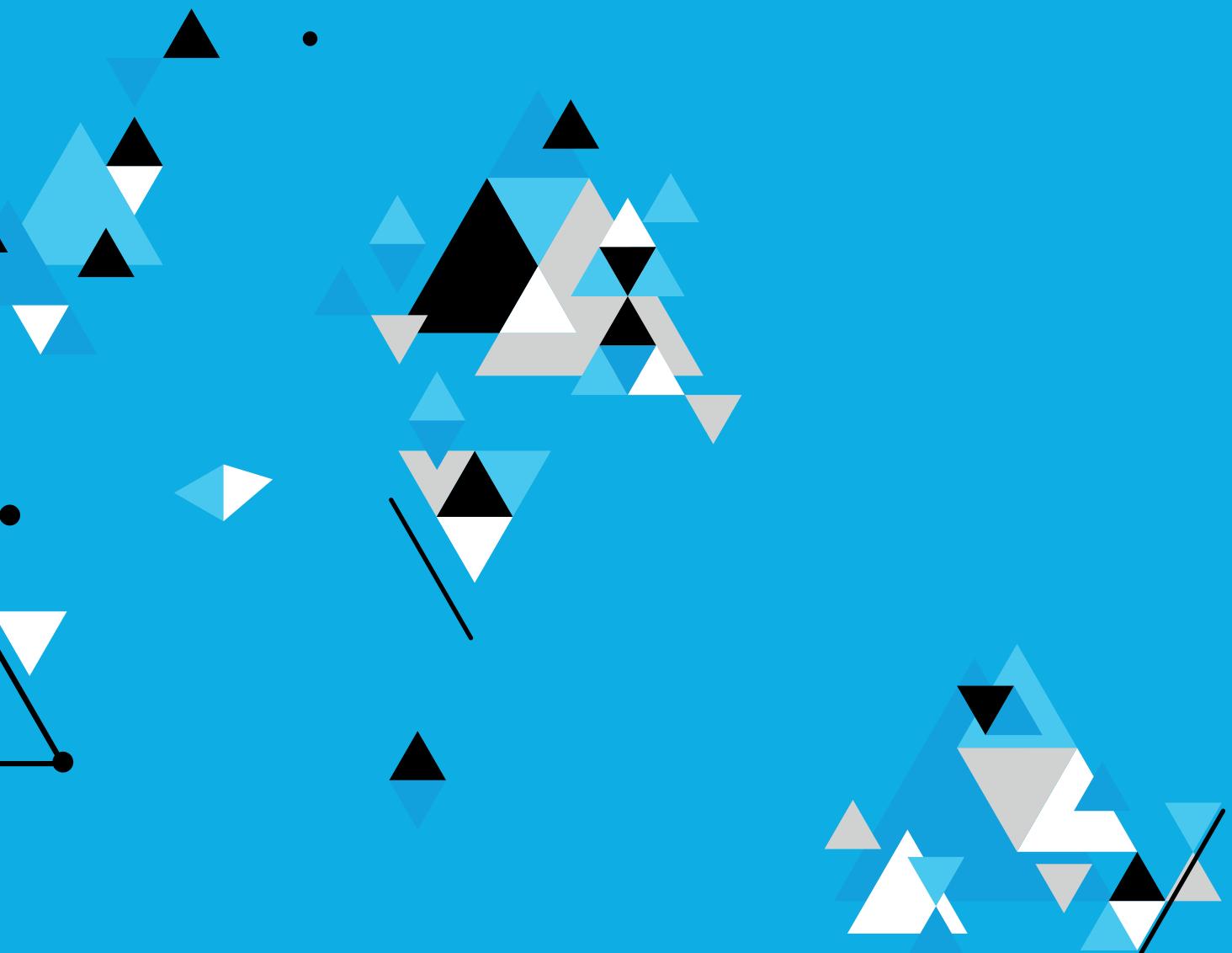
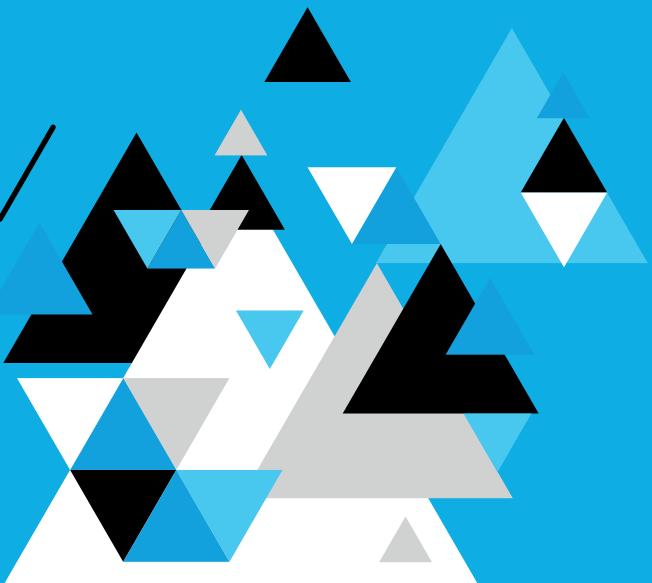


