamente sobre aquellos para lograr que el producto comprado sea el propio de uno.

Todo ello hace necesario plantearse una estrategia de implantación directa en el mercado que garantice una continuidad de la relación comercial.

El alto coste de una implantación directa en destino supone asumir unos elevados costes fijos de estructura, recuperables sólo después de un periodo presumiblemente largo de tiempo hasta que se produzca el comienzo de las ventas. Esto no está ciertamente al alcance de cualquier promotor de negocios privado ni de una empresa individual.

Otro de los asuntos a superar es la falta de implicación directa de los propios productores en la comercialización, que deja en manos ajenas el acceso a los mercados, imposibilitando la continuidad de las ventas a largo plazo y el desarrollo empresarial del propio fabricante con la incorporación de know-how exportador.

SOLUCIÓN PLANTEADA

La solución aportada por *Consortia Consultores* es la creación de un gran Consorcio de Exportación integrado por once fabricantes de productos complementarios entre sí y seleccionados por su nivel de calidad y profesionalidad: Alfombras Artesanales Alpujarreñas S. L., Carpintería Alpujarreña S. L., Carpintería Domínguez S. C. A., Hermanos González Morales S. L., Los Tres Juanes S. C. A., Crumar S. A., Travertino Amarillo Oro S. L., Mármoles Sotomar S. L., Segura S. L., Sociedad Empresarial Arte en Piedra S. L. U. y Mármoles Aguilera S. L.

Con la creación del consorcio se consiguen, entre otras, las siguientes ventajas:

- reparto de gastos entre las empresas
- gama más amplia y completa de productos
- sinergias comerciales
- mejora de la imagen propia y de la imagen-país
- ayudas económicas de los administraciones públicas andaluzas
- diversificación del riesgo y recuperación más rápida de la inversión
- negocios laterales adicionales derivados de la percepción del consorcio por parte del cliente como proveedor global fiable y completo

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Las empresas fueron objeto de un Diagnóstico individual de su potencial de internacionalización con carácter previo a su incorporación al proyecto, de manera que se partiera de un análisis claro de sus posibilidades.

Una vez identificadas las empresas objetivo convenientemente y constatada su preparación para esta aventura, se celebraron una serie de reuniones de trabajo en las que se definieron todos los aspectos cruciales del proyecto, aplicando la metodología de *Consortia* para Grupos y Consorcios de Exportación:

- análisis de compatibilidad entre las empresas
- plan estratégico del proyecto
- fijación de todo tipo de políticas: comercial, promocional, calidad, reparto de costes, financiación, comunicación externa e interna, recursos humanos, etc.
- elaboración de reglamento de régimen interior
- plan de viabilidad económico-financiero
- armazón jurídico y estatutos legales



- subvenciones aplicables
- etc.

Tras construir definitivamente el proyecto con la guía y asesoramiento de *Consortia*, se decidieron algunos puntos característicos de éste, entre los que destacan:

- contratación de Rafael Montero como gerente y máximo responsable del proyecto, destinado a residir en Abu Dabi
- contratación de oficina con espacio para exhibición del producto y futuro show-room en una zona adecuada de la capital
- constitución de dos entidades jurídicas diferentes en España por las especificidades de los respectivos subcanales: Al-Andalus Habitat Contract AIE y Al-Andalus Stone Contract AIE
- creación de una filial compartida para ambas entidades en Abu Dabi en forma de sociedad limitada en Joint-venture con un socio local, como establece la legislación del emirato: **Albora Habitat Elements**.

El proyecto contó con el apoyo económico de la Junta de Andalucía por medio de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior-Extenda.

RESULTADO DE ÉXITO

Como resultado de la iniciativa y tras un primer periodo de mucho trabajo y escasos resultados, las empresas cuentan hoy con una oficina propia en Emiratos que ha podido firmar contratos de venta millonarios, entre los que se cuentan hospitales y residencias. Con ello pueden compensar en parte la importante disminución de ventas en el mercado nacional que afecta a casi todas las empresas del sector.

Como era esperable, son las empresas que muestran un mayor empeño en fabricar o ajustar su producto al gusto local aquellas que alcanzan un mayor éxito comercial. El consorcio les facilita una información directa y fiable sobre el mercado que bien utilizada se traduce en ventas.

Además, el consorcio evoluciona hacia la fidelización del cliente mediante fórmulas de valor añadido, entre las que destaca la elaboración de proyectos llave en mano, incluyendo el diseño integral de interiores, lo que redundará en mayores ventas de producto.

Desde el punto de vista interno, el consorcio ha evolucionado sin fractura alguna y con gran estabilidad y apoyo mutuo.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

FERRI

NOMBRE DEL PROYECTO

Shop Experience

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Francisco Ferri / Pepe Ferri

LOCALIZACIÓN

Villena

NUMERO DE EMPLEADOS

106

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1974

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

COTO CONSULTING

ANTECEDENTES

Ferri es una de las ferreterías más grandes de la Comunidad Valenciana, con alrededor de 5.000 m² de sala de ventas, divididos en 3 plantas y una cafetería, ofreciendo al cliente todo tipo de productos y soluciones relacionadas con el hogar, principalmente bricolaje, jardinería, ferretería, menaje y electrodomésticos, contando actualmente también con amplio abanico en telefonía móvil, juguetes educativos, decoración y mobiliario para el hogar.

La historia de **Ferri** ha sido durante más de 35 años una historia de cambios y evoluciones constantes. Desde sus inicios ferreteros en un pequeño local de 64 m² hasta la apertura y remodelación posterior de un moderno centro de más de 5.000 m² ha habido muchos cambios. Como hitos destacados cabe mencionar el cambio de local en 1988 de 280 m² a 3.500 m², la concesión de la ISO 9001:2000 y la apertura del actual establecimiento en 2003, la inauguración de la nave logística de 4.500 m² con centro de montaje y mecanizado de puertas en block, la construcción en las instalaciones de una planta fotovoltaica "en cubierta" de 96 Kw en 2008 así como numerosos premios como el premio al comercio de la Cámara de Comercio de Alicante conseguido en 1997, 2003 y 2011, el premio Impulso Innovación de Aecta en 2011 por el presente proyecto y varios premios otorgados por la publicación Ferronoticias, Terciario Avanzado y el Colegio de Ingenieros de Telecomunicaciones de la Comunidad Valenciana.



P R E M I O S
IMPULSO 2011

Premio IMPULSO A LA INNOVACIÓN 2011 otorgada por AECTA



RETOS ESTRATÉGICOS

El objeto principal era ejecutar un proyecto de mejora de la experiencia de compra en la empresa **FERRI VILLENA**, que le permitiera a medio plazo poder compensar la pérdida del negocio profesional (construcción y similares) con un mayor protagonismo y adaptación del espacio para el público familiar y particular. En este sentido, era necesaria una adaptación del espacio comercial al nuevo tipo de cliente logrando una mayor estimulación y complicidad con el mismo. **Ferri**, en su constante trabajo de poner al cliente en el centro de toda su estrategia se enfrentaba al reto de hacer un nuevo cambio que le permitiera mejorar su relación con los nuevos consumidores.

Ante la situación descrita anteriormente, **Ferri** debía diseñar un cambio estratégico que consolidara la empresa para el futuro. **Como resultado de ese giro estratégico, se planteó mejorar y adaptar el espacio de venta al nuevo escenario post-crisis, basado en un fuerte protagonismo y orientación al cliente.**

Por tanto, el reto central del proyecto se centraba en transformar un espacio destinado al cliente profesional con una organización industrial y acercarlo al cliente particular, sin dejar de atender al profesional (facilitándole la compra), e intentado mejorar la experiencia de compra de un cliente familiar y particular al que **Ferri** quería ofrecerse como un espacio de relación y compra amable, divertida y completa. En este sentido los objetivos fueron:

- Maximizar los índices de afluencia, tiempo de permanencia en tienda y nivel de satisfacción de los clientes.
- Incrementar las ventas cruzadas y compra por impulso.
- Generar universos comerciales diferenciados y visualmente acogedores.
- Mejorar la imagen percibida por el cliente de la sala de ventas.
- Mejorar la gestión de zonas calientes vs. zonas frías.
- Maximizar rentabilidad/m² por optimización de la exposición.

SOLUCIÓN PLANTEADA

El objetivo de este proyecto innovador y pionero en el sector era aumentar el atractivo y optimizar la organización del punto de venta de cara a incrementar el tráfico de clientes y mejorar la experiencia de compra.

En consecuencia, se pone en marcha la ejecución del **proyecto SHOP EXPERIENCE, diseñado e implantado por COTO CONSULTING orientado a diseñar e implantar una mejora de 360º en la experiencia de compra del cliente, centrada en crear un espacio emocionalmente atractivo, centrado en el cliente y práctico en cuanto a su utilización.** El proyecto partía con los siguientes objetivos:

- Reorganización de familias de acuerdo con la aplicación de la metodología "Gestión por categorías".
- Nueva propuesta de organización de espacios y circuitos de las tres plantas de ventas del centro. Modelización arquitectónica 3D de las propuestas y lay-out de las plantas.
- Tratamiento de los espacios a nivel gráfico: colores, imagen...
- Propuestas de merchandising visual: presentación, promocional y de seducción...
- Planteamientos de comunicación y señalética de nuestro centro comercial.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Las plantas se han reorganizado para buscar la complementariedad de las familias de producto y la circulación fluida:

- Planta -1: aparcamiento gratuito para clientes y lavado de automóviles.
- Planta 0: secciones de bricolaje, automoción e industrial/profesional.
- Planta 1: electrodomésticos, la nueva categoría llamada '**Repara&Prepara**' (equipamiento del hogar, estufas, chimeneas, jardín, tiempo libre, piscina, pinturas, decoración), centro de enmarcado y llaves. Las otra categorías: **Vida Exterior** (para jardín, piscina) y Vida Interior (decoración, etc.)
- Planta 2: **LA PLANTA ALEGRE**: mueble kit, regalo, menaje, sanitario, juguete educativo, electro-telefonía, cafetería con zona Wi-Fi y zona infantil.
- Ampliación de más de 300 m² de la sala de ventas en las plantas 1 y 2.
- Incorporación de un nuevo sistema digital de sonido que permite el filtrado de fuentes externas y la zonificación temática de distintas zonas.
- Implantación de un nuevo canal de televisión interno que distribuye señal de imagen a un vídeo wall de 3x3 monitores y a doce monitores más distribuidor por toda la tienda.
- Nueva distribución de universos de producto con rediseño de imagen y mobiliario comercial.



- Nueva organización del surtido en el espacio comercial por categorías.
- Rediseño y reorganización de todos los mostradores de atención al cliente.
- Creación de espacios tipo 'showroom' en las tres plantas de venta.
- Nuevo uniforme de trabajo, basado en un chaleco y un polo base de acuerdo con el color del universo al que pertenecen los vendedores.
- Creación de una zona infantil de juegos en la cafetería de la segunda planta.
- Zona Wi-Fi en cafetería.
- Nueva iluminación y refuerzo lumínico en planta 0 y planta 2.

RESULTADO DE ÉXITO

Se han conseguido los siguientes resultados:

- 3.000 nuevos visitantes durante los 2 primeros días de reapertura.
- incremento del 30% de visitas durante el primer mes respecto al mismo mes del año anterior.
- Incremento del ratio de conversión visitas/ventas en un 20%.
- Aumento del tiempo medio de permanencia en el establecimiento con una mayor circulación por todo el espacio.
- Mejor localización del producto buscado.
- Simplificación de la gestión y organización del espacio de ventas, una vez reagrupadas y establecidas las nuevas secciones ó categorías de productos.
- Mejora y optimización de la gestión del espacio aumentando la rentabilidad/m² por optimización de la exposición.
- Mejora de la gestión de la atención al cliente en el punto de venta, optimizando el tiempo de permanencia y atención por cliente.
- Mejora en la gestión de incidencias ocurridas en el punto de venta.
- Incremento de las ventas cruzadas y compra por impulso.
- Mejora de la imagen percibida por el cliente sobre presentación, circulación y estética de la sala de ventas.

Fruto de este proyecto así como de su giro estratégico, la empresa ha obtenido el premio al COMERCIO MINORISTA de la Cámara de Comercio de Alicante 2011, el premio IMPULSO A LA INNOVACIÓN 2011 otorgado por AECTA así como el reconocimiento al compromiso con la calidad y la mejora continua por parte de la Fundación Valenciana de la Calidad.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

IMEX

NOMBRE DEL PROYECTO

KC Solutions: Branding overview

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Son 3 socios

LOCALIZACIÓN

Paterna (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS

Más de 85 empleados

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1995

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

DADÁ PUBLICIDAD

ANTECEDENTES

La historia de **Imex** está repleta de hitos que dan cuenta de la progresión de la empresa. Desde 1995 esta compañía valenciana pasó de 3 trabajadores a más de 85 y de 5 productos en cartera a más de 70. Actualmente es un referente nacional en el sector sanidad siendo el distribuidor más importante dentro de las especialidades de Oftalmología, Cardiología, Urología, Uroginecología, Interiorismo Clínico y Hospitalario integral e Ingeniería Hospitalaria. Además de ser reconocido por médicos y enfermeras por la excelencia de sus servicios.

Esta cercanía con el cliente sumado al elevado conocimiento en Oftalmología, la especialidad con la que se origina la empresa, facilitó que **Imex detectara un problema de ámbito mundial existente con una patología conocida como queratocono**: una enfermedad ocular que provoca una visión defectuosa debido a la deformación de la córnea y es tan extraña, pese a que afecta a 800.000 pacientes en el mundo, que la industria no ha decidido invertir en soluciones clínicas de calidad.

La situación detectada se puede resumir en los siguientes puntos:

- La oferta de productos y servicios es muy limitada. Las casas comerciales ofrecen los mismos productos (idénticos) y servicios (casi idénticos). Las patentes están totalmente olvidadas.
- Existe un desconocimiento general de la patología, tanto en optometristas y oftalmólogos y como los pacientes, que se sienten desorientados.
- Los elementos para corregir la patología ocular son desconocidos incluso por el propio fabricante.
- Los principales líderes del sector son brasileños y la importación, además de ser cara, trae problemas de aduanas, etc.
- Los productos están envasados con mala calidad y pobre packaging.

Todo ello comporta que el servicio esté menospreciado, que el precio de los segmentos baje, que el oftalmólogo no sepa en quien confiar completamente, que el optometrista carezca de un referente claro de información y que el paciente sepa dirigirse a la persona adecuada.

Ante esta situación frustrante para pacientes y médicos, **Imex se propone liderar un cambio**. Un cambio en la tecnología, un cambio en el tratamiento, un cambio en la relación entre pacientes y oftalmólogos.

Este es el origen del proyecto *Keratoconus Solutions* y el punto de partida de *Dadá Publicidad*.

RETOS ESTRATÉGICOS

El reto al que se enfrentó *Dadá Publicidad* consistió básicamente en **crear una marca global acorde a la dimensión del proyecto y ser capaces de aportar las herramientas necesarias** para administrar estratégicamente y de forma cohesionada el conjunto total de activos vinculados a la marca (Naming, logotipo, cromatismo, papelería, packaging...) para transmitir los valores de KC Solutions que son simpleza, calidad y exclusividad.

En segundo lugar, *Dadá Publicidad* tenía el objetivo de presentar la marca y proyectar a los médicos de una muy forma notoria e impactante.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Este proyecto mundial proponía un cambio tan radical en todos los aspectos que rodeaban al tratamiento del queratocono, tanto desde el punto de vista médico y divulgativo, que teníamos que ser capaces de posicionar los productos (Anillos intracorneales, pinzas quirúrgicas...) como los únicos. No serían UNAS pinzas o UNOS anillos, serían LAS pinzas o LOS anillos.

Por tanto la **estrategia de naming propuesta para los productos consistía en denominar a los productos de forma totalmente descriptiva y en la lengua más internacional**. Por ejemplo los anillos serían *"THE BASIC INTRASTROMAL CORNEAL RING SEGMENT"* y las pinzas *"THE FORCEPS FOR THE BASIC KC SEGMENTS"*.

Por otro lado, las diferentes líneas de productos se categorizaban en dos familias una más económica para mercados emergentes y otra de mayor calidad para países desarrollados. Siguiendo una estrategia de marca de extensión de línea se determinó que se diferenciarían los productos en KC Basic y KC Advance, por ejemplo las pinzas de mayor calidad se denominarían *"THE FORCEPS FOR THE ADVANCE KC SEGMENTS"*.

Una vez aprobado concepto estratégico de la marca para los productos era el momento de encontrar el *naming* perfecto para la empresa. Originalmente el *naming* planteado por el cliente era *"Keratoconus Solutions"*, el nombre latín e inglés de la enfermedad. El primer problema que le vimos fue a nivel legal al "apropiarse" de un término genérico. También suponía un problema técnico ya que no cumplía con dos criterios básicos para el diseño de marcas: síntesis y diferenciación. El nombre era demasiado largo y además no se diferencia verbalmente al coincidir



la designación de la empresa con la enfermedad, no queríamos privarle a la compañía de un nombre con personalidad sin renunciar a la posibilidad de apropiarse de un genérico.

Entonces es cuando descubrimos que el sector empleaba la abreviatura "KC" para hablar del queratocono, lo cual era una oportunidad de oro ya que podíamos emplear un término muy popular por pacientes y médicos. Así nació la marca "KC Solutions".



APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Respecto al diseño de la marca, la forma representa la silueta de un ojo que padece de queratocono (deformación cornea), tanto en la mancha como en el juego entre la "C" y el corchete ">". La tipografía de las letras "K" y "C" del logo se crearon expresamente para que transmitieran el aspecto técnico y a la vez fueran blandas, más amables... A nivel cromático, se buscó un color identificativo que transmitiera calidad.

Una vez creada la marca se planteó un manual de identidad corporativa que recogía todas las instrucciones necesarias: normas de uso, instrucciones de impresión, versiones de la marca, estudio de reducción, gama cromática, recursos gráficos, los packaging *Basic* y *Advance*...

El siguiente paso era "entregar" la marca a los principales usuarios, los médicos. **Se organizó un evento en el Palau Reina Sofía** dentro del contexto de la feria de Oftalmología SECOIR donde se presentaría oficialmente este nuevo proyecto KC Solutions y la nueva marca.

Pero antes teníamos que generar expectativas para asegurarnos un buen aforo. **Se diseñó un anuncio teaser en la revista *Información Oftalmológica* donde se comunicaba la fecha del evento misterioso** donde se iba a producir "Un punto y aparte". La peculiaridad del anuncio es que se insertaba un díptico sobre una página de publicidad y se veía un extraño patrón con unas instrucciones.



Los lectores debían entrar en una **microsite (www.unpuntoyaparte.com)** donde podrían ver, mediante la tecnología de la realidad aumentada, un ojo animado en 3D con la forma del queratoco junto con un texto que reforzaba la información sobre el evento.

Ya en el Palau Reina Sofía y con el aforo completo, el Director Creativo de *Dadá Publicidad* **presentó la nueva marca y este nuevo enfoque médico mediante un audiovisual realizado mediante la técnica del Motion graphics.**



RESULTADO DE ÉXITO

KC Solutions ha sido capaz de revolucionar el mundo del Queratocono.

Tras la presentación hubo una gran acogida por parte de los oftalmólogos que han participado en el proyecto a nivel médico, alcanzando notoriedad en medios del sector y a través de las redes sociales.

Actualmente se ha creado una plataforma integrada de especialistas en Queratocono desde todas sus vertientes, que están favoreciendo su tratamiento e investigación en nuevos productos y técnicas para limitar su progresión.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
**LA SOCARRADA
CERVEZA ARTESANAL DE XATIVA**

NOMBRE DEL PROYECTO
Innovación de producto, canales
y modelo de negocio

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Rafa Suñer - Sergio Iborra

LOCALIZACIÓN
Xàtiva (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS
5

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
2011

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
DICOM

ANTECEDENTES

La Socarrada es un nuevo concepto que nace fruto de la imaginación, entusiasmo y dedicación de dos amigos de Xàtiva, ciudad de la que toma su nombre, que enamorados del mundo de la cerveza y viendo las posibilidades que empezaban a aflorar para un incipiente mercado de productos artesanales, decidieron crear este proyecto empresarial basado en un producto excepcional (ha sido galardonado recientemente con una Golden Star por el prestigioso ITQi de Bruselas) y eminentemente mediterráneo, una cerveza artesanal natural con romero y miel de romero.

Las claves del éxito de esta empresa innovadora han sido:

- Innovación en producto: incorporando elementos que hicieran a **La Socarrada** un producto distinto, muy diferenciado del resto de cervezas que estaban lanzándose al mercado y que tuviera una personalidad propia vinculada al Mediterráneo.
- Innovación en canales: modificando las estructuras de distribución tradicional del sector, enfocándose a los intermediarios especializados en vinos y a los puntos de venta delicatessen y tiendas gourmet, apoyado para ello en un formato y características de producto que no había tenido sitio hasta entonces en este tipo de canales de distribución.
- Innovadora en mercados: la empresa nace como un proyecto internacional, saliendo de los modelos de crecimiento tradicionales con una expansión basada en un desarrollo del mercado local para después de una fase de consolidación abordar los mercados exteriores. Además no se opta por una estrategia de crecimiento en mancha de aceite sino que la empresa realizó, apoyado por el trabajo de la consultora, un análisis del atractivo de los distintos países y mercados potenciales.

El objetivo de los fundadores era dotar al proyecto de una importante dualidad, crear una empresa que pudiera desarrollarse a nivel internacional y en un mercado altamente competitivo, sin perder sus características de producto artesanal, distinto y de cuidada elaboración.

Por ello, desde el principio establecieron la necesidad de contar con profesionales externos que pudieran ayudar a la estructuración del proyecto y, sobre todo, establecer las bases de funcionamiento y desarrollo que permitiera a la empresa su consolidación nacional y la expansión internacional.

Así a finales del 2011, *Dicom* empieza a colaborar con los socios y ha desarrollado el plan de crecimiento que ya incluye como se ha mencionado, la expansión internacional que ha permitido que la cerveza **La Socarrada** esté presente en Finlandia, USA, Alemania, Taiwan, Singapur, México, Italia, Inglaterra, Portugal y, por supuesto, en casi toda España.

El equipo promotor de la idea y que lidera actualmente el proyecto está formado por:



Sergio Iborra Colomer

Licenciado en Ciencias de la Información. Publicidad.

Desde 1997 tiene su propia agencia de publicidad en Valencia y es profesor en la escuela de Marketing ESIC.



Rafael Suñer Tormo

Licenciado en Historia del Arte

Desde 2002 es gestor cultural y gran conocedor del mundo gastronómico y la tradición artesanal.

RETOS ESTRATÉGICOS

El mercado de la cerveza industrial está liderado por grandes grupos empresariales, que aglutinan un conjunto de marcas orientadas a distintos segmentos de público y que impulsan en todo el mundo a través de enormes inversiones en comunicación, distribución y posicionamiento de marca.

No es posible, desde una óptica de pyme competir en este “campo abierto” del mercado general.

El reto era construir un concepto de producto artesanal que, mediante las técnicas de gestión estratégica y marketing avanzado, se posicionara en un tiempo corto, creando un espacio propio en el mercado y que aprovechara la globalización de los gustos para poder atraer a un segmento estrecho pero presente en todos los países.

La estrategia tenía que basarse en la diferenciación y en un posicionamiento sólido de producto Premium, en el que el precio no fuera lo más importante.

Por ello toda la definición de **La Socarrada**, desde la concepción de la cerveza, su envase, etiquetado, presentaciones de formatos (lanzando un envase de 75 cl. no utilizado hasta ese momento en el sector), distribución y comunicación han sido cuidadosamente seleccionados para dar coherencia a los planteamientos estratégicos planteados.

El producto que ofrece **La Socarrada**, siendo una cerveza artesanal de alta gama, se enfoca a los sectores de hostelería, tiendas de alimentación especializada (tiendas gourmet) y tiendas de venta de vinos y bebidas (bodegas). Como sucede con otras bebidas similares el peso de la prescripción es muy alto, por lo que además de considerar al cliente final en la estrategia de posicionamiento y comercialización, la empresa ha tenido que potenciar el canal profesional. Es este canal el que hace llegar al cliente final el producto.

En general, en los últimos años el sector de cerveza está teniendo una tasa de decrecimiento en el consumo por habitante en España y en otros países de Europa Occidental y un crecimiento importante en países de Asia, América Latina y Europa del Este.

Sin embargo, el segmento de las cervezas artesanales está creciendo a más del 10% en todos los mercados, fruto de un adecuado concepto de producto, más natural y de mayor valor para el cliente y el prescriptor y del escaso peso relativo de partida.

Es un segmento joven de productos, por lo que presenta un potencial de crecimiento muy elevado en los próximos años. Por ello, es básico, en un plazo corto para las marcas en este sector, la consecución de un nivel de ventas y de un posicionamiento altos. Así la estrategia ha sido dotar a la empresa de los recursos humanos y económicos necesarios para aprovechar este crecimiento del sector y obtener unos niveles de venta y cuotas de mercados importantes.

Los ritmos de penetración de las cervezas artesanales en los distintos mercados son diferentes y se podría estimar como tope de consumo para este tipo de productos el 10% del consumo total de cerveza del país. Este porcentaje será mayor en la venta fuera del hogar y menor en la de consumo doméstico.

En cualquier caso, el entorno de desarrollo del mercado fue considerado como muy favorable.

En cuanto a la estructuración de la demanda, se ha realizado un estudio por zonas y países para determinar tanto su potencial de mercado (tamaño de mercado) como de posibilidades de desarrollo y facilidades de acceso.

El segmento de mercado al que **La Socarrada** se dirige es el de consumidores con un nivel medio-alto y alto. El enfoque es la búsqueda del consumo fuera del hogar a través del canal HORECA. La venta para consumo doméstico es residual para este producto en la actualidad ya que está focalizada en establecimientos de venta de alimentación especializada (tiendas gourmet y delicatessen) que se tiene como objetivo de la estrategia de distribución de la empresa.

Por ello, se puede indicar que la estrategia de diferenciación de la marca tiene su reflejo en una selección de los establecimientos y puntos de venta del producto y, por tanto, de los distribuidores autorizados para la canalización de esta estrategia al mercado.

En este sentido, **La Socarrada**, HA OPTADO POR UNA VENTA DE SU PRODUCTO A TRAVÉS DE DISTRIBUIDORES ESPECIALIZADOS, tanto a nivel nacional como internacional.

La comercialización responde a una estrategia en la que se da prioridad a aquellas regiones en España y países a nivel internacional en los que se ha encontrado un atractivo mayor.

La valoración del atractivo se ha analizado en base a los siguientes criterios:

1. Potencial de Mercado (indicador: consumo de cerveza por habitante)
2. Consumo de cerveza artesana de la marca (indicador: % penetración de cervezas artesanales en el total consumo de cervezas)
3. Propensión al consumo de bebidas alcohólicas (indicador: gasto por habitante)
4. Proyección internacional de la marca

SOLUCIÓN PLANTEADA

El producto que ofrece la empresa actualmente al mercado es único, siendo una cerveza artesanal de tipo Premium.

Se elabora solo con ingredientes naturales y mediante un proceso de doble fermentación, la última de ellas en la propia botella.

El aspecto innovador y específico del producto en cuanto a sus características es la inclusión de dos ingredientes típicamente valencianos, como son el romero y la miel de romero, dentro del proceso de elaboración.

El envase es otro de los factores innovadores y diferenciales ya que se utilizan botellas tipo cava y en un formato nada habitual en el sector de la cerveza como es el de 75 cl. Actualmente en el mercado podemos encontrar envases de vidrio en 33 cl y 50 cl este último formato, sobre todo, en cervezas de origen centro europeo (Alemania, Bélgica, Rep. Checa, ...).

La finalidad de este envase es favorecer el posicionamiento de **La Socarrada** como una alternativa al vino para acompañar a las comidas o para compartir en una reunión social de cualquier tipo alrededor de una mesa.

Este innovador envase, con un cuidado diseño y etiquetado, ha sido uno de los pilares básicos de éxito de la empresa gracias a su buena aceptación por parte de la distribución y por el consumidor final.

Este galardón ha sido un paso necesario y orientado a facilitar el desarrollo internacional de nuestra marca y reconoce las cualidades organolépticas de la cerveza **La Socarrada**.



Así las líneas de actuación que se han planteado desde la consultora se han orientado a tres ejes fundamentales:

- Consolidación de la estructura interna y financiera de la empresa: se propuso la búsqueda e incorporación al proyecto de la figura de un business angel para dotarlo de mayor solidez, además de apoyar financieramente el desarrollo rápido que el mercado permitía.
- Desarrollo de canales de distribución nacional: basado en una estrategia PUSH y con una cobertura selectiva, mediante distribución especializada, unido a acciones de marketing viral y 2.0 y relaciones públicas que dieran a conocer el producto al cliente final.
- Desarrollo internacional: con la elaboración de un mapa de opciones y selección, mediante un análisis multifactorial de cada país, de aquellos mercados que presentaban una mejor oportunidad. Se ha optado por una estrategia de internacionalización basada en inversión en destino, mediante acuerdos de colaboración con agentes y replicando el modelo de distribución a través de puntos especializados que se había desarrollado con éxito en España.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

La Socarrada como empresa ha desarrollado el plan de crecimiento en España mediante el establecimiento de acuerdos de distribución provincial bajo régimen de exclusividad y con una eliminación de conflictos renunciando a las ventas directas a cualquier tipo de cliente.

Se ha innovado en los modelos de comunicación y para ello se ha potenciado los social media y el marketing web.

En el ámbito internacional se ha aplicado el plan de desarrollo según las prioridades y se han establecido acuerdos de colaboración comercial con agentes que han sido los encargados de facilitar los contratos de distribución exclusiva para cada una de las zonas.

En este sentido se ha aplicado el mismo criterio de reparto de zonas que en España, existiendo por ello varios distribuidores en cada país.

En el ámbito interno se ha realizado una ampliación de capital en la que se ha dado entrada a un inversor bajo la figura de business angel que está aportando no solo financiación al proyecto sino apoyo en la gestión y el desarrollo de la empresa. Se

ha constituido un Comité de Dirección y se ha estructurado la dinámica interna de seguimiento y control mediante la creación de un cuadro de mando integral.

La aplicación de los planes establecidos ha permitido multiplicar por 3 las ventas y mejorar tanto los márgenes como la potencialidad de crecimiento futuro.

RESULTADO DE ÉXITO

Los resultados de éxito se podrían clasificar en cuatro ámbitos:

1. Crecimiento en ventas
2. Mejora del posicionamiento nacional e internacional, basado en la innovación.
3. Consolidación interna del proyecto y mayor solidez económica
4. Ampliación de las posibilidades de crecimiento futuro

La Socarrada está, por tanto, en una situación inmejorable para poder aprovechar el desarrollo del mercado nacional e internacional y, para ello, debe afrontar en el futuro los riesgos derivados de un crecimiento rápido, que conlleva necesidades en los planos organizativos, productivos y financieros para los que la empresa está preparada y a los que seguro responderá con capacidad de adaptación y solvencia manteniendo un alto nivel de calidad de producto y de servicios a sus clientes y distribuidores, clave del éxito a medio y largo plazo.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

CULDESAC

NOMBRE DEL PROYECTO

Redefinición del proceso comercial
e implantación de CRM

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Pepe García

LOCALIZACIÓN

Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS

30

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

2002

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

DM CONSULTING

ANTECEDENTES

CuldeSac™ es un laboratorio creativo de colaboración de diferentes disciplinas. Se fundó como lugar de encuentro dónde dialogar e intercambiar conocimientos. Desde 2002 al frente de **CuldeSac™** están Alberto Martínez y Pepe García (**CuldeSac™** Product & Interiors). Más tarde se incorporaron al proyecto Juan Poveda y Xavi Sempere (**CuldeSac™** Branding) y por último Garen Moreno y Sophie von Schönburg (**CuldeSac™** Experience y **CuldeSac™** Press Experience respectivamente).

Pese a que Pepe García y Alberto Martínez estudiaron en la Royal College of Art de Londres, eligieron Valencia como sede. El ambiente relajado de la ciudad inspira sus proyectos interdisciplinarios de espacios, producto, branding, eventos y comunicación. Entre sus clientes cuentan con Tiffany&Co, Lladró, Empark, LVMH Group, Bernhardt Design, Hermès, H&M, Swarovski o Aston Martin.

Sus proyectos gozan de reconocimiento internacional y diversos premios como los Interior Design Awards 2009 al Atlantic Sofa para Bernhardt Design, el Red Dot Design Award a su colección de relojes Neos para Lorenz, que obtuviera el primer Compasso d'Oro español, o el Architectural Digest a los diseñadores del año.



Desde entonces, su proyección ha sido imparable y siempre están inmersos en un sinfín de nuevos proyectos como Made in Japan, exposición de diseño español en la Tokyo Design Week, Cygnet Tailor-fit o campaña de lanzamiento para el Cygnet de Aston Martin a la prensa o sus campañas de branding para Empark, Aena o la Agencia de Desarrollo de Paris Val-de-Marne.

CuldeSac™ es uno de los estudios más polifacéticos del panorama creativo español. La clave de su éxito no es, para ellos, un estilo propio, sino un modo de vivir y entender la creatividad a partir de las experiencias y la convivencia de personas e ideas. Desde su nacimiento en 2002, **CuldeSac™** es un espacio creativo, dónde profesionales de distintos campos crean, dialogan e intercambian conocimientos agrupados en tres áreas de negocio: Product & Interiors, Branding y Experience, ofreciendo diseño de producto e interiores, branding estratégico y comunicación integral, producción de eventos y RRPP. Esta unión de personas con carácter marcadamente multidisciplinar ha hecho que **CuldeSac™** se convierta en un laboratorio de experiencias únicas para clientes selectos basado en el conocimiento y el valor añadido de una creatividad refrescante



En definitiva, en **CuldeSac™** exploran caminos alternativos con el objetivo de ofrecer experiencias singulares y memorables, capaces de revalorizar las marcas Premium para las que trabajan.

Esta división del grupo por áreas de negocio llevó de forma espontánea a la generación de tres procesos comerciales independientes en los que cada una de las tres áreas tenía su propia metodología a la hora de comercializar sus servicios. En paralelo, cada empresa había desarrollado su base de datos, su estructura comercial, su metodología, su material, etc. Esto había generado una ineficiencia comercial que se puede resumir en las siguientes consecuencias:

- La generación de tres bases de datos independientes.
- La falta de dirección y seguimiento de la actividad comercial.
- Duplicidad de las gestiones comerciales.
- Uso de material comercial no homogéneo.
- Desaprovechamiento de las sinergias comerciales de grupo

RETOS ESTRATÉGICOS

Con la situación anteriormente descrita como punto de partida, la empresa se enfrentaba a importantes retos que debía subsanar para mejorar el acceso a nuevos clientes y potenciar la fidelización de los actuales. Para ello, debía realizar una serie de labores concretas:

- Redefinir totalmente el proceso comercial para reajustarlo desde una situación favorable en la que la gestión comercial era reactiva, a una situación que requería mayor actividad, es decir, salir más a buscar al cliente.
- Aprovechar mejor las sinergias entre las tres áreas del Grupo en el aspecto de cruce de clientes, ya que siempre es más sencillo utilizar la prescripción de un área del mismo grupo para conseguir la confianza del potencial cliente que partir desde cero con alguien que no conoce la empresa.
- Centralizar toda la comunicación de entrada y salida con todos los clientes en un espacio común y accesible para todo el personal de la empresa con contacto directo con ellos.
- Desarrollar una sistemática de seguimiento y reporte de toda la actividad comercial que se va realizando mes a mes por parte de todo el personal.

SOLUCIONES PLANTEADAS

El análisis de la situación dio a conocer que la evolución de la gestión comercial en todas las áreas del Grupo había venido definida por una situación económica favorable y un buen posicionamiento en el sector, no se había tenido que realizar un excesivo esfuerzo comercial para captar nuevos clientes. Con el cambio de ciclo económico, se tuvo que empezar a modificar el modelo y acostumbrar a la organización a aplicar un mayor esfuerzo a buscar negocio fuera de la red habitual de clientes. Para ello, se siguieron los siguientes pasos:

- Analizar los procesos comerciales llevados a cabo desde cada una de las tres áreas del Grupo.
- Redefinir paso a paso todo el proceso comercial y ponerlo en común para todo el personal que realiza labor comercial en las tres áreas, aprovechando las mejoras prácticas de cada persona y poniendo en común la experiencia acumulada por todos en las diferentes situaciones que se han ido planteando anteriormente.
- Unificar toda la información relacionada con los clientes que se encontraba dispersa por todos los usuarios de cada área, completarla y estructurarla.
- Implantar una aplicación CRM común a las tres áreas, adaptándola completamente a los requisitos definidos por el proceso de trabajo establecido y a la información previa que se tenía de los clientes. La aplicación que se seleccionó fue Sugar CRM. Se trata de una herramienta informática muy potente y adecuada para una pyme, completamente parametrizable y fácil de usar para usuarios no acostumbrados a este tipo de soluciones.
- Migrar a la nueva aplicación toda la información previa relativa a: clientes, clientes potenciales, oportunidades de negocio planteadas, necesidades detectadas, contactos mantenidos (visitas, llamadas, anotaciones, emails...), de forma que se ponía en común para todo el personal de las tres áreas del Grupo.
- Generar un Manual de usuario dónde solventar todas las posibles dudas tanto a nivel de uso de la aplicación como de cumplimiento de los procesos de trabajo.
- Generar una aplicación externa conectada con la base de datos del CRM donde se dé visibilidad a la información más importante relativa a la evolución de la gestión comercial, de forma que se pueda extraer al momento los listados de información e indicadores de seguimiento establecidos: clientes visitados, clientes potenciales identificados, nuevas oportunidades de negocio detectadas, estado y evolución de las oportunidades, etc.

RESULTADOS DE ÉXITO

El proyecto de implantación se desarrolló a lo largo de 4 meses de trabajo, tras lo que se han alcanzado resultados importantes:

1. Se ha logrado centralizar toda la información relativa a los clientes, de forma que se ha agilizado cualquier consulta al respecto y, sobre todo, la respuesta dada al cliente.
2. Se le ha dado visibilidad a la labor comercial desarrollada por parte de todo el personal, de forma que se ha podido detectar tanto las carencias en algunos casos que requerían de mayor apoyo desde la Dirección, como la buena labor desarrollada en otros casos (lo que supone una motivación adicional).
3. Se han puesto de manifiesto todas las oportunidades de cruce de negocio entre las tres áreas de Grupo, ya que cada uno puede ver con detalle los clientes, los contactos de las otras áreas y el responsable de gestionar cada cuenta, de forma que se pueden realizar solicitudes concretas de prescripción sobre clientes concretos.
4. Se ha comenzado a llevar seguimiento activo de la cartera de clientes y clientes potenciales, así como de todas las oportunidades de negocio que se van generando.
5. Una vez definidos los objetivos de venta y de captación de negocio, se ha podido evaluar y llevar seguimiento de la comparativa entre resultados reales y objetivos establecidos.
6. Se ha generado una agenda común compartida por todos los usuarios, donde se puede conocer fácilmente la disponibilidad del resto de personal.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

EFI CRETAPRINT

NOMBRE DEL PROYECTO

Mejora de la colaboración interna y la productividad

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Victor Blasco

LOCALIZACIÓN

Castellón

NUMERO DE EMPLEADOS

135

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1997

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

ENCAMINA

ANTECEDENTES

EFI Cretaprint lleva más de 15 años desarrollando soluciones de impresión cerámica gracias al dominio de la tecnología aplicada a las necesidades reales de producción. Su abanico de propuestas incluye impresoras de azulejos rotativas, consumibles, accesorios, impresoras inkjet y plotters para cerámica. Todas ellas tienen en común la versatilidad y accesibilidad para su uso en planta.

Recientemente ha sido adquirida por la empresa multinacional **EFI**, impulsando su presencia en el mercado internacional de impresión cerámica.

