

Quotatis

Una web que facilita empresas de servicios

TRANSCURRÍA EL VERANO de 1999, cuando el hijo del dueño de una pequeña empresa de mudanzas de París pensó que sería una buena idea utilizar Internet para encontrar nuevos clientes. Así nació Quotatis, una página web que pone en contacto a particulares y empresas con profesionales o compañías especializadas en ofrecer servicios para el hogar y la oficina.

Durante los cinco primeros años de vida, “nos mantuvimos en el mercado gracias a dinero ahorrado y a algunos miles de euros invertidos por parte de familiares y amigos, ya que no recibimos ningún tipo de ayuda o subvención”, declara **Frans Van Steenbrugge**, Presidente y Director General de la firma.

CRECIMIENTO CON COMPRAS

En la actualidad, este dominio cuenta en su base de datos con más de

20.000 proveedores de servicios en Europa, y gestionó más de medio millón de proyectos en 2008. Su volumen de negocio ya está cercano a los ocho millones de euros, y tiene cuatro oficinas abiertas: en Francia, donde está la central, en Alemania, Reino Unido y España.

A partir de ahora, y tras la reciente compra de la empresa británica eBuilders dedicada al sector de las reformas, “nuestro objetivo es convertirnos en la mayor empresa de generación de demanda en el continente europeo, para lo cual no descartamos realizar otras adquisiciones que aceleren el crecimiento en cualquiera de los mercados en los que estamos presentes”. ■



Frans Van Steenbrugge es el Presidente y Director General de la empresa.

Araceli Almada
Telf.: 91 758 54 34
www.quotatis.es

Tradky Software

Espacios virtuales en tres dimensiones



Jaime Cantero, Director General de la compañía.

Jaime Cantero
Telf.: 91 307 89 88
www.tradky.com

HACE CASI DOS AÑOS puso en marcha esta empresa, especializada en la creación de espacios virtuales en tres dimensiones en Internet –ferias, museos, galerías de arte, ciudades...–, a través de un programa propio denominado Tradky.

Después de hacer una prueba con un negocio en concreto y constatar los buenos resultados de la misma, “montamos la compañía para que se pudiera beneficiar más gente”, dice su Director General, **Jaime Cantero**, quien reconoce que “hasta el momento hemos invertido más de un millón y medio de euros en el desarrollo tecnológico del producto, y toda la financiación se ha llevado a cabo con recursos propios”. A partir de ahora, sin embargo, “la mayor inversión se hará en el área comercial”.

PLAN DE EXPANSIÓN

Actualmente, la marca cuenta con varios centros operativos repartidos entre Madrid, Valencia, Argentina, Colombia, México, Panamá, París y São Paulo. “Estamos inmersos en un plan de expansión internacional, que nos llevó el pasado año a establecernos en Francia de la mano de un socio estratégico, y también en Centroamérica con un equipo propio”.

Y ésta es precisamente la prioridad, una vez probado todo el desarrollo tecnológico, con varias ferias y otros entornos virtuales en marcha, “darnos a conocer, tanto en el ámbito nacional como en el extranjero”. Un objetivo a alcanzar, confiando en un programa que permite recrear en 3D cualquier ambiente o entorno, así como visualizarlo, a través de un simple navegador web. ■



Andrés Ferreras es el Promotor y Director General de la firma.

Andrés Ferreras
Telf.: 95 456 42 92
www.masaltos.com

Masaltos Pisando fuerte

SEGÚN REVELABA UN ESTUDIO reciente, el 43% de los españoles desearían ser más altos, y ahí tiene mucho que decir y que ofrecer esta empresa que comercializa zapatos con alzas, que permiten aumentar en siete centímetros la estatura de los hombres.

La idea de ponerla en marcha surgió hace ahora 16 años: "Yo vivía en Alemania y después de un accidente deportivo, necesité una pequeña alza en el zapato. Empecé a usar calzado ortopédico, pero era caro y la oferta de modelos muy reducida. Entonces, conocí estos zapatos italianos, y volví a España con la intención de poder venderlos aquí", cuenta **Andrés Ferreras**, Promotor y Director General.

Así, después de varios viajes a Italia para entrevistarse con los responsables del fabricante, la compañía Bertulli, "comen-

zamos a trabajar juntos. Hice el correspondiente plan de negocio, con una previsión económica de 120.000 euros y sin recibir subvención alguna pese a haberla solicitado a los organismos correspondientes de la Junta de Andalucía".

CONFIDENCIALIDAD Y BUEN SERVICIO

Ahora, la firma mantiene un ritmo medio de incremento de sus ventas de entre un 10% y un 12% en los últimos años: "La mayor parte de ellas son vía on line, aunque también tenemos una tienda en el centro de Sevilla, donde los clientes pueden ver el calzado, probarlo y llevárselo puesto".