CEPYME

500

LÍDERES EN CRECIMIENTO EMPRESARIAL





CEPYME
Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa

Antonio Garamendi Presidente CEPYME
José Alberto González-Ruiz Secretario General
Carla Domínguez Directora Comunicación
Carlos Ruiz Fonseca Director CEPYME500
Ana Plaza Empresas CEPYME500

cepyme.es

UPTHEMEDIA

Mikel Egidazu CEO
Gabriel Vázquez Jefe Redacción
Cristóbal Terceiro Director Técnico
Javier Pico Jefe de Diseño
Natalia Aguirre Redactora

upthemedia.com



Información de las Empresas CEPYME500
Periodo 2013-2015



PARTNERS CEPYME500

ISBN 978-84-697-6013-0 DEPÓSITO LEGAL SE-731-17

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) no se hace responsable de los contenidos facilitados por las instituciones, firmas invitadas y empresas que han colaborado en la elaboración de esta publicación. Los datos e información sobre las empresas han sido facilitados por Informa D&B, por las propias compañías y recogidos a través de las páginas webs de las mismas, previo consentimiento de las interesadas. La información contenida en esta publicación, asimismo, tiene carácter meramente informativo y no constituye ningún tipo de consejo ni de prestación de asesoramiento profesional en el ámbito legal, fiscal, regulatorio, administrativo, comercial, financiero, de inversiones, ni en ningún otro.

Todos los derechos de propiedad intelectual e industrial de esta publicación son de exclusiva titularidad de CEPYME. Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de los textos e imágenes contenidos en dicha publicación sin la previa autorización escrita de CEPYME.

Crece con el MAB



501

millones de financiación*

1.378

millones de financiación**



79

empresas*



8.197

millones de capitalización*

* A septiembre 2017

** Entre 2009 y 2017

www.bolsasymercados.es/mab

91 589 11 75 / 51 67

infomab@grupobme.es

MaB
MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

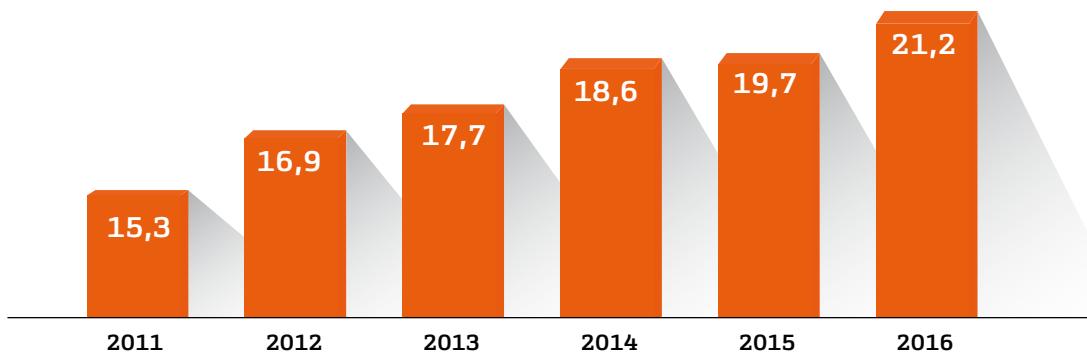
BME X

ÍNDICE CONTENIDOS

- 6 BIENVENIDA
ANTONIO GARAMENDI
PRESIDENTE CEPYME
- 8 BME
JESÚN GONZÁLEZ NIETO-MÁRQUEZ
DIRECTOR GERENTE MAB
- 12 BANKINTER
EDUARDO OTAIZA
DIRECTOR GENERAL ÁREA EMPRESAS BANKINTER
- 16 INFORMA
JUAN MARÍA SAINZ MUÑOZ
CONSEJERO DELEGADO INFORMA D&B
- 18 CEPYME500
- 26 COMPARATIVA EMPRESAS UE28 ESPAÑA
- 28 INNOVACIÓN EDITORIAL
- 30 APP CEPYME500
- 32 PLATAFORMA WEB CEPYME500
- 34 METODOLOGÍA SELECCIÓN EMPRESAS CEPYME500
- 38 BME 4COMPANIES
FINANCIACIÓN: HACER DE LA NECESIDAD, VIRTUD
- 46 BANKINTER
RESPALDO A LAS EMPRESAS EN SU CRECIMIENTO
- 48 INDUSTRIA
- 78 CONSTRUCCIÓN
- 96 DISTRIBUCIÓN COMERCIAL
- 118 SERVICIOS PROFESIONALES
- 134 ECONOMÍA DIGITAL
- 154 DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL EMPRESAS CEPYME500
- 172 DIRECTORIO EMPRESAS CEPYME500
- 342 CONSULTA RÁPIDA

Únete al banco que cada año da más y más crédito a las empresas.

Otra buena razón para venir a conocernos.



Inversión Crediticia Empresas (miles de millones de €). Fuente: Bankinter.

bankinter.
Decididamente personal.



ANTONIO GARAMENDI

PRESIDENTE CEPYME

El valor de las empresas españolas

Las empresas son el esqueleto del sistema productivo, el armazón que lo sustenta y hace crecer y, por ello, la base de la riqueza y el empleo de un país.

En España, esas empresas son en su mayoría pequeñas y medianas. Pero esta realidad no implica que nuestro país no cuente con empresas excelentes y con un alto potencial de crecimiento en todos los sectores productivos.

Buena prueba de ello es esta publicación, que recopila un total de 500 empresas líderes en crecimiento empresarial. Empresas que, en su gran mayoría facturan menos de 50 millones de euros y que destacan por su crecimiento y rentabilidad en los últimos años, su capacidad de innovación, su potencial exportador o su contribución a la creación de empleo, entre otros factores.

Unos **criterios de selección rigurosos** nos han permitido identificar y seleccionar en esta publicación quienes son los motores de nuestro tejido productivo.

Y ello, con unos objetivos concretos:

Dar a estas empresas el reconocimiento y proyección que se merecen por su contribución al desarrollo económico y social de nuestro país.