Mediante un sostenido aumento de los beneficios durante el ejercicio 2011, **EFI Cretaprint** sigue creciendo en cuanto a volumen, empleados y estructura organizacional. Esto hace que la Dirección Técnica se plantee la renovación del Centro de Proceso de Datos así como pase a realizar fuertes inversiones tecnológicas para **mejorar la colaboración interna y la productividad**, automatizando la gestión de procesos y proveyendo de un sitio interno donde el empleado pueda estar permanente informado e incluso ser partícipe de la actualidad de la empresa.

RETOS ESTRATÉGICOS

EFI Cretaprint disponía de repositorios documentales en carpetas de red accesibles desde cualquier equipo con capacidad de conexión a la red interna. Por otra parte, y debido a la juventud de la empresa, carecía de intranet y portales relacionados con la colaboración y la comunicación interna así como herramientas específicas de gestión de procesos empresariales.

La forma de trabajar mediante recursos de red y carpetas compartidas sin un sistema de gestión documental habilitado, hacía necesaria la implantación de un portal



común de gestión documental donde todo el personal de la empresa pudiera manejar la información de forma ordenada frente al entorno de trabajo que se manejaba. Además, este gestor documental debía proporcionar herramientas para la colaboración como la coautoría de datos y una perfecta integración con la suite ofimática Microsoft Office.

Sumado a ello, el departamento de marketing y comunicación requería de un sitio dónde disponer de un espacio de información relevante y unificada para el personal de la empresa así como hacer partícipe al empleado mediante sistemas de encuestas o foros.

En cuanto al diseño de la Intranet, era vital adaptar SharePoint para alinearlos perfectamente con la identidad corporativa de **EFI Cretaprint**.

Por otra parte, la solución debía proporcionar herramientas y mecanismos para la automatización y gestión de los procesos internos que varios departamentos ofrecerían al personal de la organización y ser perfectamente escalable para en un futuro próximo cuando hubiera que implementar nuevos procesos de diferente naturaleza para seguir mejorando los tiempos de respuesta y el tiempo de vida de los mismos, maximizando así la eficiencia y la productividad del personal.

Por último, la solución debía proporcionar un sitio personal a cada usuario para centralizar las diferentes tareas y procesos que realizan en su día a día, así como proporcionar acceso a las aplicaciones alojadas en su equipo local para poder ejecutarlas directamente desde el portal e incluso capacidad para leer su correo electrónico desde la propia intranet, haciendo así del portal intranet un escritorio de trabajo global para el personal.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Se decide apostar por la plataforma **SharePoint 2010 para la implementación de la intranet** con la colaboración de *Encamina* como consultora tecnológica especialista en dicha plataforma.

Además de dicha tecnología, se propone contar con una **plataforma de gestión de procesos empresariales** para la implementación de los procesos requeridos durante la fase de análisis y que fuera totalmente integrable con la plataforma SharePoint 2010, de forma que estos procesos se pudieran lanzar desde un sitio y ser gestionados a lo largo de todo su tiempo de vida e íntegramente tanto desde el correo electrónico como desde la plataforma SharePoint. Por ello, se decide apostar por la plataforma

BPM NINTEX Workflow 2010 que nos da la potencia y cubre todas las necesidades requeridas por **EFI Cretaprint** así como una total integración con SharePoint.

Gracias al exhaustivo **análisis de la arquitectura de la información** se consigue estructurar claramente la arquitectura de sitios y documental de la Intranet, beneficiándose así el usuario de una estructura documental clara y ordenada y con todos los beneficios que ofrece SharePoint como plataforma de gestión documental como la perfecta integración con la suite ofimática Microsoft Office.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

La solución basada en SharePoint 2010 hacía posible una **personalización del interfaz** de usuario para adaptarlo a la imagen corporativa de **EFI Cretaprint**, proporcionando así un look-and-feel ajustado totalmente a las necesidades de **EFI Cretaprint** y una Página de Inicio muy rica en contenidos, funcionalidad y diseño, tal y como se demandaba desde el departamento de marketing.

Además, la solución cuenta con un **sitio personal** desde donde el empleado puede interactuar de forma ágil e intuitiva con todos aquellos procesos y funcionalidades de la plataforma que más utiliza en su día a día. Desde dicho sitio, cada empleado puede gestionar sus diferentes solicitudes de vacaciones y ausencias, peticiones de compras o incidencias abiertas, consultar su correo electrónico o acceder a aplicaciones alojadas tanto en la web como en su escritorio local gracias al webpart "Lanzadera de Aplicaciones" de *Encamina*.

RESULTADO DE ÉXITO

Con la plataforma desplegada sobre SharePoint 2010 y con el apoyo de la herramienta NINTEX, **EFI Cretaprint dispone de una Intranet donde gestionar de forma ordenada y eficiente toda su documentación e información**, aprovechando al máximo las capacidades de gestión documental y colaboración que ofrece la plataforma. Y, por otra parte, ahora disfruta de un sitio personalizado donde los usuarios se benefician de la **centralización en la gestión de sus procesos**. Además, esta potente herramienta está **adaptada a la identidad corporativa** y cubre las necesidades del departamento de marketing y comunicación para hacer llegar de una forma clara y concisa, la información y las noticias corporativas del día a día de la empresa. Con todo ello, la intranet se beneficia de una plataforma totalmente extensible, escalable y adaptable a las nuevas necesidades que puedan ir surgiendo a lo largo de su ciclo de vida.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

GRUPO FORMATOS

NOMBRE DEL PROYECTO

Nuevo horizonte para el Grupo Formatos:
El mercado Francés

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Juan Luís Vilaplana

LOCALIZACIÓN

Cocentaina

NUMERO DE EMPLEADOS

40

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1986

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

ESFERA DE NEGOCIOS

ANTECEDENTES

Grupo Formatos es una empresa familiar ubicada en el interior de Alicante y dedicada a la **fabricación de carpetas, blogs, notas adhesivas, maletines personalizados y expositores publicitarios**. Cabe destacar su especialización en la fabricación y comercialización de productos ecológicos de una calidad muy elevada, que están muy bien posicionados en el mercado nacional.

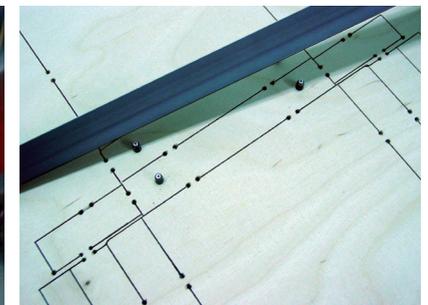
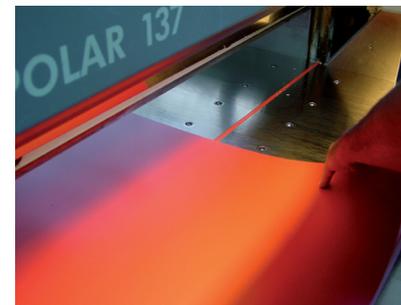
Grupo Formatos durante los últimos años está haciendo un gran esfuerzo para introducir sus productos en los mercados internacionales, puesto que se trata de una de las principales líneas estratégicas que está siguiendo. Fruto de este esfuerzo **Formatos** ha conseguido clientes en diferentes países como Francia, Bélgica, Holanda o Reino Unido. Después de conocer la aceptación de sus productos en estos mercados, la empresa se marcó como objetivo prioritario mejorar su posición en el mercado francés, en el que **Formatos** detectó un gran potencial todavía no explotado.

RETOS ESTRATÉGICOS

Dadas las circunstancias del mercado nacional **Formatos necesitaba mejorar su posición en los mercados internacionales para estabilizar y potenciar sus ventas**.

La evaluación realizada por la empresa establecía como mercado objetivo prioritario Francia, un país con un gran potencial pero complejo por su alto nivel de competitividad.

El principal reto al que se enfrentaba la empresa era el **desconocimiento del canal de distribución** más adecuado para sus productos en Francia y la **falta de tiempo y recursos** requeridos para crear la red comercial.



SOLUCIÓN PLANTEADA

Después de realizar un pequeño estudio con un carácter muy práctico para conocer las necesidades de **Grupo Formatos**, la empresa con el apoyo de *Esfera de Negocios*, decidió crear una **red de agentes comerciales** para cubrir todo el territorio francés. Esta opción se planteó como la más óptima puesto que los clientes de **Formatos** eran de sectores dispares y sus clientes estaban muy atomizados. Asimismo, era necesario contactar con representantes que estuvieran introducidos, conocieran el sector y que pudieran aportar la proximidad requerida por los clientes.

Después de definir conjuntamente con **Grupo Formatos** el perfil del agente potencial deseado, *Esfera de Negocios* llevó a cabo la **identificación y selección de representantes** que pudieran ser interesantes para **Formatos** y que a su vez mostraran interés en los productos de la entidad alicantina. Después de realizar la prospección y un exhaustivo filtraje, se cerró una agenda de visitas con los representantes más adecuados, para que el responsable de exportación de la empresa se entrevistara con ellos. Además se confeccionó un informe detallado con los datos de los agentes seleccionados para que le sirviera de apoyo a la empresa con datos como: perfil, datos de contacto, capacidades de venta, área geográfica de actuación, cartera de clientes, habilidades y cualidades o el interés por representar a la empresa, entre otros.



APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Con la selección de representantes llevada a cabo por *Esfera* la empresa viajó para conocer los agentes y seleccionó aquellos que mejor se adecuaban a las necesidades de **Formatos**, cubriendo en todo caso todo el territorio francés.

RESULTADO DE ÉXITO

Los resultados del proyecto han sido muy satisfactorios, ya que **Grupo Formatos** ha creado una red de representantes en Francia que le está permitiendo introducir sus productos de forma satisfactoria.

La internacionalización ha tenido sin lugar a dudas una gran incidencia sobre la mejora de la competitividad de **Formatos**. Algunas de sus implicaciones están siendo: aumento de facturación, diversificación del riesgo comercial y geográfico, aprovechamiento de las economías de escala, mejora del retorno en inversión, incremento del prestigio de la empresa a nivel nacional e internacional, y el aumento del conocimiento de las tendencias del sector y de las actividades de la competencia internacional.





NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
AVAE - ESCUELA DE CONDUCTORES

NOMBRE DEL PROYECTO
Solución CO2zero reduce sus emisiones en movilidad

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Gustavo Martín Manselgas

LOCALIZACIÓN
Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS
12

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
1977

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
FALCÓ BLANC - CO2ZERO

ANTECEDENTES

AVAE - Escuela de Conductores, es un centro de formación que ofrece servicios, a través de sus centros asociados, a conductores y profesionales de la enseñanza de la conducción.

Cuenta con un catálogo de permisos y cursos, destinados a particulares y empresas, relacionados con la conducción, el transporte y la seguridad vial, y está reconocido por la DGT como Centro autorizado en sensibilización y reeducación vial.

Ha formado a más de **80.000 conductores** y realizado colaboraciones con organismos públicos y privados.

En la actualidad cuenta con **más de 125 centros**, repartidos por toda la provincia de Valencia, donde informan, gestionan y colaboran en la formación que **AVAE - Escuela de Conductores** realiza.



RETOS ESTRATÉGICOS

AVAE - Escuela de Conductores, siempre ha perseguido la satisfacción de sus alumnos en cada tipo de formación, por eso, ha desarrollado un sistema de gestión de la calidad según la norma **ISO-9001:2008**, y está certificada desde 2003, conforme a los requisitos recogidos por dicha norma, por el Instituto Valenciano de Certificación - IVAC.

A este interés por la calidad se ha unido la inquietud por la conservación del medio ambiente y los recursos naturales, en especial las referidas a la emisión de gases de efecto invernadero, por su relación con el sector de la conducción, al que pertenece **AVAE - Escuela de Conductores**.

Derivado de esta preocupación y como respuesta a la mejora de la eficiencia energética, el ahorro de costes y la disminución de emisiones de CO₂, se inician los **Cursos de Técnicas de Conducción Eficiente**.

Se trata de cursos de destinados a capacitar al conductor para lograr un ahorro de energía, **reducir las emisiones de CO₂**, menor gasto de combustible y de mantenimiento de su vehículo, mejorar la seguridad vial y por consiguiente, la del propio conductor, a través del uso de la **MTD (Mejor técnica disponible)** para este caso.



SOLUCIÓN PLANTEADA

En la situación descrita, *Falcó Blanc-CO2zero* propuso a **AVAE-Escuela de Conductores** la obtención del **Sello CO2zero**, destinado a dotar a empresas e instituciones de un instrumento que avala que están compensando el CO₂ que emiten y que se han comprometido a realizar las acciones necesarias para promover la reducción de dichas emisiones.

La promotora del **Sello CO2zero** es la Asociación Nuestro Bosque y cuenta con varios Institutos Tecnológicos y con el Instituto Valenciano de Certificación – IVAC entre las Entidades Verificadoras.



El **Sello CO2zero** cuenta con un Protocolo propio, lo que permite la normalización en el cálculo de las emisiones y de la compensación y, al mismo tiempo, ofrece diversas alternativas útiles para compensar y reducir.

Este sistema tan estructurado convenció a **AVAE - Escuela de Conductores**, puesto que tiene la experiencia de la obtención de la ISO 9001, de manera que decidió iniciar el proceso.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

El proceso incluyó las siguientes fases:

- Auditoría de cuantificación de emisiones para calcular el CO₂ que genera anualmente: centrada en el consumo eléctrico y el emitido por los vehículos utilizados para la formación,...
- Selección y cuantificación de medios necesarios para la reducción: centrados en la minoración de la tarifa eléctrica y en la disminución del uso de combustible en los vehículos a motor, una cuestión en la que son especialmente expertos por la propia actividad de **AVAE - Escuela de Conductores**.
- Elección de medios de compensación de emisiones: se optó por una plantación de cipreses en un terreno idóneo del que dispone **AVAE-Escuela de Conductores**.
- Verificación técnica por parte del Instituto Valenciano de Certificación – IVAC.

RESULTADO DE ÉXITO

- Se han reducido las emisiones de CO₂ derivadas de la conducción en un 10%.
- El consumo eléctrico se ha reducido en casi un 20%.
- Se ha logrado el **Sello CO2zero**.
- Se ha iniciado un proceso aumento de la sensibilidad medioambiental del equipo de **AVAE - Escuela de Conductores** que espera trasladarse a otros miembros del grupo.
- Se espera conseguir mejoras positivas en el ámbito de la imagen, a medio plazo, y un retorno económico, a largo plazo, derivado de la plantación de compensación.



EC-2011/A032



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

VALENCIA FLATS

NOMBRE DEL PROYECTO

Estrategia y posicionamiento on line

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Luis Fernández

LOCALIZACIÓN

Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

2005

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

FILMAC CENTRE

VALENCIA FLATS

FILMAC CENTRE

ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO ON LINE

CASOS DE ÉXITO

ANTECEDENTES

Valencia Flats es una cadena de alquiler de apartamentos turísticos en Valencia. Se trata de una nueva fórmula de alojamiento turístico que ha surgido en estos últimos años. A diferencia de los hoteles, el apartamento turístico permite al usuario una mayor libertad y un conjunto de posibilidades más amplias frente al clásico hotel.

Valencia Flats es una cadena importante con diferentes edificios repartidos por la ciudad de Valencia. Así, la cadena tiene los siguientes edificios:

- 50 Flats: 46 apartamentos en el centro de la ciudad.
- 40 Flats: 40 apartamentos ubicados en la Ciudad de las Artes y las Ciencias
- 11 Flats: 11 apartamentos en pleno barrio del Carmen.
- 5 Flats: 5 apartamentos situados enfrente de las Torres de Serrano de Valencia.
- 4 Flats: 4 apartamentos en un edificio rehabilitado junto a la Lonja y el Mercat Central.
- Valencia Rental Flats: 62 apartamentos junto al palacio de Congresos

Los apartamentos de alquiler por día suelen ofrecer los mismos servicios de un hotel (recepción, limpieza de los apartamentos, wifi, parking, etc) con la ventaja de disponer de un espacio mucho más amplio. Un espacio que permite al usuario disfrutar de una comodidad similar a la que pueda tener en su hogar. La posibilidad de tener una cocina para uso individual o un cómodo salón permite al visitante realizar una actividad diferente a las que se pueden recibir en un hotel. Otra de las ventajas es la posibilidad de alojarse en un apartamento un grupo más amplio. Dicha circunstancia permite una mayor comodidad a las familias, grupos de amigos o visitantes de negocios. Frente a los hoteles, los apartamentos turísticos de alquiler tienen una ventaja competitiva en su precio. Con un coste más reducido, es otro atractivo para su selección por los posibles visitantes.

La fortaleza de la cadena de apartamentos **Valencia Flats** en el mundo real con 6 edificios y 168 apartamentos no tenía un reflejo en el entorno digital. Su presencia en Internet resultaba muy débil.

La inexistencia de una estrategia en Internet provocaba un conjunto de acciones incoherentes que no ayudaban a favorecer ni su imagen ni su proceso de venta online. En el sector turístico pero, sobre todo en la comercialización de alojamientos, existe una dura competencia. Los usuarios ya están muy familiarizados a los procesos de reserva y compra online de habitaciones en hoteles y complejos de apartamentos.

Por lo tanto, resulta fundamental para una empresa tener una estrategia que permita estar en las posiciones clave para favorecer la compra online de su producto.

En el caso de **Valencia Flats** necesitaba una estrategia clara, sostenible y sobre todo, perfectamente relacionada con su modelo de negocio online. Cubrir sus debilidades de posicionamiento SEO, solucionar sus procesos de implantación de sistemas de broker online, adaptar sus canales a las nuevas posibilidades de las redes sociales, explotar las ventajas de la geolocalización y, principalmente, configurar una estructura de site que permitiese ofrecer los servicios globales de una cadena de apartamentos turísticos de alquiler.

RETOS ESTRATÉGICOS

Los retos que se establecieron la nueva presencia online de **Valencia Flats** fueron los siguientes:

1. Crear una estrategia estable sobre la presencia de la marca **Valencia Flats** y sus diferentes alojamientos, tanto para la captación del público nacional como internacional.
2. Renovación completa de su website con un objetivo claro de posicionamiento SEO e integración plena del booker online para la reserva de los apartamentos.
3. Establecer sistemas de analítica que permitan analizar el comportamiento de los usuarios y la efectividad de las acciones realizadas.
4. Crear una plataforma que permita el posicionamiento en contenidos estratégicos que permiten la captación de un público potencial.
5. Competir frente a las cadenas hoteleras ofreciendo un producto diferente a los existentes en ese momento en el mercado.
6. Desarrollar una plataforma multiidioma que permita atraer al público internacional con potencialidad de visita a la ciudad.

SOLUCIÓN PLANTEADA

A nivel de estrategia, resultaba fundamental analizar los competidores locales y sobre todo, el posicionamiento online en el mercado nacional e internacional. Dicha medida resultaba fundamental para realizar una toma de decisiones clara sobre aquellos aspectos que necesitaban una mejora inmediata. Así mismo, se estableció

una estrategia de dominios coherente a las necesidades de **Valencia Flats**. Los últimos cambios acontecidos por Google en su algoritmo de búsqueda motivaban una toma de medidas inmediatas para lograr una buena indexación de las páginas así como evitar penalizaciones.

Fruto de todo ello, se ha producido la creación de una nueva web para **Valencia Flats** www.valenciaflats.com

Se trata de un website en donde se combina toda la información disponible sobre los apartamentos, tanto textual como visual (fotografías, videos y visitas virtuales) junto a información de valor añadido sobre ofertas comerciales, así como elementos atractivos para la visita a Valencia. Pero, uno de los elementos claves en el website es su sistema de reserva online, popularmente conocido en el sector como "booker". Existe una amplia oferta de bookers para integrar en un website y resulta fundamental seleccionar un sistema que funcione de forma muy sencilla para los usuarios para favorecer el mayor número de reservas. En el caso de Valenciaflats su booker resulta muy sencillo, permite la cancelación posterior de las reservas y dispone además de una versión móvil para que también los usuarios de smart-phones



puedan realizar o gestionar sus reserva a través de estos dispositivos. Todo ello, se ha realizado con una integración en el site teniendo en cuenta los datos proporcionados por la analítica y ver los comportamientos experimentados por los usuarios. Dentro de un sistema de comercialización on line, el correcto funcionamiento y su operatividad las 24 horas del día resulta clave. Por dicho motivo, se han introducido medidas de monitorización y vigilancia operativa para un correcto funcionamiento de los procesos de venta on line.

Otro de los aspectos que se ha trabajado con **Valencia Flats** era su estrategia y posicionamiento en las redes sociales. Las posibilidades de dicho entorno todavía no habían sido desarrolladas por **Valencia Flats**. Por parte de *Filmac*, se ha establecido una estrategia para el posicionamiento en Facebook, Twitter, Flickr y Foursquare con un objetivo manifiesto: incrementar la contratación on line. Para ello, se ha establecido las diversas utilidades de las redes sociales y la introducción de ofertas comerciales específicas para cada una de las redes sociales.

Otro de los aspectos clave ha sido el posicionamiento en los buscadores. En un sector donde la mayoría de las contrataciones se producen on line, la presencia en la primera página resulta clave. Por dicho motivo, se han trazado estrategias complementarias a nivel SEO y SEM para lograr tener una presencia relevante en las keywords claves del negocio. La configuración de las campañas SEM a nivel nacional e internacional se han trazado para que respondan a las necesidades de ocupación del negocio. La búsqueda de nichos comerciales a nivel SEO ha sido una constante tanto en el target apartamentos como en la competencia frente a los hoteles.

Una ciudad como Valencia ha crecido de forma notable como destino turístico en los últimos años. Dicho crecimiento se ha motivado por una importante afluencia de público internacional. Por ello, la web de **Valencia Flats** se ha configurado en los idiomas español, inglés e italiano ya que representan el porcentaje mayor de público objetivo. Teniendo en cuenta la existencia de otro público internacional con necesidades en otros idiomas, se ha previsto en el futuro incorporar versiones reducidas con los idiomas más utilizados por los clientes potenciales de **Valencia Flats**.

Otra de las soluciones empleadas ha sido a nivel de geoposicionamiento. En el sector turístico y de forma concreta en el alojamiento, resulta muy importante posicionar los alojamientos en las capas geográficas de consulta. Google Maps y Google Places son las bases fundamentales de consulta. Junto a la importancia que tiene en los resultados de búsqueda, la regularización de los alojamientos ha sido otra de las medidas que se ha adoptado.

El creciente uso de smartphones motiva la conveniencia de disponer de sites que permitan a los usuarios realizar una reserva online. Por ello, se ha creado una versión móvil integrada con el booker que permite realizar una reserva a través de dicho canal.

RESULTADO DE ÉXITO

En apenas 6 meses transcurridos desde la publicación de la nueva plataforma web de **Valencia Flats** ya se aprecian los resultados.

Se ha conseguido posicionar el website frente a palabras clave propias de su tipología pero, también en nichos de competencia indirecta más asociados al negocio hotelero.

Dicho posicionamiento tiene un reflejo en las ventas.

El análisis de los datos ha permitido corregir problemas de usabilidad existentes anteriormente, dicha circunstancia también ha mejorado en la consecución de los objetivos de compra.

La medición de los resultados ha permitido obtener una información óptima sobre las inversiones en posicionamiento SEM y saber dónde efectivamente se producen conversiones de venta. Otro de los éxitos ha sido la versión de móvil de reservas. Los datos de acceso y reservas obtenidos valoran la importancia del canal y el acierto en su puesta en marcha.

Todo el conjunto de acciones ha supuesto una ventaja para la empresa **Valencia Flats** y su posición en Internet. El volumen de visitas del site y las contrataciones obtenidas han permitido a la empresa incrementar su oferta de alojamientos con dos nuevos establecimientos.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
GRUPO MIDONS / EFE EME

NOMBRE DEL PROYECTO
Efe Eme: referente de música pop
on line en el mercado hispano

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Juan Puchades

LOCALIZACIÓN
Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
1997

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
FILMAC CENTRE

ANTECEDENTES

Grupo Midons 2000 Empresa Editorial tenía una revista musical impresa bajo la cabecera **Efe Eme**.

Efe Eme es una revista musical creada a mediados de los años 90, dedicada a la música popular en sus diversos estilos (rock, pop, canción de autor, reggae, etc.) con el acento puesto en los grupos y músicos hispanos.

Cuenta con uno de los mejores equipos de colaboradores de la prensa musical española, con figuras históricas de primerísimo nivel que han prestado su firma en los periódicos más importantes de tirada nacional, radio y televisión. También incorpora nuevas firmas solventes que ya empiezan a sonar en este mundo.

A pesar de estar radicada en Valencia, no se trata de prensa localista, sino que sus contenidos están abiertos a toda la música pop nacional e internacional hecha en castellano. De hecho, la revista cuenta con un buen seguimiento en algunos países latinoamericanos y en las comunidades hispanohablantes de Estados Unidos.

En sus páginas han aparecido todos los grandes nombres de la música pop hispana, con un marcado interés por los nuevos valores y por aquellas propuestas que trabajan desde la independencia musical. En este sentido consigue un afortunado equilibrio entre estos dos mundos.

Como cualquier revista musical, se ocupa de la actualidad, realiza entrevistas y reportajes, también informes y artículos retrospectivos, críticas de discos, de conciertos e incluso efemérides y agenda. **Efe Eme** se define como un Diario de actualidad musical.

La evolución del mercado de la prensa impresa y la estrechez de posibilidades que ofrecía en ese momento, obligó a esta revista a replantear su negocio y a buscar nuevas alternativas, modernizándose y adaptándose a los nuevos tiempos. Hasta entonces la revista había vivido absolutamente de espaldas al mundo Internet.

efe eme | Diario
de actualidad
musical



- Creación y posterior renovación completa de su website con un objetivo claro de posicionamiento SEO.
- Crear una plataforma flexible para la gestión publicitaria y la explotación del web site.
- Construir un negocio on line puro.

SOLUCIÓN PLANTEADA

En cuanto a la estrategia fue indispensable realizar un análisis de la competencia más directa y también prestar atención a otros modelos en la prensa musical anglosajona, siempre más potente y marcando la pauta en este terreno.

Fue necesario también ir con mucho cuidado y trabajar con el cliente poco a poco para cambiar su mentalidad respecto a Internet, ya que llegaba del mundo impreso y nunca había trabajado en este medio.

No hay que olvidar que en aquellos momentos se trataba de una iniciativa editorial pionera en España dentro de la prensa musical.

El punto fuerte de este proyecto, sin lugar a dudas, son los contenidos, artículos firmados por las más prestigiosas firmas del periodismo musical. Ésa es la materia prima, el diamante que hubo y que hay que saber presentar para obtener la repercusión adecuada.

El proyecto tuvo una fase inicial en la que se ofreció la revista para su descarga en pdf dentro de un área reservada, integrada en el website general.

Como ya hemos remarcado, esto fue debido a la resistencia inicial del cliente a abandonar el formato del mundo impreso y pasar al digital. Para él era necesario no mostrar su revista "desmembrada", sino poner a disposición del usuario el bloque completo de la revista. Al introducir en el mundo Internet al cliente y hacerlo meterse en su cultura todos estos temores se despejaron y estuvimos en condiciones de abordar una siguiente fase.

Vencidos esos primeros temores, educado poco a poco el cliente y ya más familiarizado con el nuevo medio, se optó de todas formas por una revista on line. Durante unos meses se abordó esta segunda fase, con el desarrollo de un website en tecnología .NET. La web se actualizaba a diario en la propia redacción de la revista, ya que *Filmac* proporcionó al cliente una completa herramienta de actualización que le permitía gestionar los contenidos de su web de forma autónoma.

Así pues, después de ocho años de presencia impresa constante, la revista musical **Efe Eme** abandonó los quioscos para distribuirse exclusivamente, de forma gratuita, a través de Internet.

RETOS ESTRATÉGICOS

Los retos que se establecieron con el paso de esta revista impresa al mundo on line fueron los siguientes:

- Convertirse en uno de los referentes de la prensa musical on line pop en castellano.
- Crear una comunidad en torno a la revista de acuerdo con las plataformas y el espíritu del 2.0.

Desde entonces el proyecto no hizo más que crecer y surgieron en el camino nuevas necesidades que, después de reflexionarlas, se han hecho realidad gracias al trasvase de los contenidos de su antiguo website a uno nuevo con el CMS de WordPress.

Las enormes posibilidades de personalización que ofrece WordPress, junto con otras funcionalidades 2.0 propias del sistema (por ejemplo, la inclusión de comentarios de los usuarios y su gestión y moderación por parte del cliente), fueron lo que nos hizo decantarnos, a desarrolladores y a cliente, por esta plataforma.

El quid de la cuestión se centró en la importación de la base de datos de la antigua web y su redistribución dentro de una nueva arquitectura. Más de 5.000 noticias con sus respectivas imágenes que hubo que trasladar automáticamente al nuevo formato y a sus nuevas secciones y categorías.

Dicha importación, su progresiva adaptación y la personalización del diseño se hizo sobre el theme especializado, cuyas características encajaban con nuestro proyecto de diario on line de actualidad musical. A partir de ese momento se hizo un trabajo exhaustivo de personalización del site en el que trabajó un equipo multidisciplinar (diseñadores, programadores...).

Con este trabajo, una vez plasmada la nueva estructura de contenidos, se consiguió una presentación más atractiva de las noticias, con galerías dinámicas de imágenes y vídeos, dentro de un diseño sencillo, atractivo y muy fácil de navegar. Entre otras cosas, también se desarrolló una utilidad para gestionar las inscripciones y envíos de su newsletter.

Respecto a la publicidad que se sirve en el website, se estudiaron las necesidades del cliente y, después de probar otras posibilidades, se integró una solución de publicación de anuncios, que permite al cliente realizar la gestión de su negocio de publicidad on line.

Paralelamente se pusieron en marcha sus canales de redes sociales, Facebook y Twitter, que gestiona el cliente con notable aceptación.

En conjunto, el trabajo con la revista **Efe Eme** se centra principalmente en las siguientes áreas:

- Alojamiento (hosting)
- Consultoría estratégica para gestión de negocio
- Diseño y desarrollo web
- Posicionamiento SEO

- Seguridad en aplicaciones
- Analítica y trazado de objetivos
- Explotación y gestión publicitaria

RESULTADO DE ÉXITO

Efe Eme se ha convertido a día de hoy en uno de los referentes claros de la prensa musical on line en castellano. En los años que lleva trabajando la revista en su nueva web se ha producido una progresiva consolidación dentro de su mercado.

Ya el cambio de mentalidad que conseguimos provocar en el cliente al entrar en el mundo on line de nuestra mano, puede considerarse un gran éxito.

Con un trabajo continuado en el terreno de la promoción y el posicionamiento se ha conseguido que marcas importantes, prácticamente de cualquier sector, no sólo pertenecientes al sector de la industria discográfica, se anuncien en las páginas de esta revista.

Al margen de la repercusión que habitualmente generan sus contenidos sobre el público consumidor hispano de noticias musicales, **Efe Eme** ha puesto en marcha estrategias para conseguir nuevas visitas.

Recientemente celebró su aniversario como revista regalando canciones inéditas de grupos de pop en castellano reconocidos, como Amaral o Andrés Calamaro, con lo que obtuvo una enorme repercusión y un rotundo éxito de visitas.

El trabajo que se realiza con este website está sometido a un seguimiento constante y un riguroso análisis de datos que permiten corregir problemas o establecer mejoras para obtener mejores resultados.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

SOLUTEL

NOMBRE DEL PROYECTO

La mejor decisión para incrementar las Ventas:
El plan de mejora comercial

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

D.Tomás Civera

LOCALIZACIÓN

Valencia, Barcelona y Murcia

NUMERO DE EMPLEADOS

30

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1997

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA

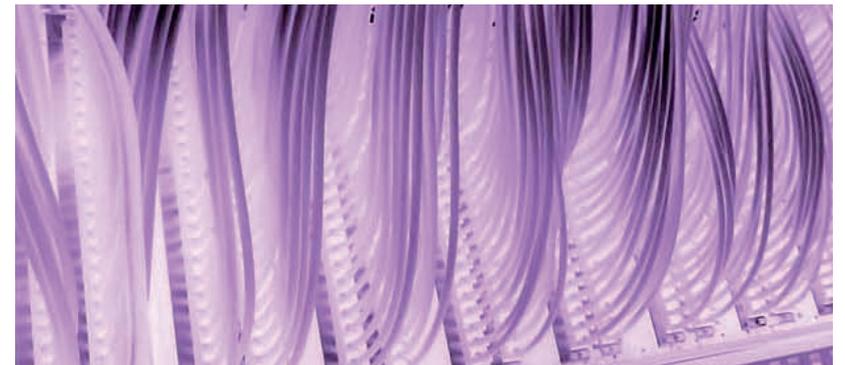
ANTECEDENTES

En un mundo donde la gestión de la información, las telecomunicaciones y la transferencia de datos son críticos para que las empresas coordinen sus equipos y maximicen sus oportunidades, conectándose con sus clientes y proveedores allí donde se encuentren, **Solutel** proporciona servicios de valor añadido para las empresas dentro del ámbito de las redes de telecomunicaciones, de datos y en seguridad de red.

La calidad en la prestación del servicio es la gran ventaja competitiva de **Solutel**, teniendo un 98% de grado de fidelización de sus clientes en los contratos de mantenimiento anuales que firman con los mismos.

Las soluciones que presenta **Solutel** se basan en la INTEGRACIÓN de productos de terceros y operadores de telecomunicaciones con los servicios propios, consiguiendo que cada proyecto se ajuste a los requerimientos especiales de sus clientes y optimice.

Fundada en Valencia inicia su actividad en 1997 desarrollando proyectos de acceso remoto dentro del ámbito de esta comunidad. A partir de 1999, fecha en la que **Solutel** obtiene la **certificación de Premier Partner de CISCO SYSTEMS**, evoluciona con el mercado y reorienta su actividad para centrarse en la implantación y mantenimiento de proyectos de Ingeniería de Telecomunicaciones y Sistemas dentro del amplio espectro de las redes IP, seguridad y soporte de Red. Esta evolución se reafirma en el 2002, año en el que **Solutel** se especializa en VoIP, reconociéndose así toda su capacidad técnica y de Know-How para diseño, instalación y mantenimiento de redes multiservicio.





1.



2.



3.

1. Posibilidad de Videoconferencia en cualquier parte del Mundo /
2. Evento organizado por Solutel para realizar demostraciones de productos y diferentes acciones /
3. Equipo de Fuerza Comercial Consultoría desarrollando un proceso de mejora comercial.

Actualmente son distribuidores de valor añadido de **CISCO SYSTEMS**, (líder mundial en Internetworking con el 80% de los routers de Internet) y punto de venta autorizado de TrendMicro, fabricante líder en el mercado de software antivirus corporativos. También trabajan e integran los productos de otros fabricantes de equipos como SUN MICROSYSTEMS, Checkpoint, Nokia, Nortel, Enterasys, Alcatel, 3COM y RADWARE.

Cuentan con la confianza de Pymes y Grandes Empresas, tanto del sector Privado como Público, trabajando a nivel Nacional para todo tipo de segmentos de actividad de Empresa.

Finalmente destacar que disponen de laboratorio propio para el ensayo de nuevas implantaciones y de líneas para establecer presentaciones a través de Videoconferencia en cualquier parte del Mundo.

RETOS ESTRATÉGICOS

El RETO, **INCREMENTAR las VENTAS un 20% en el 2011**, haciéndolo de una forma sostenible y estable, doblando la cartera de clientes y optimizando los márgenes ya que las operaciones de entrada en nuevos clientes sería con sacrificio de márgenes.

Tras ganar un concurso de instalación de nuevas soluciones de Cisco con TELEFÓNICA, **Solutel** se enfrentaba al reto que le suponía aprovechar todas las oportunidades que le ofrecía la red comercial y la cartera de clientes del gigante de las telecomunicaciones para **DUPLICAR** su propia CARTERA de CLIENTES ya que tenía un equipo técnico altamente profesional y entrenado, pero la gestión comercial había recaído fundamentalmente en los 3 propietarios de la empresa y un experto en fidelización.

Además, encontrarse entre dos gigantes como Cisco y Telefónica les obligaba en poco tiempo a tener amplios resultados si se quería revalidar los acuerdos de distribución con los mismos o en caso contrario estas empresas se apoyarían en otros integradores.

Necesitaban **IMPULSAR su GESTIÓN COMERCIAL** haciéndola altamente eficaz, donde la profesionalidad en las propuestas y la negociación estuvieran a la par de la alta calidad de las soluciones técnicas y de esta forma aprovechar las oportunidades con clientes finales y el equipo de vendedores de telefónica.

SOLUCIÓN PLANTEADA

En *Fuerza Comercial Consultoría* somos expertos en VENTAS y procesos Comerciales.

Estamos especializados en la creación, mejora y desarrollo de fuerzas de Venta y canales de distribución a través de procesos de Consultoría-Asesoría, Formación-Entrenamiento y Selección-Evaluación de los mejores perfiles Comerciales (incremento de VENTAS medio en nuestros clientes 15%-30%).

Hemos trabajado para más de 400 empresas de todo tipo de sectores y segmentos objetivo y tenemos presencia a nivel nacional en 3 delegaciones y 10 representaciones comerciales. En los últimos años hemos puesto en marcha más de 70 procesos de Mejora de VENTAS, hemos cubierto en selección más de 500 posiciones a nivel nacional en perfiles de Comerciales de alta implicación y Jefes de Venta de alta efectividad (más de 55.000 curriculums evaluados y 6.000 profesionales entrevistados) hemos formado a más de 1.200 Comerciales y Jefes de Venta con una Evaluación media de 9,2 sobre 10 y estamos presentes en 5 Master de 3 Escuelas de Negocio.

En el campo del diseño y mejora de procesos comerciales hemos acometido proyectos en empresas de la talla de Vodafone, Orange, Office Depot, Uni2, Vocento y en cientos de Pymes lo que ha llevado a dichas empresas a mejorar sus volúmenes de venta y márgenes notablemente, expandir su red comercial e incrementar sus Cuentas de Resultados.

Por todo ello lo que le propusimos a **Solutel** fue **FORTALECER su EQUIPO COMERCIAL y sus PROCESOS de VENTA**, plasmándolo en un **PLAN de ACCIÓN COMERCIAL 2011** que permitiera de forma rápida **EXPANDIR** la empresa e **INCREMENTAR SUS RESULTADOS en NUEVO NEGOCIO**, creando un **SISTEMA de GESTIÓN COMERCIAL** consistente y estable de **FUTURO**.

El trabajo se dividió en 2 Fases, una primera de Análisis, diagnóstico y diseño y una segunda de implantación y formación derivada de las necesidades detectadas en la primera.

La primera fase se materializó en un **PLAN de MEJORA COMERCIAL** con los siguientes apartados.

1. ANÁLISIS

DAFO de 4 elementos: Mercado / Producto / Fuerza de Ventas/ Técnicas de Ventas y Metodología de Trabajo apoyado en Estudios de Mercado, competencia y Marketing Mix.

RESULTADO: Modelo de VENTA. Estrategia y Ventajas competitivas (Estudio de CASOS de ÉXITO, misión, funciones, reporting y planning).

2. OBJETIVOS y MEDIOS

Objetivos, Estrategias, Tácticas, Procedimientos, Control y Rediseño.

RESULTADO: Plan de Acción Comercial 2011 más Herramientas de Gestión Comercial.

3. GESTIÓN y MEJORA del EQUIPO COMERCIAL

Dimensión, puestos, funciones y procedimientos de Comunicación, Selección, Formación y entrenamiento, retención y desarrollo.

RESULTADO: Dimensionamiento, selección, organización y Formación del Departamento.

En la segunda fase estamos poniendo en marcha dicho Plan, desarrollando un programa de Dirección Temporal (Interim Management) junto a la Dirección de la Empresa, hasta que el Plan de Mejora Comercial este consolidado y lo pueda gestionar la propia empresa o si se decide de otra forma, consolidando un servicio externo de apoyo a la Dirección Comercial en la propia estructura de **Solutel**.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

En la **MEJORA de PERSONAS** se ha trabajado tres programas:

- Evaluación de personal interno de Solutel con el objetivo de estimar su potencial de ser Comerciales Preventa.
- Selección de nuevos Técnicos comerciales para Murcia y Valencia.
- Formación y entrenamiento en el Proceso de Venta Solutel.