El objetivo marcado es "seguir creciendo a buen ritmo, con dos premisas importantes: la confidencialidad y el buen servicio. Si un cliente no está satisfecho con su compra, le devolvemos el dinero sin preguntas". ■

Singular-Tech Sistemas de control y seguridad

ESTA EMPRESA ES FILIAL del Grupo Spec, creado en 1978, y cuya actividad se ha centrado básicamente en las grandes cuentas. Por eso, "surgió la voluntad de abordar un nuevo segmento altamente interesante en España, como es el de las pymes. Así, en 2006 se creó Singular-Tech", explica su Directora, **Georgina Parés**.

Los sistemas y soluciones que ha desarrollado "ayudan a todo el capital humano de una empresa, garantizando la seguridad física de la organización ya que el empresario controla el horario de su personal, las entradas y salidas, la puntualidad, los turnos establecidos... aumentando con todo ello la productividad, el rendimiento y la rentabilidad de la compañía".

EN CONTINUO AVANCE

Desde su fundación, la marca no ha dejado de crecer y de abordar nuevos

mercados. Así, "tenemos presencia en toda la geografía nacional, a través de mayoristas, socios acreditados y centenares de pequeños distribuidores. También hemos logrado nuestros primeros objetivos internacionales, contando con socios en 12 países".

Una cobertura que le permite "garantizar un servicio inmediato y eficaz a todos nuestros clientes finales". Una cartera que tiene nombres como los del Ministerio de Justicia, el Ejército del Aire, Danone, Gas Natural, Renault...

Además, su Departamento de I+D hace posible que sus soluciones sean diseñadas, fabricadas y testadas por ellos mismos, persiguiendo un objetivo claro: "Conseguir que toda aquella empresa que necesite un sistema de control de horarios y de accesos tenga la posibilidad de incorporar nuestros sistemas". ■



La Directora de la empresa es Georgina Parés.

Alfons Alferez
Telf.: 93 247 88 00
www.singular-tech.com



Alain de Taeye es el fundador de la compañía.

Carolina Morales
Telf.: 91 576 05 88
www.teleatlas.com

Tele Atlas Para no perderse

LA HISTORIA DE ESTA EMPRESA comenzó en el año 1980, cuando su fundador, **Alain de Taeye**, desarrolló el primer mapa digital en la Universidad belga de Gante. “Era una trama básica de las principales carreteras del país, pero el hecho de que fuera digital le imprimía mucho atractivo”, recuerda su creador. Después, la compañía como tal se constituyó en 1984, y consolidó su presencia en España en 1998.

Su actividad se puede definir como un proveedor global de cartografía digital y contenido dinámico para soluciones de navegación y localización: “Reunimos cerca de 50.000 fuentes de datos, tanto públicas como privadas, para elaborar nuestros mapas, que en total recogen 27 millones de kilómetros de calles y carreteras, así como más de 29 millones de puntos de interés”.

SER ALGUIEN

Hoy en día, cuenta con oficinas abiertas en 24 países y su cobertura mundial abarca 200 naciones. Su objetivo principal es “disponer de datos cartográficos de todos los países del mundo con la máxima precisión. De hecho, actualmente estamos ampliando a pasos acelerados los mapas de África y Oriente Medio”. A su vez, “exploramos nuevos escenarios, tales como la navegación a través del móvil, que todavía no ha despegado”.

La idea es “aportar datos que no aparecen en el papel, convirtiéndola en una herramienta inteligente, en una especie de copiloto amable y preciso, capaz de incrementar la seguridad del usuario al volante”. Y eso porque “hoy, sin un mapa no somos nadie”. ■

YoRespondo.com Telesecretariado, ¿dígame?

EL PRIMER CONTACTO con un posible cliente, en la mayor parte de los casos, se produce de forma telefónica, y si estallamada no es bien atendida, puede que ese cliente se pierda para siempre. Por eso, al detectar la necesidad que tienen profesionales liberales y pymes de ofrecer un servicio de atención telefónica de calidad surgió esta empresa, en abril del año pasado.

Un grupo de socios montó la compañía, en la que llevan invertidos un total de 360.000 euros: “Creemos firmemente en el proyecto porque el negocio del telesecretariado tiene muy poca implantación en España, con lo que nuestro potencial de crecimiento es grande”, comenta **David Bastida**, fundador y Director General de la empresa.

CALIDAD Y EFICIENCIA

El servicio que presta consiste en “poner a disposición de los clien-

tes una secretaria profesional que atiende las llamadas y gestiona la agenda del directivo. Esto les aporta una mayor comodidad para ejercitar su profesión, ya que no tienen por qué ver interrumpida su actividad en el momento de la llamada, y al mismo tiempo no pierden tiempo con aquellas que no son estratégicas para su negocio”.

Aunque son muy jóvenes en el mercado, “estamos experimentando una muy buena respuesta, con un crecimiento de entre 60 y 70 clientes mensuales”. Y en una segunda fase tienen previsto “ampliar nuestros servicios con otros que complementen a los que ya ofrecemos, como recepción de visitas, gestión de la correspondencia, *e-mailing* y *faxing*, contratación de números 900...”. ■



David Bastida creó la empresa hace menos de un año.

David Bastida
Telf.: 91 196 74 00
www.yorespondo.com