Contribuir a generar un entorno que les permita seguir creciendo, poniéndoles a su alcance herramientas y recursos que les permita innovar y ampliar su capacidad productiva, su eficiencia y resultados. Para ello, junto a esta publicación, las empresas **CEPYME500** contarán con una innovadora plataforma digital que prestará servicios de alto valor añadido y les proporcionará aún mayor visibilidad.

Esta iniciativa, con la que desde CEPYME queremos contribuir a impulsar el crecimiento de nuestras empresas y promover su redimensionamiento,

es probablemente uno de los proyectos más ambiciosos que desde la Confederación hemos impulsado en los últimos años para promover y consolidar un tejido empresarial fuerte, con empresas potentes que actúen como tractoras de la actividad productiva. Con ello, estaremos creando el caldo de cultivo apropiado para el crecimiento del conjunto de las empresas y para el nacimiento de otras nuevas.

Sin duda, es necesario también que desde el ámbito de las administraciones públicas se promuevan distintas políticas y un marco normativo que favorezca el impulso y dimensionamiento de estas actividades. Como siempre, en la defensa de esta acción pública, estaré CEPYME, tal y como venimos haciendo desde hace 40 años, representando a las pequeñas y medianas empresas y aportando propuestas para la mejora e impulso de su actividad.

Además, **CEPYME500** contará con socios colaboradores de primer nivel. Participarán en su desarrollo importantes agentes económicos, comprometidos como CEPYME con el avance de las empresas en nuestro país y con el reconocimiento social de su aportación al progreso de España.

Estamos seguros de que en los próximos años **CEPYME500** se consolidará y ampliará con la incorporación de nuevas empresas y más promotores y que, entre todos, alcanzaremos el objetivo común de lograr un tejido empresarial más sólido, capaz de afrontar nuevos retos y de traspasar nuestras fronteras para **fortalecer la imagen de España y el desarrollo de nuestra actividad económica**.



Antonio Garamendi
Presidente de CEPYME



JESÚS GONZÁLEZ NIETO-MÁRQUEZ

DIRECTOR GERENTE DEL MAB

“Si queremos empresas más grandes hay que diversificar y mejorar sus fuentes de financiación”

¿Cómo valora BME el proyecto CEPYME500?

Este proyecto supone el reconocimiento de la realidad dinámica y pujante de nuestras pymes.

Impulsar su crecimiento es tarea común y BME ha orientado esfuerzos y proyectos en esa dirección desde hace años. Por eso queremos apoyar esta iniciativa, que ayudará a nuestras pymes a ser más sólidas y competitivas.

¿Qué puede aportar BME al proyecto?

Su experiencia en la financiación de las empresas a través de los mercados de valores.

Si queremos empresas más grandes hay que diversificar y mejorar sus fuentes de financiación, hay que ofrecerles más combustible para su crecimiento.

Los mercados que gestiona BME permiten emitir empréstitos y ampliar capital a empresas de todos los tamaños, pero en los últimos años nos hemos centrado en mercados a medida para las empresas más pequeñas, con costes y exigencias adaptados y un tipo de inversores especializado, más acostumbrado a invertir en valores pequeños. Es el caso del MARF y del MAB.

¿Cuáles son los beneficios de cotizar en la Bolsa o el MAB para una pyme?

El MAB supone una interesante alternativa para que las empresas encuentren financiación, especialmente en momentos en los que el acceso al crédito es complicado. Esto es crítico para el comportamiento económico del país y para la creación de empleo. En el caso del MAB los recursos se obtienen a través de ampliaciones de capital. Sin duda alguna, la vía más eficiente para conseguir este tipo de financiación es el mercado de valores: la bolsa o el MAB.

Hoy el MAB cuenta con 39 empresas en expansión y 40 Socimis y desde su inicio en 2009 ha facilitado más de 1.300 millones de euros de financiación en 132 ampliaciones de capital. Adicionalmente, estar en el Mercado aporta transparencia y prestigio. Reconocido no sólo por los inversores, sino por clientes, proveedores o interlocutores financieros de la compañía, lo que redunda en un refuerzo de la posición comercial y mejora de las relaciones con proveedores, clientes, bancos, etc. Todo ello sin olvidar su mayor visibilidad en medios de comunicación, lo que mejora su imagen de marca.

Por último, la liquidez de sus acciones las convierte en instrumento de pago, susceptible de ser utilizado en operaciones financieras.

JESÚS GONZÁLEZ NIETO-MÁRQUEZ

“Es imprescindible una actuación decidida de las autoridades económicas para impulsar la inversión en el capital de las pymes”

¿Por qué no estamos acostumbrados a ver a las pymes cotizar?

Las empresas en España tradicionalmente han procurado resolver su financiación sin necesidad de abrir su capital a terceros.

Muchas de ellas son empresas familiares que han preferido no compartir su capital ni sus decisiones aun a costa de ser más dependientes de la vía de financiación crediticia.

El problema viene cuando, como ha sucedido en la reciente crisis financiera, los bancos no pueden proveer a las pequeñas empresas de los préstamos que necesitan. En ese momento, el salto al mercado no puede improvisarse: es necesario un cambio en la cultura empresarial.

¿Cree que las empresas españolas necesitan ganar dimensión para ser más competitivas? ¿Cómo puede ayudar CEPYME500 a las empresas en este objetivo?

Sin duda, la correlación entre tamaño y competitividad es indiscutible, sobre todo en sectores como el manufacturero.