En la **MEJORA de PROCESOS** se ha elaborado un proceso Comercial específico con el que se están cubriendo dos áreas

- Gestión de la Cartera de Clientes.: Se ha planificado una acción de Venta cruzada en toda la cartera y un programa de gestión de decisores.
- Generación y cierre de nuevas oportunidades.: Se está trabajando de forma especialmente intensa la Planificación y puesta en marcha de las nuevas oportunidades, maximizando la gestión del equipo comercial de telefónica en los distintos niveles jerárquicos que tiene la organización, sin dejar de lado la gestión de los clientes potenciales que llegan a través de leads y otros operadores.

RESULTADO DE ÉXITO

El programa de mejora comercial está en marcha desde mediados del 2010 y desde principio de año se van produciendo incremento de oportunidades comerciales **DOBLANDO** las que se tenían el año anterior y a fecha de cierre de Diciembre de 2011 las **VENTAS** han CRECIDO un **42%** respecto al mismo periodo del 2010. Las expectativas son impresionantes y el grado de satisfacción de Telefónica y Cisco augura que la colaboración con estas dos empresas será larga y fructífera.

En tiempos de crisis hay que saber aprovechar más que nunca todas las oportunidades que se presentan, no saber hacerlo puede suponer la pérdida del negocio o incluso algo más trágico, morir de éxito si no se sabe responder a los requerimientos de los clientes y el mercado de forma profesional y eficaz.

Como conclusión final destacar que seguimos mejorando en creación de oportunidades de negocio y que estamos seguros el ÉXITO está ASEGURADO gracias a un trabajo altamente profesional y bien hecho de la mano de *Fuerza Comercial Consultoría*.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
NBC "NEW BUILDING CONSORTIUM"

NOMBRE DEL PROYECTO
Redefinición del plan estratégico de exportación

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Maria Teresa Salvador Jaraba

LOCALIZACIÓN
Valencia (Sede Central)

NUMERO DE EMPLEADOS
Más de 100

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
2011

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
**GB CONSULTORES
FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS**

ANTECEDENTES

Resulta evidente tras la contracción nacional de la demanda de vivienda así como de la nueva construcción en general, además de las especialmente notorias restricciones de la demanda inducida estatal y de la reducción sistemática de la misma como resultado directo de la reducción de gasto público presupuestario, que un gran número de empresas dedicadas al suministro, instalación, diseño y ejecución de cualquier edificación u obra civil, se encuentran excedentarias de capacidades técnicas, personales y en conclusión, dimensionales para poder acomodarse al nicho de mercado restante a nivel nacional con el fin de poder realinear su tamaño con dicho mercado para –al menos- el próximo lustro.

Este excedente obliga a la deconstrucción del objeto de la industria, así como del re análisis de las ideas-fuerza existentes en su *core business*, que no puede ser otro que la calidad y la profesionalidad de una industria asentada en dar a las necesidades de ocupación vertical una solución habitacional de la tradicional "llave en mano" como signo identificativo de la realización entre la empresa y el promotor, el cual una vez realizado el mandato, deja en manos de la industria la totalidad de la gestión del proyecto y su finalización bajo las normativas y exigencias del mercado y de sus necesidades concretas.

El desafío por tanto partía en redefinir los objetivos de industrias primarias y secundarias o auxiliares de edificación y/u obra civil sobre la necesidad de creación de mercado foráneo al nacional ante el paulatino y creciente estancamiento de éste y, definir nuevas aptitudes con el fin de aperturar nuevos nichos de mercado en el extranjero y aprovechar el excedente en capital humano e industrial de las empresas del consorcio.





Este nuevo enfoque tendría desafíos de segundo orden, como completar los servicios y productos ofrecidos por el consorcio en todas sus facetas así como buscando las necesarias alianzas y correspondencias comerciales para completar el proceso de externalización, lo cual en sí mismo representaba un desafío de aprendizaje, adaptación y mejora constante.

RETOS ESTRATÉGICOS

Estratégicamente se manifestaban limitaciones de escala, conocimiento o mercado así como presencia y consolidación en mercados de nueva factura.

Una de las mayores limitaciones para todo proceso de internacionalización es siempre por propia naturaleza la definida por la competencia y concurrencia en el nuevo mercado, así como el aseguramiento de la calidad, competitividad y eficacia en el tiempo de entrega del producto o servicio requerido. Las preguntas sobre el qué ofrecer, a quién, cómo, y sobre todo, cómo interiorizar las nuevas formas de negocio en la estructura económico-financiera de la empresa eran retos fundamentales del proceso, que requerían de una información en tiempo real sinergizando estructuras de contorno entre todos los miembros y complementar tecnologías virtuales de comunicación no presencial para aprovechar los nuevos medios tecnológicos al alcance de las empresas para llegar a más mercados, más clientes y más proyectos empresariales que aquellos limitados por el desplazamiento comercial agresivo podía permitir.

SOLUCIÓN PLANTEADA

La Consultora decidió rediseñar el plan estratégico de cada uno de los miembros del consorcio para posteriormente realinear éstos planes estratégicos individuales al del colectivo, creando de este modo el consorcio.

Para ello, en una primera fase, la consultora analizó económico-financieramente cada una de las empresas intervinientes así como mediante un análisis DAFO estratégico analizó la generación de sinergias y clúster de información en campos en los que los socios se pudieran complementar, así como repartiendo responsabilidades dentro de la operativa del consorcio al fin de que el nuevo proyecto no fuere un escalar sobre el coste humano o financiero de ningún miembro en particular, el objetivo era ser más competitivos vía costes, productos, servicios, calidad y profesionalidad, lo que requería de unos estándares de calidad que debían darse en todos los miembros y todos baremarse bajo los mismos criterios.

Definidos procesos y baremos, en una segunda fase había que determinar los productos por los cuales el consorcio pudiera competir con garantías con otros concurrentes, ello requería una nueva definición de productos y servicios corporativos, que ningún socio podría per ser ofrecer sin el consorcio, lo que suponía que cada socio tendría su actividad habitual y en ningún caso sería dependiente del consorcio, con lo cual se cumplía la premisa de complementariedad y desarrollo de mercado, no de sustitución de aquél, lo que podía deformar el proceso de toma de decisiones en el consorcio.

En un tercera fase, se han realizado procesos de prospección comercial para la búsqueda, atracción y realización de proyectos de expansión del consorcio, los cuales ya han pasado a la fase final de inicio de actuaciones y edificaciones, por lo que el proceso de internacionalización ya ha tenido lugar en la fase inicial, quedando la concreción de obra finalista y la entrega de la obra finalizada al cliente.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Las empresas del consorcio redefinieron sus capacidades tecnológicas y humanas hacia la satisfacción de las necesidades de sus clientes en la prestación de soluciones, alcanzando con creces sus expectativas y proporcionando servicios integrales, desde el diseño, desarrollo y ejecución de sus proyectos, utilizando tecnologías de vanguardia, los materiales de mayor calidad y los sistemas constructivos adecuados, para obtener el mejor rendimiento a su inversión.

De igual forma, el resultado individual de las empresas del consorcio y del conjunto en general ha sido consolidarse como empresas del sector de la construcción y auxiliares líderes en diseño y construcción global, mejorando constantemente sus capacidades para ofrecer la mejor calidad y costes en construcción y servicios, lo que ha supuesto nuevos procesos, sinergias y actividades internas y externas a las empresas y a las estructuras o grupos de trabajo a todos los niveles de las empresas integrantes del consorcio.

A mayor abundamiento de lo anterior, las empresas del consorcio han podido reconvertir aplicaciones de valor añadido de sus idiosincrasias particulares a las necesidades del grupo, dando más calidad y profesionalidad al conjunto que por la simple



adición de las partes se hubiera obtenido, facilitando arquitecturas verticales de procesos que contienen a más de un socio pero que cada socio responsabiliza, interioriza y aplica generando cultura de consorcio hacia fuera como imagen corporativa y producto final al alimón que hacia dentro, mejorando el funcionamiento del mismo en un proceso abierto, de diálogo y mejora constante.

RESULTADO DE ÉXITO

El resultado ha sido múltiple en diversas de las realidades empresariales del consorcio, en primer lugar, se ha creado nueva empresa, productos y servicios. En segundo lugar, se ha creado nuevo mercado, clientela y se le está ya realizando nuevos proyectos auxiliares distintos y complementarios a los que el consorcio en un primer momento estimó, aumentando la concurrencia de actividades de las entidades miembros en las actuaciones realizadas por el consorcio.

Finalmente, el consorcio ha cumplido el objetivo inicial del mismo, que era, absorber la capacidad ociosa de los integrantes del mismo y dedicarla a proyectos innovadores y de expansión, no tomando como referencia una alternativa de producto inferior si no uno de calidad superior aprovechando el *know-how* de los socios en particular y de las empresas del consorcio en general.

El consorcio además ya está demostrando una capacidad inducida de autogeneración de nuevos clientes, por lo que la introspección inicial y el marcar, seguir, objetivar y completar los objetivos estratégicos marcados en la cultura del consorcio y en su nueva estrategia a seguir han sido parte fundamental del éxito del proyecto.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
SANCHIS MUEBLES DE BAÑO

NOMBRE DEL PROYECTO
Estrategia, Dinamización y Optimización
de la Red de Ventas

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Benjamín Maceda

LOCALIZACIÓN
Alzira (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS
50

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
1959

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
GRUPO IFEDS

ANTECEDENTES

La empresa **Sanchis** comienza su actividad en Alzira (Valencia) en 1959 trabajando al principio el cristal y sus derivados. Posteriormente, en 1974 se acomete la construcción de una nueva nave y comienza la fabricación de los primeros muebles de baño, que se alterna con la fabricación de espejos. En la actualidad, esta empresa familiar pertenece al sector de fabricación y comercialización de mobiliario de baño, auxiliares y espejos.

Aprovechando la fase expansiva de la construcción y del consumo privado obtiene importantes crecimientos en el mercado nacional tanto en términos de volumen como de rentabilidad. Y en 2007 alcanzó una importante cifra de facturación, de la que prácticamente el 100% se consigue en el mercado de nacional.

Sin embargo, en el 2008 aparecen los primeros síntomas de pérdida de ventas y rentabilidad. Se pierden clientes, consumo medio y caen las ventas por primera vez desde hace muchos años un 11%. Este descenso en ventas no se estudia y se apunta a que es un tema aislado de un grupo de clientes que por circunstancias deja de comprar.

La situación empeora en los siguientes años. En el 2009 y 2010 las pérdidas en ventas alcanzan el 21% sobre el año 2008 y las pérdidas en la cuenta de resultados se hacen notar, fruto de perder clientes, pedido medio y no hacer nuevos clientes. Se resiente la empresa, los agentes no responden, la crisis se agudiza y solo vale producto barato. Se da lo que en muchas empresas, falta de innovación de producto y de gestión. Empiezan a pensar en la empresa y a preocuparse por la situación.

RETOS ESTRATÉGICOS

Con la situación anteriormente descrita como punto de partida, la empresa se enfrenta a importantes retos:

- El principal problema está situado en un desposicionamiento de producto importante, su catálogo difería de la demanda del mercado, fruto de no actualizar su oferta y no estudiar esa demanda.
- La estructura comercial estaba preparada para una fase expansiva, en la que no es muy difícil vender, pero no para una fase de estancamiento y retroceso de la demanda. No tenía el suficiente compromiso y los objetivos cualitativos bien definidos para trabajar en una dirección que diera pasos de recuperación. La estructura comercial de jefaturas de la empresa era casi inexistente,



la propiedad se hacía cargo de esta función sin tener un plan. Había más tareas que retos u objetivos.

- Nos encontrábamos ante el problema de una gran pérdida de clientes (de 900 clientes activos en 2009 a 720 en 2010) y un cambio en sus hábitos de compra y comercialización. Identificamos que el 40% de los clientes del momento no tenían el potencial suficiente para seguir comprando en los términos que lo hacían años atrás. Este grupo de clientes había crecido alrededor de un mercado muy ligado a la obra y ahora no estaba en condiciones de trabajar de manera óptima. La empresa creció en los últimos años mucho pero nunca decidió estratégicamente donde quería vender y ahora se encontraba desposicionada.
- Había habido una desmovilización de clientes actuales y potenciales hacia la parte contrario de la oferta de esta empresa y su demanda en servicios y productos no era la que fue.
- No existía una política de compartir la información de las oportunidades que el mercado ofrecía, no existía un análisis cliente por cliente valorando cada oportunidad o forma de enfocar el esfuerzo en el mercado.
- No existía una metodología para lanzar productos al mercado, se abusaba mucho de "creo que este producto puede encajar".
- No existe un plan para exportar. Las ventas están centradas en España y ve la exportación como una barrera infranqueable. En la empresa no se hablan idiomas, se desconoce las posibilidades del mercado exterior y no se contempla esta opción.

SOLUCIONES PLANTEADAS

Tras analizar las diferentes áreas se comprobó qué estaba haciendo de efecto "bloqueo" para volver a una fase de crecimiento vía ventas, rentabilidad o cualquier otro objetivo lógico pero positivo para la empresa. Y la clave estaba en reenfocar la estrategia y apostar por la dinamización y optimización de la red de ventas. A continuación, detallamos cómo se abordó desde la dirección con el asesoramiento del equipo especializado de *Grupo Ifedes* cada situación:

- Como primer paso, analizamos el mercado, la oferta de producto en sus distintos segmentos y la demanda del tipo de producto, sus precios y los principales servicios de las empresas competidoras. Y la conclusión que se obtuvo fue clara: la oferta de producto de nuestra empresa y la del mercado tenían grandes diferencias, tanto en los acabados de los productos como en las bandas de precios. No sólo había un problema de precio sino un mal posicionamiento de enfoque en el binomio producto-mercado. Ante ello, planteamos mantener aquellos productos que aún funcionaban y empezamos a diseñar un producto en el que tuviéramos suficientes diferencias sobre el mercado objetivo y que los propios distribuidores pudieran valorar. Un producto que aportara un diseño y funcionalidad en la banda superior pero con precios en la banda media. Conseguimos primar diseño a precio. La respuesta de la distribución fue positiva, fue fácil actualizar más de 200 exposiciones con productos obsoletos y en unos 10 meses amortizar la inversión que en muchos casos supusieron esos cambios. La captación de clientes se hizo más fácil y, en muchos casos,

se consiguió el efecto de “lo acepto porque no tengo oferta en ese estilo y creo que sí voy a vender”.

- La red comercial era para nosotros estratégica, sin esta era muy difícil que nuestro mensaje llegara a los clientes. Lo primero que hicimos fue validar al equipo. Lamentablemente el 30% no pudo seguir con nosotros. Vivimos tiempos en donde sí decides apostar por una red comercial de agentes tiene que haber el suficiente compromiso como para seguir y tener confianza en el futuro. Como punto de partida, pusimos una serie de objetivos cualitativos a conseguir tales como aumento de la gama de productos en ciertos clientes, captación de ciertas cuentas estratégicas, planes especiales para recuperación de clientes, acuerdos especiales en clientes con potencial de recorrido,...y una serie de medidas profesionales encaminadas a otra forma de trabajar y gestionar. Asimismo, fijamos con los agentes una dinámica para que compartieran con nosotros las visitas que realizaban y nos comunicaran las oportunidades en cada cliente.
- Se fijó una estructura comercial nueva, adaptada a la nueva estrategia que ha sido la que ha dirigido al grupo. Para ello, se nombraron jefes de ventas con la capacidad de dirigir y motivar y hacer realidad la estrategia e implantarla además de liderar, no sin esfuerzo, que el equipo participara del CRM. También se pusieron en marcha los planes de acción que detectaban con habilidad dónde estaban los problemas. Estos planes de acción partían un diagnóstico y recogían una actuación sobre producto, precio, acción comercial y una fase de seguimiento. Volver a la fase óptima de resultados era parte de los objetivos de las jefaturas de ventas.
- Con respecto a la gran pérdida de clientes, la tarea fue dura. Fijamos un calendario de visitas/presentación a clientes potenciales identificados durante más de nueve meses con un planteamiento de producto y partner importante. El mapa español ha cambiado radicalmente, hemos conseguido activar un 20% de clientes que se perdieron y tenían potencial, y captar a más de 150 clientes con el perfil que la empresa busca y le interesa. Estos clientes captados han realizado una cifra de negocio en el 2011 que alcanza el 25% del total y que ha frenado el decrecimiento de los últimos 4 años. La capacidad de conseguir clientes nuevos se ha basado en la coherencia de la oferta de nuestra empresa, alineada al potencial de clientes seleccionado. Sólo con ese enfoque se asegura el encontrar clientes dispuestos a trabajar y un equipo de ventas alineado en la estrategia de captar oportunidades de negocio y tener una rápida respuesta en la oferta.

- Nada se puede hacer en un mercado si no tienes información, y ese inconveniente nos lo encontramos en esta empresa. Agentes trabajando y muy celosos de compartir información, una empresa que sólo fabricaba y “despachaba productos” pero que no comercializaba a través de necesidades detectadas u oportunidades tratadas. Por ellos, pusimos en marcha el concepto de *compartir la información*. Utilizamos un CRM muy básico, al que pueden acceder vía web, que nos aporta los datos que necesitamos para controlar la actividad y tener información relevante. Nuestra capacidad de responder a los retos de las oportunidades que se detectaban ha sido motivo suficiente para que los agentes vean que esa forma “rara” en un principio de trabajar tenía efectos muy positivos.
- Los productos que nuestra empresa lanzaba al mercado no estaban sujetos a una metodología ni a la opinión del mercado sino a una impresión personal. Durante los años 2009 y principios del 2010 no se acertó en las novedades. Iniciamos pues un método de lanzamiento de productos que posibilitaba el éxito en un porcentaje mayor. El método fue sencillo y es el siguiente:



- En este punto llegamos al momento “cumbre” para nuestra empresa. Exportar. Entrar en un mundo desconocido para la organización hasta entonces. Lo que hicimos fue sencillo, y en muchos casos acciones idénticas al mercado español. El primer paso, perder el miedo a la exportación. Tras ello, optamos por Francia como primer país a abordar. Para ello identificamos el mercado del mueble de baño, su potencial, empresas competidoras, gustos de los consumidores, comportamiento del canal profesional y las estructuras comerciales que implantan las acciones ante la distribución.
- Utilizamos un país que se parecía mucho a España lo que sirvió para perder el miedo, ganar confianza y sobre todo ventas. Se planteó un escenario de red comercial de agentes, involucrados con el baño, después de un plan de producto y país que nos asegurara cómo vender nuestros productos y en qué condiciones.
- Hemos replicado en Francia la misma dinamización comercial que en España, el mismo modelo comercial de conocimiento de mercado, de CRM de agentes, de método para lanzar productos y de acercamiento a la demanda.

RESULTADOS DE ÉXITO

Tras nueve meses de trabajo, los resultados obtenidos han sido importantes:

1. **Sanchis** cierra el 2011 con un crecimiento en España del 6%, que recupera más de 20 puntos de pérdida arrastrada desde el 2010, así como un aumento en la rentabilidad del 14%.
2. La rentabilidad en la producción ha tenido un aumento del 22%, motivado por una cartera de pedidos mayor y una optimización de la fábrica.
3. El incremento en clientes ha sido sustancial, 151 clientes en España sin contar Francia, que al ser un país de reciente incorporación no equivale comparativos, pero en este país tenemos a 77 clientes activos.
4. La recuperación del 20% de clientes perdidos y con potencial ha aportado un equilibrio y ahorro de promoción muy importante.
5. En la actualidad, **Sanchis** dispone de una red comercial formada por 9 agentes en el país galo, que va a suponer un 14% de las ventas del 2011, con una rentabilidad buena y con un potencial para los próximos años muy esperanzador.
6. Además de Francia, la empresa también ha realizado sus primeras incursiones en otros tres países del Mediterráneo, ventas que aglutinan un 6%, y ya existen planes de crecimiento en estos nuevos mercados para el 2012 y 2013.
7. Los gastos de la empresa se han equilibrado fruto del incremento en ventas con menos personas.
8. La motivación de una empresa y red comercial que ve como un plan, que se realiza con mucho esfuerzo, está haciendo cambiar nuestro rumbo y lo más importante nos da confianza para seguir avanzando hacia otros retos tanto en España como en la conquista de más mercados de exportación.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
TEXTILES EL PONTARRÓ

NOMBRE DEL PROYECTO
Implantación Metodología 5S's en textiles el Pontarró

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Josep Lluís Pascual Soler

LOCALIZACIÓN
Bocairent (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS
16

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
1998

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
GRUPO INNOVA

ANTECEDENTES

Textiles el Pontarró es una empresa dedicada a la fabricación de hilo y mantas. Cuenta con dos líneas de producción, una de hilatura y otra de telares, que se complementa con la confección.

Dentro de la hilatura cuenta con una hilatura Open-end con la que fabrica títulos desde Nº3 hasta el Nº20, y otra línea de anillos donde se producen títulos desde Nº5 hasta Nº1.

Textiles el Pontarró fabrica hilos acrílicos poliéster, poliéster FR, lana, algodón y reciclados de todas las composiciones.

Por otro lado, también fabrica mantas en su línea de tisaje, desde plaids hasta mantas para hogar, hospitales, colectividades, emergencias y ayuda humanitaria.

Las composiciones de sus mantas varían desde acrílico, acrílico reprocesado, poliéster, poliéster FR, lana o acrílico-algodón.

Desde 2002 dispone de un sistema de calidad certificado en ISO 9001:2008, y ha incorporado certificados ignífugos a sus productos FR y OKOtex para sus mantas acrílicas y de poliéster.

RETOS ESTRATÉGICOS

Debido a la profunda crisis que está viviendo el sector textil y a los sucesivos cambios en las necesidades de los clientes, van apareciendo continuamente nuevas tecnologías y productos que hacen que la competencia se agudice año tras año. Tanto es así que se crea la necesidad de **mejorar el proceso productivo** así como la **optimización de los recursos** en la empresa con el fin de asegurar su supervivencia, adaptándose al cambiante entorno.

SOLUCIÓN PLANTEADA

La propuesta de *Grupo Innova* se centró en la implantación de la **metodología de las 5S's**, intentando conseguir un estado de Organización, Orden y Limpieza óptimo y estableciendo una serie de rutinas esenciales para conseguir un flujo eficiente y uniforme de todas las actividades desarrolladas en **Textiles el Pontarró**. Entre los objetivos marcados destacan:

- Cumplimiento de plazos
- Reducción de defectos
- Optimización de recursos
- Conseguir mayor productividad
- Aumentar el espacio de almacenaje
- Reducción de tiempos de búsqueda de materiales
- Inventario de producto acabado

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

El primer paso de la implantación fue la presentación de la empresa consultora a los trabajadores y la exposición del proyecto a realizar. A su vez, se detallaron los objetivos perseguidos y el camino a seguir por la empresa para alcanzarlos.

Posteriormente, se creó el equipo de trabajo y se definieron los responsables de llevar a cabo el proyecto, además de realizar un diagnóstico de la situación real de la empresa en cada uno de sus departamentos. Además, se realizaron una serie de fotografías para demostrar, en un futuro, los cambios y logros conseguidos.

A continuación, se consensó empezar previamente la implantación en un determinado departamento como prueba piloto, con el fin de ver la aceptabilidad del proyecto y la implicación del personal. Una vez realizada la implantación de la prueba piloto, y, tras un exitoso resultado, se empezó a trabajar paralelamente en todos los departamentos, comenzando a trabajar con el primer pilar, la Organización.

Uno de los objetivos de la empresa era darle tratamiento a gran cantidad de productos y materias primas que, dada la antigüedad de la empresa, ocupaban un lugar privilegiado en las instalaciones, siendo necesario el desalojo para optimizar el espacio y colocar adecuadamente los productos.

Posteriormente y tras haber distinguido claramente los elementos necesarios de los innecesarios, se procedió a trabajar el segundo pilar, el Orden. Esta parte era de vital importancia porque consistía en definir y mantener los elementos necesarios en el lugar correcto, para facilitar una recuperación fácil e inmediata. Para ello, se delimitaron e identificaron las diferentes zonas, tanto para producto acabado, materias primas como materias en proceso productivo.

Tanto al Organización como el Orden son el fundamento para el logro de **cero defectos, reducción de costes, mejoras en seguridad y cero accidentes**.

El tercer pilar del proyecto, la Limpieza, fue la tarea más sencilla de acometer debido a que, dentro de un estado de Organización y Orden, es mucho más fácil mantener un lugar de trabajo limpio.

Los últimos dos pilares, la Limpieza Estandarizada y la Disciplina, consistieron en comprobar el correcto funcionamiento de los hábitos adquiridos y en la realización de seguimientos continuos.

Todo el proceso descrito se ha realizado durante un período de un año, estando en la actualidad completamente implantado, haciendo seguimientos y marcando nuevos objetivos.

RESULTADO DE ÉXITO

Cabe destacar, en primer lugar, la implicación de los empleados de **Textiles el Pontarró**, quienes, hoy en día, han confiado en el proyecto y siguen ellos mismos mejorando y optimizando su tiempo y espacio.

En segundo lugar, la satisfacción de Grupo Innova por haber sido partícipe de este proyecto, con un resultado altamente positivo y tras ver los resultados obtenidos y las mejoras realizadas dentro de la instalación de **Textiles el Pontarró**.

Algunos de los resultados obtenidos son los siguientes:

- Capacidad de almacén: Antes (desconocido) – Después (150 palets)
- Valor de producto en stock: Antes (desconocido) – Después (inventario)
- Tiempo realización inventario: Antes (desconocido) – Después (<15 minutos)
- Tiempo invertido en búsqueda de producto: Antes (desconocido) – Después (búsqueda en programa informático)
- Conocimiento de ubicación de productos por zonas
- Control elevado de almacén, tanto de materia prima como producto acabado
- Reducción de pérdidas de tiempo
- Aumento de espacio disponible
- Aumento de seguridad en puestos de trabajo
- Aumento de motivación de personal



Antes



Después

Este éxito conseguido permite a **Textiles el Pontarró** ser más eficiente en sus procesos e instalaciones, siendo de vital importancia dada la situación del sector textil. Además, hoy en día es cada vez más común la realización de auditorías por parte de los clientes. Tanto es así que **Textiles el Pontarró** se siente actualmente más seguro para afrontar cualquier situación que se le presente.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

INDUSTRIAS SALUDES

NOMBRE DEL PROYECTO

Eficiencia en la Fuerza Comercial

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Diego Aceituno Valderas

LOCALIZACIÓN

Valencia, Madrid, Barcelona, Sevilla

NUMERO DE EMPLEADOS

130

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1900

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

IDI EIKON

ANTECEDENTES

Industrias Saludes tiene sus orígenes en una pequeña empresa familiar fundada en Valencia en 1900. Inicialmente, la empresa se dedicó a la fabricación y comercialización de señalización vial, placas de matrícula y todo tipo de señalética relacionada con tráfico.

A partir de los 60 la empresa evolucionó y además de estos productos, dedicó un sector al diseño y fabricación de accesorios del automóvil, motocicletas y náutica, siendo pioneros en productos tales como portaequipajes para turismos, cinturones de seguridad, cascos para motoristas y pilotos para una gran variedad de vehículos.

A principios de los 80, la empresa apostó por el diseño y creó un departamento para tal fin contando como colaboradores entre otros a los diseñadores Daniel Nebot y Javier Mariscal. A partir de aquí los productos de **Industrias Saludes** sufrieron una evolución cualitativa importante y nuevamente surgieron nuevas gamas de productos, de las cuales cabe destacar el mobiliario urbano y más recientemente los nuevos sistemas de señalización electrónica y sistemas de control.

Otra de las áreas de actividad por las que ha apostado la empresa ha sido la de mantenimientos y conservaciones integrales de señalización y equipamientos urbanos, habiendo realizado entre otras la conservación del Ayuntamiento de Valencia, los parques naturales de la Comunidad Valenciana, etc.

Actualmente su sede central se ubica en la localidad de Alcácer, Valencia y cuenta con delegaciones y centros logísticos en Madrid, Barcelona y Sevilla.

En **Saludes** creemos que la investigación es el único camino para una continua mejora de nuestros procesos y productos. Es por ello, que existe un departamento dedicado de forma exclusiva a ello, desde donde se da rienda suelta a la experimentación y a la aplicación de nuevos métodos. Fruto de nuestro seguimiento a la I+D+i de la Comunidad Valenciana, colaboramos con la consultora *IDI Eikon*, y conocimos sus desarrollos tecnológicos, avalados por organismos e instituciones tanto nacionales como europeos, que nos han llevado a desarrollar procesos de gestión empresarial más innovadores, como el que presentamos en este caso.

Además, **Industrias Saludes** es socio de AIMME (Instituto Tecnológico Metalmetálico) y AIDO (Instituto Tecnológico de Óptica, Color e Imagen) pertenecientes ambos a REDIT (Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana).

RETOS ESTRATÉGICOS

Saludes es una empresa en plena expansión, que además de trabajar en varios puntos de la geografía española, también desarrolla su labor a nivel internacional, a través de una consolidada red comercial que establece sus sedes en Valencia, Barcelona, y Madrid.

La distribución y movilidad de nuestra red comercial nos hizo plantearnos la apuesta por la gestión comercial a través de una herramienta informática para optimizar la gestión de nuestros clientes. Necesitábamos unificar el origen de los datos y la forma y el canal sobre el que los manejábamos pues el contexto de nuestra red era complejo y no nos permitía la eficacia necesaria para trabajar con agilidad y con la información constantemente actualizada.

En **Saludes** buscábamos un sistema que mejorara nuestros procesos de comunicación y “reporting” de los datos de nuestras visitas comerciales, agilizar las gestiones de cobro, implantar la geolocalización y seguimiento del estado de las acciones de nuestra red comercial así como añadir la posibilidad de hacerlo en un entorno móvil (a través, principalmente, de smartphones).

Estos retos se planteaban todavía más difíciles en el contexto de una red distribuida donde las necesidades de ejecución de informes deben de reportarse a la dirección comercial en tiempo real y con la mayor exactitud posible.

SOLUCIÓN PLANTEADA

En **Saludes** decidimos que necesitábamos una solución CRM (**Customer Relationship Management**) es decir un software que nos permitiera mejorar la relación con nuestros clientes y que constituyera, a su vez, una estrategia de negocio y de



marketing enfocada principalmente en el cliente y que a la vez supusiera un salto cualitativo en la gestión interna del departamento comercial y, de forma colateral, con el departamento de administración.

A partir de esta estrategia, queríamos realizar determinadas acciones que implicaran a los comerciales en la cadena de valor de la empresa y **definir procesos comerciales de valor añadido tanto para la gestión interna de nuestra organización como para nuestros propios clientes.**

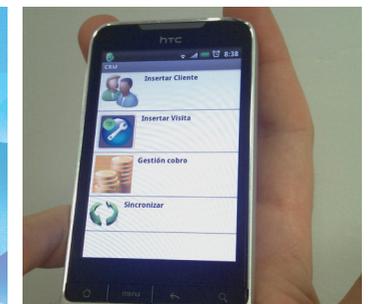
Estas acciones son las siguientes:

- **integrar:** En una sola base de datos integrada en la cadena comercial y los distintos canales/clientes: canales físicos, web / internet, smartphones;
- **inteligencia:** de la gestión y del marketing de clientes explotando la base de datos, optimizando las visitas, con análisis de informes en tiempo real y para aprovechar de forma integral la tecnología orientada a los resultados;
- **innovar:** en los procesos de gestión comercial y en la adopción de tecnología innovadora. La solución adoptada funciona 100% en Internet (en la nube) y es una solución única en su entorno aportando el valor añadido de la gestión en movilidad bien a través de smartphones o de tabletas (iPad).

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

En el plano más práctico, **Saludes** ha logrado con la implantación de las soluciones planteadas por la consultora *IDI Eikon*, lo siguiente:

- Disponer de una **herramienta TIC integral** en los aspectos relacionados con la gestión comercial interna de la empresa y de su red comercial, **totalmente**



web, que posibilita el acceso a la aplicación desde cualquier ubicación con disponer, simplemente, de un acceso a internet;

- Incorporar un **sistema de “reporting” y análisis de acciones comerciales** ejecutado en tiempo real y sincronizado siempre entre el área director comercial y la red de distribución y comercialización en todo España;
- Monitorizar la **geolocalización de las visitas y acciones comerciales** de la red comercial de la empresa;
- Hacer uso de las nuevas tecnologías –netbooks (mini-ordenadores), conexiones 3G, smartphones, tablets...- para reducir costes de gestión, papeles y **facilitar el trabajo en movilidad**;
- Reforzar las políticas de conciliación de la empresa, posibilitando el **“teletrabajo”** en situaciones puntuales debido a la oportunidad ofrecida por la tecnología implantada;

RESULTADO DE ÉXITO

Desde **Saludes** queremos señalar que la principal mejora alcanzada con la implantación de e-OER ha sido la organización de toda la información que manejábamos en el área comercial de la empresa, lo que facilita el trabajo, reduce el tiempo de acceso a los datos y mejora la eficiencia de nuestra actividad.

Asimismo, gracias a la implantación de las soluciones desarrolladas por *IDI Eikon*, **Saludes** ha logrado **mejorar y ampliar su red comercial** dado que los sistemas informáticos implantados no requieren más que un acceso a internet; ha **reducido costes ocultos** derivados del ahorro del tiempo a la hora de la notificación y elaboración de los informes comerciales así como los derivados de la implantación de un **software en la nube**, frente a otras alternativas, que evita la inversión en licencias, no requiere costes de mantenimiento y sigue un modelo de pago por uso.

Por último, simplemente señalar que la imagen de la compañía se ha visto reforzada ante nuestros propios trabajadores y clientes, como resultado del seguimiento de un modelo de innovación organizativa gracias a la incorporación de las nuevas tecnologías que además nos ha permitido **lograr ventajas competitivas frente a nuestros competidores, diferenciándonos como consecuencia de la agilidad en nuestras propuestas y gestiones comerciales**.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

DESAVI FOOD

NOMBRE DEL PROYECTO

Innovando en la cadena agroalimentaria

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Miguel Cases

LOCALIZACIÓN

Torrent (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS

11

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

2009

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

**INSTITUTO VALENCIANO
DE LA INNOVACIÓN**

ANTECEDENTES

Desavi Food es una empresa de reciente creación, que se fundó el 28 de Octubre de 2009, cuyo objeto social es la elaboración, procesamiento de productos cárnicos de diferentes ganaderías como la avícola, porcina, vacuna, ovina y cunícola.

El proyecto surge por la necesidad cada vez más acuciada en los consumidores, dado los cambios el estilo de vida, de disponer de alimentos que duren más tiempo congelados y que mantengan la calidad final de los mismos en el momento de la consumición.

Desavi Food, pretendía, entre otros objetivos, recoger diariamente los productos excedentarios de la producción de los mataderos que no son capaces de vender, para su procesamiento, congelación, venta y exportación. De esta forma se benefician los mataderos al no tratar productos de primera como subproductos.

La dirección se basa en un equipo conformado por un Consejo de Administración y un presidente ejecutivo, con más de 20 años de experiencia en el ámbito empresarial. El equipo directivo poseía conocimientos técnicos específicos en las materias propias de la empresa estando en constante proceso de mejora e innovación, para reforzar los pilares de la misma.

Le estructura de la empresa comprende una división de operaciones y un unidad de laboratorio técnico que se encarga de hacer las diferentes pruebas que garanticen la integridad de nuestros preparados y productos. Esta unidad realiza también la supervisión de la calidad para el cumplimiento de las normas nacionales internacionales, así como desarrolla la atención a los clientes con el fin de mejorar e innovar permanentemente en nuestros productos.

La unidad comercial crea redes de distribución y comercialización tanto en el mercado nacional como en el internacional, con una previsión de que las exportaciones crezcan significativamente alcanzando el 80% de la cifra de negocio.



RETOS ESTRATÉGICOS

El reto fundamental consistía en el equipamiento y puesta en marcha de un establecimiento industrial para la elaboración de productos ultra congelados cárnicos de las especies avícolas, porcino, vacuno, ovino y cunícola.

Desavi Food se planteaba como una empresa de vanguardia que emplearía la tecnología más moderna. Los productos estarían procesados con las mayores exigencias que exige un mercado como este, cumpliendo con la normativa europea establecida para el ramo, así como todo un conjunto de normas de calidad asociadas a la manipulación de alimentos. Las instalaciones contarán con las más estrictas normas de seguridad para evitar la ruptura de la cadena del frío, lo que garantizaría la integridad de nuestro fabricados.

Las acciones e inversiones a desarrollar estaban encaminadas a dotar a la empresa de suficiente capacidad productiva adquiriendo maquinaria especializada para el proceso de ultra congelación, y clasificación de los productos según tipo.

El proceso que se proponía implantar mantendría por mucho más tiempo la cadena del frío de la calidad de los productos hasta su consumo por parte de los hogares. También se preveían procesos de almacenaje mucho más eficientes que permitirían mantener la calidad de los productos en el proceso de carga y descarga.

Adicionalmente, nos hemos propuesto contar con un laboratorio técnico para analizar la calidad de nuestros diferentes productos, lo mismo que su integridad y conservación de propiedades físicas como la textura, olor, sabor, etc. Nuestro laboratorio podrá garantizar un tipo de productos de alta calidad, pese al proceso de ultra congelación.

Es importante señalar que esta actividad productiva impulsaría la producción en otros sectores, en especial el ganadero, lo que redundaría en un incremento del empleo y de la actividad productiva en la región.

Como hemos mencionado, el proyecto surgía por la necesidad cada vez más acuciada en los consumidores, dado el estilo de vida actual tanto nacional como internacionalmente, de disponer de alimentos que duren más tiempo congelados y que mantengan la calidad final de los mismos en el momento de la consumición. Respondemos por tanto a una necesidad creciente en la sociedad, lo que garantizará la demanda de nuestros productos en aquellas líneas más innovadoras y propiciar al mismo tiempo el crecimiento de la cifra de negocio y el empleo.

Las inversiones proyectadas posibilitarían líneas de negocio con potencial en el mercado nacional e internacional basadas en productos innovadores de alta calidad.

El principal reto con el que se encontraba **Desavi Food** era por consiguiente tener la capacidad y financiación suficiente para poder poner en pie las instalaciones productivas necesarias para poder satisfacer plenamente los requerimientos de cantidad, calidad y seguridad alimentaria.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Como consultora especializada en la búsqueda y obtención de financiación pública para proyectos innovadores, acompañamos desde un primer momento al equipo directivo de la empresa en la definición y elaboración de un completo proyecto de inversión y el correspondiente plan de negocio que facilitara la obtención de ayudas públicas, centrando por un lado las líneas de evolución tecnológica y de actividad de la empresa y al mismo tiempo cuantificando de manera realista las inversiones necesarias.

Nuestro sistema de casación de proyectos y ayudas públicas nos permitió identificar posteriormente los programas de apoyo a la innovación más adecuados que podían ser aprovechados por **Desavi Food**.

Establecidos los parámetros fundamentales de la estrategia empresarial y sus líneas de innovación, fuimos presentando junto con la empresa distintas solicitudes a nivel autonómico y estatal, con el objetivo de optimizar las posibilidades de apoyo y las oportunidades existentes.

Desde el segundo trimestre de 2009 hasta la fecha asistimos a la empresa en la presentación de diversas solicitudes de ayudas públicas, de las que obtuvimos respuesta positiva por un importe global hasta la fecha de más de 600.000 €, entre préstamos y subvenciones. Y ello para apoyar tanto la actividad innovadora de la empresa y su establecimiento productivo.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Siguiendo nuestras metodologías de trabajo, el despliegue de nuestros servicios implica una colaboración constante entre el equipo directivo de la empresa y nuestros consultores.

Efectivamente los directivos de la empresa han de hacer el esfuerzo de explicitar sus estrategias y colaborar activamente en la formulación de las distintas solicitudes, de manera que la información sobre la empresa y sus proyectos sea lo más rica, dinámica y sugerente posible.