Las empresas industriales alemanas, por ejemplo, cuentan con tres veces más empleados que las españolas y eso se refleja en su productividad. **CEPYME500** va a ayudar proactivamente a poner en contacto a muchas empresas del mismo o de diferente sector y el contacto genera sinergias, asociaciones, proyectos en común o incluso fusiones.

¿Cree que las 500 medianas empresas que forman parte de CEPYME500 pueden servir de modelo de crecimiento y gestión para otras empresas?

La cuidadosa selección realizada ha dado como fruto un conjunto de empresas especialmente orientadas al crecimiento, a la innovación y a la internacionalización, con una estructura financiera sólida y una capacidad de generación de beneficios recurrente.

Por tanto, muchas de ellas son empresas modelo para otras, que van a seguir sus pasos.

¿Cree que las medianas empresas españolas están al nivel de sus homólogas europeas?

Como ya hemos dicho, hay que trabajar en el tamaño de las empresas y en su capacidad de atraer inversores para sus proyectos, de modo que no dependan sólo de sí mismas o del crédito bancario para crecer.

En estos dos ámbitos las empresas españolas necesitan equipararse a sus competidoras europeas. Sin embargo la flexibilidad, el dinamismo y la capacidad de internacionalización de nuestras compañías están por encima de la media europea. Si retirásemos algunos obstáculos regulatorios podrían competir mejor.

¿Cómo se puede impulsar el desarrollo de las pymes en España? ¿En qué planes cree que deberían mejorar: internacionalización, innovación, fiscalidad, etc.?

Las ayudas a la internacionalización y a la innovación son importantes y se viene haciendo una gran labor desde las administraciones públicas en ese ámbito.

Pero si realmente queremos empresas españolas más innovadoras, más dinámicas y con mayor capacidad de crecimiento, hay que contar con la inversión privada en esas compañías.

En este contexto, es imprescindible una actuación decidida de las autoridades económicas para impulsar la inversión en el capital de las pymes y que se debería concretar en incentivos fiscales atractivos para aquellos que inviertan en estas compañías.

Esta estrategia ha dado muy buenos resultados en otros países, como en Gran Bretaña o Francia y ahora sus pymes son más grandes y competitivas.



EDUARDO OZAITA

DIRECTOR GENERAL ÁREA DE EMPRESAS BANKINTER

“Es prioritario que el tejido empresarial español gane tamaño para poder competir en un entorno globalizado”

¿Cómo valora Bankinter el proyecto CEPYME500?

Muy positivamente. Poner en valor a aquellas empresas e iniciativas que están resultando exitosas en los tiempos competitivos y difíciles por los que pasamos, es una idea que servirá de incentivo para que muchas otras puedan seguir su ejemplo, lo que redundará en beneficio de todos.

¿Qué puede aportar Bankinter al proyecto?

Nuestra experiencia en la gestión y el apoyo financiero a las empresas de cualquier sector y tamaño, algo que venimos haciendo desde nuestros inicios. Bankinter, que nació originalmente como banco industrial, tiene en la banca de empresas su principal línea de negocio.

Contamos con productos, servicios y equipos especializados para dar soluciones integrales a las empresas y para solventar sus necesidades de financiación. Un ámbito, el de la inversión crediticia, en el que no hemos dejado de crecer en todos estos años de grave crisis económica y financiera mundial, siendo la única entidad que ha visto crecer su balance de crédito a empresas desde los años 2010 a 2016 de manera constante y consistente. En ese mismo período, el sector financiero español se ha desapalancado casi un 40%, con una caída de balance crediticio a empresas de más de 300.000 millones de euros.

Pero, sobre todo, destacaría dos ámbitos en los que la aportación de Bankinter será sin duda muy destacada:

La **innovación**, que es uno de los rasgos diferenciales de nuestra entidad y en donde podemos aportar un enorme knowhow. Innovación en productos o servicios, en la forma de producirlos y distribuirlos; innovación en la relación con clientes, proveedores o empleados; innovación a la hora de buscar nuevos mercados o nuevos negocios ya sea para ampliar horizontes o enriquecer una propuesta de valor.

Y en segundo lugar, la **ayuda a la internacionalización**. Actualmente, uno de cada cuatro clientes empresas de Bankinter nos confía su actividad internacional, lo que nos consolida como una de las entidades más activas en el comercio exterior de nuestro país, que se muestra desde hace años como uno de los ejes de la recuperación económica. Conscientes de esta tendencia y de las nuevas necesidades de las empresas, venimos reforzando el área internacional del banco con nuevos equipos y mayores recursos. Actualmente, este área contribuye con más del 20% del margen bruto que genera todo el negocio de Banca de Empresas del Banco.

EDUARDO OZAÍTA

“Nuestro compromiso pasa por ayudar a las empresas a hacerse más grandes, más competitivas y más sólidas”

¿Cree que las empresas españolas necesitan ganar dimensión para ser más competitivas? ¿Cómo puede ayudar CEPYME500 a las empresas en este objetivo?

Es una prioridad que el tejido empresarial español gane tamaño para poder competir mejor en un entorno cada vez más globalizado.

Nuestro compromiso pasa por ayudar a las empresas a hacerse más grandes, más competitivas y más sólidas, y creemos que proyectos como **CEPYME500** pueden ayudar a las empresas a ser más conscientes de las exigencias del nuevo entorno y de las fórmulas para superarlas.

¿Cuáles son los principales problemas que detecta Bankinter en las pymes españolas?

Su tamaño (sigue existiendo un alto porcentaje de pequeñas empresas en nuestro tejido industrial) y su todavía incipiente grado de innovación y utilización de las nuevas tecnológicas.

Recuperar la competitividad de las empresas por la vía de la innovación es algo crucial en la hoja de ruta de cualquier empresa. La trinidad del I+D+i es hoy el mejor indicativo para medir el potencial de desarrollo futuro de una compañía, dada su capacidad para proveer a éstas de ventajas competitivas sostenibles en el medio-largo plazo, que se traducirán a su vez en mayores cuotas de mercado.

¿Y sus principales fortalezas?

El conocimiento del mercado y de su negocio, la capacidad de resistencia que han demostrado en los años pasados, el perfil emprendedor de sus responsables y la agilidad para buscar nuevos mercados. España es un país de excelentes empresas y empresarios, lo que queda patente en muchos sectores en los que hoy somos líderes mundiales (automoción, hoteles, construcción, máquina herramienta,.....).

¿Cree que las 500 medianas empresas que forman parte de CEPYME500 pueden servir de modelo de crecimiento y gestión para otras empresas?

Debe ser uno de los objetivos del proyecto: que estas empresas puedan servir de ejemplo a muchas otras para mejorar o readaptar su negocio, y también a aquellos emprendedores que tengan pensado poner en marcha un nuevo proyecto.

¿Cómo se puede impulsar el desarrollo de las pymes en España?

Con una legislación que favorezca el emprendimiento y en donde, por ejemplo, se reduzcan los tiempos y trámites para montar una empresa. Y, por supuesto, con el apoyo de entidades que, como Bankinter, conocen bien las necesidades financieras de sus clientes.

Creo sinceramente que nuestra buena situación en términos de solvencia, solidez y rentabilidad, así como nuestro grado de reputación en el sector como entidad íntegra y especializada en este negocio, nos convierten en el socio perfecto para cualquier empresa que decidida iniciar un determinado proyecto.

¿Cuáles son las claves para que una empresa sea líder en crecimiento empresarial?

Conocimiento del negocio, confianza en su proyecto, buenas ideas, innovación permanente, apuesta por la internacionalización y, también, el acompañamiento de un socio financiero de confianza con una propuesta integral que abarque múltiples campos y necesidades.

Además, y como elemento fundamental que he querido mencionar por separado, la calidad profesional y humana de su plantilla lo que, unido al compromiso, hará a nuestras empresas imbatibles.

¿Cree que las medianas empresas españolas están al nivel de sus homólogas europeas?

Para alcanzar el mismo nivel deberían potenciar aún más su apuesta por la innovación, así como ganar tamaño.

Está claro que las economías con empresas más grandes e internacionalizadas son más productivas y atraen más talento. De igual forma, cuentan con una mayor capacidad de supervivencia empresarial y de generar empleo estable en épocas de crisis.



JUAN MARÍA SAINZ MUÑOZ

CONSEJERO DELEGADO INFORMA D&B

“Las medianas empresas españolas están al nivel de las europeas y en muchos aspectos las pueden llegar a superar”

¿Cómo valora INFORMA el proyecto CEPYME500?

El proyecto **CEPYME500** nos parece una iniciativa muy acertada, pues va a ser una forma de dar notoriedad a las empresas medianas y pequeñas que hayan tenido una evolución muy favorable en los últimos años considerando diversos parámetros.

¿Qué ha aportado INFORMA al proyecto?

La aportación de Informa ha consistido en poner a disposición de CEPYME nuestra base de datos de información sobre empresas y colaborar en la selección de las empresas que finalmente han sido elegidas.

¿Cree que las empresas españolas necesitan ganar dimensión para ser más competitivas? ¿Cómo puede ayudar CEPYME500 a las empresas en este objetivo?

Es indudable que el tamaño medio de las empresas españolas es inferior al de las empresas de países de nuestro entorno como Alemania, Francia e Italia y que ello supone una mayor dificultad para competir a nivel internacional, y, a nivel local, con las grandes empresas.

Las ayudas de CEPYME tienen que ir dirigidas a favorecer el crecimiento en ventas de las pequeñas empresas para que paulatinamente aumenten su tamaño.

¿Cree que las 500 medianas empresas que forman parte de CEPYME500 pueden servir de modelo de crecimiento y gestión para otras empresas?