Además el contacto continuado entre nuestros consultores y el personal de la empresa ha permitido identificar nuevas oportunidades de apoyo de manera ágil y rápida, lo que facilita la obtención de los recursos públicos dispuestos para apoyar estrategias innovadoras como la de **Desavi Food**.

RESULTADO DE ÉXITO

Nuestros servicios han contribuido de manera importante a que hoy en día **Desavi Food** haya podido desarrollar de manera efectiva los proyectos de inversión que se proponía, y que le ayudarán a mantener el alto nivel de competitividad en un mercado tan exigente como éste.

Además se han potenciado de manera decidida los aspectos de desarrollo tecnológico y de soluciones innovadoras en las nuevas líneas incorporadas.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

ROYO GROUP

NOMBRE DEL PROYECTO

Mejora de procesos productivos y cambio en estrategia empresarial

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Pascual Royo / Raúl Royo

LOCALIZACIÓN

Quart de Poblet (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS

300

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1972

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

LEANSIS PRODUCTIVIDAD

ANTECEDENTES

Empresa que nació con la misión principal de satisfacer la demanda de muebles de baño en la Comunidad Valenciana. Desde sus inicios hasta ahora, después de 40 años, se ha convertido en un referente en el sector del mueble en toda España y gran parte del extranjero. En sus más de 40 años de experiencia siempre ha centrado sus esfuerzos en ofrecer un producto de calidad y diseño claramente orientado a satisfacer las necesidades del cliente. Gracias al esfuerzo de todos estos años y a una acertada gestión empresarial, el grupo está presente en más de 90 países de Europa, América y Asia. Actualmente con un volumen de negocio internacional del 60%.

RETOS ESTRATÉGICOS

Al sector del mueble, con alta dependencia del sector de la construcción, la irrupción de la crisis en el año 2008 les ha supuesto un reto, ya que requieren una mejora en sus procesos productivos y un cambio en su estrategia para mantener los niveles de facturación. En el caso de **Royo** la estrategia es la de adaptarse a la nueva demanda del mercado, pasando de fabricar varios muebles de bajo volumen con mayor rentabilidad, a tener que fabricar mucho más volumen disminuyendo la rentabilidad por mueble sin afectar a la calidad del producto.

Para ello la empresa ha apostado por el Lean, y así, **con la implicación de la dirección**, se ha conseguido el cambio cultural que supone este reto, cuyo principal objetivo ha sido el **aumento de la productividad** de la planta actual de Quart de Poblet (Valencia).

SOLUCIÓN PLANTEADA

El proyecto ha tenido una primera fase de adecuación de la fábrica detectando los mayores **desperdicios** y tratando de eliminarlos, para que al comenzar a implantar el sistema Lean, éste se encuentre con una base fuerte sobre la que trabajar. Así, los principales pasos dados fueron:

- 1. Almacén al Suelo de materiales de compra.** Trata de mejorar los almacenes de la fábrica, de modo que se consiga reducir la maniobrabilidad a la hora de obtener los productos de los distintos almacenes, y así se tenga todo al "alcançe de la mano" y se facilite su localización visualmente.

2. Productividad (Hoshin) de líneas de montaje de mueble. Esta es una acción directamente dirigida al **aumento de la productividad de la mano de obra**, consiste en localizar el desperdicio en el proceso productivo con la gente de la máquina, y la gente de los diferentes departamentos implicados, planteando soluciones y poniéndolas en práctica **“in situ”** en el mismo momento. Tras los resultados obtenidos en el momento, se plantean los cambios oportunos en las líneas y un plan detallado de ejecución.

3. Stock Pie de Línea (SPL). Consistiría, como su nombre bien indica, en crear un stock bien ordenado y dimensionado con todo el material intermedio que han de montar justo antes de las líneas de montaje, siguiendo el flujo de materiales. Con la misma filosofía de fácil de localizar y de manipular, y asegurando el aprovisionamiento a línea mediante un sistema **Kanban**.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

La empresa se empeñó en que los planes propuestos salieran al 100%, de modo que la dirección se implicó al máximo con un **seguimiento semanal** del proyecto. A este seguimiento asistían, la dirección, todos los departamentos de la empresa y todas aquellas personas responsables de cada una de las acciones mencionadas en el punto anterior, de modo que se asegurara el apoyo de la dirección, o lo que sería más tarde, el éxito del proyecto.

En el almacén al suelo los resultados que se consiguieron fueron:

- Facilitar la accesibilidad del material para su aprovisionamiento a línea.
- Conseguir un control visual del inventario.
- Trabajar en **Kanban** con los proveedores.
- Eliminar obsoletos y ajustar los stocks.
- Preparar el almacén de aprovisionamiento cíclico por reposición.

En la acción de mejora de la productividad de la mano de obra (Hoshin), los resultados fueron:

- Eliminación de embalado dentro de la línea y creación del **GAP** de embalaje. Lo que supuso un cambio de layout de las líneas de montaje.
- Aprovisionamiento frontal de componentes, facilitando su localización y reposición.

- **Unión de todo el contenido de trabajo.** Se pasó a fabricar los premontajes en la misma línea de montaje, secuenciados con los muebles, en vez de hacerlos fuera de la línea.
- Ajuste de los metros cuadrados de la línea. Se acortaron las líneas, ganando metros cuadrados a la fábrica.

En la acción de crea un Stock Pie de Línea se consiguió:

- Ordenar todas las referencias de material intermedio, facilitando su localización.
- Se obtuvo más espacio, previendo espacio para nuevas familias. Se incrementó la capacidad del intermedio.
- Se eliminó del stock todo el material obsoleto.
- Se facilitó la preparación del material para llevarlo a línea.

Con el apoyo de la dirección y procurando los **recursos necesarios**, *Leansis* se encargó de proponer las acciones a realizar con los responsables de cada una de las acciones bien definidos, de este modo se han conseguido realizar todos los cambios en unos 6 meses.



Stock intermedio antes



Stock intermedio Kanban después



Almacén antes



Almacén "al suelo" después



Buffer línea antes del Hoshin



Buffer línea después del Hoshin



Líneas antes del Hoshin



Línea después del Hoshin

RESULTADO DE ÉXITO

Tras estos 6 meses de proyecto, se han visto grandes resultados en lo que se refiere a la adecuación física de la fábrica, ordenándola, eliminando obsoletos, mejorando la accesibilidad y facilitando la gestión, pasando a gestionarse de forma más visual. Si a esto se le añade el Hoshin realizado, se ha comprobado ya un **aumento en la productividad** de las líneas de un **20%** de media.

Como retos futuros de la fábrica en lo referente al Lean se pretende conseguir un **aprovisionamiento cíclico por reposición** a las líneas sobre las que se ha realizado el Hoshin a través de un **pequeño tren**, se centrará en la creación de la logística interna.

Por otro lado se va a comenzar con lo que serían las bases de la mejora continua: GAP's, tableros de comunicación, grupos de trabajo, etc.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
ILOVEMISGAFAS.COM

NOMBRE DEL PROYECTO
Estrategia en comunicación digital

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Victoria Ruiz

LOCALIZACIÓN
Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS
4

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
2011

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
MASMEDIOS

ANTECEDENTES

Ilovemisgafas.com es el portal de B2C de Iris Visión, un grupo de ópticas valencianas con más de 30 años en el sector, especializadas en la venta de gafas de sol de la más alta calidad y a precios muy competitivos para el cliente.

En mayo de 2011 se lanzó a la luz el portal con el objetivo de trasladar al mundo digital la experiencia y el saber hacer, demostrado en cada una de sus ópticas físicas.

Ilovemisgafas.com es un portal B2C en el que se ofrecen las últimas tendencias en gafas de sol de las marcas más importantes, con el objetivo de mantener las señas de identidad con las que se ha reconocido a Iris Visión en estos años: calidad, compromiso, eficiencia y costes.

RETOS ESTRATÉGICOS

Ilovemisgafas.com contactó con *MASmedios* en diciembre de 2011 con el objetivo de aumentar su presencia y posicionamiento online, que hasta ese momento dependía excesivamente de la publicidad en buscadores, con un reducido número de conversiones provenientes del posicionamiento orgánico y una baja repercusión en los Social media.

El sector de la venta de gafas de sol ofrece una importante competencia en el mundo online, con un amplio abanico de portales que ofrecen prácticamente el mismo catálogo de productos (las mismas marcas a precios muy similares debido a las políticas de venta de los diferentes proveedores) y que llevan en la Red un número de años muy superior a los de **Ilovemisgafas**.

Esto suponía un reto, por la elevada competencia a la hora de luchar por los términos más buscados en Google e imponía la necesidad de concebir una estrategia y táctica digital que aumentara la visibilidad de la marca en este mercado y convenciera al cliente potencial a comprar en **Ilovemisgafas.com** en lugar del mismo producto en cualquier otra de las páginas existentes.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Una vez analizado el mercado y las oportunidades para la marca, *MASmedios* diseñó una estrategia de comunicación digital con dos objetivos: Por un lado, incre-

mentar la captación de compradores online y por otro, mejorar el engagement y la experiencia de usuario en el sitio, facilitando así la toma de decisión de compra por parte de los usuarios digitales.

El Trabajo desarrollado, partió de los siguientes análisis y resultados previos obtenidos de la investigación preliminar de mercado:

- Análisis de usabilidad y optimización del sitio web.
- Análisis de la Visibilidad (SEO Offpage) y reputación online de **Ilovemisgafas**.
- Análisis de benchmarking de portales similares a nivel nacional e internacional para la detección de buenas prácticas a aplicar.
- Selección de fuentes para SEO Offpage.
- Selección de prescriptores de la marca.
- Uso de redes sociales.

Sobre la base de este estudio se entendió la necesidad de crear una estrategia de marketing digital integrada, que combinara la estrategia de marketing en buscadores, con una estrategia de Social Media y una estrategia de Content marketing con los siguientes objetivos:

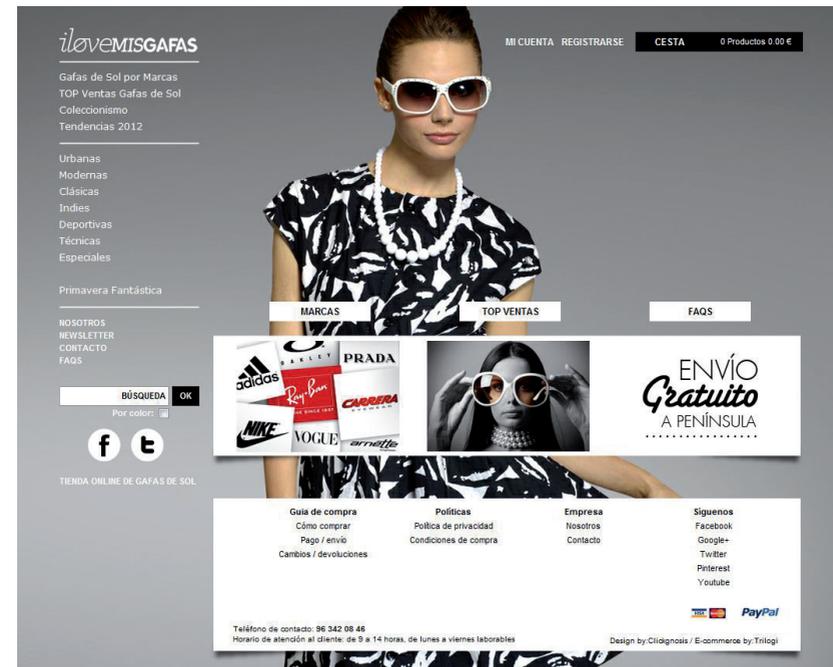
- Aumentar las conversiones / compras en la página.
- Aumentar los accesos a la página de manera "natural": búsqueda orgánica, fuentes de referencia, accesos directos...
- Aumentar la fidelización del usuario.
- Aumentar la visibilidad de la página en las redes sociales.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

La estrategia se concretó en una serie de tácticas y acciones a realizar entre la empresa y **MASmedios**, trabajando ambos como un solo equipo desde el inicio del proyecto, comunicándose permanentemente mediante servicios de mensajería instantánea, el acceso común a aplicaciones y documentación "en la nube" para facilitar el trabajo colaborativo, y con chequeos periódicos y reuniones mensuales de seguimiento de objetivos e indicadores.

Se pueden destacar entre otras, algunas de estas acciones:

- Informe y asesoría en cuanto a la mejora de usabilidad y optimización web, que la empresa ha ido implementando en diferentes pasos en colaboración con Clickgnosis, su *partner* tecnológico.



- Campaña de linkbuilding para la promoción de **Ilovemisgafas** en diferentes medios online especializados: directorios de tienda y moda, foros de moda, deportivos, comerciales, blogs, redes sociales, etc.
- Generación de contenidos propios con información sobre el sector: novedades, tendencias, curiosidades
- Campaña de promoción entre Top Bloggers de Tendencias españoles, de los que ha resultado la creación de la "I encuesta anual de tendencias en gafas de sol", que ha contado con la participación de 25 bloggers
- Creación de canales propios en redes sociales como Pinterest y Youtube y refuerzo de los canales ya existentes anteriormente (Facebook y Twitter)
- Inclusión de los productos en escaparates colectivos como Google Shopping o Mercamañía.
- Acciones de fidelización a usuarios (descuentos por 2ª compra, newsletters..)

- Ajustes y seguimientos de la campañas de SEM
- Ajustes y seguimientos de las acciones para su control en Google Analytics

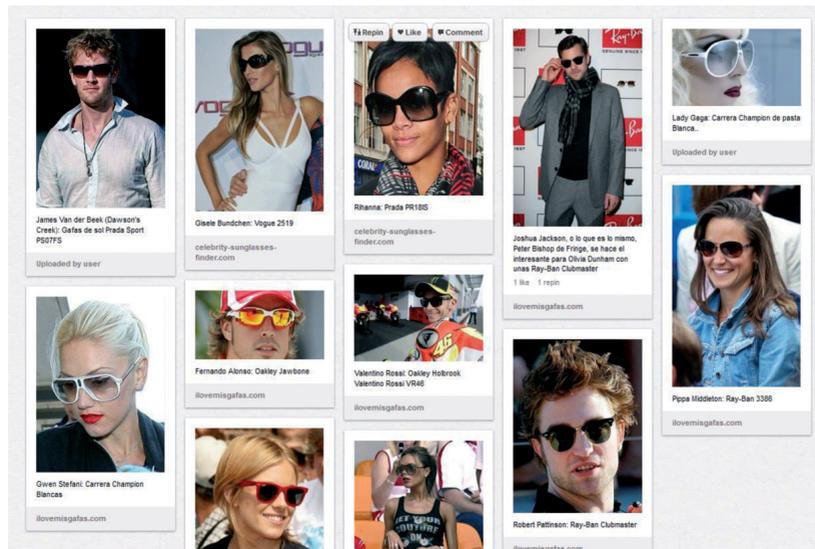
RESULTADO DE ÉXITO

En los primeros 5 meses de campaña los resultados han sido muy positivos, y aunque hay muchas oportunidades de mejora y un plan de acciones aún en ejecución, que incluyen concursos, nuevas campañas de promoción en canales sociales como Pinterest o Facebook, desarrollo de apps. para móviles, mayor integración de los canales sociales en una única plataforma, etc...) algunos datos hablan por sí solos y constituyen un caso de éxito.

Comparando los datos de los primeros 4 meses y medio del año con respecto al período anterior se han conseguido los siguientes resultados:

- **Las ventas** han aumentado un **36%**.
- **Las visitas** han aumentado un **52%**.
- **La búsqueda orgánica** (acceso desde buscadores) **ha crecido un 203%**.

- Desde abril las ventas por búsqueda orgánica ya superan a las que provienen de la publicidad en buscadores, lo que ha permitido reducir el **gasto en adwords**.
- Se ha pasado de 76 enlaces recibidos según Google Analytics a más de 2200 **en sólo 4 meses**.





NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

NIRVEL

NOMBRE DEL PROYECTO

NIRVEL: Rentabilidad de la innovación

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Jorge Francisco Vaquer Calatayud

LOCALIZACIÓN

Alcoy (Alicante)

NUMERO DE EMPLEADOS

51

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1979

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

PROYECTA INNOVACIÓN

ANTECEDENTES

Nirvel es una empresa alicantina de carácter familiar, que se dedica a la **fabricación de productos de peluquería y estética**. La empresa, a través de sus más de 30 años de experiencia en el mercado, ha logrado una posición reconocida tanto a nivel nacional como internacional.

Los orígenes de **Nirvel** están en la fabricación de productos de perfumería. Fruto de su continua preocupación por atender las necesidades del mercado, la empresa ha ido desarrollando su oferta de productos especializándose en el mundo de la estética y la cosmética capilar a partir del desarrollo de diferentes artículos como lacas, espumas o champús.

Nirvel, dispone de unas instalaciones equipadas con **tecnología punta** que facilitan la expansión y desarrollo dentro del mundo de la cosmética, al mismo tiempo que permite garantizar a los clientes la calidad, diseño y servicio, manteniendo un elevado equilibrio entre el desarrollo y naturaleza.

La búsqueda de la excelencia y el desarrollo sostenible, ha llevado a la empresa a conseguir los siguientes certificados: Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001 y Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001.

Dentro de la política de empresa de **Nirvel** es muy significativo destacar su **compromiso con el medioambiente**. En este sentido la empresa ha llevado a cabo diferentes acciones como la instalación de una depuradora, la adecuación de las conducciones de aguas o el desarrollo de un sistema de depuración fisicoquímico. Asimismo, la empresa ha sido galardonada con el primer premio enmarcado en el Concurso de Emprendedores de la Agencia de Desarrollo Local de Alcoy en la especialidad de Empresa Sostenible.



La **innovación** es uno de los puntos fuertes de **Nirvel** y una de las principales áreas que la empresa ha potenciado. En este sentido la empresa previamente al desarrollo del proyecto se planteaba varios retos: por una parte mejorar la gestión de los proyectos de I+D+i e implantar la cultura de la innovación en la entidad y por otra, conseguir identificar las actividades de I+D+i llevadas a cabo y conseguir un retorno económico.

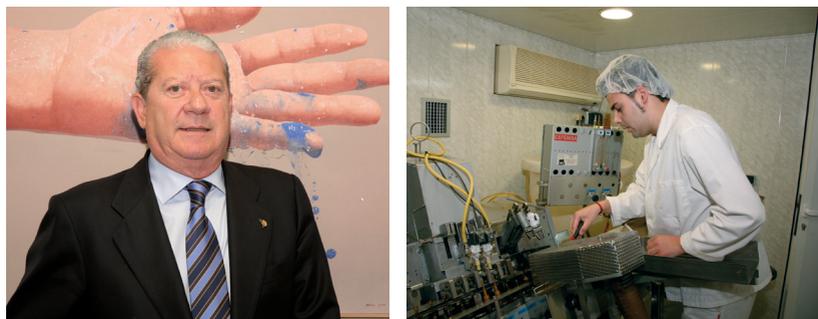
RETOS ESTRATÉGICOS

Como se ha comentado **Nirvel** se enfrentaba a dos grandes retos: mejorar la gestión de los proyectos de I+D+i de la empresa y en segundo lugar identificar las actividades de I+D+i para conseguir financiación.

Dado su carácter innovador **Nirvel** ha estado realizando actividades de I+D+i continuamente en el transcurso de su actividad, sin ser conscientes de que estaban innovando y por consiguiente, sin obtener ningún tipo de ayuda para la empresa.

Después de realizar un análisis en la empresa para identificar las actividades de innovación *Proyecta Innovación* identificó que **Nirvel** estaba trabajando en varios proyectos a la vez, que suponían una inversión significativa y que implicaban un grado de incertidumbre importante, puesto que la empresa no sabía si conseguiría su objetivo. Por una parte, estaba haciendo desarrollos para mejorar sus **procesos productivos** y por otra parte, estaba desarrollando **nuevos productos** para potenciar su oferta.

Estos proyectos eran muy importantes para **Nirvel** ya que implicaban obtener ventajas competitivas y tecnológicas con respecto al resto de empresas del sector,



mejorando el proceso productivo, mediante la mejora de las secciones de envasado y llenado mediante un aumento de la innovación y calidad de sus productos.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Después de haber hecho el estudio de identificación de las actividades y de estudiar las diferentes vías de financiación, *Proyecta Innovación* ha propuesto a **Nirvel** la agrupación de los diferentes objetivos de la empresa en un único proyecto para obtener **deducciones fiscales por I+D+i**. La empresa ya había incurrido en gastos y además tenía diferentes proyectos con carácter plurianual, siendo las deducciones fiscales por I+D+i la solución más óptima, por los porcentajes de ayuda y por los importes que incluye.

A nivel operativo se ha propuesto la agrupación de los objetivos en un único proyecto multiobjetivo de modo que dos proyectos complejos de gestionar por separado, se tratan de una forma óptima en un mismo proyecto. Los objetivos del proyecto han sido:

• Línea A: Investigación y Desarrollo de Nuevos Productos

- Suero reparador capilar Aceite Argán
- Coloración en crema Green
- Productos de reestructuración y alisado capilar con Keratina
- Laca con bajo contenido en C.O.V.
- Tratamiento capilar anticaída con Biotina
- ...



- **Línea B: Diseño y Desarrollo de Nuevos Procesos**

- Línea acondicionado secundario envasado tubos plástico y metálicos
- Línea acondicionado secundario estuchado vertical pequeños tamaños

A partir de este momento *Proyecta Innovación* se ha encargado de realizar la planificación, seguimiento y control del proyecto para obtener los incentivos fiscales. Asimismo, se han desarrollado las memorias técnicas y económicas y se han hecho las solicitudes correspondientes para certificar el proyecto a través de una certificadora para solicitar el Informe Motivado al Ministerio de Economía y Competitividad.

Para alcanzar dichos objetivos ha sido imprescindible hacer una correcta gestión del proyecto, tanto técnica como económica. Por ello, ha sido necesario controlar multitud de variables como: la asignación de recursos técnicos y económicos (proveedores y personal interno), las fases en las que se divide el proyecto, las actividades de dichas fases, desviaciones del proyecto, etc.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

La empresa ha mejorado la planificación y documentación de sus proyectos de I+D+i, aspecto fundamental para conseguir financiación para futuros proyectos. De esta manera **Nirvel**, a través del trabajo realizado con *Proyecta Innovación* actualmente realiza: la estructuración de los proyectos, planificación de las fases y actividades y la asignación de responsabilidades teniendo en cuenta las titulaciones del personal, puesto de trabajo, experiencia previa, etc. Dicha planificación es importantísima para la correcta cumplimentación de los objetivos.

En la realización del proyecto, se ha trabajado con métodos de gestión de proyectos para garantizar la correcta ejecución del mismo. Entre dichos métodos encontramos los gráficos Gantt y PERT utilizados habitualmente para la planificación y consecución de fases y actividades que en este caso se han adaptado a un proyecto de I+D+i.

A raíz de la realización del proyecto, **Nirvel** ha empezado a analizar sus proyectos considerando la posibilidad de que dichos proyectos estén relacionados con la I+D+i.

RESULTADO DE ÉXITO

El proyecto emprendido por **Nirvel** tiene una duración de dos años. En el primer año los resultados alcanzados han sido los siguientes:

Aspectos organizativos:

- Mejora de la organización de los proyectos de I+D.
- Mejora de la planificación técnica y económica de los proyectos.

Financiación

Se ha conseguido una **deducción fiscal del 29,57%** del total del proyecto, que la empresa podrá **aplicar hasta en 15 años**. La partida de gastos aceptada ha sido muy amplia incluyendo gastos de personal, material fungible, colaboraciones y activos materiales e inmateriales. El 63,45% del gasto del proyecto ha sido aceptado como I+D y un 36,54% como innovación tecnológica.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

AZULEJOS PLAZA

NOMBRE DEL PROYECTO

Innovación: Estrategia diferenciadora basada en productos y procesos respetuosos con el Medio Ambiente

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

Carlos Lázaro

LOCALIZACIÓN

Alcora (Castellón)

NUMERO DE EMPLEADOS

98

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

1962

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

QPT

ANTECEDENTES

Azulejos Plaza, fundada en 1962, presenta una dilatada historia en el campo de la producción y comercialización de baldosas cerámicas.

A lo largo de dicho periodo ha ido actualizando sus instalaciones y tecnología para acometer las necesidades del mercado a la vez que ha ido ampliando éste hasta alcanzar a los cinco continentes.

En el año 2000 disponía de tres centros de producción y una posición estable en los mercados. En 2008 y como consecuencia de la crisis mundial se hace necesario reconsiderar su Plan Estratégico para mantenerse en el mercado, máxime en un momento en el que venía de una fuerte inversión en la instalación de su tercera factoría y acopio de tecnología de última generación.

Azulejos Plaza se encontraba, en esos momentos, con tres centros de producción, de los cuales uno era viejo y otro muy moderno, con una capacidad productiva que sobrepasaba la situación de recesión en la demanda y, en definitiva, con una clara ineficiencia de sus instalaciones industriales para acometer la situación de crisis.



RETOS ESTRATÉGICOS

Como consecuencia de la crisis generalizada de la demanda, **Azulejos Plaza** redefinió su Plan Estratégico y focalizó su visión en el mercado de producto de gama media y alta, en productos de gran formato, en pasta blanca y con una optimización de sus instalaciones productivas que le permitieran ajustar los costes operativos y una racionalización de sus activos industriales.

El principal reto estratégico era la supervivencia y la base en una redefinición de mercados y ajustes industriales.

SOLUCIÓN PLANTEADA:

A la vista de lo anterior se acometió la revisión del Plan Estratégico y se definieron tres líneas básicas:

- Redefinición de mercados/productos.
- Optimización industrial.
- Introducir elemento diferenciador en el enfoque medioambiental de la empresa.

Estas tres líneas, si bien estaban previstas inicialmente en su Plan Estratégico, se vieron reforzadas por las necesidades imperiosas que marcaba el mercado ya en 2009.

Fruto de todo ello ha sido:

- Redefinición de mercados/productos:
 - Reforzar el Equipo Comercial
 - Definir Plan Comercial y nuevas áreas comerciales
 - Creación de un Departamento de Marketing,
 - Definir Plan de Marketing
 - Lanzamiento de nuevos formatos y modelos,
 - Centrarse en la producción de pasta blanca
 - Fundamentalmente en formatos grandes
- Optimización Industrial:
 - Diagnóstico Industrial (basada en las 20 Claves de Kobayashi)
 - Planes derivados en las diferentes Áreas de Mejora

- Aplicación de las 5S a la Planta Industrial
- Definir variables de materiales y procesos a controlar
- Establecer sistema de control SPC
- Automatizar la toma de datos "on line" en planta
- Software de gestión de los datos de planta
- Elemento diferenciador: Innovación en Medio Ambiente:
 - Seguimiento de la AAI
 - Seguimiento de la Certificación ISO 14001
 - Desarrollo de productos de mínimo impacto ecológico (Linea EcoLogik)
 - Proyecto de Innovación sobre reutilización y reciclado de subproductos industriales
 - Proyecto de Innovación Life + con socios del entorno
 - Autocertificación de producto ecológico
 - Ecoetiqueta

Todo este plan (2010-2013) supone un gran reto para **Azulejos Plaza** ya que aún en el tiempo una labor de racionalización productiva con otra de redefinición de producto/mercado y expansión en nuevas áreas diferenciadoras, así como un esfuerzo para su equipo técnico a la hora de acometer ambas direcciones.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Las anteriores líneas estratégicas se implementaron en base a tres planes coincidentes con las mismas, previa reflexión estratégica del equipo directivo.

Cada uno de los Planes está liderado por el Responsable del Área correspondiente si bien la Dirección General pilota en directo todos ellos.

Los tres planes están en marcha y se prevé su finalización antes del verano 2012.

Como consecuencia directa de los Planes ya se ha conseguido:

- Definición clara del departamento de Marketing y el desarrollo completo de la nueva línea de producto y su lanzamiento al mercado desde primavera 2011 y en continuo en las Ferias sucesivas.



- Se ha reubicado toda la producción en una única planta (se partía de tres plantas), optimizando las líneas productivas, horarios y proceso productivo para acometer las necesidades comerciales. Todo ello, además, ha supuesto un incremento de la calidad de la producción, reducción de tiempos de suministros y ajuste de costes industriales.
- Se dispone de la instalación de toma de datos "on line" y del software de tratamiento de los mismos y será totalmente operativo antes de finalizar 2011.
- Se ha desarrollado completamente la idea Ecologik, con línea de producto, autocertificado y se está en marcha con el proyecto Life. En este apartado cabe destacar que Azulejos Plaza fue premiada con el Alfa de Oro a la Calidad 2011 por su línea de producto Ecologik fruto del proyecto innovador de reutilización de subproductos de otras industrias y, con ello, disminuir significativamente el impacto ambiental.

Así pues, todos los pasos se han dado con antelación a la fecha prevista de finalización y ello permitirá dedicar el año 2012 a sumar los esfuerzos para lograr situar a **Azulejos Plaza** en la cuota de mercado prevista en su Plan Estratégico.

RESULTADO DE ÉXITO

Como se ha indicado anteriormente, el Plan se ha conseguido en su totalidad y son frutos concretos:

- Nueva línea de producto Ecologik merecedora del Alfa de Oro a la Calidad en Cevisama 2011.
- Reubicación de toda la producción en una única planta y optimización de la misma en cuanto a instalaciones, tiempos y costes.
- Toma de datos "on line" de la planta industrial para la gestión operativa de la misma y conseguir mejorar sistemáticamente los tiempos, calidad y costes conforme a los resultados de la diagnosis industrial de las 20 claves de Kobayashi.
- Participación en proyectos de Innovación (Cheque Innovación, LIFE, IMPIVA, CDTI) para, junto a la captación de financiación, lograr sinergias con diferentes socios y lograr los resultados deseados.





NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
ALEACIONES ESTAMPADAS

NOMBRE DEL PROYECTO
Innovación: I+D en nuevos productos
para nuevos mercados

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Rafael Belloch

LOCALIZACIÓN
Catarroja (Valencia)

NUMERO DE EMPLEADOS
52

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
1970

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
QPT

ANTECEDENTES

Aleaciones Estampadas es una empresa de origen familiar creada en el año 1970, enmarcada en el sector metalmeccánico, desarrollando fundamentalmente la fabricación de piezas industriales en una gran variedad de aleaciones no-férricas mediante procesos de estampación en caliente, con una fuerte implantación del mecanizado (CNC y convencional) como actividad complementaria emergente.

La apuesta de la dirección de la empresa por la innovación, se deriva de la necesidad real de estar atentos a las necesidades del mercado, ya que su gran arma para competir con las grandes empresas es su flexibilidad y capacidad de adaptación a las demandas de sus clientes.

La gama de productos fabricados por la empresa **Aleaciones Estampadas** es muy variada, actuando en el pasado como empresa subcontratista para sectores tan diversos como herraje de construcción, herraje de muebles, material sanitario, eléctrico, ... y en la actualidad para automoción, maquinaria, neumática, etc.

Aesa ha pasado, en los últimos 10 años, de dedicar prácticamente el 100% de su producción al mercado nacional a exportar el 60% de su fabricación y en sectores punteros en tecnología.

De forma concreta y desde 2006 se ha introducido en el sector de las aleaciones ligeras y más concretamente en las basadas en el Magnesio, siendo empresa puntera en la estampación de este tipo de aleaciones.

Las características principales que distinguen a nuestra empresa son la *flexibilidad* y *autonomía*.

- *Flexibilidad* en cuanto a que podemos acometer pedidos realizados por clientes sobre series relativamente cortas de piezas, sin incurrir en desmesurados costes de fabricación.
- *Autonomía* a la hora de casi cualquier tipo de artículo, se puede conformar con los medios disponibles, ya que disponemos de una sección de matricería con un elevado nivel técnico y desarrollamos internamente todos los utillajes y herramientas necesarios para la conformación del producto.

Estas características hacen que la competitividad de nuestra empresa sea muy elevada, tanto en el ámbito tecnológico, como comercial.

RETOS ESTRATÉGICOS

El papel dominante de los competidores orientales en las aplicaciones de las tecnologías de forja/mecanizado para sectores tradicionales hace necesario definir estrategias de diferenciación para aumentar el nivel de presencia y competitividad de la empresa en el mercado.

A partir del 2005 inicia una nueva línea estratégica basada en introducirse en nichos de mercado muy especialistas y con unos materiales totalmente innovadores como son las aleaciones de magnesio.

Una vez investigadas las aleaciones ligeras de magnesio (Proyectos Forali 2007-2009 y Procesali 2009-2011), tanto desde la óptica de tipología de aleaciones como de procesado y recubrimiento, se hacía necesario poner en el mercado los productos y, con ello, rentabilizar el esfuerzo innovador.

Los materiales y procesamiento es totalmente novedoso e implica nicho de mercado muy especialista, de ahí que el Departamento Comercial de **Aesa** viniera trabajando en paralelo para investigar aplicaciones concretas, mercados potenciales y clientes con los que desarrollar conjuntamente los productos objetivos.

El reto implicaba dirigirse a mercados y clientes altamente exigentes en los requerimientos, con un componente de diseño muy elevado y unos requisitos de calidad superiores a los tradicionales de **Aesa**.

SOLUCIÓN PLANTEADA

En la actualización del Plan Estratégico se puso especial énfasis en la introducción en el mercado de todos los desarrollos y hacerlo en forma de “proyectos compartidos con los clientes”, dada la naturaleza de los materiales, componente tecnológico de los mismos, reducido del mercado objetivos y elevadas exigencias sobre los productos.

Para ello era necesario establecer alianzas con clientes, dotar a **Aesa** de una infraestructura tecnológica que permitiera el diseño, desarrollo y fabricación de dichas piezas, conseguir satisfacer los requerimientos normativos propios de estos mercados exigentes y, especialmente, dotarse de un fuerte departamento de I+D con el que transformar el conocimiento adquirido con los proyectos de los anteriores 5 años en productos comercializables que permitan a **Aesa** permanecer en el mercado con una nueva orientación en su oferta.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Aesa se ha adjudicado el contrato de desarrollo del conjunto de los pedales del modelo MP4-12C del fabricante británico de automóviles, que tendrá un precio de venta de unos 300.000 euros.

Aesa participa en esta iniciativa tras un trabajo conjunto entre los ingenieros de ambas corporaciones y que, además del desarrollo de piezas singulares como el caso de McLaren, es la única empresa valenciana con capacidad para la introducción del magnesio forjado como material para estructuras del sector del transporte.

Aleaciones Estampadas, es la única industria valenciana con capacidad para la introducción del magnesio forjado como material común y aplicable tanto en automoción como para el sector aeronáutico o ferroviario.



Prototipo McLaren.



Ejemplos de pedales del proyecto.

RESULTADO DE ÉXITO

Aesa también realiza diversas piezas para proveedores del automóvil y fabricantes como TRW, Daimler, BMW, McLaren, Aston Martin, Radiadores Ordoñez, o Yamaha.

El magnesio es un 30 % más ligero que el aluminio, pero el inconveniente es que aún no se sabe cómo y dónde aplicar los componentes de forja al nivel de producción en serie. Esto abre un amplio futuro para investigar nuevos mercados.

Pero este proyecto con McLaren no son las únicas piezas casi de coleccionista que produce **Aesa**. Además del automóvil realiza componentes ferroviarios y de material eléctrico. También mantiene la fabricación de piezas de grifería y herraje para el segmento más alto, como hebillas para los bolsos de Louis Vuitton y Dior.

“Nos hemos especializado en fabricar componentes que casi nadie más hace”, es la expresión con la que Kamila Mroz, responsable de Márketing de la compañía define la nueva orientación de la empresa y que hace que tengan clientes de todo tipo, como las cafeterías del gigante norteamericano Starbucks para el que realiza componentes de sus cafeteras. De esta forma, **Aesa** espera facturar ocho millones de euros en 2012, lo que supone duplicar sus ventas de exportación en pocos años.



Rafael Belloch (Director General de AESA) y Paco Corma (Director de QPT).



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO

DATADEC ONLINE

NOMBRE DEL PROYECTO

Implantación integrada de normas

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA

D. Vicente Serrano Ortiz

LOCALIZACIÓN

Valencia

NUMERO DE EMPLEADOS

13

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

2000

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO

SETIVAL

ANTECEDENTES

Como resultado de más de 25 años de experiencia en el desarrollo e implantación de soluciones empresariales (ERP) en clientes de tamaño medio y sobre tecnología ORACLE, se constituye en el año 2000 **Datadec Online** con el objetivo de ofrecer soluciones empresariales (ERP, CRM, PORTALES, BI,...) en CLOUD COMPUTING (modalidad de pago por uso), para que el cliente final NO tenga que realizar ningún tipo de inversión en hardware, software o aplicaciones informáticas y utilizando simplemente un navegador de Internet.

Ofrecer estos servicios ha requerido un alto nivel de inversión para construir una plataforma tecnológica (INTERNET - DATA CENTER), capaz de ofrecer los niveles de alta disponibilidad y escalabilidad necesarios para ofrecer garantía de servicio del 100%.

El **Grupo Datadec** lo forma un equipo de más de 70 profesionales. El equipo de Ingenieros de Sistemas de **Datadec Online** tienen como principal objetivo el garantizar la disponibilidad de la plataforma tecnológica 24 horas, 365 días al año, y el equipo de Consultores de Negocio ofrecer los servicios de consultoría, formación, puesta en marcha y soporte postventa.

RETOS ESTRATÉGICOS

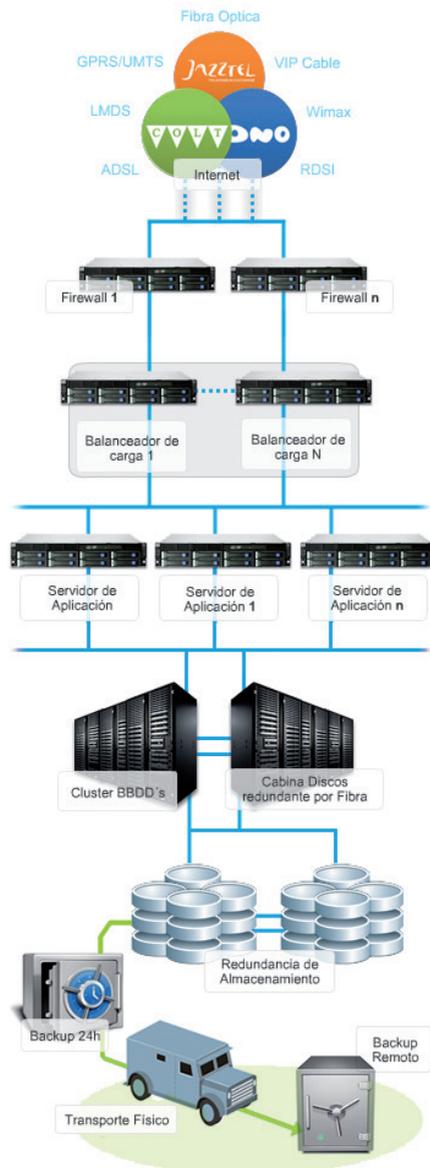
Datadec Online se compromete a proporcionar el máximo nivel de disponibilidad porque entiende que el Software como Servicio ininterrumpido es fundamental para su éxito.

Objetivo de Disponibilidad: Datadec Online, se compromete a proporcionar el tiempo de actividad del 99,5% con respecto a las aplicaciones empresariales alojadas, excluido el mantenimiento programado regularmente.

¿Por qué una plataforma tecnológica de alta Disponibilidad?

Porque los negocios no pueden permitirse paradas no planificadas.

Se trata de poner en marcha todos los recursos necesarios para permitir que los sistemas funcionen las 24 horas del día, manteniéndolos a salvo de interrupciones y con los niveles apropiados de dimensionamiento para garantizar tiempos de respuesta adecuados.



Ofrecer alta disponibilidad y por tanto Disponibilidad Continuada de las aplicaciones significa realizar grandes inversiones para que todos los elementos que forman parte de los recursos de infraestructura sean Redundantes, Escalables y Seguros con planes de Contingencias y de mejora continuos.