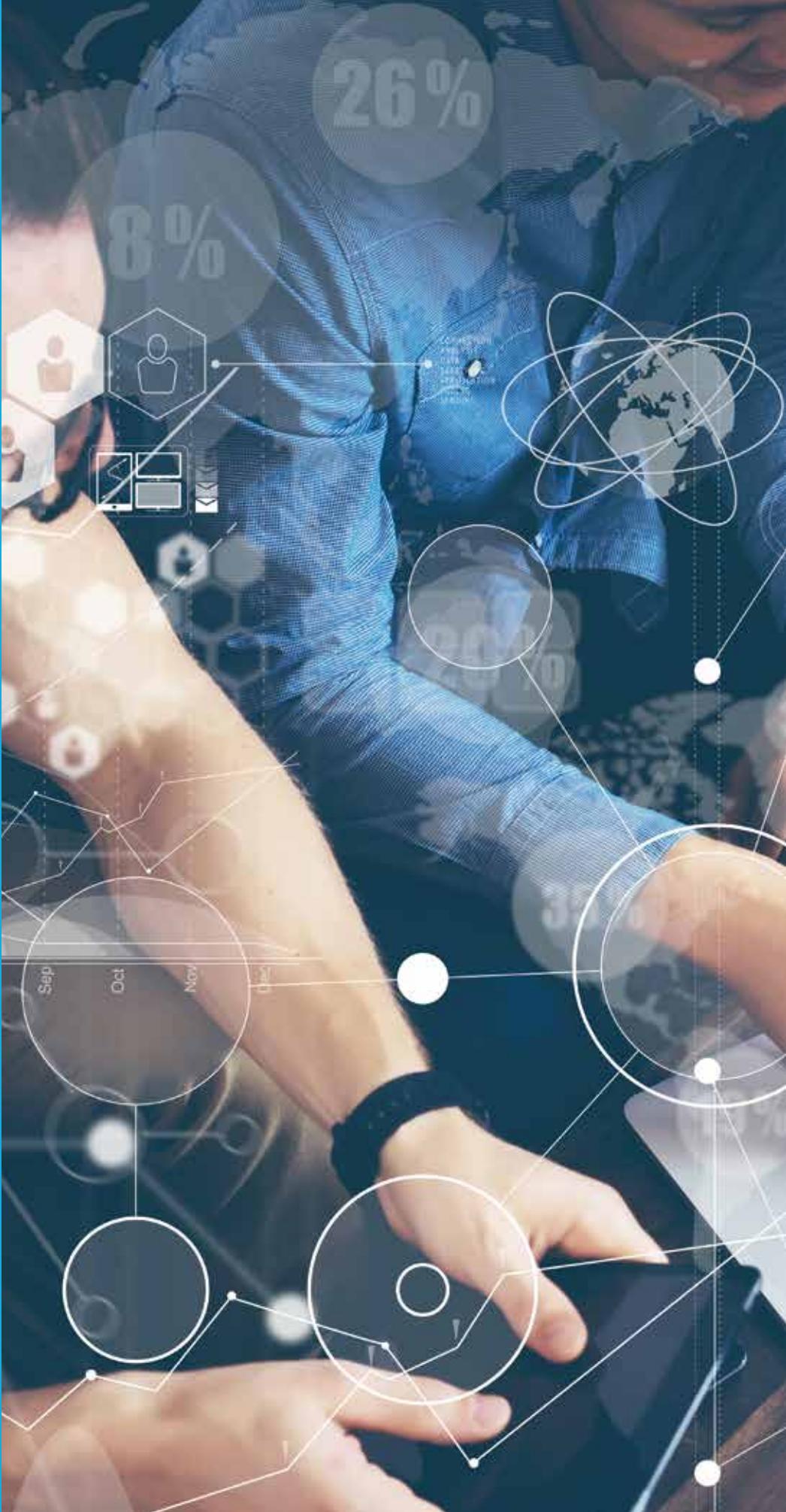
Estoy convencido de que cualquier pequeña o mediana empresa española va a poder poner como espejo a quien imitar a alguna de las 500 empresas seleccionadas. En algunos casos serán las políticas de crecimiento en el exterior, en otros las políticas seguidas para innovar y en otros la gestión de los recursos humanos. Habrá muchos modelos a seguir y seguro que alguno de ellos se ajusta a cada empresa en particular.

¿Cree que las medianas empresas españolas están al nivel de sus homólogas europeas?

Las medianas empresas españolas están al nivel de las europeas y en muchos aspectos las pueden llegar a superar. El principal problema, como he dicho anteriormente, es su tamaño, por lo que uno de los objetivos de los organismos públicos debe ser el favorecer el crecimiento de las medianas empresas, con medidas de tipo fiscal, laboral, administrativo y financiero.

Es importante también ayudar a estas empresas en su capacidad de innovar, pues la innovación tiene una correlación importante con el tamaño empresarial. Favorecer la financiación para proyectos de I+D+i y facilitar las deducciones fiscales I+D+i pueden ser medidas eficaces para conseguir este objetivo.

GEPYME 500





EMPRESAS CEPYME500

LÍDERES EN CRECIMIENTO EMPRESARIAL

FACTURACIÓN	NÚMERO	% S/ TOTAL	MILES €	
10 M€ - 50 M€	437	87,0 %		
50 M€ - 100 M€	45	9,2 %		
100 M€ - 150 M€	11	2,4 %		
150 M€ - 200 M€	7	1,4 %	28.830	TAMAÑO MEDIO
TOTAL	500	100%	14.414.986	TOTAL FACTURACIÓN 2015

EMPLEADOS	NÚMERO	% S/ TOTAL		
1 - 10	39	7,8 %		
10 - 50	191	38,4 %		
50 - 250	233	53,8 %		
+ 250	37	7,6 %	100	TAMAÑO MEDIO
TOTAL	500	100%	50.112	TOTAL EMPLEO 2015

EBITDA	NÚMERO	% S/ TOTAL	MILES €	
1 M€ - 5 M€	408	81,1 %		
5 M€ - 10 M€	62	12,9 %		
10 M€ - 15 M€	20	4,0 %		
15 M€ - 20 M€	10	2,0 %	3.219	EBITDA MEDIO
TOTAL	500	100%	1.609.486	TOTAL EBITDA 2015

RENTABILIDAD	NÚMERO	% S/ TOTAL	%	
10 M€ - 50M€	203	40,2 %		
50 M€ - 100M€	197	39,6 %		
100 M€ - 150M€	86	17,4 %		
150 M€ - 200M€	14	2,8 %		
TOTAL	500	100%	14,0 %	ROA PROMEDIO 2015

SECTORES	NÚMERO	% S/ TOTAL	NÚMERO	% S/ TOTAL	
Agricultura	9	1,8	Hostelería	3	0,6
Industria	206	41,2	Comunicaciones	22	5,0
Energía y gestión residuos	3	0,4	Servicios empresariales	29	5,8
Construcción y actividades inmobiliarias	38	7,6	Sanidad	2	0,4
Comercio	151	30,2	Otros servicios	20	3,6
Transportes	17	3,4			



MISIÓN DEL PROYECTO

CEPYME500 es una iniciativa de CEPYME con la que se ha querido **identificar, seleccionar y promocionar** a un conjunto de 500 empresas que lideran el crecimiento empresarial, tanto por sus resultados como su capacidad para generar valor añadido, empleo, innovación y proyección internacional.

Las empresas seleccionadas conforman un conjunto selecto de 500 empresas medianas que lideran el crecimiento empresarial. Para esta selección se han evaluado un conjunto de indicadores que miden el crecimiento, la solvencia y el potencial de innovación y de proyección internacional de su compañía.

Los datos de que disponemos nos los ha proporcionado Informa y todos ellos provienen de registros públicos de información, tales como el Registro Mercantil o el BORME (Boletín Oficial del Registro Mercantil), entre otras fuentes. Para poder efectuar una comparación homogénea entre todas las empresas, disponemos de esta información para el periodo 2012 – 2015.

La función principal de esta iniciativa es otorgar un reconocimiento y proyección nacional e internacional a las empresas que han sido seleccionadas.

Para ello, se ha diseñado esta exclusiva publicación, así como un espacio web con los más avanzados sistemas de información y comunicación que existen en el mercado. Adicionalmente, a las empresas **CEPYME500** se les facilitará un distintivo para que puedan utilizarlo en cualquier elemento de comunicación o comercial que dispongan.

Junto lo anterior, a medida que vaya aumentando la notoriedad de las empresas **CEPYME500** y el programa se desarrolle, se ofrecerá apoyo a las empresas en múltiples aspectos vinculados con:

- la promoción y reconocimiento de la empresa y sus directivos.
- la oportunidad de interactuar con directivos de empresas con motivación empresarial para innovar.
- la selección y retención de personal
- la información estratégica sobre mercados internacionales
- la provisión de soluciones personalizadas y exclusivas en materia de financiación, digitalización e internacionalización, así como otros productos y servicios.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL ESPAÑOLA Y CEPYME500

La economía española vuelve a crecer a ritmos vigorosos, como no lo hacía desde 2008, nueve años después de la crisis financiera internacional.

Este crecimiento se basa en diversos factores, externos e internos, y está ayudando a recuperar y consolidar posiciones a las empresas españolas y a sus trabajadores. La continuidad de la actual fase de crecimiento económico y del empleo depende fundamentalmente de la mejora de la competitividad y del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Las pymes son la estructura fundamental de nuestra actividad productiva. Cualquier análisis de la estructura y demografía empresarial así lo avala.

Otro rasgo distintivo de nuestra estructura empresarial es que el tejido pyme español destaca por la intensa concentración en un reducido número de actividades productivas.

España es un país de pymes, en particular de microempresas. Del total de las empresas, el 99,9% tienen menos de 250 trabajadores. Algo más del 55% no tiene asalariados, es decir, aproximadamente 1,79 millones de empresas de menor dimensión son empresarios individuales. Casi dos terceras partes de las pymes con asalariados se encuentran en tan sólo diez actividades.

Del resto de empresas con asalariados (estas son 1,44 millones) el 90% tienen menos de 10 empleados; 115.641 son pequeñas; el 1,3% son medianas y; tan sólo unas 4.000 compañías son catalogadas como grandes empresas. Es decir, de las empresas con asalariados tan solo el 0,3% cuenta con más de 249 trabajadores.

Con respecto a su orientación sectorial, el 81% de las pymes con asalariados pertenecen al sector servicios (destacando las actividades de la distribución comercial mayorista y minorista, de los servicios de comidas y bebidas, del transporte terrestre y de las actividades jurídicas y de contabilidad); el 11% se encuentran en el sector de la construcción y el 8% pertenecen al sector industrial, en donde actividades tales como la fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo, las de la industria alimentaria y las relacionadas con la producción y transformación de la madera aglutinan el mayor número de empresas de reducida dimensión.

Según la oficina estadística de la Unión Europea, Eurostat, las pymes españolas sustentan casi tres cuartas partes del empleo en el sector privado y generan el 61,4% del valor añadido. Ambas magnitudes son superiores a las que registran de media los países que integran la UE-28. La diferencia sustancial con respecto a nuestros principales socios comerciales comunitarios es el peso que adquieren las microempresas en términos de actividad y de empleo. De igual forma, a diferencia de estos países, nuestra estructura empresarial se concentra en actividades productivas que son menos intensivas en la utilización de capital fijo y tecnológico.

Estos rasgos particulares de la economía española están muy ligados a nuestros problemas con el crecimiento. En este sentido, las empresas de menor dimensión siguen enfrentándose a la urgente necesidad de afrontar un cambio estructural de los mercados, fundamentalmente marcado por los retos que impone la expansión internacional y los que marca la digitalización, fuentes que pueden aportar nuevas oportunidades de desarrollo y consolidación de negocio.

"Los datos atestiguan que las empresas CEPYME500 son líderes en crecimiento empresarial"



CEPYME500 ha seleccionado a un conjunto de empresas que son líderes en crecimiento empresarial. Los resultados de las mismas así lo atestiguan. Los criterios metodológicos establecidos han considerado no tan sólo el crecimiento medio ponderado durante el periodo 2013 – 2015, sino también su estabilidad financiera, la capacidad de generación de empleo, su actividad internacional y el componente de innovación de estas compañías.