Datadec Online, ha realizado estas inversiones y lo ofrece con un equipo de profesionales expertos que previenen cualquier tipo de incidencia, para que el cliente, se centre en sus clientes que son los que aportan beneficios a su negocio.

Es por ello que dentro del plan estratégico trazado por **Datadec Online**, 2011 y 2012 eran muy importantes a nivel de despliegue y consolidación en la adopción de buenas prácticas organizativas, ya que desde Dirección se habían marcado la obtención de diversos certificados que demostraran externamente el buen hacer en las tareas de la empresa, tanto internas como externas. Los Sistemas de Gestión que **Datadec Online** se propuso crear, implantar, operar, supervisar, revisar, mantener y mejorar; en estos plazos, fueron: un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) según la norma ISO 27001 y un Sistema de Gestión de Servicios (SGS) según la norma ISO 20000-1.

Datadec Online como cualquier empresa de corte tecnológico, tiene ingenieros y personal técnico muy especializado para la ejecución de proyectos de tecnologías de la información, así como para la adecuada gestión de los mismos. Para el soporte a los procesos, el **Grupo Datadec** dispone del Departamento MPM (Métodos, Procesos y Métricas) que define, implementa y controla las operaciones de gestión y de ingeniería, pero necesitaba el perfil mucho más específico para realizar una implantación óptima y exitosa de los diversos sistemas de gestión basados en las buenas prácticas de gestión que se pretendían instaurar en la organización.

Todo ello en sí suponía todo un reto por premura temporal de los ambiciosos plazos fijados, dedicación de personal interno y externo, así como adaptación de los procesos internos de la compañía a las distintas exigencias específicas de cada norma.



Para estos trabajos de implantación de nuevas normas **Datadec Online** siempre ha contado con el apoyo de diversos profesionales externos de manera puntual como asesoramiento y guía, pese a que gran parte de las tareas se lleven a cabo por personal de la casa, ya que finalmente y fuera de toda duda, quienes mejor conocen su funcionamiento interno son ellos mismos.

Es bien sabido que el mantener “vivas” las certificaciones supone una gran mentalización e implicación por parte de la Dirección, de manera que fluya al resto de personal y forme parte de su día a día, y que esto forme parte de la idiosincrasia de la compañía. No obstante, ello también implica una gran dedicación de tiempo y recursos para mantener toda la documentación y los registros en marcha, acorde a las exigencias sobre cada uno de los sistemas de gestión de las diversas normas.

La gran ventaja aportada por **Datadec Online** es tener personal muy cualificado, gran rigor en los procesos, como exige la gestión de entornos críticos en outsourcing y una herramienta que permite la implantación COMPLETA de todos los procesos de negocio basados en EXPERT BPM (c), que proporciona definición, ejecución y demostración de las evidencias en las auditorías de calidad.

SOLUCIÓN PLANTEADA

Setival, Consultora experta en la mejora organizacional en materia de Gestión Empresarial, Calidad, Seguridad de la Información, Medio Ambiente, etc. en organizaciones de muy diversa índole es contactada para llevar a cabo los trabajos. El objetivo inicial fue asesoramiento y el apoyo a la implantación del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información según la norma ISO 27001, para la certificación planificada por **Datadec Online** durante la primera mitad del año 2012. Concretamente los experimentados consultores de *Setival*, guiaron a **Datadec Online** durante todo el proceso de análisis, implantación y posterior apoyo durante la auditoría de certificación. Concretamente participaron dos equipos: dividiéndose las tareas de implantación, seguimiento en la certificación, y la ejecución de las respectivas auditorías internas, previas a cualquier auditoría externa.

Debemos decir que, el departamento de Consultoría IT de *Setival* está formado por expertos con amplísima experiencia en el campo de la seguridad de la información. Sus profesionales están acreditados con certificaciones internacionalmente reconocidas, entre otras: APEP Certified Privacy, ISO 20000 Lead Auditor, ISO 27001 Lead Auditor, Certified in Risk and Information Systems Control (CRISC),

Certified Information Security Manager (CISM) o Certified Information Systems Auditor (CISA).

Una vez llevada a cabo la correspondiente implantación del SGSI con la exitosa obtención del certificado, por parte de la prestigiosa entidad de certificación ABS Quality Evaluations, se centraban los esfuerzos en establecer el SGS.

Setival, consciente del posterior esfuerzo que podría suponer el mantener las diversas normas de forma independiente, se propuso, con el apoyo de la Dirección de **Datadec Online**, llevar a cabo una tarea de integración y unificación de ambas normas con el fin de buscar un único sistema de gestión que englobara estas certificaciones de la organización. Es por ello que se consideró, se contempló y se aprovechó en la medida de lo posible las sinergias más evidentes entre la norma ISO 27001 y la ISO 20000-1, y se integraron en la base documental de **Datadec Online** soportada con el producto EXPERT BPM (c).

El enfoque de *Setival* para este proyecto fue unificar en la medida de lo posible la documentación, procesos, registros e indicadores siempre alrededor del ciclo de mejora continua, y sobre el núcleo documental de la ISO 27001 e ISO 20000-1, que constituye el “core” del negocio de **Datadec Online**, estando ambas normas muy embebidas en la forma diaria de trabajar de sus profesionales.

Dando como resultado un sistema de gestión unificado (Sistema Integral de Gestión; SIG).

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Tras los procesos de implantación en los que participó *Setival* como consultora durante la segunda mitad del 2011, que tuvieron una duración aproximada de unos 8 meses, se consiguió de manera exitosa la certificación de la norma ISO 27001.

Iniciándose trabajos en paralelo para la norma ISO 20000-1, sobre todo centrados en aquellos procesos que se veían afectados por la implantación de la norma ISO 27001, dejándolos alineados para la posterior integración.

Cabe destacar el reducido tiempo necesario para la implantación de estas normas, aspecto que vino marcado por el gran conocimiento técnico de **DATADEC ONLINE**, así como la rápida toma de decisiones y apoyo de la Dirección para las inversiones y asignación de tareas y trabajos necesarios. Es por ello que normas tan exigentes como por ejemplo la ISO 27001 fuera relativamente sencilla de implantar, al dispo-

ner previamente la organización de prácticamente todas las medidas técnicas y organizativas exigidas puestas en funcionamiento en sus procesos internos.

A través de un proceso de consultoría colaborativo, tanto de procesos de gestión como técnico con todos y cada uno de los responsables de proceso y servicio asignados en **Datadec Online**, el personal de *Setival*, como un miembro más de la organización, arrancaron esta segunda fase del trabajo, esta vez enfocada a la integración de las normas y certificación de la ISO 20000-1.

Durante el segundo y tercer trimestre del año 2012 se llevarán a cabo una revisión general de toda la documentación de los diversos procesos de la organización, en pos de la necesaria unificación. Adicionalmente se tratará de ir enfocando a instancias de la Dirección de **Datadec Online**, poco a poco los procedimientos, registros y en general los propios sistemas de gestión a una orientación a servicios, y no tanto a clientes o proyectos, en una clara influencia por la ISO 20000-1.

Como cierre de este proceso, uno de los aspectos clave será superar la prueba externa, es decir, la auditoría de certificación de la ISO 20000-1 a cargo de la entidad certificadora (en este caso ABS Quality Evaluations) y ya con un enfoque unificado. Ello sería la prueba de fuego a superar, la primera piedra de toque que indicaría si el proceso de integración se está llevando a cabo según lo establecido.

RESULTADO DE ÉXITO:

Datadec Online superó exitosamente durante el pasado mes de abril la auditoría del SGSI de ABS Quality Evaluations a falta de solucionar algunos aspectos menores identificados. A fecha de hoy **Datadec Online**, ha sido recomendada para la certificación.

El personal de *Setival* realizó el acompañamiento en la auditoría durante todo momento, e incluso fue interlocutor de algunos aspectos al formar parte del Comité de Seguridad, como uno de los requisitos de sus servicios como proveedor.

Una vez alcanzado este primer hito, los siguientes pasos y retos más importantes que se plantea la entidad para el futuro más inmediato son:

- Certificarse en la norma ISO 20000-1, Sistema de Gestión de Servicios, para todo el catálogo de servicios actual de **Datadec Online**.
- Culminar el proceso de integración de las diversas normas, para alcanzar un sistema integrado al 100%, compartiendo indicadores, objetivos, auditorías

internas y revisiones del sistema, obviamente respetando las particularidades y especificaciones.

- Mejorar las herramientas empleadas para disponer de mejor información más orientada a la mejora de los Servicios, así como la gestión, la Calidad y la Seguridad de los mismos.
- Para el próximo ciclo, certificar las normas de forma integrada bajo el Sistema Integral de Gestión, SIG.



NOMBRE DE LA EMPRESA OBJETO DEL ESTUDIO
GRUPO AZIMUT ELECTRONICS

NOMBRE DEL PROYECTO
Posición y Liderazgo

PRESIDENTE O GERENTE DE LA EMPRESA
Vicente Sanlorenzo (Presidente y Director general)
Javier Rodríguez (Gerente)

LOCALIZACIÓN
Gandía

NUMERO DE EMPLEADOS
Más de 50

AÑO DE FUNDACIÓN DE LA EMPRESA
1969

CONSULTORA QUE PRESENTA EL CASO
TDC - TALLER DE CLIENTES

ANTECEDENTES

Azimut Electronics es un grupo empresarial con más de 30 años de experiencia, dedicado a la distribución de productos electrónicos de las más prestigiosas marcas del mercado a profesionales de cada uno de los sectores en los que operan: náutica, automoción, outdoor y energías renovables.

Azimut Electronics comercializa fundamentalmente en el territorio nacional, si bien es distribuidor en exclusiva de determinadas marcas en el Sur de Europa.

Su forma de entender la distribución se basa en ofrecer marcas, productos y soluciones de primera línea en cada uno de los sectores en los que operamos, complementado por un servicio preventa y postventa con un amplio conocimiento técnico del producto, una clara orientación al cliente y un servicio logístico que permite acercar sus productos a la red de distribución de forma rápida y eficiente. Todo ello avalado por el certificado de calidad ISO9001:2008.



Su modelo de negocio les ha permitido estar presentes en más de 2.000 establecimientos, acercando al consumidor final una amplia gama de productos líderes en el mercado bajo las marcas **Azimut Marine**, **Azimut On Road**, **Azimut Outdoor**, **Azimut Energy** y **Marina Albatross control**.

Su Misión, Visión y Valores, quedan expresados de la forma siguiente:

Azimut Electronics es un grupo empresarial en continuo crecimiento, con una clara apuesta de internacionalización, que trabaja cada día para mantener su posición de liderazgo en el mercado y ofrecer respuestas reales a las necesidades de sus clientes actuales y futuros.

Valores:

- Excelencia en la ejecución para asegurar la satisfacción y la lealtad de nuestros partners-fabricantes y nuestra red de distribución.
- Iniciativas proactivas para incrementar la cuota de mercado y la diversificación de negocio
- Orientación al cliente
- Profesionalización
- Compromiso con los resultados
- Interés por las Personas
- Honestidad
- I+D+i

Mercados:

Azimut Electronics es un mayorista de confianza que vende en exclusiva a más de 2.000 profesionales en España y Portugal:

- grandes superficies,
- cadenas de tiendas,
- tiendas especializadas,
- especialistas en venta por catálogo,
- especialistas en venta on-line y
- fabricantes o transformadores OEM 's.

Para ciertos productos –generalmente desarrollados por **Azimut**– se realiza una comercialización directa a Cliente final, por ser una venta especializada y de mercados reducidos, es el caso de Marina Albatross Control.



RETOS ESTRATÉGICOS

Las empresas del **grupo Azimut** siempre han sido innovadoras, debido a la visión innovadora de la propiedad, de la dirección general y de la de su gerencia. Los sistemas informáticos de gestión y los de análisis, siempre han estado presentes. La diversificación de mercados, productos, formatos de distribución, número de comerciales, etc., fueron complicando la gestión comercial, por la diversidad de cambios de enfoque a realizar. Por otra parte, la orientación al Cliente, la búsqueda de su satisfacción y su seguimiento, llevó a las empresas del grupo hacia la necesidad de una visión actualizada y de 360° de su base de Distribuidores y Clientes, así como un mayor conocimiento de sus mercados objetivo. Son diferentes empresas y mercados que gestionar comercialmente, este es el resumen del reto principal y con la voluntad de adelantarse a los problemas comerciales y a los comportamientos de sus Clientes, fruto de una sociedad en constante cambio, con nuevas oportunidades de negocio.

SOLUCIÓN PLANTEADA

En el año 2008 mantuvimos la primera intervención en **Azimut**, en el que planteamos la metodología de la Gestión de las Relaciones con los Clientes, introduciendo –de este modo– los fundamentos de esta forma de gestión comercial que se basa en los sistemas software CRM, pero que sin la metodología comentada, no se aprovecha de forma óptima.

A mediados de 2010, el grupo decide un cambio de sistema informático y es el momento para la incorporación de un sistema CRM que, soportando la metodología implantada en 2008, maximice los resultados de la Gestión de las Relaciones con los Clientes/Distribuidores.

La voluntad de implantar estos sistemas, así como otros de los que dispone la empresa, han sido por iniciativa propia, en su búsqueda de la mejora y modernización constante de sus empresas. Su acción se concentró en la búsqueda de una consultora especializada en la implantación de la metodología y de los sistemas CRM, que compartiese ese camino con ellos y con la misma vocación hacia los resultados.

APLICACIÓN POR LA EMPRESA

Azimut, conjuntamente con *TDC - Taller De Clientes*, creó un grupo de trabajo, liderado por su director general y su gerente, que ha realizado el seguimiento y avance del proyecto. Las diferentes líneas de negocio se han ido incorporando al proyecto, con lo que se acumulaban las experiencias, siendo más rápida cada vez, la incorporación de un nuevo departamento. La decidida voluntad de la dirección general ha sido clave, como la colaboración de la gerencia y los distintos responsables comerciales de cada línea de negocio. Los usuarios se incorporaron al sistema con facilidad, aplicando un plan de implementación muy probado y sencillo que les facilita su labor diaria, como beneficio rápido que sirve de motivación al uso. La experiencia comercial de los directivos ha sido muy útil en todo el proceso de implantación.



RESULTADO DE ÉXITO

La empresa dispone de una visión actualizada constantemente de su situación comercial, guiada por un cuadro de mando que –además– les avisa cuando una variable está fuera de rango y puede actuar directamente cuando se dan ciertas circunstancias en Clientes, gestiona a todos los grupos de venta con un formato basado en la información, así como todo el proceso comercial en su visión conjunta. Los departamentos de Marketing y Soporte técnico también están incluidos en el proyecto, de forma que las acciones de comunicación o las solicitudes de reparación y consultas, son visibles y seguidas por los responsables de cuentas diariamente, todo ello en pos de esa visión 360º del Cliente que comentamos. Las reuniones de gestión comercial de la dirección o de los comerciales con sus supervisores, se realizan sobre la información que genera el sistema CRM, constituyéndose en un verdadero sistema de planificación y ejecución de las estrategias comerciales de la compañía.

En una etapa posterior a la optimización de la capacidad de análisis del sistema CRM disponible, la empresa estudiará la incorporación de un sistema de análisis que –conectado al CRM– proporcione una serie información relacional superior, de difícil percepción a través de informes y cuadro de mando, que proporcionará una información de gran valor sobre el comportamiento de sus Clientes.

DIRECTORIO

DE EMPRESAS





3 E, EMPRESA, ESTRUCTURA, ESTRATEGIA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1999
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia.
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0
Nº de sedes a nivel Mundial (excluyen España): 3
Municipios donde están ubicadas: México, Nicaragua, Honduras

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Estratégica Innovación, Internacionalización y Cooperación.
Breve descripción de la empresa: Consultoría estratégica en:

- Gestión de la Internacionalización,
- Gestión de la Innovación Tecnológica,
- Gestión del Marketing,
- Gestión Económica/ Financiera,
- Creación de empresas.
- Centro proveedor de Cheques de Gestión de IMPIVA
- Tutores homologados de INNOCÁMARA Fase I
- Centro Asesor homologado de INNOCÁMARA Fase II
- Gestión de Proyectos de I+D+i y Planes Estratégicos Individualizados ante CDTi
- Proyectos europeos en cooperación
- Otros

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 8
Nº de técnicos asociados C.V.: 8
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana, España, México, Cuba, Nicaragua, India.
Mercado al que se dirige: Pymes, Asociaciones Empresariales, Instituciones Públicas y Privadas.
Certificados de calidad: ISO 9001, ISO 14001, UNE 166002.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: José M^a Carrillo de Albornoz y Serra
Cargo: Socio Director
Dirección: Avda. Peris y Valero, 70-6-36
Código Postal: 46006
Población: Valencia
Teléfono: 96 352 59 60 - 96 341 26 57
Fax: 96 352 83 75
E-mail: jmcarrillo@tres-e.es
Web: www.tres-e.es



4PROY M&C

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría
Breve descripción de la empresa: Consultoría de empresas mediante la modalidad de Interim management, especializada en finanzas, RRHH y operaciones.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana.
Mercado al que se dirige: Pymes.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juan Ramón Granell Ballester
Cargo: Administrador
Dirección: Avda. de las Cortes Valenciana, 58 – despacho 1102. Edificio Sorolla Center
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 347 69 70
E-mail: 4proy@4proy.com
Web: www.4proy.com



ACIERTA PRODUCT TEAM

Forma Jurídica: Sociedad Anónima
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Diseño, Desarrollo y Consultoría de Producto.
Breve descripción de la empresa: Acierta nace de la mano de profesionales muy vinculados al mundo del Diseño de la Ingeniería y el Marketing que tienen como pasión común el PRODUCTO. Especializada en producto, Acierta promueve el desarrollo de soluciones que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes, ayudándoles a crear, lanzar y comercializar sus productos en el mercado. Marketing y comunicación del producto.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 9
Nº de técnicos permanentes C.V.: 8
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional e Internacional
Mercado al que se dirige: Empresas fabricantes y comercializadoras de productos de consumo
Principales clientes: Lladró, Swarovski, Bisazza, Grupo Etra, Mariner, Profiltek, Royo Group, Carrera y Carrera, IBV, S.A.B. Biometria

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Bruno Arnau – Mario Comín
Cargos: Gerente – Director de Proyectos
Dirección: C/ Borrull, 26 bajo
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 338 88 81
Fax: 96 338 88 82
E-mail: info@aciertaproductteam.com
Web: www.aciertaproductteam.com



ADADE

Grupo: ADADE
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1988
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 7
Municipios donde están ubicadas: Prácticamente todas las provincias españolas
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 38

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoría, Auditoría, Consultoría, Gabinete Jurídico
Breve descripción de la empresa: El Grupo Asesor ADADE es una firma de servicios profesionales de ámbito nacional dirigidos, principalmente, a la pequeña y mediana empresa y que pone a su disposición una infraestructura técnica y de personal altamente cualificado. Los miembros del Grupo -expertos asesores laborales, auditores de cuentas, abogados y asesores fiscales profesionales, entre otros- llevan más de 30 años al servicio de la empresa. ADADE, se va consolidando como uno de los principales Grupos de asesoramiento y Auditoría a nivel nacional. Estamos posicionados como Grupo Asesor Nacional, entre los principales del país, mostrando así nuestra consolidación a nivel nacional. En el Grupo seguimos trabajando poco a poco, para ir escalando posiciones a través de nuestros servicios de asesoría integral a la empresa, como asesores de confianza y calidad. Igualmente, como grupo asesor y auditor a nivel nacional ofrecemos al profesional la oportunidad de poder formar parte de este Grupo y de su proyecto mediante su incorporación como colaborador o titular de provincia.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 20
Nº de técnicos permanentes C.V.: 20
Nº de técnicos asociados C.V.: 50 (460 Resto España)
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional e Internacional
Mercado al que se dirige: Todos los Sectores Empresariales

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Pablo García Estela
Cargos: Director
Dirección: Gran Vía Fernando El Catolico, 76 -1º izq.
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 391 55 19
Fax: 96 338 88 82
E-mail: pgarcia@adade.es
Web: www.adade.es



ADISSENY I COMUNICACIÓ

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Agencia de publicidad, comunicación y diseño.
Breve descripción de la empresa: Somos una agencia creativa localizada en Valencia que asesora, desarrolla e implanta planes de comunicación global (branding, consultoría de comunicación, estrategia digital y eventos) a nivel Comunidad Valenciana y resto del estado español. En adisseny creemos que la creatividad es la solución más eficaz para crear valor, mejorar una situación, diferenciarnos y hacer que las marcas se diferencien entre sí.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Organismos Oficiales, Pymes y Asociaciones/fundaciones.
Mercado al que se dirige: Organismos Oficiales, Pymes y Asociaciones/Fundaciones.
Principales clientes: Acadèmia Valenciana de la Llengua, CIEMAT, Ciutat de les Arts i les Ciències, Excmo. Colegio Oficial Graduados Sociales Valencia, Generalitat Valenciana, Instituto de Cultura Gitana, Universitat Politècnica de València, Universitat de València, Valencia Fashion Week, Arkos Light, Castiser, Cinatur, Decco World Wide, Grupo Taberner, Natural Beauty, Nefinsa, Noatum, Robotnik y Stucco Llums.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Sonia Aygües Cejalvo
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Buriñana, 13 - Bajo
Código Postal: 46005
Población: Valencia
Teléfono: 96 334 18 92
Fax: 96 334 51 43
E-mail: adisseny@adisseny.com
Web: www.adisseny.com



ADUM SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2001
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría centralizada en la Mejora de la Productividad
Breve descripción de la empresa: La misión de ADUM es ayudar a los clientes a mejorar su productividad mediante la implicación de su personal a través de la creación de un sistema personalizado y sostenible de mejora continua.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: Pyme y Gran Empresa
Principales clientes: Biomet, Cárnicas Serrano, Glaxo Smith Kline, PSA, Plastal, Industrias Ochoa, Asfaltos Chova, Uniliver, Viva Aqua Service, Heineken, Istobal.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Lucero Palau
Cargo: Socio Fundador - Director
Dirección: Avda. de Francia, 44 - (CNAF-D27)
Código Postal: 46023
Población: Valencia
Teléfono: 96 381 49 50
Fax: 96 381 49 50
E-mail: info@adumconsulting.com
Web: www.adumconsulting.com



AINFOR

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Catarroja

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Soluciones informáticas integrales: infraestructura hardware, software y telecomunicaciones.
Breve descripción de la empresa: Es una empresa orientada a ofrecer soluciones integrales de informática con servicios y productos innovadores y de calidad. Proporcionamos a nuestros clientes la tecnología y el apoyo necesario para ayudarles a conseguir sus éxitos de negocio con la máxima eficiencia y rentabilidad. Nuestras certificaciones más relevantes son: Preferred Partner Gold de Hewlett Packard y Microsoft Gold Certified Partner.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 35
Nº de técnicos permanentes C.V.: 30
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Pymes, Grandes Empresas y Entidades Públicas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Arturo Gradolí Sandemetro
Cargo: Director General
Dirección: C/ Azorín, 10
Código Postal: 46470
Población: Catarroja
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 126 77 62
Fax: 96 127 44 03
E-mail: arturo.gradoli@ainfor.com
Web: www.ainfor.com



ALIAS - ALLIED TO GROW

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, L'Alcúdia.
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Innovación, Internacionalización y Gestión de Proyectos
Breve descripción de la empresa:

- Asesoramiento a empresas para acceder a Mercados Multilaterales, tales como Naciones Unidas, Banco Mundial, BID,...
- Implantación de 'Sistemas de Dirección de la Innovación' en empresas y organizaciones
- Asistencia técnica en la Gestión de Proyectos Europeos
- Planes de Igualdad

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 7
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Global
Mercado al que se dirige: Comunidad Valenciana, España, UE
Principales clientes: Grandes empresas: Air Nostrum, Anecoop, PYMES, Universidades, Organismos de Fomento, Gobiernos Regionales y Nacionales
Certificados de calidad: Metodologías homologadas: Gestión de la Innovación (IESE), Acceso a Licitaciones Internacionales (IVEX)

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Ismael Abel Vallés
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Corretgeria, 34-1
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 369 85 85
Fax: 96 369 85 89
E-mail: ismael.abel@aliasgroup.com
Web: www.aliasgroup.com



ALVELEAN CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1999
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Gestión de Empresas

Breve descripción de la empresa: Empresa dedicada a la consultoría integral de empresas y a la formación de empresarios, directivos y personal de la empresa; especializada en el área económico-financiera.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional y Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Todo tipo de empresas.
Principales clientes: Cámara de Comercio, Antonio Tarazona, S.A., Fundación Estema, Comercial Marpa, S. L., Diselcom, S. L., Mudanzas Grande, S. L., Sarte Audio Élite, S. L., Enrique Romay, S.A., MT Plastics, S. L., Talleres Juvisa, S. L., Horchatas Mercader, S. L., Unisersa

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Álvaro Benítez
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ Clariano, 6 - 15
Código Postal: 46021
Población: Valencia
Teléfono: 96 338 63 53
E-mail: info@alvelean.com
Web: www.alvelean.com



ANALIZA CONSULTORIA ESTRATÉGICA

Forma Jurídica: Sociedad Anónima
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 3
Ubicación resto de sedes: Madrid, Barcelona y Murcia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría y gestión Estratégica

Breve descripción de la empresa: Analiza Consultoría Estratégica es la empresa española con mayor nivel de especialización en la formulación, implantación y control estratégico para empresas, asociaciones de empresas y entidades públicas, utilizando para ello la metodología Analiza Strategic Planning®.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 15
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Mediana y Gran Empresa, Asociaciones y Entidades Públicas.
Certificados de calidad: ISO-27001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Alvaro Aznar García
Cargo: Director General
Dirección: Avda. Cortes Valencianas, 58-2º piso oficinas 206 y 207
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 346 17 25
Fax: 96 346 17 31
E-mail: info@analiza-ce.com
Web: www.analiza-ce.com



ANBOSCHSA CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007 (desde 1994 con la anterior denominación social)
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de dirección de empresas

Breve descripción de la empresa: Consultoría especializada en mejorar los resultados de las empresas. Su experiencia está basada en un gran número de actuaciones en empresas de distintos sectores, tanto industriales como de servicios. Ayudan a sus clientes a mejorar su posición competitiva en un entorno complejo. La personalización de las soluciones adecuadas a cada cliente, la cooperación con las empresas en el desarrollo de las propuestas y la experiencia acumulada forman la base de sus actuaciones; Definición y puesta en marcha de Planes Estratégicos, Implantación de sistemas de Control de Gestión, Organización de Procesos y Personas, Planes de Viabilidad, Consultoría de Dirección

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana, España y UE
Mercado al que se dirige: Empresas industriales y de servicios
Principales clientes: Empresas líderes en textil, mueble, calzado, cerámica, química, cosmética, agroalimentario.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Andrés Bosch Sánchez
Cargo: Administrador
Dirección: C/ San Vicente 16, principal 1º
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 392 03 07
Fax: 96 392 04 49
E-mail: info@andresbosch.com
Web: www.andresbosch.com



ANTARA INFORMACIÓN TECHNOLOGY

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2001
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Desarrollos de Sistemas de Información

Breve descripción de la empresa: Antara es una de las empresas punteras en su campo en el ámbito nacional e internacional, habiendo recibido diversas menciones, incluyendo la de "Empresa Más Innovadora de la Comunidad Valenciana" (Expansión), o el 1er Premio Internacional iGovernment al "Mejor Proyecto de Interoperabilidad en la Administración Pública", entre otros.

La empresa desarrolla sistemas de gestión del conocimiento e inteligencia competitiva, siendo socio tecnológico de sus clientes en otros ámbitos como la sincronización de la cadena de valor (e-business), el Benchmarking cooperativo, o la Realidad Aumentada, por citar algunos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 5
Nº de técnicos permanentes C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Industria y servicios. Consultoría. Administración Pública.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Miguel Borrás Merli
Cargo: Socio Director
Dirección: Apartado de Correos 009
Código Postal: 46016
Población: Tabernes Blanques
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 312 53 76
E-mail: antara@antara.ws
Web: www.antara.ws



APLCAE ENERGY SOLUTIONS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Gandia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría I+D+ innovación y energías renovables.

Breve descripción de la empresa: Conocimiento y experiencia en la implantación de sistemas de gestión de la innovación en empresas. Dirección y asesoramiento en proyectos de I+D+i, especialmente en el ámbito de las Energías Renovables. Implantación de sistemas de gestión de I+D+i según la norma UNE 166.002. Implantación de sistemas de gestión de la calidad según norma ISO 9001:2008. Realización de planes tecnológicos y análisis de cartera de proyectos. Formación en herramientas de gestión de la innovación.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 1
Nº de técnicos permanentes C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Mercado al que se dirige: PYME
Certificados de calidad: ISO -9001, UNE 166.002

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Jordi Mauri
Cargo: Socio - Fundador
Dirección: Apartado de Correos, 248
Código Postal: 46730
Población: Grao de Gandia
Provincia: Valencia
Teléfono: 610 90 65 75
E-mail: info@aplicae.com
Web: www.aplicae.com



ARCA INGENIEROS Y CONSULTORÍA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1998
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Alicante, Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 15
Ubicación resto de sedes: Palma de Mallorca, Barcelona, Madrid, Sevilla, La Coruña, Vigo, Bilbao, Santander, Zaragoza, Gijón, Las Palmas, Málaga, Valladolid.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Servicios de ingeniería.
Breve descripción de la empresa: Prestación de todos los servicios precisos para el despliegue de redes de telecomunicación, desde el diseño de la red de radio y transmisión, a la adquisición y gestión de emplazamientos, la ingeniería de infraestructura, medidas de calidad de red, su operación y mantenimiento y el establecimiento de medidas de calidad y optimización.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 65
Nº de técnicos permanentes C.V.: 31
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Grandes Empresas, Pymes
Principales clientes: Vodafone, Orange, Telefónica Móviles, Abertis Telecomunicaciones, Nokia, Ericsson, Motorola, Siemens, Isolux, SEMI

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Luis Sánchez Pastor
Cargo: Director General
Dirección: Avda. Giorgeta, nº 16. Entlo.
Código Postal: 46007
Población: Valencia
Teléfono: 96 310 71 84
Fax: 96 310 73 52
E-mail: arca@arcatelecom.com
Web: www.arcatelecom.com



TOMÁS LLAVADOR ARQUITECTOS E INGENIEROS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1992
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Alicante, Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1
Ubicación resto de sedes: Madrid

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en servicios de Arquitectura e Ingeniería.
Breve descripción de la empresa: Es una firma de servicios profesionales de arquitectura e ingeniería dedicada al diseño, planificación y desarrollo integral de proyectos de edificaciones e infraestructuras en el ámbito urbano. Persigue impulsar un modelo de desarrollo sostenible y solidario con las generaciones futuras, mediante la realización de proyectos que promueven la actividad económica y social respetando los valores de convivencia, integración y protección del entorno.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 85
Nº de técnicos permanentes C.V.: 53
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana e Internacional
Mercado al que se dirige: Áreas Centralidad Urbana, Ferias y Centros de Exposición, Edificación Corporativa, Dotaciones Públicas
Principales clientes: Institución Ferial Alicantina, ACTIU, SPTA, Autoritá Portuale de la Spezia
Certificados de calidad: ISO 9001/2000 - ISO 14000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: M^a José Riera Luna
Cargo: Gerente de Desarrollo
Dirección: Plaza Poeta Vicente Gaos, 4 bajo
Código Postal: 46021
Población: Valencia
Teléfono: 96 339 43 50
Fax: 96 393 47 31
E-mail: desarrollo@tjma.com
Web: www.tomasllavador.com



ARGENTE GESTIÓN DE RIESGOS CORREDURÍA DE SEGUROS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de riesgos y Seguros.
Breve descripción de la empresa: Es una organización profesional de consultoría y Asesoría en materia de Riesgos y Seguros, así como en gerencia de riesgos

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 10
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana y España
Mercado al que se dirige: Empresas, profesionales, Asociaciones y Colectivos.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juanjo Márquez Munuera
Cargo: Socio Director
Dirección: C/Uruguay 11, piso 2 oficina 210
Código Postal: 46007
Población: Valencia
Teléfono: 96 380 64 46
Fax: 96 380 63 89
E-mail: jmarquez@argentecorreduria.com
Web: www.argentecorreduria.com



arse's consultec s.l.

ARSE'S CONSULTEC

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de RRHH, Auditores socio-laborales y planes de igualdad
Breve descripción de la empresa: ARSE'S es fruto de más de 20 años de experiencia en el área de Asesoramiento y Gestión Laboral, Selección de Personal, Formación, Auditoría y Consultoría Laboral, Organización de RR HH y Estudios de Viabilidad. Entendemos como parte de nuestro trabajo la coordinación inteligente entre los medios humanos, técnicos y financieros que integran la empresa, nuestra labor en definitiva, es de conciliación interna, de recuperación y potenciación de valores perdidos, de búsqueda de oportunidades, puntos de encuentro y objetivos comunes.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Segun las características del servicio de Pymes, Organismos Oficiales y Grandes Empresas
Principales clientes: Orizon

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Jose Manuel Simarro García
Cargo: Director
Dirección: C/ Hernandez Lázaro, 18 bajo
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 348 30 76
Fax: 96 340 89 68
E-mail: info@arsesconsultec.com
Web: www.arsesconsultec.com



ARTHIL TRADING COMPANY

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1998
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Castellón
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 3
Ubicación resto de sedes: Canarias, Barcelona, Madrid

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoramiento y consultoría planificación estratégica
Breve descripción de la empresa: Empresa de exportación e importación, productos y servicios.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: UE, América y Terceros Países.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Hilario Teruel Montaner
Cargo: Director
Dirección: Pza. Huerto Sogueros, 7
Código Postal: 12001
Población: Castellón
Teléfono: 96 425 64 55
Fax: 96 425 66 15
E-mail: arthil@arthil.com / technical@arthil.com
Web: www.arthil.com



ATQ QUIMYSER

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1996
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: L'Alqueria de la Comtessa
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Química.
Breve descripción de la empresa: Consultoría química especializada en servicios técnicos y técnico-legales a las industrias químicas de detergencia, cosmética, fitosanitarios y otras. Alta especialización en Licencia ambiental, AAI y Proyectos de industria y APQ en instalaciones químicas. Consejeros externos para el transporte de mercancías peligrosas. Laboratorio propio de I+D. Prescriptores del sello CO2zero para la industria química y otras actividades.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: España y Latinoamérica
Mercado al que se dirige: Industria química y cosmética
Principales clientes: Confidencial
Certificados de calidad: ISO 9001, EMAS en implantación. Empresa Familiarmente Responsable (Sello EFR). Compensación de emisiones difusas de CO2 (Sello CO2zero)

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Pedro Rodríguez Navarro
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. País Valenciá, 38 - 1º - 1ª
Código Postal: 46715
Población: L'Alqueria de la Comtessa
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 295 82 03
Fax: 96 295 82 15
E-mail: atq@atq.es
Web: www.atq.es



AUREN CONSULTORES MEDITERRÁNEO

Grupo: Auren
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1986
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 3
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Castellón y Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 14
Ubicación resto de sedes: Resto de Comunidades Autónomas

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría estratégica, finanzas corporativas, auditoría de cuentas, tecnologías de la información, recursos humanos, ingeniería de organización e innovación.
Breve descripción de la empresa: AUREN es una firma de servicios profesionales avanzados de auditoría, consultoría y tecnologías de la información que tiene como misión crear valor que contribuya al desarrollo de las organizaciones y las personas. Ser la firma líder de servicios profesionales multidisciplinares para su mercado objetivo. AUREN tiene una cultura de gran implicación con sus clientes: cerca de tí, para llegar lejos, es su lema. Trabajan con un enfoque global y multidisciplinar buscando aportar valor a sus clientes.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 95
Nº de técnicos permanentes C.V.: 86
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Todos los sectores
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Lluna Villar
Cargo: Socio Director General
Dirección: Avda. de la Constitución 162
Código Postal: 46009
Población: Valencia
Teléfono: 96 366 40 50
Fax: 96 365 31 31
E-mail: rlluna@vlc.auren.es
Web: www.auren.es



AVANT COMUNICACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2003
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Servicios de Gabinete de prensa, Organización de evento y diseño gráfico e industrial

Breve descripción de la empresa: Avant comunicación nace para dar respuesta a las necesidades de comunicación global de la empresa. Con un equipo de trabajo donde se prima la profesionalidad, formación y experiencia, trabajan los servicios de relaciones con medios de comunicación, la organización de eventos, acciones de promoción, e imagen corporativa de productos de manera estratégica.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Marta Iranzo Bañuls
Cargo: Dirección
Dirección: C/Monjas de Santa Catalina, 8-6
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 137 37 32
E-mail: martairanzo@avantcomunicacion.com
Web: www.avantcomunicacion.com



AVANZALIS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2009
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Estratégica y de operaciones

Breve descripción de la empresa: Consultoría Estratégica y de operaciones. En avanzalis ayudamos a empresas en procesos de fusiones y adquisiciones (M&A) a identificar sus Activos Latentes intangibles y a Valorarlos. Un complemento indispensable en la valoración tradicional de empresas, dado que la mayor parte del valor de una organización no está en los libros financieros. Nuestra metodología permite posteriormente poner en marcha las iniciativas que explotan estos Activos Latentes y obtienen su valor.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valencina
Mercado al que se dirige: Pymes

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Vicente Centelles
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ Cirilo Amoros, 92
Código Postal: 46004
Población: Valencia
Teléfono: 96 045 16 53
E-mail: vicente.centelles@avanzalis.com
Web: www.avanzalis.com



B*COACHING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2009
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Desarrollo personal y organizacional. Formación y Coaching.
Breve descripción de la empresa: Empresa orientada a la mejora, el crecimiento y el desarrollo de personas y empresas. Formación especializada en el desarrollo de habilidades emocionales, capacidades y resultados. Inteligencia emocional, liderazgo, cohesión y motivación de equipos, comunicación, negociación, coaching ejecutivo, dirección de personas y equipos. Posibilitamos una nueva realidad, desarrollando el potencial, el compromiso y las acciones necesarias para gestionar el cambio.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 1
Nº de técnicos permanentes C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Principales clientes: Personas y organizaciones

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Belen Navarro Velert
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Joaquin Costa, nº 8
Código Postal: 46005
Población: Valencia
Teléfono: 696 74 29 69
E-mail: belen@bcoaching.es
Web: www.bcoaching.es



BPLAN SOLUCIONES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 3
Municipios donde están ubicadas: L'Eliana, Puerto de Sagunto, Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Operador de Telecomunicaciones y Consultoría en servicios TIC.

Breve descripción de la empresa: Ofrecemos soluciones con la tecnología adecuada en el ámbito de las telecomunicaciones y tecnologías de la información y comunicación: Acceso a Internet Simétrico, consultoría en redes informáticas, servicios de outsourcing informático, virtualización de servidores, etc.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 16
Nº de técnicos permanentes C.V.: 10
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: Pymes, Grandes Empresas y Entidades Públicas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Joaquín Prieto Izquierdo
Cargo: Director Comercial
Dirección: C/ Pedrapiquers, nave 4 Pol. El Oliveral
Código Postal: 46394
Población: Ribarroja del Turia
Provincia: Valencia
Teléfono: 902 88 16 26
Fax: 96 269 81 70
E-mail: administracion@bp-lan.com
Web: www.bp-lan.com



BUSINESS CONSULTANCIES & INSURING, S. L.

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2001
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Altea, El Campello

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría financiera, mercantil, fiscal, contable, jurídica y gestión inmobiliaria
Breve descripción de la empresa: Empresa dedicada a la consultoría mercantil y fiscal, basada en la fiscalidad de España y otros países Europeos. Sus clientes, tanto personas físicas como empresas, son residentes en España y un amplio número de ellos no residentes, para los cuales realiza todo tipo de declaraciones y gestiones fiscales. También realizamos gestiones relacionadas con el sector inmobiliario y jurídico, para lo cual buscamos una fórmula financiera y fiscal lo más satisfactoria posible para nuestros clientes.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 9
Ámbito Geográfico de actuación: España, Bélgica, Países Bajos y Comunidad Económica principalmente.
Mercado al que se dirige: Empresas y particulares

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Sven Robert Willy Bruneel
Cargo: Administrador
Dirección: C/ Callitx, 4 – 3 C
Código Postal: 03590
Población: Altea
Provincia: Alicante
Teléfono: 96 584 48 38
Fax: 96 599 26 77
E-mail: info@businessconsultancies.com
Web: www.businessconsultancies.com



CAPITAL INTELECTUAL CREATIVO. CINC CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Castellón

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Creatividad, Innovación y Marketing Estratégico. Gestión de proyectos. Financiación pública a proyectos innovadores multisectoriales de ámbito regional, nacional e internacional
Breve descripción de la empresa: Servicios avanzados de consultoría en planificación estratégica, gestión de la innovación, marketing estratégico y financiación de I+D+i. Creatividad para la generación de ideas que aporten valor.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Regional
Mercado al que se dirige: Emprendedores, pymes y organizaciones
Principales clientes: Pymes del sector industrial y tecnológico, NTIC y comercio. Organizaciones empresariales

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Persona de contacto: Mayte Muñoz
Cargo: Directora
Dirección: C/ Dean Martin 46 entlo
Código Postal: 12004
Población: Castellón
Teléfono: 630 01 34 07
E-mail: info@capitalcreativo.es
Web: www.capitalcreativo.es



CDI LEAN MANUFACTURING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2009
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España:
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Paterna

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en el área industrial
Breve descripción de la empresa: Empresa dedicada a la consultoría en el área industrial y especializada en producción y logística interna. Aplicamos la filosofía Lean Manufacturing a nuestros proyectos. Realizamos actividades formativas en técnicas y herramientas Lean.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Pymes

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Francisco Martínez Morcillo
Cargo: Socio
Dirección: C/ Les Gavines, 2
Código Postal: 46980
Población: Paterna
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 137 13 90
Fax: 96 138 77 80
E-mail: info@cdiconsultoria.es
Web: www.cdiconsultoria.es



CERO GRADOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Profesional
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de arquitectura corporativa y gestión integrada de proyectos
Breve descripción de la empresa: CEROGRADOS es una empresa de servicios de arquitectura corporativa y gestión integrada de proyectos. Los campos en los que desarrolla su actividad son la arquitectura corporativa, el paisaje corporativo y la arquitectura efímera para eventos y campañas de comunicación. CEROGRADOS concibe, proyecta y construye los escenarios de la identidad integrada de empresas e instituciones en los que se desarrolla su dinámica interna (espacios del trabajo: relación entre empleados) y externa (espacios de la venta: relación entre la empresa y sus clientes). Todo ello respetando y potenciando los valores del entorno en el que se implantan, buscando siempre el equilibrio con el medio ambiente.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional.
Mercado al que se dirige: Servicios de arquitectura corporativa pública y servicios de diseño de espacios para empresas de comunicación.
Principales clientes: Ministerio de Administraciones Públicas, Generalitat Valenciana, CIEGSA, Ajuntament d'Aldaia, Fundación caja de arquitectos, Colegio Territorial de Arquitectos de Valencia, Grupo DUPEN-Dormitienda, CONTEXTO MODA Y COMUNICACIÓN, ORION GmbH, Momentos.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Carlos Ferrandis Guillén
Cargo: Director
Dirección: C/ Pintor Sorolla, 22 – 3B
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 395 28 49
E-mail: cerogradados@cerogradados.es
Web: www.cerogradados.es

CIVA RELACIONES PÚBLICAS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1988
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Alicante y Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Comunicación y Relaciones Públicas.

Breve descripción de la empresa: Empresa dedicada al asesoramiento en comunicación estratégica corporativa, Institucional, municipal y política. Desarrollo de planes de comunicación interna-externa. Gabinete de prensa, edición de publicaciones, diseño corporativo.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 16
Nº de técnicos asociados C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Comunidad Valenciana y Nacional
Principales clientes: Diputación de Valencia, Unibet, Grupo Emara, Fecoval, Ayuntamientos de Alboraya, Chiva, Catarroja, Alcalá de Xívert, Godelleta, Masamagrell, Teruel Convention Bureau.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Miguel Llopis Baeza
Cargo: Administrador Solidario
Dirección: Les Garrigues, 2-1
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 902 31 41 41
Fax: 96 394 48 91
E-mail: mllopis@civa-rrpp.com
Web: www.civa-rrpp.com

CONCEPTO ALTERNATIVO

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría estratégica de marketing

Breve descripción de la empresa: Consultoría estratégica de marketing y comunicación, gestión de staff de marketing externos, formación y branding.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 1
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresas y Administración

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: María Pocovi
Cargo: Socia Directora
Dirección: C/Paz, 23 - 4 - 4B
Código Postal: 46003
Población: Valencia
Teléfono: 629 67 40 48
E-mail: maria.pocovi@conceptoalternativo.com
Web: www.conceptoalternativo.com

CONSORTIA CONSULTORES (CARNICER Y PERETE)

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1995
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en internacionalización, alianzas estratégicas y licitaciones nacionales e internacionales
Breve descripción de la empresa: Asesoramiento global a empresas e instituciones a nivel técnico y comercial en sus procesos de internacionalización; Consultoría para la implantación permanente en los mercados exteriores; Asesoramiento jurídico-mercantil y selección de recursos humanos en el área de internacionalización; Asesoramiento y gestión para Licitaciones nacionales e internacionales; Promoción, creación y tutorización de alianzas y grupos empresariales para internacionalización, comercialización, logística, compras, etc., incluyendo asesoramiento legal, fiscal, recursos humanos, estrategia, marketing, etc.; Consultoría en alianzas estratégicas y consorcios para empresas e instituciones.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: España y extranjero
Mercado al que se dirige: Empresas de todos los sectores, organismos intermedios, cámaras de comercio, asociaciones empresariales, empresas públicas de promoción, escuelas de negocios, etc.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: David Carnicer y Julio Perete
Cargo: Socios Directores
Dirección: C/Moratín, 15 - 5
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 312 65 27 - 96 312 65 75
E-mail: info@consortia-consultores.com
Web: www.consortia-consultores.com

CONSULTING CAC & ASOCIADOS 2007, S. L. P.

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Profesional
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Peritaciones y administración Concursal. Planes de viabilidad
Breve descripción de la empresa: Consultoría en Gestión de Empresas y Nuevas Áreas de Negocio.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Carlos Arnal Coll
Cargo: Socio Director
Dirección: Paseo de la Alameda, 14 - 1º - 1ª y 2ª
Código Postal: 46010
Población: Valencia
Teléfono: 96 351 81 17
Fax: 96 351 19 28
E-mail: cac@coev.com
Web: www.consultingcac.com



CONSULTORES DE INNOVACIÓN ESTRATÉGICA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2009
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Innovación.
Breve descripción de la empresa: Apoyamos a la propiedad y dirección general para analizar y desarrollar, en su caso, nuevos modelos de gestión, de planificación, organización y de control, orientados a la continuidad de las actividades, a la mejora de su dimensión competitiva y a la optimización de sus recursos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de técnicos permanentes C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Alicante
Mercado al que se dirige: Pymes
Principales clientes: Empresas del calzado, Entidades empresariales.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Javier Manglano Sada
Cargo: Director General
Dirección: C/ Galileo Galilei, 12
Centro de Negocios
Código Postal: 03203
Población: Elche
Provincia: Alicante
Teléfono: 96 691 51 02 Ext. 5201
Fax: 96 568 35 30
E-mail: info@ciestrategica.es
Web: www.ciestrategica.es



COORDINA OERH

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2010
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Organización de Empresas y Recursos Humanos
Breve descripción de la empresa: Coordina Organización de Empresas y Recursos Humanos es una empresa consultora en la que ofrecen servicios integrales e integrados, diferenciados y de alta calidad.
Con un conjunto de profesionales de dilatada experiencia en diversos sectores y actividades empresariales, que desde 2005 se centra en ofrecer un concepto fundamentado en el conocimiento, experiencia, ilusión, compromiso, implicación y ganas de crecer como personas y profesionales, aplicándolo a todos y cada uno de los proyectos que desarrollan.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: CV y provincias limítrofes
Mercado al que se dirige: pyme y gran empresa de la Comunidad Valenciana

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Manuel Quilez Pardo
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ Font del Gerro, 65 bajo
Código Postal: 46980
Población: Paterna
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 182 54 45
E-mail: m.quilez@coordina-oerh.com
Web: www.coordina-oerh.com



COTO CONSULTING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2001
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Denia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Investigación de mercados y marketing para Comercio, Turismo y Ocio.
Breve descripción de la empresa: Consultoría Comercio y Turismo, investigación mercados y sociológica. Formación, calidad, planes de empresa y estratégicos

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 9
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana, España, Portugal, Ucrania, Rumania y Latinoamérica.
Mercado al que se dirige: Retail-Comercio minorista (pymes, asociaciones, cadenas, franquicias, ayuntamientos, Centros Comerciales). Turismo (promotores, ayuntamientos, cadenas hoteleras) Administración Pública, pymes, agencias de publicidad y medios.
Principales clientes: Pymes minoristas, cadenas, Centros Comerciales, Operadores, Franquicias. Ayuntamientos, Asociaciones, Federaciones de empresarios

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Pedro Reig Catalá
Cargo: Gerente de área
Dirección: Plaza Mariano Benlliure, 2 - 2ª
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 394 2775
Fax: 96 344 81 31
E-mail: coto@cotoconsulting.com
Web: www.cotoconsulting.com



CONSULTORES DE PRODUCTIVIDAD LOGÍSTICA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1997
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Dirección, Consultoría de Producción, de Formación Empresarial
Breve descripción de la empresa: Consultoría especialista en el área de planificación, gestión y mejora de las organizaciones empresariales, así como en la productividad, internacionalización selectiva de los procesos industriales y políticas de incentiación y mejora de los RR HH en los entornos industriales.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 12
Nº de técnicos permanentes C.V.: 10
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Grandes Empresas, Pymes, Asociaciones empresariales e Institutos Tecnológicos.
Principales clientes: Marina D'Ori, Istoval, S.A., Deutz Diter, S.A., Industrias Ochoa, S.L., Pramac Ibérica, S.A., Rafael Hinojosa, S.A., Papelera de Canarias, S.A., DAPSA, Grupo Faurecia, Grupo Boluda, Schefenacker, S.A.U., Bosal España, S.A., Ford España, ElPozo, Campofrío, S.A.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Ignacio Cort Cañizares
Cargo: Socio Fundador
Dirección: C/ Joaquín Costa, 54-5-14
Código Postal: 46006
Población: Valencia
Teléfono: 96 334 11 82
Fax: 96 374 88 97
E-mail: cpl@cpl-consulting.com
Web: www.cpl-consulting.com



CULDESAC

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1
Ubicación resto de sedes: Madrid

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Branding, Publicidad y Diseño
Breve descripción de la empresa: CuldeSac se desarrolla ideas creativas con el único propósito de agregar valor a las marcas y los negocios. Nuestro carácter claramente innovador, muestra una metodología única basada en una combinación de diseño de la estrategia, creatividad y diseños innovadores que nos permite crear proyectos homologados.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 13
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional e Internacional
Mercado al que se dirige: Aston Marin Lagonda, Empark S.A. (Aena), La Vagüada, Tiffany's y Cuadernillos Rubio

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juan Antonio Poveda Gil
Cargos: Administrador
Dirección: C/ Gabriel y Galán, 9 bajo
Código Postal: 46017
Población: Valencia
Teléfono: 96 328 47 61
Fax: 96 328 47 62
E-mail: administracion@culdesac.es
Web: www.culdesac.es



DADA PUBLICIDAD

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Marketing Publicitario
Breve descripción de la empresa: Dadá es una agencia de publicidad formada por profesionales del Marketing, Publicidad y Diseño. El trabajo en equipo y la suma de estas disciplinas aportan a cada proyecto ese plus necesario para marcar la diferencia. Nuestra misión es ser un proveedor que te haga cumplir los objetivos de comunicación: mejorar tu imagen, incrementar tus ventas, posicionar tu marca, crear nuevas líneas de negocio, lanzar nuevos productos, atacar nuevos mercados y fidelizar a tus clientes.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 5
Nº de técnicos permanentes C.V.: 5
Nº de técnicos asociados C.V.: 1
Ámbito Geográfico de actuación: Comunitat Valenciana
Principales clientes: Valmor Sport, BAYER, EMO, IMEX, ICEMI, DORNA, Fundació del València Club de Fútbol, SPA AQUA SERVICE

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Enrique Pernía Pertegaz
Cargo: Director
Dirección: Plaza Poeta Vicente Gaos, 13 b- izq
Código Postal: 46021
Población: Valencia
Teléfono: 96 329 92 90
Fax: 96 338 6201
E-mail: enrique@dadapublicidad.es
Web: www.dadapublicidad.es



DELOITTE

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1982
País de Origen: España
Provincia de Origen: Madrid
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Madrid
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 20

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Auditoría, Consultoría, RRHH
Breve descripción de la empresa: Orientados hacia la excelencia empresarial, la formación, la promoción e impulso de nuestro capital humano y a mantener el reconocimiento como la firma de servicios profesionales que da el mejor servicio a sus clientes. Contamos con más de un siglo de experiencia en prestar servicios profesionales con idénticos estándares de calidad en cualquier lugar del mundo, además de en las principales economías. Asesoramos a nuestros clientes sobre cómo llevar a cabo una práctica de negocio responsable y rentable, manteniendo un equilibrio social, medioambiental y financiero.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 197

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Daniel Miquel Peidro
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. Aragón, nº 30 - planta 10
Código Postal: 46022
Población: Valencia
Teléfono: 96 307 09 00
Fax: 96 307 09 60
E-mail: dmiquel@deloitte.es
Web: www.deloitte.es



DEMOS GLOBAL NETWORK

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes (excluyen España): Italia, USA, Colombia, México, El Salvador, Republica Dominicana, Perú

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultores Internacionales y Expertos Regulatorios en Productos y Servicios hacia los EE.UU
Breve descripción de la empresa: Abogados, Consultores Internacionales y Expertos Regulatorios en Productos y Servicios hacia los EE.UU en temas federales y estatales. Firma internacional especializada en temas de alianza estratégicas con los EE.UU Expertos certificados para temas regulatorios en la exportación de bienes y servicios hacia los EE.UU y requisitos técnicos de los productos antes el gobierno federal de los EEUU y los estados.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Organismos Regionales de promoción exterior, empresas multinacionales, Pymes

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Tanía Martínez
Cargo: Socio Director
Dirección: Avda. Cortes Valencianas, 39- piso - 1º
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 119 96 68
Fax: 96 112 59 36
E-mail: tm@demosglobal.es
Web: www.demosglobal.es



DEV NULL

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Alfafar

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría y Desarrollo de soluciones software

Breve descripción de la empresa: Somos una consultora tecnológica especializada en el desarrollo de soluciones de negocio y servicios para el mundo On-line, siendo nuestra bandera el trabajo personalizado para cada cliente, con el objetivo de la mejora de la competitividad de los mismos. Estamos representados en los sectores Industrial, Energías Renovables, Entidades Financieras o Administraciones Públicas, por citar algunos ejemplos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8 / 10
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Empresas e Instituciones
Principales clientes: Empresas e Instituciones
Certificados de calidad: ISO 9000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Adolfo Vanaclocha Lorente
Cargos: Gerente
Dirección: Plaza Alquería de la Culla 4, Oficina 402
Código Postal: 46190
Población: Alfafar
Provincia: Valencia
Teléfono: 902 07 09 46
E-mail: info@devnull.es
Web: www.devnull.es



DIANA SOFTWARE SOLUTIONS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1998
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Análisis de Negocios (Business Intelligence)

Breve descripción de la empresa: Consultoría especializada en proyectos de Business intelligence para todo tipo de compañías y sectores, con una experiencia de más de 10 años en implantaciones y más de 50 proyectos desarrollados

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 16
Nº de técnicos permanentes C.V.: 12
Nº de técnicos asociados C.V.: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresas de todo tipo de sector y actividad con necesidad de analizar información y toma de decisiones

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Francisco Diana Gómez
Cargo: Director General
Dirección: C/ Uruguay, 13 - Of. 705
Código Postal: 46007
Población: Valencia
Teléfono: 902 154 156
Fax: 902 154 156
E-mail: francisco.diana@diana.net
Web: www.diana.net



DISEÑO Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

Grupo: Ifedes
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1999
País de Origen: Valencia
Provincia de Origen: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Agencia de Marketing, Diseño y Comunicación

Breve descripción de la empresa: Empresa dedicada al desarrollo y materialización de los productos de marketing y comunicación como planes de comunicación, planes de medios, campañas publicitarias, material corporativo, soportes de publicidad, publicaciones impresas y boletines electrónicos, gabinete de prensa, gabinete de comunicación 2.0, estrategia, marketing y comunicación online, etc

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 8
Nº de técnicos asociados C.V.: 8
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Nacional
Principales clientes: Adecco, Cuquito, Abordo, Luanvi, Game Stop, Acciona Inmobiliaria, Chocolates Valor, AIJU, Federación de Cajas Rurales, CEEI-Valencia, Casmara, October, Renomar, Suministros Mircomar, TISSAT, Grupo Aplitec, Ortoprono, Grupotec, Fundación Deportiva Municipal, Anian Cosmetics, Quimicamp, etc.
Certificados de calidad: ISO 9001/2000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Raúl Ferrús Domingo
Cargo: Director de Cuentas
Dirección: C/ Quart, 104
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 315 20 62
Fax: 96 391 01 16
E-mail: info@dicom-e.com
Web: www.dicom-e.com



DIRECCIONA FORMACIÓN Y CONSULTORÍA, S. L.

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría y Formación
Breve descripción de la empresa: Formación a medida para empresas y organismos públicos, proyectos de consultoría

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 7
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresas y organismos públicos

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Eva Alonso - M^a Dolores Martínez
Cargo: Socios-Administradores
Dirección: C/ General Urrutia, 75 - 5º pta. G
Código Postal: 46013
Población: Valencia
Teléfono: 96 350 42 65
E-mail: direcciona@direcciona.net
Web: www.direcciona.net



DM CONSULTING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2003
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Organización
Breve descripción de la empresa: Consultora especialista en proyectos de organización para pymes.
Servicios de Consultoría Específica:

- Definición de planes estratégicos
- Diagnóstico Organizativo
- Definición e implantación de planes de Marketing y Ventas
- Definición e implantación de planes de Internacionalización
- Definición e implantación de planes de Innovación
- Implantación de sistemas de calidad (ISO 9000, 14000, 22000, ETC..)
- Franquicias

Servicios de Externalización:

- Apoyo a la gestión
- Servicios de asesoramiento y externalización de los departamentos Financieros y Administración
- Externalización y apoyo al Departamento de Calidad

Servicios Complementarios:

- Gestión de Ayudas y Subvenciones
- Selección de personal
- Formación específica

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 5
Nº de técnicos asociados C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones
Certificados de calidad: ISO 9001 ISO 14000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: David Mor Vila
Cargo: Director
Dirección: C/ Quart, 104 - 1º
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 333 61 91
Fax: 96 391 01 16
E-mail: davidmor@grupodm.com
Web: www.grupodm.com



ECRAN COMUNICACIONES MULTIMEDIA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Marketing online, desarrollo web, huella online, social media, aplicaciones interactivas, audiovisuales...
Breve descripción de la empresa: Ayudan a desarrollar la presencia de tu marca en Internet, es decir, a gestionar todo lo que se ve y se dice sobre ella en la Red: tu Web, tus banners, tu blog, tu página en Facebook, tus vídeos en YouTube... Y, a todo eso, ellos lo llaman huella online. Hoy en día ya no es suficiente construir un sitio web, posicionarlo en buscadores y esperar a que los clientes lo visiten. Cada vez más es el usuario-consumidor quien tiene el control y quien es capaz de obtener información en la red sobre una marca a partir de diferentes fuentes, muchas de ellas no controladas por la marca en sí. Por eso es importante orientar estratégicamente la huella online de una marca. Porque tu huella online es una herramienta muy útil para atraer a tu público, convertirlo en tu cliente y transformarlo en prescriptor de tu marca.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 13

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Gerardo Roger Pérez de Lucía
Cargo: Administrador único
Dirección: C/ Adressadors 13 pta 2
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 394 18 38
Fax: 96 045 00 36
E-mail: ecran@ecran.es
Web: www.ecran.es



EMEKA COMUNICACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Unipersonal
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Castellón

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Comunicación publicitaria y corporativa
Breve descripción de la empresa: Empresa dedicada a la comunicación publicitaria y corporativa, con un alto aporte creativo.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: España
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: El mercado al cual nos dirigimos es toda empresa con necesidades de comunicación, así como el mercado de intermediación entre estas y nosotros.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: José Luis Almenar
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Cerdán de Tallada, 2 A entlo.
Código Postal: 12004
Población: Castellón
Teléfono: 96 406 29 29
Fax: 96 405 79 84
E-mail: joseluis@emeka.es
Web: www.emeka.es



ENCAMINA

Grupo: Grupo Encamina
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2000
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Puerto de Sagunto
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Servicios consultoría tecnológica
Breve descripción de la empresa: ENCAMINA es una consultora tecnológica, que ofrece soluciones y servicios pensados en colores para el mundo web y 2.0. de la empresa y del ámbito host. ENCAMINA piensa en colores como un ejercicio de ingenio y creatividad que persigue propuestas alternativas, a la vez que efectivas, para facilitar el éxito de sus proyectos mediante la aportación de conocimiento especializado, de forma innovadora, metodológica, flexible, cercana y entusiasta.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 38
Nº de técnicos permanentes C.V.: 31
Mercado al que se dirige: Organizaciones avanzadas tecnológicamente en los sectores de Banca y Seguros, FEDAS, Administraciones Públicas y PYMES Avanzadas, siempre que estas estén verdaderamente vivas (que quieren perdurar, adaptarse al futuro, desarrollarse y mejorar, de forma entusiasta y a la vez sostenible).
Principales clientes: El cliente objetivo de ENCAMINA es una organización grande con una cultura ya instalada de nuevas tecnologías, orientación al cliente y continuidad en el desarrollo de proyectos tecnológicos
Certificados de calidad: ISO 9001/2000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Olga Lupiáñez Maestro
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. Jerónimo Roure, 49. Polígono INGRUINSA
Código Postal: 46520
Población: Puerto de Sagunto
Provincia: Valencia
Teléfono: 90219 68 93 - 96 269 80 64
Fax: 96 269 80 63
E-mail: encamina@encamina.com
Web: www.encamina.com

EnGloba.

GRUPO ANTALA MEDIA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2000
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): Madrid y Murcia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Servicio de comunicación
Breve descripción de la empresa: Grupo empresarial especializado en la creación y desarrollo de programas integrales en marketing y comunicación. Publicidad convencional y online, marketing, branding, producción gráfica y eventos

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 55
Nº de técnicos permanentes C.V.: 12
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: José Adolfo Vedri-Castellano Bellot
Cargo: Director General
Dirección: C/ Gobernador Viejo, 29
Código Postal: 46003
Población: Valencia
Teléfono: 902 76 07 55
Fax: 96 315 89 10
E-mail: info@engloba.net
Web: www.engloba.net



EQUIPO HUMANO

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2000
País de Origen: España
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Provincia de Origen: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Recursos Humanos
Breve descripción de la empresa: Equipo Humano es una empresa valenciana que inició su actividad en el año 2000 y con una clara vocación de servicio hacia la PYME. Nuestra misión es ofrecer soluciones integrales en materia de Recursos Humanos en las áreas de consultoría, outdoor training, formación y selección de personal. Nuestro objetivo es aumentar la competitividad de las empresas a través de la optimización de sus recursos más valiosos: las personas. Para ello, contamos con un excelente grupo de profesionales especializados que le proporcionarán una atención personalizada y orientada a conseguir los mejores resultados.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 14
Nº de técnicos permanentes C.V.: 14
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: José Enrique García Llop
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. del Cid, 10
Código Postal: 46018
Población: Valencia
Teléfono: 96 346 85 80
Fax: 96 346 85 82
E-mail: jegarcia@equipohumano.net
Web: www.equipo humano.net



ERATEMA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1985
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia y Barcelona
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Estudios de mercado
Breve descripción de la empresa: Investigación de mercados.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 18
Nº de técnicos permanentes C.V.: 7
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: M^a José Mainar Puchol
Cargo: Directora
Dirección: Avda. Barón de Cárcer, nº 34-4 planta.
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 382 62 84
Fax: 96 382 62 87
E-mail: info@eratemala.com
Web: www.eratemala.com



ESFERA CORPORACIÓN DE NEGOCIOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2003
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Alicante y Alcoy
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría
Breve descripción de la empresa: Esfera de Negocios es una empresa caracterizada por prestar servicios con un enfoque muy práctico que aportan resultados a la empresa en el ámbito de la comercialización, innovación, financiación y organización. El objetivo de nuestro equipo de expertos es el crecimiento de los negocios de nuestros clientes y en este sentido trabajamos para ayudarles a:

- Mejorar los procesos.
- Acceder a nuevos mercados.
- Desarrollar nuevos productos.
- Dinamizar y crear nuevas oportunidades.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 10
Nº de técnicos permanentes C.V.: 9
Nº de técnicos asociados C.V.: 11
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes, grandes empresas, entidades sin ánimo de lucro y Administración.
Principales clientes: Más de 200 empresas a nivel nacional, 10 entidades sin ánimo de lucro y 12 organismos de carácter público

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: María Vilaplana Aparicio
Cargo: Responsable Marketing
Dirección: C/ Tirant lo Blanc, 2 A
Código Postal: 03804
Población: Alcoy
Provincia: Alicante
Teléfono: 96 652 28 36 / 96 644 03 26 / 96 652 26 70
Fax: 96 652 28 36
E-mail: info@esferadenegocios.com
Web: www.esferadenegocios.com



ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Elche, Valencia.
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 11
Ubicación resto de sedes: Madrid, Zaragoza, Sevilla, Valladolid, Málaga, Barcelona, Pamplona, Murcia, Palma de Mallorca, A Coruña, Oviedo y Bilbao

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Servicios Profesionales
Breve descripción de la empresa: Compañía de servicios profesionales con casi 20 años de experiencia en el mercado nacional y 75 profesionales del más alto nivel, dedicados a la Consultoría de Dirección, a la mejora de la Productividad y a la Mejora Organizacional. Desarrollamos proyectos en las áreas de Planificación Estratégica, Cuadro de mando Integral, incluyendo un software propio de Business Intelligence Smile (Strategic management Information & Learning Environment / Sistemas de Información para la Gestión y el Aprendizaje Estratégico) Autoevaluación EFQM, Gestión de la Innovación, Recursos Humanos, Gestión por Procesos, Lean/Seis Sigma, Gestión Ambiental, Responsabilidad social Corporativa, Mejora de la Productividad, etc.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 49 plantilla + 18 colaboradores (Toda España)
Nº de técnicos asociados C.V.: 17
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Todos los sectores
Principales clientes: Más de la mitad del IBEX 35
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Joaquín Membrado Martínez
Cargo: Presidente - Director General
Dirección: C/ San Vicente, 22 - 6º
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 352 06 25
Fax: 96 352 11 61
E-mail: jmembrado@estrategiaydireccion.com
Web: www.estrategiaydireccion.com



EVERIS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Unipersonal
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 9
Ubicación resto de sedes: A Coruña, Barcelona, Bilbao, Ciudad Real, Las Palmas de Gran Canaria, Madrid, Sevilla, Valladolid, Zaragoza.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Tecnológica y Estratégica
Breve descripción de la empresa: Everis es una consultora multinacional que ofrece soluciones de negocio, estrategia y desarrollo, mantenimiento de aplicaciones tecnológicas y outsourcing. La consultora cubre los sectores de telecomunicaciones, entidades financieras, industria, útiles y energía, banca, seguros, Administraciones Públicas, media y sanidad. En la actualidad everis opera en varios países de Europa, Estados Unidos y Latinoamérica y cuenta con más de 10.000 profesionales.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: CV y Murcia (Levante) 700
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Adela Silla Martínez
Cargo: Responsable de Marketing y Comunicación Comunidad Valenciana
Dirección: Avda. Cortes Valencianas, 39 - 9º C
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 347 73 73
E-mail: adela.silla.martinez@everis.com
Web: www.everis.com



FACTORYWEB

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1998
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Nº de Sedes en España (no C.V.): 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Ubicación resto de sedes: Madrid, Córdoba y A Coruña

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Diseño y programación Web. Marketing-Online.
Breve descripción de la empresa: Desarrollo Web (Diseño y Programación Web) realizando servicios de Marketing Online. Proporcionan servicios integrales de Internet a Empresas. Community Manager para empresas. Especialistas en Publicidad en Google, Facebook y Twitter.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 13
Nº de técnicos permanentes C.V.: 9
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: Empresas
Principales clientes: 650 pymes en toda España.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juan Antonio Galindo Torres
Cargo: Director de Tecnología
Dirección: C/ Palleter, 47 - 2
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 382 65 85
Fax: 96 382 62 28
E-mail: jagalindo@factoryw.com
Web: www.factoryweb.es



FALCÓ BLANC

Grupo: Nuestro Bosque, S. L.
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 8
Ubicación resto de sedes: Madrid, Zaragoza, Valladolid, Málaga, Barcelona, Pamplona, Murcia, Baleares

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultora de la solución CO2zero
Breve descripción de la empresa: Consultora oficial de la de la certificación Co2zero de las empresas y eventos que quieran calcular compensar y reducir sus misiones de Co2 con la posibilidad de realizar inversiones en Maderas Nobles o Instalaciones Energéticas que compensen sus emisiones con la posibilidad de hacer consultorías gratuitas de como ahorrar y ser más competitivos siendo además más responsables socialmente, por ello reciben la Acreditación Co2zero, Verificada técnicamente por los Institutos Tecnológicos autorizados.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 10. Consultores autorizados en Gandía, Sueca y Quart de Poblet.
Ámbito Geográfico de actuación: Europa
Mercado al que se dirige: Empresas y autónomos
Principales clientes: Germaine de Capuccini, Solobat, Sys Domótica
Certificados de calidad: CO2zero

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Josep Albiniana Ferrando
Cargo: Gerente
Dirección: C/ San José de Calasanz, 2 - pta. 2
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 902 74 74 46
E-mail: info@co2zero.es
Web: www.co2zero.es



FILMAC CENTRE

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1991
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Desarrollo web y Agencia online

Breve descripción de la empresa: Agencia de comunicación global. Ideamos, diseñamos y ponemos en marcha proyectos de comunicación y estrategias de marketing online. Nuestra filosofía se basa en la creatividad y en el uso racional de la tecnología.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 40
Nº de técnicos permanentes C.V.: 33
Nº de técnicos asociados C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Carlos Navarro Llopis
Cargo: Director
Dirección: C/ Guillén de Castro, 31 - Bajo - Derecha.
Código Postal: 46007
Población: Valencia
Teléfono: 96 394 11 99
Fax: 96 352 99 28
E-mail: filmac@filmac.es
Web: www.filmac.es



FORINTEC

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1995
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría, Formación, Innovación.

Breve descripción de la empresa: Somos un equipo multidisciplinar de profesionales que ofrece servicios avanzados de Consultoría, Formación e Innovación, para la dirección y gestión competitiva en el ámbito empresarial, a través de 7 áreas:

- Planificación estratégica y gestión de la innovación.
- Marketing, desarrollo comercial e internacionalización
- Gestión económico financiera e interim management
- Consultoría de Recursos Humanos y de organización
- Gestión del talento, selección y formación por competencias profesionales
- Sistemas de gestión certificables
- Organización industrial, costes y productividad.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 20
Nº de técnicos permanentes C.V.: 18
Nº de técnicos asociados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes, grandes empresas, entidades no lucrativas y Administración Pública.
Principales clientes: 300 pymes de la Comunidad Valenciana, 20 entidades sin ánimo de lucro de carácter empresarial y 10 organismos públicos de ámbito autonómico y local.
Certificados de calidad: 11 líneas de servicio certificadas por AENOR (ISO 9001/2008)

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Javier Manglano Sada
Cargo: Director General
Dirección: C/ Pintor Sorolla, nº 35 - pta. 1
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 394 18 95
Fax: 96 394 25 16
E-mail: info@forintec.es
Web: www.forintec.es



FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de Sedes en España (no C.V.): 4
Ubicación del resto de sedes: Madrid, Barcelona, Bilbao, Sevilla

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría especializada en la creación y desarrollo de fuerzas de Venta y canales de distribución a través de procesos de Asesoría-Consultoría, Formación-Entrenamiento y Evaluación-Selección de los mejores perfiles Comerciales y de Dirección de Ventas.

Breve descripción de la empresa: Consultoría especializada en el área comercial y en su Sistema Propio de Cumplimiento de Objetivos (SCO). Este sistema garantiza a todos sus clientes un incremento de sus ventas entre un 10% y un 30% y de sus márgenes entre un 5% y un 10%, trabajando todo tipo de venta, productos, segmentos y canales.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 40
Nº de técnicos permanentes C.V.: 15
Nº de técnicos asociados: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional.
Mercado al que se dirige: Grandes cuentas y Pymes.
Principales clientes: Vodafone, Grupo Vocento, CEU San Pablo, ESTEMA, INEDE,

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Machín Martínez
Cargo: Director Ejecutivo
Dirección: C/ Pintor Sorolla, 19
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 902 51 74 47
Fax: 96 352 27 47
E-mail: info@fuerzacomercial.es
Web: www.fuerzacomercial.es



GB CONSULTORES FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1990
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Empresas y organizaciones en los ámbitos económicos, financieros, tributarios, organizativos, de gestión y dirección así como la internacionalización de empresas.

Breve descripción de la empresa: Desarrolla su actividad en los campos de la Dirección estratégica, gestión financiera, Organización y sistemas de información y asesoramiento y consultoría tributaria. Utilizando herramientas de gestión como el Balanced Scorecard (Cuadro de Mando Integral), Consultoría Financiera tanto desde el punto de vista del diagnóstico como en los procesos de Planificación Financiera y fiscal y, de creación de valor. Asimismo, realiza distintas acciones de formación en las áreas de Planificación, Estrategia, Control de Gestión y Económico-Financiera en distintas escuelas de negocios y centros de formación de postgrado y, es colaborador habitual en diversas publicaciones financieras. Dispone de un área específica para la internacionalización de empresas.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 7
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana y en distintas Comunidades Autónomas.
Mercado al que se dirige: Empresas Públicas y Privadas y todo tipo de organizaciones
Principales clientes: Empresas y Organismos Públicos.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Gonzalo J. Boronat Ombuena
Cargo: Director General
Dirección: C/ Ribera, nº 7 - 1 - 1ª
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 353 13 60
Fax: 96 353 90 06
E-mail: g.boronat@boronatconsultores.com
Web: www.boronatconsultores.com



GESEM, CONSULTORES LEGALES Y TRIBUTARIOS

Grupo: Gesem
Forma Jurídica: Sociedad Anónima
Año de Implantación en la C.V.: 1962
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 4
Ubicación resto de sedes: Madrid, Burgos y Palma de Mallorca

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoría y consultoría de empresas
Breve descripción de la empresa: Asesoría y consultoría de empresas, Auditoría, sistemas, laboral.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 35
Nº de técnicos permanentes C.V.: 18
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Nacional
Principales clientes: Bronces Mestre, S.A., Transporte Campillo, S.A., Envases Industriales Marti, S.A., IVEX, etc.
Certificados de calidad: ISO 9001:2008.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Carmelo Almerich Pérez
Cargo: Director
Dirección: Guillem de Castro 65 - 2º - 4º
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 392 16 07
Fax: 96 392 04 80
E-mail: calmerich@gesem.com
Web: www.gesem.com



GFK EMER AD HOC RESEARCH

Grupo: GfK
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1975
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 2
Ubicación resto de sedes: Barcelona, Madrid, Lisboa, Oporto

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Estudios de mercado
Breve descripción de la empresa: Estudios de mercado y opinión. Consultoría de Marketing

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 200
Nº de técnicos permanentes C.V.: 30
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional.
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Isabel Arcas Pérez
Cargo: Directora de Estudios
Dirección: Pza. Tetuán, 1
Código Postal: 46003
Población: Valencia
Teléfono: 96 352 07 67
Fax: 96 394 05 67
E-mail: isabel.arcas@gfk-emer.com
Web: www.gfk-emer.com



GHEISA & GOLF CONSULTING

Grupo: Gheisa
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1989
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Sedavi

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Golf y Turismo
Breve descripción de la empresa: Gheisa & Golf Consulting es una Consultoría de Golf. Estamos especializados en el diseño y ejecución de acciones relacionadas con el golf, y en la combinación de esta actividad con el turismo, con capacidad de actuación nacional e internacional. Desarrollo de planes estratégicos de golf, lanzamiento y comercialización de destinos turísticos, resorts, campos de golf. Gestión de eventos y torneos. Organización de actos relacionales y de fidelización de clientes. Asesoramiento en el uso del golf como herramienta de marketing. Conferencias, cursos en materia de golf y turismo. Hemos desarrollado acciones en más de 10 países, y conocemos personalmente el escenario de golf en los 20 mercados de mayor importancia. Contamos con un equipo humano cualificado para cada una de las diversas áreas de la consultoría, desde el análisis y planificación hasta la ejecución de un evento o proyecto de golf.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Global
Mercado al que se dirige: Organizaciones, Grandes Empresas, Pymes, Administraciones e Instituciones Públicas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Eva Castelló García
Cargo: Directora de Proyectos
Dirección: C/ Padre Luis Mendez, 10
Código Postal: 46910
Población: Sedavi
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 196 19 00
Fax: 96 396 53 69
E-mail: eva.castello@gheisagolfconsulting.es
Web: www.gheisagolfconsulting.es



GLOBAL METANOIA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Paterna

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría e Ingeniería de Software
Breve descripción de la empresa: Empresa que combina las capacidades de consultoría en Desarrollo Organizacional, Gestión de la Innovación y Gestión del Conocimiento con la Ingeniería de Software para generar productos y servicios que contribuyan a la mejora de la competitividad de sus clientes. Su misión es apoyar a las organizaciones e instituciones innovadoras a crear valor mediante el desarrollo de productos y servicios que, basados en la consultoría de procesos y la ingeniería del software soporten, creativamente, sus procesos de gestión de la innovación tecnológica, organizacional y social.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 7
Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional e Internacional
Mercado al que se dirige: Organizaciones e Instituciones Innovadoras
Principales clientes: Pymes, Administración Pública y Centros Tecnológicos

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Inanna Catalá Miguel
Cargo: Socia - Directora
Dirección: Avd. Juan de la Cierva 27 - 4ª - edificio Wellness 2 - Parque Tecnológico
Código Postal: 46980
Población: Paterna
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 136 78 95
Fax: 96 136 78 99
E-mail: imcatala@globalmetanoia.com
Web: www.globalmetanoia.com



GNOBO COMUNICACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Publicidad, Comunicación y Diseño

Breve descripción de la empresa: gnobo es una empresa de comunicación especializada en crear y consolidar el YO de empresas, entidades, productos y personas

- gnobo te ayuda a crear y optimizar el YO de tu marca o empresa, plasmándolo en un abanico de códigos comunicacionales propios y únicos
- gnobo te asesora para que tu comunicación sea estratégicamente coherente, definiendo el qué, el dónde, el cuándo y el cómo comunicar para lograr los objetivos deseados
- gnobo crea para ti experiencias de comunicación únicas en todo tipo de canales, medios y soportes, online y offline

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Javier Manglano Sada
Cargo: Gerente
Dirección: Pintor Sorolla, 35 - pta. 1
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 394 18 95
Fax: 96 394 25 16
E-mail: info@gnobo.es
Web: www.gnobo.es



GÓMEZ DE LA FLOR ABOGADOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1985
Provincia de Origen: Valencia
País de Origen: España
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): Madrid y Barcelona.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesores de Empresas
Breve descripción de la empresa: Asesoramiento laboral, fiscal, contable, jurídico, consultoría, Asesoramiento en el marco de inspecciones, Derecho societario, Fusiones y adquisiciones, negociaciones, Procedimientos concursales, Derecho de la Seguridad Social, Derecho del Trabajo, Patentes y marcas, Ley de Protección de datos, Área especializada en valoración médica-jurídica laboral (incapacidades), Área especializada en coordinación en Prevención Riesgos Laborales, Absentismo, Área especializada en productos de vida, planes de empleo y mejoras de la Seguridad Social, Área especializada en Subcontratas, Área especializada en asesoramiento/gestión de Recursos Humanos: (formación, Evaluación del desempeño, Clima Laboral, Definición puesto, Análisis Retribución, Retribución a la carta), Auditoría Laboral.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresas públicas y privadas.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: M^a Eugenia Gómez de la Flor García
Cargo: Gerente
Dirección: C/Xàtiva, 6-1
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 353 19 18
Fax: 96 353 24 26
E-mail: gomezdelafior@gomezdelafior.com
Web: www.gomezdelafior.com



GRUPO INNOVA

Grupo: Grupo Innova
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1989
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de organización, Calidad y tecnologías de la información.

Breve descripción de la empresa: Grupo Innova, es una empresa de consultoría de ámbito multidisciplinar. Trabaja principalmente en la comunidad valenciana, aunque extiende sus servicios hacia Cataluña y Murcia. La característica principal que la define es la realización de trabajo personalizado siempre a medida y a las necesidades del cliente. Los campos de actuación principales son: la consultoría de organización y dirección estratégica, la consultoría de gestión de la calidad y medioambiente, y finalmente la consultoría en tecnologías de la información, en la que se incluyen desarrollos a medida del cliente y suministro de paquetes informáticos estándar. Implantación de la Ley Orgánica de Protección de Datos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 10
Nº de técnicos permanentes C.V.: 10
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana, Cataluña, Murcia
Mercado al que se dirige: Empresas e Instituciones
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Ernesto Beltrán Morey
Cargo: Responsable de Proyectos
Dirección: Paseo Germanias, 12 bajo
Código Postal: 46870
Población: Ontinyent
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 291 11 59
Fax: 96 191 08 88
E-mail: ernesto.beltran@grupoinnova.org
Web: www.grupoinnova.org



HEPTA- CONSULTORÍA DE PERSONAS Y PUESTOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1997
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Comunidad Valenciana
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 2
Ubicación resto de sedes: Sevilla, Santa Cruz de Tenerife

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría RRHH.
Breve descripción de la empresa: Consultoría de RRHH: Áreas de Formación y Desarrollo. Coaching. Consultoría de Procesos, Selección de Personal y Head Hunting y Proyectos de I+D. Comunicación y Estudios de Mercado Cualitativos. Realización de Proyectos Europeos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 8
Ámbito Geográfico de actuación: España y Marruecos
Mercado al que se dirige: Pymes, mediana y gran empresa, organizaciones empresariales y administración
Principales clientes: Industrias Saludes, Red de CdT's, Agencia de Turismo, Dir. Gral. De Comercio, Ayuntamientos, FEDECO, COVACO, Telefónica, FEVECTA, FECOMA, AVACU, RuralCaja, Gobierno Canario, Gobierno de La Rioja, Grupo SONAE
Certificados de calidad: En proceso

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Alfredo Oller Prieto
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Garrigues, 2-6
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 394 33 45
Fax: 96 394 35 42
E-mail: hepta@heptaconsultores.com
Web: www.heptaconsultores.com



Hermes Ingeniería

HERMES INGENIERIA DE LAS COMUNICACIONES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en TELECOMUNICACIONES, desarrollo de software, Voz IP, Reconocimiento de Voz, Redes WAN.

Breve descripción de la empresa: Consultoría de telecomunicaciones, especialista en diseño y desarrollo de sistemas de atención automática, implantación y despliegue de redes de comunicaciones entre sedes

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 13
Nº de técnicos permanentes C.V.: 13
Ámbito Geográfico de actuación: España y Europa
Mercado al que se dirige: Mediana y Gran Empresa de los sectores industrial, Servicios, Logística, Entidades Públicas, Sanidad

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Manuel Bou Ponce
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Guardia Civil, 23 - bajo 8A
Código Postal: 46020
Población: Valencia
Teléfono: 902 01 08 02
E-mail: info@hermes-ingenieria.es
Web: www.hermes-ingenieria.es



Consultores de Comunicación

HM & SANCHIS CONSULTORES DE COMUNICACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1988
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Elda
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 4

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de comunicación corporativa

Breve descripción de la empresa: Consultoría de Comunicación Corporativa con más de 20 años de experiencia cuyos principales servicios son:
• Elaboración y ejecución de Planes de Comunicación.
• Asesoría de Comunicación Integral: Cultura, Identidad, Comunicación Externa, Comunicación Interna, Relaciones Públicas, Publicidad, Patrocinio y Lobby.
• Planificación y realización de campañas puntuales de Comunicación (acciones concretas).

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 9
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Pymes, centros de investigación, autónomos, grandes empresas, organismos públicos, partidos políticos, ONG's, asociaciones, centros de negocios, centros educativos, corporaciones, instituciones, fundaciones...

Principales clientes: Empresas de sectores como: logística, transporte, I+D+i, construcción, servicios, financiero, juguetero, medio ambiente, energía, tecnología, sanitario, consultoría, jurídico, hortofrutícola, cultura, ocio, deporte, mueble, cosmética, formación.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Jorge Feo Escutia
Cargo: Consejero Delegado
Dirección: C/ Guardia Civil, 9 - Bajo
Código Postal: 46020
Población: Valencia
Teléfono: 96 362 61 63
Fax: 96 360 53 99
E-mail: jorgefeo@jorgefeo.com, hmsanchis@hmsanchis.com
Web: www.hmsanchis.com



Gestión de Recursos Humanos

HYBRIS CONSULTING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2001
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Castellón

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría RRHH y Organizacional

Breve descripción de la empresa: Consultoría RRHH y Organizacional

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Principales clientes: Puertos del Estado, diversas Autoridades Portuarias entre ellas (Valencia, Castellón, Barcelona, Bilbao, Vigo, Baleares...); Cámara de Comercio de Castellón, Grupo UBE, Marie Claire, etc.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: David Abad / Elena Cucala / Julio Cózar
Cargo: Administradores
Dirección: Avda. Hermanos Boy, entlo. 1 número 24
Código Postal: 12003
Población: Castellón
Teléfono: 96 434 26 00
Fax: 96 434 26 01
E-mail: hybriscastellon@hybris.es
Web: www.hybris.es

IDEAS Y PROYECTOS DE CONSULTORÍA GPR

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1999
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Empresarial
Breve descripción de la empresa: En nuestros servicios profesionales, el principal objetivo es aportar valor mediante el planteamiento de ideas y el desarrollo de proyectos que se transforman en resultados prácticos para nuestros clientes. Consultoría de las Administraciones Públicas, planes estratégicos territoriales y sectoriales, gestión social y cultural, planes de marketing y comunicación, responsabilidad social corporativa, gestión de la innovación, administración y finanzas, gestión de eventos y otros servicios de consultoría empresarial.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 11
Nº de técnicos permanentes C.V.: 11
Nº de técnicos asociados C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional y Autonomico
Mercado al que se dirige: Nacional y Autonomico
Principales clientes: Administración pública nacional, autonómica y local, Pymes de diferentes sectores; Asociaciones, instituciones y Fundaciones en los ámbitos sociosanitario, social, comercio, audiovisual y Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC 's)

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juan Manuel Pérez Mira
Cargo: Socio Director
Dirección: Gran Vía Marqués del Turia, 32-3º - pta. 5
Población: Valencia
Código Postal: 46005
Teléfono: 96 351 17 62
Fax: 96 352 28 22
E-mail: gpr@ideasyproyectosgpr.com
Web: www.ideasyproyectosgpr.com



INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO INFORMÁTICO EIKON

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1989
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): Texas (USA)

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Soluciones TIC, Consultoría de RRHH, Gestión de Proyectos de I+D+i
Breve descripción de la empresa: IDI EIKON es una PYME valenciana con más de 25 años de experiencia. En una nueva etapa estratégica, en la que el I+D+i pasó a ser el motor de la actividad y la garantía de diferenciación. IDI EIKON apostó por pasar de ser local a la posibilidad de explotar desarrollos en mercados globales, como resultado de su participación en proyectos europeos de I+D en los que participa desde el IV Programa Marco. IDI Eikon ofrece servicios específicos de consultoría en el área de las TICs. En este contexto, somos especialistas en: Gestión y Coordinación de Proyectos regionales, nacionales y europeos. Desarrollo de software de Gestión de Empresas (ERP) en la nube, con una alta especialización en RRHH. Aplicaciones móviles. Software de gestión de proyectos de I+D+i. Proyectos de Administración electrónica para administraciones públicas. Publicidad Dinámica sobre nuevos soportes digitales.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 22
Nº de técnicos permanentes C.V.: 22
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Administración Pública, Empresas de Servicios, Empresas Industriales y Salud.
Principales clientes: Generalitat Valenciana, Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias, Cruz Roja Española, Interim Aire, Equipo Humano, PIEL, Diputación de Valencia, Ayuntamiento de Quart de Poblet, unoauno, ATA, Anetcom, EVAP, Ayuntamiento de El Campello.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Alejandro Echeverría
Cargo: Responsable de Desarrollo de Negocio
Dirección: Avenida Benjamin Franklin 27
Código Postal: 46980
Población: Paterna
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 112 40 00
Fax: 96 112 40 54
E-mail: aecheverria@idieikon.com
Web: www.idieikon.com / www.e-oer.com



I.E.P

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1986
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Gestión de la Innovación
Breve descripción de la empresa.: IEP es una empresa de Consultoría que trabaja en innovación: Innovación – Nuevos y mejores productos o procesos; Empresa – Organización que gestiona la innovación; Proyecto – Implantaciones efectivas de sistemas. IEP ayuda a las Empresas y Organizaciones a mejorar sus resultados, conociendo mejor sus capacidades y poniendo en marcha innovaciones que mejoren su eficacia y eficiencia al menor coste posible. Un aspecto esencial es el soporte a la definición y gestión de proyectos de I+D+i, y la participación en programas e iniciativas de la Unión Europea.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Unión Europea, Países Candidatos y asociados
Mercado al que se dirige: Empresas, Asociaciones Empresariales, Universidades, Gobiernos Regionales.
Principales clientes: contacte con nosotros y hablaremos de casos de éxito de nuestros clientes
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Francisco Loras Robres
Cargo: Director General
Dirección: Av. Marqués de Sotelo, 5
Código Postal: 46002
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 351 55 85
E-mail: floras@iepinfo.eu
Web: www.iepinfo.eu



IFEDES FORMACIÓN

Grupo: Ifedes
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 3
Ubicación resto de sedes: Madrid, Barcelona y Murcia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Formación.
Breve descripción de la empresa: Análisis de necesidades formativas, Desarrollo del Plan Integral de Formación, Gestión de bonificaciones y subvenciones, Formación Outdoor, In company, Servicios de Coaching, Acciones formativas (Habilidades Directivas, Marketing y Ventas, Idiomas,...). Edición y coordinación de cursos, etc.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 9
Nº de técnicos permanentes C.V.: 9
Nº de técnicos asociados C.V.: 30
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Nacional
Principales clientes: FGV, SP Berner, Bonduelle, Folqués, Ciudad de las Artes y de las Ciencias, Cambridge House, Edwards Lifescience, Univ. Valencia, Univ. Católica, Diresa, Panamar, Falomir Juegos, Grupo Obinea, Temporal Transfer, Refresco Iberia, Imex,...
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rosa Mª Roig Lluésma
Cargo: Responsable Formación
Dirección: C/ Quart, 104- 1ª
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 315 20 62
Fax: 96 391 01 16
E-mail: formacion@grupoifedes.com
Web: www.grupoifedes.com



GRUPO IFEDES - IFEDES CONSULTORES

Grupo: Ifedes
Forma Jurídica: Sociedad Anónima
Año de Implantación en la C.V.: 1992
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia y Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 3
Ubicación resto de sedes: Barcelona, Mallorca y Murcia.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Estrategia y Desarrollo de Negocio, Apoyo a la gestión, Internacionalización, Marketing y Mercados, Optimización Comercial e Innovación y Desarrollo.
Breve descripción de la empresa: Ifedes abarca desde el desarrollo de Planes estratégicos de negocio hasta Planes de transición para la empresa familiar, Planes de internacionalización, Planes de marketing, Investigación y análisis de mercado, Optimización de los equipos comerciales, Organización y dinamización directiva, Evaluación y gestión de competencias, Asistencia técnica en programas de financiación y ayudas públicas.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 28
Nº de técnicos permanentes C.V.: 23
Nº de técnicos asociados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones
Principales clientes: Generalitat Valenciana, Ayuntamiento de Valencia, Cámara de Comercio de Valencia, Colegio de Arquitectos de la Comunidad Valenciana, Colegio de Economistas de Valencia, ESIC, Micuna, Fartons Polo, Laboratorios Babé, Velarte, Euroatomizado, Quimacova, Cuquito, Frudesa-Bonduelle, Miquel Suay, Abordo, Cadena Visual - Optimil, Hida, Matival, Gas Natural, SPB, Tutto Piccolo, Verdifresh, Ceracasa
Certificados de calidad: ISO 9001/2000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Tomás Guillén Gorbe
Cargo: Director General
Dirección: C/ Quart, 104 - 1º
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 315 20 62
Fax: 96 391 01 16
E-mail: info@grupoifedes.com
Web: www.grupoifedes.com



INFOTELCO

Grupo: Infotelco
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2002
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría y asesoría
Breve descripción de la empresa: Contribuimos a maximizar el valor de las inversiones empresariales mediante la consultoría avanzada en áreas de negocio, procesos y tecnologías de la información.

Dentro de los servicios que prestamos ocupan un lugar destacado el asesoramiento tecnológico y el desarrollo de soluciones integrales que van desde la implantación de sistemas novedosos en áreas de gestión, producción o logística al desarrollo de software integrado personalizado. Combinamos la prestación de servicios generalistas con otros de alta especialización. Montaje y programación de circuitos electrónicos con SW integrado.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana y España
Mercado al que se dirige: Emprendedores y Empresas pequeñas, medianas y grandes

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Luis Sirera Serrano
Cargo: Socio - Director
Dirección: C/ Ronda Narciso Monturiol, nº 4 - 201 A 1 (Parque Tecnológico)
Código Postal: 46980
Población: Paterna
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 143 70 44
Fax: 96 143 70 44
E-mail: luissirera@infotelco.es
Web: www.infotelco.es



INGENIERÍA Y GESTIÓN DE LA CALIDAD - (INGEAL)

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1996
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de calidad
Breve descripción de la empresa: Empresa de consultoría en calidad ISO 9000 y medio ambiente ISO 14000, desde 1996. Marketing y seguridad laboral

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 7
Nº de técnicos permanentes C.V.: 7
Nº de técnicos asociados C.V.: 7
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones
Principales clientes: Rasilam S.A., Comercial de Productos Químicos S.A. (COMSA), Construcciones Salvador Micó S.A. (COESMI), Electrónica Rugar S. L., Electricidad Rafael Belenguer S. L.
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Paulino León
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Serpis, 68 - pta.66
Código Postal: 46022
Población: Valencia
Teléfono: 96 345 92 99
Fax: 96 347 93 72
E-mail: gerencia@ingecal.com
Web: www.ingecal.com



INMERCOC MARKETING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1988
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de marketing y recursos humanos, estudios de mercado y formación.

Breve descripción de la empresa: Inmerco Mkt es una agencia enfocada a la mejora del capital humano y competitividad, a través de la gestión de clientes, la gestión de equipos y la gestión de marca.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: nacional
Mercado al que se dirige: pymes a nivel nacional e internacional y administraciones públicas que requieran de asesoramiento en la gestión de clientes, de personas y de marca.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Enrique Belenguer Salvador
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ El Bachiller 6-2ª
Código Postal: 46010
Población: Valencia
Teléfono: 96 362 63 53
Fax: 96 362 61 07
E-mail: inmerco@inmerco.com
Web: www.inmerco.com



INNOVA XXI SERVICIOS EMPRESARIALES AVANZADOS

Grupo: Ifedes
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1998
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Innovación
Breve descripción de la empresa: Consultora especializada en la gestión y promoción de la innovación y el desarrollo empresarial y tecnológico. Nuestra especial orientación hacia la mejora de la competitividad en las empresas se desarrolla mediante las mejores prácticas de la innovación, la información, el conocimiento y la competitividad.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juan José Puchol Segarra
Cargo: Responsable
Dirección: C/ Quart, 104
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 391 96 64
E-mail: info@innova21.com
Web: www.innova21.com

**INNOVALIS SOLUCIONES
ESTRATÉGICAS**

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2010
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Catarroja
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de I+D+i: financiación directa, deducciones fiscales, definición y gestión de proyectos, planes directores de I+D, creación de unidades de innovación, formación y participación en comités de I+D, implantación de sistemas de gestión de la innovación, dirección de proyectos en cooperación, etc
Breve descripción de la empresa: Innóvalis lo forman un grupo de profesionales multidisciplinar con dilatada experiencia en la gestión integral del I+D+i empresarial, Winning Together (ganando juntos) es nuestra filosofía. De esta forma, aportamos una visión diferente de la innovación, formando un equipo integrado con nuestros clientes, con una clara orientación al logro y a la consecución con éxito del proyecto. Nuestro equipo, formado principalmente por ingenieros, cuenta con una amplia experiencia en diversos sectores, como alimentación, farmacéutico, automoción, metal-mecánico, etc. en el que asesoramos a grandes empresas líderes a nivel europeo.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 8
Nº de técnicos asociados C.V.: 8
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes y grandes empresas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Juan José González López
Cargo: Socio Director
Dirección: Plaza Cortes Valencianas, nº 8 - pta. 2
Código Postal: 46470
Población: Catarroja
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 003 19 95
E-mail: jgonzalez@innovalis.es
Web: www.innovalis.es

INSTITUTO EUROPEO DEL VIAJE

Grupo: Gheisa
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1989
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Sedavi

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Turismo
Breve descripción de la empresa: El IEV (Instituto Europeo del Viaje) es una Consultoría de Turismo que ofrece servicios técnicos y de consultoría relacionados con todas las áreas que interactúan con el Turismo y el desarrollo del Viaje, con capacidad de actuación nacional e internacional. Nuestros servicios cubren desde la investigación hasta el desarrollo, ejecución y gestión de proyectos y activos turísticos. Diseño de eventos. Estudios de mercado. Planes estratégicos. Desarrollo de plataformas tecnológicas. Planes de comercialización de un producto o servicio turístico. Acciones de fidelización de clientes o canales de intermediación. Acciones formativas, realización de conferencias, etc. Formamos parte de Grupo Gheisa, entidad con más de 20 años de experiencia en el sector turístico.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Global
Mercado al que se dirige: Organizaciones, grandes empresas, pymes, administraciones e instituciones públicas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Eva Castelló García
Cargo: Directora de Proyectos
Dirección: C/ Padre Luis Mendez, 10
Código Postal: 46910
Población: Sedavi
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 196 19 00
Fax: 96 396 53 69
E-mail: info@institutoeuropeodelviaje.es
Web: www.institutoeuropeodelviaje.es

INTELEMA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1997
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 3
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Recursos Humanos, coaching y formación empresarial
Breve descripción de la empresa: Intelema es una empresa de Recursos Humanos, especializada en mejorar el rendimiento de las personas. Somos los pioneros en la Comunidad Valenciana en introducir la Inteligencia Emocional y el Coaching, seguimos investigando y creando sistemas que faciliten el desarrollo al líder. A través del Master en Management Inteligente te ayudamos a sacar el líder que hay en ti y a que obtengas lo mejor de cada persona, de tu departamento, de tu empresa. El Master en Management Inteligente está destinado a todas aquellas personas con un equipo humano a su cargo y que quieren obtener lo mejor de su negocio mejorando las relaciones dentro de la empresa, convirtiéndola en una organización flexible, capaz de adaptarse, de aprender de forma continua y de generar riqueza gracias a sus trabajadores. Buscando siempre la mejora de las personas que trabajan en ella. Trabajamos aquello que no se ve. El potencial de los seres humanos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 15
Nº de técnicos asociados C.V.: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Global
Mercado al que se dirige: Multinationales, Pymes, sector sanitario, sector educativo, sector institucional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Carmen Sánchez Herrera y Marta Torres Mena
Dirección: Paseo de la Alameda, 44 - pta. 24
Código Postal: 46023
Población: Valencia
Teléfono: 96 337 03 83
Fax: 96 337 04 28
E-mail: intelema@intelema.es
Web: www.intelema.es

**INTERCOOP QUALITAT I SERVEIS
COOP. V.**

Grupo: Intercoop
Forma Jurídica: Cooperativa 2º Grado
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Almazora y Alicante

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Servicios empresariales
Breve descripción de la empresa: Intercoop Qualitat i Serveis, es una consultora integral especializada en el sector agroalimentario, con presencia en otros sectores, y que dispone de expertos en materia de: implantación de normas producción agroalimentaria y de gestión (calidad, energía, I+D+i), control de costes de producción, prevención de riesgos laborales, asesoramiento laboral/RRHH, jurídico y fiscal, subvenciones, proyectos de ingeniería, correduría de seguros: generales y agrarios, expertos en viticultura y enología, olivicultura y elaiotecnica, servicio de innovación (desarrollo de productos y proyectos), elaboración e implantación de planes formativos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 24
Nº de técnicos permanentes C.V.: 24
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Todo tipo de empresas y organizaciones
Principales clientes: Cooperativas Agroalimentarias

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Victoria Conesa
Cargo: Directora
Dirección: C/ Dels Ibers, nº 24
Pol. Industrial SUP01-8
Código Postal: 12550
Población: Almazora
Provincia: Castellón
Teléfono: 96 450 32 50
Fax: 96 456 39 50
E-mail: vconesa@intercoop.es
Web: www.intercoop.es



INTERSERVICE CONGRESS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Organización de Congresos, Eventos y Azafatas.
Breve descripción de la empresa: Amplia experiencia organizando Congresos, Eventos. En definitiva, para todo tipo de eventos, el grupo de profesionales de Grupo Interservice, representan la cara visible de toda una organización que trabaja para que cada acto de su empresa en sociedad sea un éxito en todos los sentidos. Todo esto, naturalmente, sin descuidar ningún detalle. Creatividad y difusión de nuevas iniciativas, 14 años de experiencia en el sector asesorando e informando para obtener un mejor resultado, miembro de OPC y de la Federación Española y Europea de OPC.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresarias, Asociaciones, Organismos Administrativos, Empresas de Marketing

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Remedios Aguilar
Cargo: Directora de Relaciones Externas
Dirección: Barón de Cárcer, 34 - 4º - 7ª
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 382 66 30
Fax: 96 382 62 87
E-mail: raguilar@interserviceweb.com
Web: www.interserviceweb.com



ISI CONSULTING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Sagunto

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría TIC y Formación
Breve descripción de la empresa: ISI Consulting se constituye en 1994 con el propósito de responder a la evolución, flexible en la demanda de soluciones TIC integradas de gestión empresarial, con el objetivo de poner al alcance de las empresas las herramientas que le permitan agilizar los procesos, mejorar la relación con sus clientes y proveedores e integrar la gestión de sus áreas de trabajo, lo que se traduce en una optimización de los recursos, en una mayor capacidad para la toma de decisiones y en definitiva en la deducción de costes de su empresa.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 20
Nº de técnicos permanentes C.V.: 15
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes
Principales clientes: SERVEF, Cámara Valencia, Consellería de Turismo, CEEI Castellón, Edycon, Imathia, Pérez Cedá, Lafarge Cementos, Trans-Nagar, Porlesa, etc...
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: José Fernando López Muñoz
Cargo: Socio Director
Dirección: Avda. Jerónimo Roure, 43 Entlo. TM03
Código Postal: 46520
Población: Puerto de Sagunto
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 268 32 68
Fax: 96 268 09 89
E-mail: contactar@isiconsulting.com
Web: www.isiconsulting.com



INSTITUTO VALENCIANO DE LA INNOVACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de la Innovación
Breve descripción de la empresa: Plataforma de profesionales que generamos valor y rentabilidad para nuestros clientes, y entorno social mediante la consultoría especializada en innovación empresarial, y especialmente en la búsqueda y obtención de financiación pública para proyectos innovadores

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 7
Nº de técnicos permanentes C.V.: 7
Nº de técnicos asociados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valencia
Mercado al que se dirige: Empresas y Emprendedores.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Luis Sirera Serrano
Cargo: Socio
Dirección: Ronda Narciso Monturiol, 4 - 201 -A1
Código Postal: 46980
Población: Paterna
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 143 70 44
Fax: 96 143 70 44
E-mail: ivai@ivai.es
Web: www.ivai.es



KMC CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Estudios de Mercado y Opinión
Breve descripción de la empresa: Estudios de Mercado y Consultoría de Marketing.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 20
Nº de técnicos permanentes C.V.: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional
Mercado al que se dirige: Empresas y Administración
Principales clientes: Carrefour, Generalitat Valenciana, Aguas de Valencia

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Adolfo López Rausell
Cargo: Director General
Dirección: C/ Paz, 23 - 4 - 4B
Código Postal: 46003
Población: Valencia
Teléfono: 96 361 94 12
Fax: 96 361 92 42
E-mail: kmc@e-kmc.com
Web: www.e-kmc.com



LEASINS EXPERTOS EN PRODUCTIVIDAD

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de productividad
Breve descripción de la empresa: LeanSis Consultores somos expertos en mejorar la productividad de las empresas. Desde grandes multinacionales a pymes de pocos trabajadores. Aplicando las herramientas de Lean Manufacturing somos capaces de reducir sus costes de mano de obra, mejorar la eficiencia de sus máquinas e instalaciones, mejorar la planificación de las operaciones, reducir sus costes logísticos, reducir los stocks, optimizar el mantenimiento.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 15
Nº de técnicos permanentes C.V.: 15
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: Pyme y Gran Empresa

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Fernando Hermenegildo - Felipe García - César Murria
Cargo: Socios Directores Fundadores
Dirección: Avda. Cortes Valencianas, 58 - planta 0 local 5. Edificio Sorolla Center.
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 131 87 55
Fax: 96 131 87 94
E-mail: fernando.hermenegildo@leansisconsultores.com
Web: www.leansisconsultores.com



G.E.C DE CONSULTORIA LOCALEUROPE

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1
Ubicación resto de sedes: Bruselas

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Proyectos Europeos
Breve descripción de la empresa: Empresa especializada en el diseño y la gestión de fondos europeos, así como en la formación online y presencial en la obtención y gestión de financiación europea.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Europeo
Mercado al que se dirige: Administraciones públicas, Cámaras de Comercio, asociaciones, fundaciones y empresas innovadoras
Principales clientes: Ayuntamientos, Cámaras Comercio, Diputaciones, Empresas, Autoridades Regionales y Pyme.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Francisco Estevan
Cargo: Director Gerente
Dirección: Avda. Cortes Valencianas, 58 - dpcho. 102. Edif. Sorolla
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 96 329 59 99
Fax: 96 329 66 89
E-mail: info@localeurope.net
Web: www.localeurope.net



MAINAR BUSINESS CENTER

Año de Implantación en la C.V.: 2011
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Breve descripción de la empresa: Mainar Business es un espacio compartido por diferentes sectores que encuentran útil y estimulante estar en contacto con otras empresas y además compartir ideas y proyectos y aunar sinergias. Brindan medios necesarios y la tecnología mas avanzada consiguiendo así para sus clientes una mayor competitividad y una excelente imagen corporativa.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 1
Ámbito Geográfico de actuación: CV
Mercado al que se dirige: pequeñas empresas y autonomos y emprendedores

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: M^a José Mainar Puchol
Cargo: Socia Fundadora
Dirección: Avda. Baron de Carcer 34-4º planta
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 382 66 40
Fax: 96 3 82 62 87
E-mail: info@mainarbusinesscenter.com
Web: www.mainarbusinesscenter.com



MAS MEDIOS PARA LA GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1999
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 2
Ubicación resto de sedes: Alicante, Madrid

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Proyectos interactivos para diferentes canales digitales, gestión documental, consultoría, estrategia y campañas para Internet
Breve descripción de la empresa: Masmedios es una empresa consolidada en el sector de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación interactiva que ofrece soluciones personalizadas a las necesidades de cada cliente, aportando su alta especialización y conocimiento del entorno digital y las diferentes plataformas tecnológicas y formatos de interacción entre las organizaciones y sus públicos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 50
Nº de técnicos permanentes C.V.: 30
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Asociaciones-Instituciones
Principales clientes: BBVA, Patronato de la Alhambra y Generalife, Patronato de Turismo de Granada, Biblioteca Nacional, Agencia Valenciana de Turismo, Biblioteca Valencia, Planeta de Agostini Online, Universidad Politécnica de Valencia, Universidad de Valencia, Comunidad de Madrid,
Certificados de calidad: Certificado de conformidad sin seguimiento AENOR A90/000009

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Nuria Lloret Romero
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Garcilaso, 15 - Bajo
Código Postal: 46010
Población: Valencia
Teléfono: 96 369 41 23
Fax: 96 369 34 39
E-mail: nlloret@masmedios.com
Web: www.masmedios.com



MASFORMACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Formación en nuevas tecnologías
Breve descripción de la empresa: Masformación es el único centro de formación de toda España certificado por Adobe para impartir cursos de formación en Adobe After Effects, con el único instructor certificado de toda España para impartir este software. Es la única academia en la actualidad que cuenta con workstations de última generación certificadas para este nivel de formación.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Empresas y Administración
Principales clientes: Empresas, Administración
Certificados de calidad: Centro certificado ADOBE

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Moisés Mañas Jiménez
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ Garcilaso, 15
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 369 41 23
Fax: 96 369 34 39
E-mail: moises@masmedios.com
Web: www.masmediosformacion.com



MB PROJECTS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de comunicación y RRPP
Breve descripción de la empresa: MBP Projects, una empresa especialista en Citymarketing para municipios medios y pequeños. Su misión es revivir, impulsar y desarrollar, social y económicamente, los municipios pequeños y medios que cuentan con gran potencial, mediante el diseño, implantación y ejecución de los planes, con el compromiso de colaborar y participar en los proyectos que sean necesarios para lograr su objetivo.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana - Murcia
Mercado al que se dirige: España e Iberoamérica
Principales clientes: Colegios de geógrafos y Ayuntamientos

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Mayte Botella
Cargo: Gerente
Dirección: Con. Ainach, 25 apdo: 205
Código Postal: 03680
Población: Aspe
Provincia: Alicante
Teléfono: 615 64 60 02
E-mail: proyectos@mbprojects.es
Web: www.mbprojects.es



N&N CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2010
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Empresas.
Breve descripción de la empresa: En NN Consultores nos dedicamos a la asesoría comercial para empresas, si bien nuestra especialidad es la formación del personal de ventas

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana, Nacional
Mercado al que se dirige: Pyme

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: José A. Navarro Borcha
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. Cortes Valencianas, 41 - 1º G
Código Postal: 46015
Población: Valencia
Teléfono: 669 44 22 81
Fax: 96 346 59 31
E-mail: formacion@nnconsultores.com
Web: www.nnconsultores.com



NAVARRO CONSULTORES ESPECIALIZADOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2002
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Ubicación resto de sedes: Buenos Aires (Argentina)

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría y Selección.
Breve descripción de la empresa: Empresa consultora especializada en las áreas de Dirección General, Comercial y Marketing, dedicada a asesorar y trabajar con las empresas para mejorar su desempeño, obtener resultados y generar beneficios.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: España y América Latina
Mercado al que se dirige: Empresas industriales y de servicios con actividad comercial y a escuelas de negocios.
Principales clientes: España: Grefusa, Fripozo-Grupo El Pozo-, Ford, La Verdad, Grupo Vocento, Tau cerámica, Viva Aqua Service, Azuvi, Saloni cerámica, Marazzi España; Argentina: Aberturas Mitre, Repicky, Only the One, Dodecaedro, Centro de Capacitación y Empresa.
Certificados de calidad: ISO 9001: 2000.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Luis Navarro Baquero
Cargo: Socio fundador y Director
Dirección: C/ Pintor Sorolla, 19 - pta. 11
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 353 03 28
Fax: 96 353 07 41
E-mail: navarroconsultores@navarroconsultores.com
Web: www.navarroconsultores.com



NAVARRO CONSULTORES FORMADORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2003
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Ubicación resto de sedes: Buenos Aires (Argentina)

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Formación.
Breve descripción de la empresa: Empresa especializada en la realización e impartición de cursos especializados para las áreas de Dirección General, Comercial y Marketing de la empresa, ya sean "in company" para empresas en particular o "cursos abierto" para escuelas de negocios.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: España y América Latina
Mercado al que se dirige: Empresas industriales y de servicios con actividad comercial y a escuelas de negocios.
Principales clientes: España: Grefusa, Fripozo-Grupo El Pozo-, Ford, La Verdad, Grupo Vocento, Tau cerámica, Viva Aqua Service, Azuvi, Saloni cerámica, Marazzi España; Argentina: Aberturas Mitre, Repicky, Only the One, Dodecaedro, Centro de Capacitación y Empresa.
Certificados de calidad: ISO 9001:2000.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Luis Navarro Baquero
Cargo: Socio fundador y Director
Dirección: C/ Pintor Sorolla, 19 - pta. 11
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 353 03 28
Fax: 96 353 07 41
E-mail: navarroconsultores@navarroconsultores.com
Web: www.navarroconsultores.com



NEBO COMUNICACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2007
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Gabinete de prensa y relaciones públicas.
Breve descripción de la empresa: Nebo Comunicación es una empresa que tiene como objetivo ofrecer servicios de asesoría en comunicación y ejecución de gabinete de prensa, principalmente. Para ello, hemos reunido a una red de profesionales con más de diez años de experiencia en trabajos con los medios de comunicación. El amplio conocimiento de los modos de trabajo en las redacciones de periódicos, emisoras y medios digitales nos permite poner en contacto a las empresas con los periodistas, utilizando su propio lenguaje, pero sin desvirtuar la esencia de la información que queremos transmitir.

Servicios:

- Comunicación
- Edición
- Diseño web
- Vídeos
- Eventos

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana, Madrid
Mercado al que se dirige: Empresas e Instituciones
Principales clientes: Parque Científico de la Universitat de Valencia, Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Valencia, Asociación Valenciana de Empresas de la Energía, Asociación Valenciana de la Industria y la Automoción. SPB y Bayer CropScience

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: M^ª Jesús Mínguez Lucas
Cargo: Directora de cuentas
Dirección: Avda. Constitución, 119
Código Postal: 46009
Población: Valencia
Teléfono: 96 365 72 61
E-mail: nebo@nebocomunicacion.com
Web: www.nebocomunicacion.com



OKODE

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Innovación en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
Breve descripción de la empresa: Okode es una empresa experta en Innovación en Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones con amplia experiencia en desarrollo de software para Internet y dispositivos móviles que ofrece soluciones personalizadas a los requisitos de cada cliente en ámbitos como el comercio electrónico, visualización GIS en tiempo real, marketing interactivo basado en localización y proximidad y desarrollo de aplicaciones para redes sociales. Innovación en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, desarrollo de software y aplicaciones Web, implantación de tiendas virtuales y herramientas de comercio electrónico, desarrollo de soluciones de marketing interactivo mediante dispositivos móviles, creación de aplicaciones para redes sociales y marketing viral, visualización de información GIS en tiempo real, implantación de herramientas de gestión basadas en software libre (ERP, CRM, Gestión de Proyectos), consultoría y formación sobre nuevas tecnologías en Internet.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 5
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Agencias de comunicación y publicidad, Grandes Empresas, Administraciones Públicas, Pymes, Organismos-Asociaciones-Instituciones
Principales clientes: MAPFRE, Lladró, Andreu World, Publips
Certificados de calidad: Certificado EQA de I+D+i

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Pedro Jorquera Hervás
Cargo: Administrador
Dirección: Edificio 9B, Ciudad Politécnica de la Innovación (UPV), Camino de Vera s/n
Código Postal: 46022
Población: Valencia
Teléfono: 96 371 18 35
E-mail: info@okode.com
Web: www.okode.com



ONLINE FORMACIÓN Y EMPRESA

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2009
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Alicante

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en diseño de planes formativos para empresas, gestión de la formación.
Breve descripción de la empresa: Online formación y Empresa nace hoy con el objetivo de ofrecer una formación continua de calidad a las empresas y sus trabajadores. Su cometido es difundir un tipo de formación bonificada que permita atender a las necesidades específicas de formación de cada empresa. Entendemos la formación como algo singular para cada trabajador, pero también como parte indivisible de un proyecto común; la creencia de que en la formación bonificada está la base para garantizar un sólido futuro para nuestras empresas fundamento de la educación, innovación y progreso.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 10
Nº de técnicos permanentes C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Autonómico.
Mercado al que se dirige: Pyme y grandes empresas, asociaciones y organismos públicos

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Miguel Ángel García
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. Padre Ismael. Nº 82
Código Postal: 03680
Población: Aspe
Provincia: Alicante
Teléfono: 965 49 46 50
E-mail: formacionbonificada@onlineformacionyempresa.es
Web: www.onlineformacionyempresa.es



PEONIA CONSULTING

Grupo: Peonia
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Castellón

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Estrategia, dirección y organización de empresas, marketing y comunicación

Breve descripción de la empresa: Cabeza de otras empresas dedicadas a la gestión del conocimiento, estrategia y plataformas comerciales TIC. Promoción venta digital: Impulsor de una plataforma de venta por internet y presencial

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 1
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresas e Instituciones.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Jesús Montesinos Cervera
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Guitarrista Tárrega, 1
Código Postal: 12003
Población: Castellón
Teléfono: 964 72 23 49
Fax: 964 72 26 42
E-mail: ideas@peoniaconsulting.es



PERSONAL QUICK

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoramiento Integral.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 1
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: M^a José Martínez Maroto
Cargos: Directora
Dirección: Avda. Pérez Galdos, 17 pta. 2
Código Postal: 46007
Población: Valencia
Teléfono: 96 344 89 61
Fax: 96 344 89 52
E-mail: administracion@personalquick.com
Web: www.personalquick.com



PROMOTORES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2009
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoría Empresarial en procesos internacionalización
Breve descripción de la empresa: Asesoría en procesos de la internacionalización.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 1
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Exterior
Principales clientes: ICEX, IVEX, Cámaras de Comercio

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Jiménez Pericás / Marcos Fortuny Lizarbe
Cargo: Socios Directores
Dirección: C/ San Vicente Martir, nº 84 - 2º
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 677 405 592 / 649 391 362
E-mail: rgimenez@promint.es / mmfortuny@promint.es
Web: www.promint.es



PROSELECCIÓN

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1990
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 4
Municipios donde están ubicadas: Ontinyent, Valencia, Alcoi y Alacant
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de empresas y gestión integrada de recursos humanos, selección de personal y formación

Breve descripción de la empresa: Gestión integrada de recursos humanos, selección de personal, formación y organización. Gestión integrada de recursos humanos, selección de personal, formación y organización

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 42
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones
Certificados de calidad: ISO 9002

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Plá Micó
Cargo: Director
Dirección: C/ Pío XII, 3-bajo
Código Postal: 46870
Población: Ontinyent
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 238 54 00
Fax: 96 238 78 85
E-mail: rpla@proseleccion.es
Web: www.proseleccion.es



PROYECTA MEJORA EMPRESARIAL (PROYECTA INNOVACIÓN)

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Alcoy.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría.
Breve descripción de la empresa: Proyecta innovación es una consultoría altamente especializada en la gestión y financiación de la I+D+i. La empresa surge en 2012 a partir de la consultoría Esfera de Negocios con animo de lograr la máxima especialización en el campo de la innovación. El equipo de expertos de Proyecta Innovación acumula más de 15 años de experiencia en este campo.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 8
Nº de técnicos permanentes C.V.: 5
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: Pymes, Grandes Empresas, Asociaciones e Instituciones.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: María Vilaplana Aparicio
Cargo: Directora de Marketing
Dirección: C/ Almazora, 17
Código Postal: 03802
Población: Alcoy
Provincia: Alicante
Teléfono: 96 644 03 26
E-mail: info@proyectainnovacion.com
Web: www.proyectainnovacion.com



QPT

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1994
País de Origen: España
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Provincia de Origen: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Vila-real

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Innovación y modelo EFQM
Breve descripción de la empresa: Empresa de Consultoría en Innovación y Sistemas de Gestión.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Nº de técnicos permanentes C.V.: 2
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Regional
Mercado al que se dirige: Industrial
Principales clientes: Sectores Industriales en la Comunidad Valenciana y Centros de Formación, Administración
Certificados de calidad: Licencia de EFQM, Auditores EOQ en Calidad y Medioambiente

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Francisco Corma
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Río Ebro, 33
Código Postal: 12540
Población: Vila-real
Provincia: Castellón
Teléfono: 96 453 62 02
Fax: 96 453 62 02
E-mail: qpt@qpt-consulting.com
Web: www.qpt-consulting.com



RICARDO LUZ Y ASOCIADOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2000
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0
Ubicación resto de sedes: 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoramiento integral de empresas en las áreas Jurídicas, Laborales, Contables, Fiscales, L. O. P. D., Reestructuración Patrimonial.
Breve descripción de la empresa: Gestión integral, para empresas y particulares en áreas Fiscales, Administrativas, Laborales, Jurídicas, implantación L. O. P. D., Reestructuración de Patrimonios, implantación ISO.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 10
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Organismos, Instituciones, Asociaciones, Grandes empresas, Pymes, Micropymes, particulares.
Certificados de calidad: ISO 9001-2000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Ricardo Luz
Cargo: Administrador
Dirección: Avda. del Cid, nº 66-3
Código Postal: 46018
Población: Valencia
Teléfono: 96 399 00 37
Fax: 96 399 02 43
E-mail: ricardo@luzcon.com
Web: www.ricardoluz.com



SANROMÁN CONSULTORA Y FORMACIÓN

Grupo: Sanromán
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Madrid
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Madrid
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 6
Ubicación resto de sedes: Sevilla, Palma de Mallorca, Ciudad Real, Santiago de Compostela, Barcelona y Madrid

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría y formación para empresas y organizaciones.
Breve descripción de la empresa: Sanromán es una consultora líder en aportar soluciones innovadoras en el ámbito de la formación. Contribuimos con soluciones globales para convertir a las entidades con las que trabajamos en organizaciones de éxito a través del desarrollo de sus personas.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 7
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: Castellón, Valencia, Alicante y Murcia.
Mercado al que se dirige: Empresas y organizaciones.
Principales clientes: CEV, COEPA, CEC, así como Empresas y PYMES de la Comunidad Valenciana con alta orientación a resultados y productividad mediante la gestión del talento interno.
Certificados de calidad: Estamos certificados según la norma ISO 9001 y tenemos implantado el modelo europeo de excelencia empresarial EFQM, obteniendo en 2011 una validación con puntuación +400.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Roberto Cervera Grimaldos
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Roger de Flor 13, Planta 2
Código Postal: 46001
Población: Valencia
Teléfono: 96 339 36 31
Fax: 96 339 36 31
E-mail: roberto.cervera@sanroman.com
Web: www.sanroman.com



SANTIAGO CONSULTORES CAPITAL HUMANO

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Asesoramiento integral de empresas

Breve descripción de la empresa: Expertos en gestión y desarrollo del capital humano de las organizaciones: Coaching, Auditoría e Intervención Organizacional, Selección, Formación y Capacitación, RSC... Los servicios de Consultoría que ofrecemos, están orientados claramente hacia una postura intervencionista en lo que respecta a las áreas de la organización, la gestión y el desarrollo de las organizaciones empresariales de nuestros clientes y, por supuesto, de sus miembros.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: asociaciones empresariales, pymes, administraciones públicas, escuelas de negocio, universidades.
Certificados de calidad: CO2ZERO

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Ofelia Santiago
Cargo: Socia Fundadora
Dirección: C/ Segorbe, 9
Código Postal: 46004
Población: Valencia
Teléfono: 96 341 71 14
Fax: 96 342 96 01
E-mail: info2@santiagoconsultores.net
Web: www.santiagoconsultores.net



SEALCO CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2002
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría especializada en RETAIL y en PYMES

Breve descripción de la empresa: Nuestra filosofía: El Aprendizaje y la innovación como eje de los procesos de cambio en las empresas. Creatividad e innovación en los productos y servicios, pero también en la cultura empresarial y en los sistemas de gestión interna. Pero esto sólo se logrará a través de un equipo humano preparado, motivado, activo y despierto, que ponga toda su ilusión e imaginación al servicio de la empresa. Para ello hay que romper mitos, dinámicas y hábitos muy arraigados por desgracia en el entorno laboral. La misión de Sealco Consultores, es aportar valor a nuestros clientes, ofreciendo soluciones personalizadas, innovadoras y efectivas, facilitando el cambio y la mejora de su competitividad, a través de una organización inteligente que facilite el aprendizaje, desarrollo, conocimiento y bienestar de sus colaboradores y clientes. La aplicación de nuestros valores: Credibilidad, Innovación, Eficacia, Independencia Profesional, Bienestar, Orientación al cliente, Actitud de mejora continua y Pro-actividad.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Nº de técnicos asociados C.V.: 6
Ámbito Geográfico de actuación: España
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Red Cameral, Escuelas de Negocios, Asociaciones de Empresarios, Asociaciones de Comerciantes, Comercios y PYMES.
Principales clientes: Todos nuestros clientes, pequeños, medianos y grandes, del espacio público o privado.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Ricardo Almenar Peñalva
Cargo: Administrador - Socio
Dirección: C/ San Vicente, 53 - pta. 4
Código Postal: 46002
Población: Valencia
Teléfono: 96 316 14 05
E-mail: ralmenar@sealcoconsultores.com / eabalos@sealcoconsultores.com
Web: www.sealcoconsultores.com



SEMIRAMIS CONSULTORIA

Grupo: LC & RH
Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1982
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Madrid Y Chlilla
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 4
Ubicación resto de sedes: toda España

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Formación (presencial, distancia, online, mixta), coach estratégico y profesional, externalización de sistemas integrados y desarrollo de personas y equipos.
Breve descripción de la empresa: Semiramis Consultoría, S. L. es una empresa dedicada a los servicios técnicos de consultoría y formación, especializada en la implantación de sistemas de gestión de calidad, medioambiente, prevención de riesgos laborales e higiene alimentaria.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 7
Nº de técnicos permanentes C.V.: 7
Nº de técnicos asociados C.V.: 50
Ámbito Geográfico de actuación: España y Sudamerica
Mercado al que se dirige: empresas
Certificados de calidad: en tramite

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Vicente Soriano Cuñat
Cargo: Administrador
Dirección: Avda. Peset Alexandre 100
Código Postal: 46025
Población: Valencia
Teléfono: 96 338 55 90
Fax: 96 338 56 60
E-mail: gerencia@semiramisconsultoria.com
Web: www.semiramisconsultoria.com



SERVICIOS VALENCIANOS INTERNACIONALES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 1986
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 0

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Centro de negocios.
Breve descripción de la empresa: Centro de negocios. Domiciliación de sociedades. Utilización de despachos, salas de reuniones, organización de congresos, conferencias, actos de relaciones públicas y gestiones administrativas. Organización de ferias, exhibiciones y congresos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 1
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Valencia
Mercado al que se dirige: Administraciones Públicas, Grandes Empresas, Pymes, Organismos-Instituciones-Asociaciones, Profesionales Autónomos
Principales clientes: Empresas de selección y recursos humanos, laboratorios, empresas de servicios, profesionales

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Jorge Feo Escutia
Cargo: Administrador
Dirección: C/ Guardia Civil, 9 - Bajo
Código Postal: 46020
Población: Valencia
Teléfono: 96 362 61 63
Fax: 96 360 53 99
E-mail: info@serinter.org
Web: www.serinter.org



SETIVAL

Forma Jurídica: Sociedad Cooperativa Valenciana
Año de Implantación en la C.V.: 2006
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Paterna
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1
Ubicación resto de sedes: Madrid

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Gestión, Calidad, Seguridad, I+D+i y e-learning.
Breve descripción de la empresa: Setival es una empresa dedicada a la Consultoría de valor añadido en Sistemas de Gestión de la Calidad, de la Seguridad y la I+D+i, y en Nuevas Tecnologías relacionadas con el e-learning ("Technology Enhanced Learning"). Actualmente tienen presencia en Valencia, donde se encuentra nuestra sede central, y cuenta con una delegación en Madrid donde trabajan principalmente Ingenieros con amplia experiencia y dilatada carrera profesional en el mundo de la Calidad, la Seguridad y Tecnologías de la Información. También cuentan con la colaboración de expertos en muy diversas materias y mantienen acuerdos con empresas para abordar proyectos sea cual sea su envergadura.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 23
Nº de técnicos permanentes C.V.: 16
Nº de técnicos asociados C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional e Internacional
Mercado al que se dirige: Universidades, grandes cuentas y consultoras locales
Principales clientes: CECA, Telefónica de Seguridad, Universidad Internacional de Valencia, Universidad Politécnica de Valencia, Hospital Universitario Dr. Peset, TISSAT, Prosodie, Conselleria de Modernización.
Certificados de calidad: ISO 27001, ISO 9001 (en trámite)

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Vidal Niesta
Cargo: Gerente
Dirección: C/Guardia Civil, 30 Ent. E
Código Postal: 46020
Población: Valencia
Teléfono: 902 05 06 02
Fax: 902 05 06 02
E-mail: rafa.vidal@setival.com
Web: www.setival.com



SOLUCIONES ESTRATÉGICAS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Unipersonal
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Estratégica
Breve descripción de la empresa: Consultoría Estratégica en Proyectos de negocio futuro.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Todos

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Pablo Sebastián Tirado
Cargo: Director
Dirección: Plaza Juez Borrull, nº 5 Entlo. 4
Código Postal: 12003
Población: Castellón
Teléfono: 96 422 90 97
Fax: 96 422 86 35
E-mail: pablosebastiatiirado@gmail.com
Web: www.solucionesestrategicas.es



SOLUCIONES TRAINING AND COACHING

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2005
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Formación y Consultoría de Recursos Humanos.
Breve descripción de la empresa: Consultoría de Formación y Capital Humano, planes de formación para empresas, desarrollo de habilidades directivas, outdoor y coaching. Formación on line (e-learning) y distancia, creación de contenidos Formación en idiomas (inglés general y de negocios, francés, alemán, chino).

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 15
Nº de técnicos permanentes C.V.: 6
Nº de técnicos asociados C.V.: 12
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes y Grandes empresas, entidades y asociaciones, inversores
Principales clientes: Panamar, Bancaja, Prosolia, Smurfit Kappa, Lamiplast, CWT, Construcciones Villegas, Vaindeco, Agua Mineral San Benedetto, Colegio de Decoradores, ITACA, Corporación Adalid
Certificados de calidad: ISO 9000

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Fernando Gómez Ribelles
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ Quart, 104
Código Postal: 46008
Población: Valencia
Teléfono: 96 385 07 06
Fax: 96 382 28 64
E-mail: fgomez@solucionesformativas.com
Web: www.solucionesformativas.com



SYSTEM CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Castellón y Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Formación y Consultoría
Breve descripción de la empresa: Consultora con una trayectoria de 9 años de experiencia, especializada en formación y en gestión de proyectos y subvenciones a través de distintos organismos y empresas.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 11
Nº de técnicos permanentes C.V.: 9
Nº de técnicos asociados C.V.: 5
Ámbito Geográfico de actuación: Comunidad Valenciana
Mercado al que se dirige: Comunidad Valenciana
Principales clientes: Pymes, micropymes, autónomos, organizaciones empresariales, sindicatos y asociaciones.
Certificados de calidad: ISO 9001

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Martín Pascual Soler
Cargo: Gerente
Dirección: Avda. Perez Galdós, 77
Código Postal: 46018
Población: Valencia
Teléfono: 96 323 01 44 - 637 44 94 99
Fax: 902 73 70 04
E-mail: mpascual@systemconsultores.com
Web: www.systemconsultores.com



T&T ABOGADOS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Profesional
Año de Implantación en la C.V.: 2008
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Legal y Mercantil
Breve descripción de la empresa: En T&T Abogados trabajan para ayudarle a solucionar sus problemas y evitar los futuros. Piensa en las ocasiones en que al encontrarse ante un problema te gustaría haber tenido el consejo de un profesional que te ayudase a resolver tus dudas o solucionar tu problema, o como enfrentarse a ellos para evitar males mayores, son situaciones inesperadas; un impago, la disolución de una sociedad o la creación de una nueva, un problema con tu contrato de arrendamiento, tu separación matrimonial o divorcio, solicitar una indemnización...etc.
Esto es lo que le ofrecen desde T&T Abogados para poder disfrutar de la tranquilidad de contar con el respaldo profesional para tu empresa o para ti y los tuyos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 12
Nº de técnicos permanentes C.V.: 5
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional e Internacional.
Mercado al que se dirige: empresas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Miguel Toledo / Virgilio Bernabeu
Cargo: Socio Gerente / Jefe Administración
Dirección: Avda. Maisonnave 28 bis 4ª
Código Postal: 03003
Población: Alicante
Teléfono: 96 635 17 69
Fax: 96 637 77 12
E-mail: miguel@tytabogados.es
Web: www.tytabogados.es



TALLER DE CLIENTES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2002
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia - Xàtiva

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría de Marketing y Ventas.
Breve descripción de la empresa: Nuestro objetivo es Ayudar a las empresas que venden sus productos y servicios a otras empresas a conseguir nuevos clientes, a desarrollarlos y a mantenerlos a lo largo del tiempo, mediante la Consultoría, la formación y la implantación de metodologías, sistemas y técnicas comerciales avanzadas.
Los servicios concretos son: Planes efectivos de logros comerciales, Planes Estratégicos y Operativos con planes de acción individuales, implantación de la Dirección por Objetivos por proyectos, Implantación de software CRM y de su metodología, Implantación del Cuadro de Mando Comercial, Diagnóstico situación comercial y la determinación de los caminos de mejora, Formación comercial para los Profesionales de la Comercialización y sus Directivos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de técnicos asociados C.V.: 4
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Pymes de la Comunidad Valenciana y del resto de España.

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Oliver Bolinches
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Guardia Civil, 22 – Esc. 4 pta. 29ª
Código Postal: 46020
Población: Valencia
Teléfono: 96 369 13 64
E-mail: tdc@taller-de-clientes.es
Web: www.taller-de-clientes.es



TAO CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2002
País de Origen: España
Provincia de Origen: Alicante
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Alicante
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Alicante

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en RRHH, analistas y mediación en conflictos y coaching
Breve descripción de la empresa: Empresa de RRHH especializada en procesos de coaching directivo, gestión de conflictos y mediación.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Concha Gomiz Burillo
Cargo: Directora
Dirección: Avda. Salamanca, 12
Código Postal: 03003
Población: Alicante
Teléfono: 96 592 67 84 - 685 14 98 58
E-mail: cgomiz@taoconsultores.com / cgomiz@taomediacion.com
Web: www.taoconsultores.com



TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT SUPPORT

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Alicante, Valencia
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 1

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en ingeniería de producción, Gestión integral de Proyectos, maquinaria industrial y suministros industriales
Breve descripción de la empresa: Comercio al por mayor de interindustrial (excepto minería y química) y de otros productos, maquinaria y suministros industriales. Gestión integral del proyecto a través de todos sus servicios: Moldes, Máquinas, Útiles, Metrología, Ensayos, Documentación, Subcontratación, Localización y gestión de proveedores.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 3
Nº de técnicos permanentes C.V.: 3
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Rafael Juan Cloquell
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ Arturo al Mar, s/n
Código Postal: 46940
Población: Manises
Provincia: Valencia
Teléfono: 96 320 19 43
E-mail: rjuan@projectds.com
Web: www.projectds.com



VALMA CONSULTORES

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2001
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 2
Municipios donde están ubicadas: Valencia, Alicante
Nº de sedes en España (excluyen la C.V.): 2
Ubicación resto de sedes: Almería y Murcia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría en Calidad y Medioambiente
Breve descripción de la empresa: Empresa Valenciana dedicada al desarrollo de la calidad y soporte al medioambiente en las empresas. Nuestros servicios abarcan desde la implantación de Normas voluntarias tales como la ISO 9001, 14001, 22.000, BRC, IFS, etc, como la implementación de legislación tipo MARCADO CE, APPCC, LOPD, Ley de Responsabilidad medioambiental, etc... Así mismo contamos con técnicos especialistas en el control de Calidad de producto tales como Frutas y verduras en el punto de confección/origen, los cuales garantizan las óptimas características en el momento de producción/carga de los mismos.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 6
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Nacional
Mercado al que se dirige: Empresas Agroalimentarias e Industriales. Empresas de Servicios

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: María Escamilla
Cargo: Gerente
Dirección: C/ Arzobispo Melo, 4 pta. 4
Código Postal: 46005
Población: Valencia
Teléfono: 96 322 52 26
E-mail: gerencia@valmaconsultores.com
Web: www.valmaconsultores.com



WOMAN ON MARS

Forma Jurídica: Sociedad Limitada Unipersonal
Año de Implantación en la C.V.: 2010
País de Origen: España
Provincia de Origen: Castellón
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Castellón
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Castellón

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Estrategia y Marketing
Breve descripción de la empresa: WOMAN ON MARS es una consultora especializada en estrategia y marketing nativo digital. Realizan trabajos relacionados con el marketing digital, pero su especialidad son los proyectos globales de adaptación al entorno internet, partiendo de la planificación estratégica. Adaptarse en el año 2011 es pensar en digital. Esa es su apuesta. Son nativos, y como tales, viven y trabajan en el entorno multimedia.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 4
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 0
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional.
Mercado al que se dirige: nacional e internacional
Principales clientes: cartera atomizada y variada

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Roberto Benages
Cargo: Socio fundador
Dirección: Pasaje Prim 3 bajo izquierda
Código Postal: 12003
Población: Castellón
Teléfono: 96 419 05 15
E-mail: info@womanonmars.com
Web: www.womanonmars.com



World Wide Capital

WORLD WIDE CAPITAL

Forma Jurídica: Sociedad Limitada
Año de Implantación en la C.V.: 2004
País de Origen: España
Provincia de Origen: Valencia
Provincia donde está ubicada la sede central en España: Valencia
Nº de Sedes en la C.V.: 1
Municipios donde están ubicadas: Valencia

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Actividad principal: Consultoría Fusiones y Adquisiciones
Breve descripción de la empresa: Profesionales expertos en fusiones y adquisiciones, asesoramiento en oportunidades de inversión empresarial y otras operaciones de finanzas corporativas.

CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

Nº de empleados C.V.: 5
Nº de técnicos permanentes C.V.: 4
Nº de técnicos asociados C.V.: 2
Ámbito Geográfico de actuación: Internacional.
Mercado al que se dirige: Sociedades y empresarios
Principales clientes: Medianas empresas

DATOS PERSONA DE CONTACTO:

Nombre: Vicente Tortosa
Cargo: Socio Director
Dirección: C/ San Vicente, 77 pta. 6
Código Postal: 46007
Población: Valencia
Teléfono: 902 36 72 99
E-mail: info@worldwidespain.com
Web: www.worldwidecapital.es / www.worldwidespain.com

EMPRESAS

DE SERVICIOS AVANZADOS



► ESTRATEGIA, DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

3 E, EMPRESA, ESTRUCTURA, ESTRATEGIA
www.tres-e.es

ADADE
www.adade.es

ANBOSCHSA
www.andresbosch.com

ADUM SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD
www.adumconsulting.com

ALVELEAN CONSULTORES
www.alvelean.com

ANALIZA CONSULTORÍA ESTRATEGICA
www.analiza-ce.com

ARGENTE CORREDURIA
www.argentecorreduria.com

ARSE 'S CONSULTEC
www.arsesconsultec.com

ARTHIL TRADING COMPANY
www.arthil.com

AVANT COMUNICACIÓN
www.avantcomunicacion.com

AVANZALIS KNOWLEDGE ASSOCIATES
www.avanzalis.com

B*COACHING
www.bcoaching.es

BUSINESS CONSULTANCIES & INSURING
www.businessconsultancies.com

CAPITAL INTELECTUAL CREATIVO,
CINC CONSULTORES
www.capitalcreativo.es

CDI LEAN MANUFACTURING
www.cdiconsultoria.es

CIVA RELACIONES PUBLICAS
www.civa-rrpp.com

CONSORTIA CONSULTORES
(CARNICER Y PERETE ASOCIADOS)
www.consortia-consultores.com

CONSULTING CAC & ASOCIADOS 2007
www.consultingcac.com

CONSULTORES DE INNOVACIÓN ESTRATÉGICA
www.ciestrategica.es

CONSULTORES DE PRODUCTIVIDAD LOGÍSTICA
www.cpl-consulting.com

COORDINA ORGANIZACION DE EMPRESAS
Y RECURSOS HUMANOS
www.coordina-oerh.com

COTO CONSULTING
www.cotoconsulting.com

DELOITTE
www.deloitte.es

DM CONSULTING
www.grupodm.com

DIANA SOFTWARE SOLUTIONS
www.diana.net

DIRECCIONA FORMACIÓN Y CONSULTORIA
www.direcciona.net

ESFERA CORPORACIÓN DE NEGOCIOS
www.esferadenegocios.com

ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN
www.estrategiaydireccion.com

EVERIS
www.everis.es

FORINTEC
www.forintec.es

FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA
www.fuerzacomercial.es

GHEISA CONSULTING
www.gheisagolfconsulting.es

GLOBAL METANOIA
www.globalmetanoia.com

GRUPO INNOVA
www.grupoinnova.org

HEPTA CONSULTORIA DE PERSONAS
Y PUESTOS
www.heptaconsultores.com

HM&SANCHIS CONSULTORES DE
COMUNICACIÓN
www.hmsanchis.com

HYBRIS CONSULTING
www.hybris.es

IDEAS Y PROYECTOS DE CONSULTORÍA GPR
www.ideasyproyectosgpr.com

IFEDES CONSULTORES
www.grupoifedes.com

INNOVA21 SERVICIOS EMPRESARIALES
AVANZADOS
www.innova21.com

INSTITUTO EUROPEO DEL VIAJE
www.institutoeuropeodelviaje.es

INSTITUTO VALENCIANO DE LA INNOVACIÓN
www.ivai.es

INTELEMA
www.intelema.es

INTERCOOP QUALITAT I SERVEIS COOP.V.
www.intercoop.es

KMC CONSULTORES
www.e-kmc.com

NAVARRO CONSULTORES ESPECIALIZADOS
www.navarroconsultores.com

N&N CONSULTORES
www.nnconsultores.com

PEONIA CONSULTING
ideas@peoniaconsulting.es

PERSONAL QUICK
www.personalquick.com

PROMOTORES DE LA
INTERNACIONALIZACIÓN (PROMINT)
www.promint.es

QPT
www.qpt-consulting.com

RICARDO LUZ & ASOCIADOS
www.ricardoluz.com

SANTIAGO CONSULTORES
www.santiagoconsultores.net

SANROMAN
www.sanroman.com

SEALCO CONSULTORES
www.selcoconsultores.com

SEMIRAMIS CONSULTORIA
www.semiramisconsultoria.com

SERINTER
www.serinter.org

SOLUCIONES ESTRATÉGICAS
www.solucionesestrategicas.es

TDC TALLER DE CLIENTES
www.taller-de-clientes.es

VALMA CONSULTORES
www.valmaconsultores.com

WORLD WIDE CAPITAL
www.worldwidecapital.es

► MARKETING Y ESTUDIOS DE MERCADO

ÀDISSENY I COMUNICACIÓ
www.adisseny.com

AVANT COMUNICACIÓN
www.avantcomunicacion.com

B*COACHING
www.bcoaching.es

CAPITAL INTELECTUAL CREATIVO,
CINC CONSULTORES
www.capitalcreativo.es

CIVA RELACIONES PUBLICAS
www.civa-rrpp.com

CONSORTIA CONSULTORES
(CARNICER Y PERETE ASOCIADOS)
www.consortia-consultores.com

CONCEPTO ALTERNATIVO
www.conceptoalternativo.com

COTO CONSULTING
www.cotoconsulting.com

DADA MARKETING PUBLICITARIO
www.dadapublicidad.es

DEMOS NETWORKING
www.demosglobal.es

DISEÑO Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL (DICOM)
www.dicom-e.com

EMEKA
www.emeka.es

ENGLoba
www.engloba.net

ERATEMA
www.eratema.com

EVERIS
www.everis.es

FACTORY WEB
www.factoryweb.es

FILMAC CENTRE
www.filmac.es

FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA
www.fuerzacomercial.es

GHEISA CONSULTING
www.gheisagolfconsulting.es

GFK - EMER AD HOC RESEARCH
www.gfk-emer.com

GNOBO COMUNICACIÓN
www.gnobo.es

HM&SANCHIS CONSULTORES DE COMUNICACIÓN
www.hmsanchis.com

IDEAS Y PROYECTOS DE CONSULTORÍA GPR
www.ideasyproyectosgpr.com

IFEDES CONSULTORES
www.grupoifedes.com

INGECAL (INGENIERIA Y GESTIÓN DE LA CALIDAD)
www.ingecal.com

INMERCOS MARKETING
www.inmerco.com

INSTITUTO EUROPEO DEL VIAJE
www.institutoeuropeodelviaje.es

INSTITUTO VALENCIANO DE LA INNOVACIÓN
www.ivai.es

INTERCOOP QUALITAT I SERVEIS COOP. V.
www.intercoop.es

KMC CONSULTORES
www.e-kmc.com

MAINAR BUSINESS CENTER
www.mainarbusinesscenter.com

MB PROJECTS
www.mbprojects.es

N&N CONSULTORES
www.nnconsultores.com

PROMOTORES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN (PROMINT)
www.promint.es

SEALCO CONSULTORES
www.sealcoconsultores.com

SOLUCIONES ESTRATÉGICAS
www.solucionesestrategicas.es

TDC TALLER DE CLIENTES
www.taller-de-clientes.es

T&T ABOGADOS
www.tytabogados.es

WOMAN ON MARS
www.womanonmars.com

▶ FINANZAS, CONTROL DE GESTIÓN Y AUDITORÍA

4PROY M&C
www.4proy.com

ADADE
www.adade.es

ANBOSCHSA
www.andresbosch.com

ALVELEAN CONSULTORES
www.alvelean.com

AUREN CONSULTORES MEDITERRANEO
www.auren.es

AVANZALIS KNOWLEDGE ASSOCIATES
www.avanzalis.com

BUSINESS CONSULTANCIES & INSURING
www.businessconsultancies.com

CONSULTING CAC & ASOCIADOS 2007
www.consultingcac.com

DIANA SOFTWARE SOLUTIONS
www.diana.net

FALCO BLANC
www.co2zero.es

GB CONSULTORES FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS
www.boronatconsultores.es

GESEM CONSULTORES LEGALES Y TRIBUTARIOS
www.gesem.com

HEPTA CONSULTORIA DE PERSONAS Y PUESTOS
www.heptaconsultores.com

IDEAS Y PROYECTOS DE CONSULTORÍA GPR
www.ideasyproyectosgpr.com

INNOVALIS SOLUCIONES ESTRATEGICAS
www.innovalis.es

INTERCOOP QUALITAT I SERVEIS COOP. V.
www.intercoop.es

RICARDO LUZ & ASOCIADOS
www.ricardoluz.com

▶ CONSULTORÍA LEGAL Y MERCANTIL

ADADE
www.adade.es

ARSE 'S CONSULTEC
www.arsesconsultec.com

ARGENTE CORREDURIA
www.argentecorreduria.com

BUSINESS CONSULTANCIES & INSURING
www.businessconsultancies.com

DEMOS NETWORKING
www.demosglobal.es

GESEM CONSULTORES LEGALES Y TRIBUTARIOS
www.gesem.com

GOMEZ DE LA FLOR & ASOCIADOS
www.gomezdelaflor.com

GRUPO EUROPEO DE CONSULTORIA LOCALEUROPE
www.localeurope.net

HERMES INGENIERIA DE LAS COMUNICACIONES
www.hermes-ingenieria.es

RICARDO LUZ & ASOCIADOS
www.ricardoluz.com

SYSTEM CONSULTORES
www.systemconsultores.com

▶ RECURSOS HUMANOS Y FORMACIÓN

4PROY M&C
www.4proy.com

ALVELEAN CONSULTORES
www.alvelean.com

ARSE 'S CONSULTEC
www.arsesconsultec.com

B°COACHING
www.bcoaching.es

BPLAN SOLUCIONES
www.bp-lan.com

CDI LEAN MANUFACTURING
www.cdiconsultoria.es

CONSULTING CAC & ASOCIADOS 2007
www.consultingcac.com

CONSULTORES DE PRODUCTIVIDAD LOGÍSTICA
www.cpl-consulting.com

COORDINA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y RECURSOS HUMANOS
www.coordina-oerh.com

CONCEPTO ALTERNATIVO
www.conceptoalternativo.com

DELOITTE
www.deloitte.es

DIRECCIONA FORMACIÓN Y CONSULTORÍA
www.direcciona.net

EQUIPO HUMANO
www.equipo humano.net

ESTRATEGIA Y DIRECCION
www.estrategiaydireccion.com

FORINTEC
www.forintec.es

FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA
www.fuerzacomercial.es

GOMEZ DE LA FLOR & ASOCIADOS
www.gomezdelaflor.com

HEPTA CONSULTORIA DE PERSONAS Y PUESTOS
www.heptaconsultores.com

HYBRIS CONSULTING
www.hybris.es

IFEDES FORMACIÓN
www.grupoifedes.com

INGECAL (INGENIERÍA Y GESTIÓN DE LA CALIDAD)
www.ingecal.com

INMERCOS MARKETING
www.inmerco.com

INTELEMA
www.intelema.es

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO INFORMÁTICO EIKON
www.idieikon.com

ISI CONSULTING
www.isiconsulting.es

MAS FORMACIÓN
www.masmediosformacion.com

NAVARRO CONSULTORES FORMADORES
www.navarroconsultores.com

ONLINE FORMACIÓN Y EMPRESA
www.onlineformacionyempresa.es

PERSONAL QUICK
www.personalquick.com

PROSELECCIÓN
www.proseleccion.es

SANTIAGO CONSULTORES
www.santiagoconsultores.net

SANROMAN
www.sanroman.com

SEALCO CONSULTORES
www.selcoconsultores.com

SEMIRAMIS CONSULTORIA
www.semiramisconsultoria.com

SERINTER
www.serinter.org

SOLUCIONES FORMATIVAS
www.solucionesformativas.com

SYSTEM CONSULTORES
www.systemconsultores.com

TAO CONSULTORES
www.taoconsultores.com

TDC TALLER DE CLIENTES
www.taller-de-clientes.es

T&T ABOGADOS
www.tytabogados.es

► CALIDAD, MEDIOAMBIENTE Y PREVENCIÓN

ADUM SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD
www.adumconsulting.com

ARGENTE CORREDURIA
www.argentecorreduria.com

ATQ-QUIMYSER
www.atq.es

CONSULTORES DE INNOVACIÓN ESTRATÉGICA
www.ciestrategica.es

COORDINA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y RECURSOS HUMANOS
www.coordina-oerh.com

DM CONSULTING
www.grupodm.com

FALCO BLANC
www.co2zero.es

GESEM CONSULTORES LEGALES Y TRIBUTARIOS
www.gesem.com

GRUPO INNOVA
www.grupoinnova.org

INGECAL (INGENIERÍA Y GESTIÓN DE LA CALIDAD)
www.ingecal.com

INNOVALIS SOLUCIONES ESTRATEGICAS
www.innovalis.es

ISI CONSULTING
www.isiconsulting.es

PERSONAL QUICK
www.personalquick.com

PROYECTA INNOVACIÓN
www.proyectainnovacion.com

QPT
www.qpt-consulting.com

SANROMAN
www.sanroman.com

SEMIRAMIS CONSULTORIA
www.semiramisconsultoria.com

SETIVAL S.C.V.
www.setival.com

VALMA CONSULTORES
www.valmaconsultores.com

► INGENIERÍA, PRODUCCIÓN Y LOGÍSTICA

ADUM SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD
www.adumconsulting.com

ARCA INGENIEROS Y CONSULTORIA
www.arcatelecom.com

TOMÁS LLAVADOR ARQUITECTOS E INGENIEROS
www.tomasllavador.com

ATQ-QUIMYSER
www.atq.es

AUREN CONSULTORES MEDITERRANEO
www.auren.es

BPLAN SOLUCIONES
www.bp-lan.com

CDI LEAN MANUFACTURING
www.cdiconsultoria.es

CERO GRADOS
www.cerogrados.es

CONSULTORES DE PRODUCTIVIDAD LOGÍSTICA
www.cpl-consulting.com

DEV NULL
www.devnull.es

DIRECCIONA FORMACIÓN Y CONSULTORÍA
www.direcciona.net

HERMES INGENIERÍA DE LAS COMUNICACIONES
www.hermes-ingenieria.es

LEANSIS EXPERTOS EN PRODUCTIVIDAD
www.leansisconsultores.com

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT SUPPORT
www.projectds.com

VALMA CONSULTORES
www.valmaconsultores.com

► TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

ÄDISSENY I COMUNICACIÓ
www.adisseny.com

AINFOR
www.ainfor.com

ANTARA INFORMACIÓN TECHNOLOGY
www.antara.ws

AUREN CONSULTORES MEDITERRANEO
www.auren.es

BPLAN SOLUCIONES
www.bp-lan.com

DELOITTE
www.deloitte.es

DEV NULL
www.devnull.es

DIANA SOFTWARE SOLUTIONS
www.diana.net

DISEÑO Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL (DICOM)
www.dicom-e.com

ECRAN COMUNICACIONES MULTIMEDIA
www.ecran.es

EMEKA COMUNICACIÓN
www.emeka.es

ENCAMINA
www.encamina.com

ENGLoba
www.engloba.net

EVERIS
www.everis.es

FACTORY WEB
www.factoryweb.es

FILMAC CENTRE
www.filmac.es

GHEISA CONSULTING
www.gheisagolfconsulting.es

GLOBAL METANOIA
www.globalmetanoia.com

GRUPO INNOVA
www.grupoinnova.org

HERMES INGENIERIA DE LAS COMUNICACIONES
www.hermes-ingenieria.es

HYBRIS CONSULTING
www.hybris.es

IFEDES CONSULTORES
www.grupoifedes.com

INFOTELCO
www.infotelco.es

INSTITUTO EUROPEO DEL VIAJE
www.institutoeuropeodelviaje.es

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO INFORMÁTICO EIKON
www.idieikon.com

ISI CONSULTING
www.isiconsulting.es

MAS MEDIOS
www.masmedios.com

MAINAR BUSINESS CENTER
www.mainarbusinesscenter.com

OKODE
www.okode.com

PEONIA CONSULTING
ideas@peoniaconsulting.es

SETIVAL S.C.V.
www.setival.com

SYSTEM CONSULTORES
www.systemconsultores.com

WOMAN ON MARS
www.womanonmars.com

► PUBLICIDAD, COMUNICACIÓN Y DISEÑO

ACIERTA, PRODUCT TEAM
www.aciertaproductteam.com

ÄDISSENY I COMUNICACIÓ
www.adisseny.com

AVANT COMUNICACIÓN
www.avantcomunicacion.com

CERO GRADOS
www.cerogradados.es

CIVA RELACIONES PÚBLICAS
www.civa-rrpp.com

CONCEPTO ALTERNATIVO
www.conceptoalternativo.com

CULDESAC COMUNICACIÓN S. L.
www.culdesac.es

DADA MARKETING PUBLICITARIO
www.dadapublicidad.es

DEV NULL
www.devnull.es

DISEÑO Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL (DICOM)
www.dicom-e.com

ECRAN COMUNICACIONES MULTIMEDIA
www.ecran.es

EMEKA COMUNICACIÓN
www.emeka.es

ENGLoba
www.engloba.net

FACTORY WEB
www.factoryweb.es

FILMAC CENTRE
www.filmac.es

GNOBO COMUNICACIÓN
www.gnobo.es

HM&SANCHIS CONSULTORES DE COMUNICACIÓN
www.hmsanchis.com

INMERCOS MARKETING
www.inmerco.com

INTERSERVICE
www.interserviceweb.com

MAINAR BUSINESS CENTER
www.mainarbusinesscenter.com

MB PROJECTS
www.mbprojects.es

NEBO COMUNICACIÓN
www.nebocomunicacion.com

N&N CONSULTORES
www.nnconsultores.com

PEONIA CONSULTING
ideas@peoniaconsulting.es

SERINTER
www.serinter.org

SOLUCIONES ESTRATÉGICAS
www.solucionesestrategicas.com

T&T ABOGADOS
www.tytobogados.es

WOMAN ON MARS
www.womanonmars.com

► GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

3 E, EMPRESA, ESTRUCTURA, ESTRATEGIA
www.tres-e.es

ALIAS - ALLIED TO GROW
www.aliasgroup.com

ANTARA INFORMACIÓN TECHNOLOGY
www.antara.ws

APLICA E ENERGY SOLUTIONS
www.aplicae.com

ARTHIL TRADING COMPANY
www.arthil.com

AVANZALIS KNOWLEDGE ASSOCIATES
www.avanzalis.com

CAPITAL INTELECTUAL CREATIVO, CINCO CONSULTORES
www.capitalcreativo.es

CONSULTORES DE INNOVACIÓN ESTRATÉGICA
www.ciestrategica.es

ECRAN COMUNICACIONES MULTIMEDIA
www.ecran.es

ESFERA CORPORACIÓN DE NEGOCIOS
www.esferadenegocios.com

ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN
www.estrategiaydireccion.com

FORINTEC
www.forintec.es

GLOBAL METANOIA
www.globalmetanoia.com

GNOBO COMUNICACIÓN
www.gnobo.es

GRUPO EUROPEO DE CONSULTORIA LOCALEUROPE
www.localeurope.net

INFOTELCO
www.infotelco.es

IEP INSTITUTO DE ECONOMIA PUBLICA
www.iepinfo.eu

INNOVA 21 SERVICIOS EMPRESARIALES
AVANZADOS
www.innova21.com

INNOVALIS SOLUCIONES ESTRATEGICAS
www.innovalis.es

INSTITUTO VALENCIANO DE LA INNOVACIÓN
www.ivai.es

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO
INFORMÁTICO EIKON
www.idieikon.com

PROYECTA INNOVACIÓN
www.proyectainnovacion.com

QPT
www.qpt-consulting.com

SETIVAL S.C.V.
www.setival.com

DM CONSULTING
www.grupodm.com

DEMOS NETWORKING
www.demosglobal.es

ESFERA CORPORACIÓN DE NEGOCIOS
www.esferadenegocios.com

GRUPO EUROPEO DE CONSULTORIA
LOCALEUROPE
www.localeurope.net

IEP INSTITUTO DE ECONOMIA PÚBLICA
www.iepinfo.eu

PROMOTORES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN
(PROMINT)
www.promint.es

▶ INTERNACIONALIZACIÓN

3 E, EMPRESA, ESTRUCTURA, ESTRATEGIA
www.tres-e.es

ALIAS - ALLIED TO GROW
www.aliasgroup.com

ANBOSCHSA
www.andresbosch.com

ANTARA INFORMACIÓN TECHNOLOGY
www.antara.ws

APLICA E ENERGY SOLUTIONS
www.aplicae.com

ARTHIL TRADING COMPANY
www.arthil.com

CERO GRADOS
www.cerograd.es

CONSORTIA CONSULTORES (CARNICER Y
PERETE ASOCIADOS)
www.consortia-consultores.com



GENERALITAT
VALENCIANA

CONSELLERIA D'ECONOMIA,
INDÚSTRIA I COMERÇ

IMPIVA



UNION EUROPEA

Fondo Europeo de
Desarrollo Regional