El tamaño medio por facturación de las empresas **CEPYME500** se sitúa en los 29 millones de euros y en su conjunto el total de sus ventas totaliza casi el 1,5% del PIB. La mayor parte de estas empresas (un 87%) se sitúan entre los 10 millones y 50 millones de euros de facturación.

El tamaño medio de la plantilla de las empresas es de 100 trabajadores, aportando más de 50.000 ocupados al mercado de trabajo.

Destacan asimismo, los elevados ratios de rentabilidad económica que presentan estas empresas, por encima del 10%. En concreto, casi un 60% de las empresas **CEPYME500** presentan un ROA entre el 10% - 40%.

Resaltar y dar a conocer los casos de éxito de estas medianas empresas es fundamental, por cuanto representan un elemento de inspiración para el conjunto de las empresas de reducida dimensión y por la proyección ante los gobiernos, las distintas instituciones y el conjunto de la sociedad del indudable protagonismo que éstas tienen en la economía y el empleo.

“Casi un 60% de las empresas CEPYME500 presentan un ROA entre el 10% - 40%”

“El entorno económico e institucional es clave para el crecimiento económico y del empleo de las empresas CEPYME500”

Las empresas **CEPYME500** demuestran día a día que son capaces no sólo de sobrevivir ante todo tipo de dificultades, sino de satisfacer adecuadamente las distintas demandas de bienes y servicios, generar valor añadido, invertir, innovar, internacionalizarse y retribuir convenientemente a sus empleados, propietarios y accionistas. De su experiencia se puede concluir que para alcanzar cualquier mercado en un mundo digital y globalizado, no es tan importante tener mayor o menor volumen de activos y de recursos económicos y financieros, sino saber “economizarlos”, “valorizarlos” o “gestionarlos” mejor que el resto de competidores y, fundamentalmente, orientarlos hacia una producción dirigida íntegramente a satisfacer las necesidades finales de sus clientes.

Además, de la experiencia que nos relatarán estas compañías se ha destacar que, aunque los problemas que afrontan para su crecimiento son de distinta índole, todas se ven afectadas por factores comunes. Y es que la continuidad de la actual fase de crecimiento económico y del empleo de estas empresas depende, en gran medida, de las condiciones del entorno económico e institucional en el que realizan sus operaciones.

A su vez, este entorno está configurado por decisiones procedentes del ámbito internacional, especialmente de la UE.

En este sentido, nos parece que debe mantenerse el pulso de las reformas estructurales, profundizando en aquellas que han sido más exitosas y emprendiendo nuevas políticas pendientes que refuerzen los determinantes del crecimiento de la productividad, las empresas y el empleo.

De esta forma, dotaremos de más calidad al crecimiento, que desde hace ya dos años nos está permitiendo dejar atrás la crisis y ello sin menoscabo, todo lo contrario, de la competitividad de nuestra economía.

Creemos justamente que la economía española puede y debe aspirar en cuanto sea posible a una nueva fase de crecimiento cuyas fuentes profundicen su competitividad, al tiempo que las empresas y sus trabajadores prosperan, para lo cual es necesario un clima de estabilidad en el que se desenvuelva la actividad productiva.

CARLOS RUIZ
DIRECTOR PROYECTO CEPYME500

INFORMA

EL ÉXITO NO ES CUESTIÓN DE SUERTE

Solo la mejor información
marca la diferencia



En la era del BigData, contar con
información online y Ratings de
280 millones de empresas es la
clave para acertar en tus
decisiones.

NUESTRAS EMPRESAS FRENTE A LAS COMPAÑÍAS EUROPEAS COMPARATIVA UE28 ESPAÑA

Tipo de Empresa	Número de empresas			Empleo			Valor Añadido		
	España		EU28	España		EU28	España		EU28
	Número	%	%	Número	%	%	Miles de Millones de €	%	%
Microempresas	2.333.211	94,8 %	92,8 %	4.526.489	41,1 %	29,5 %	113,0	25,5 %	21,2 %
Pequeñas	110.314	4,5 %	6,0 %	2.057.974	18,7 %	20,2 %	81,0	18,3 %	18,0 %
Medianas	14.799	0,6 %	1,0 %	1.454.824	13,2 %	17,0 %	77,5	17,5 %	18,2 %
pymes	2.458.324	99,9 %	99,8 %	8.039.287	73,0 %	66,8 %	271,5	61,4 %	57,4 %
Grandes	2.820	0,1 %	0,2 %	2.979.207	27,0 %	33,2 %	171,0	38,6 %	42,6 %
Total	2.461.144	100,0 %	100,0 %	11.018.494	100,0 %	100,0 %	442,6	100,0 %	100,0 %
Número de pymes por sectores, 2015 estimates					Empleo en pymes por sectores				
	España		EU28			España		EU28	
	Nº	%	Nº	%		Nº	%	Nº	%
Actividad no financieras	2.458.324	100,00%	22.959.601	100,00%	Actividad no financieras	8.039.287	100,00%	90.731.190	100,00%
Minería	1.950	0,08%	18.244	0,08%	Minería	14.624	0,18%	182.829	0,20%
Manufacturas	170.783	6,95%	2.091.314	9,11%	Manufacturas	1.248.665	15,53%	17.723.470	19,53%
Electricidad y gas	14.599	0,59%	83.750	0,36%	Electricidad y gas	12.155	0,15%	270.282	0,30%
Suministro de Agua, gestión de residuos	5.837	0,24%	74.671	0,33%	Suministro de Agua, gestión de residuos	58.885	0,73%	794.347	0,88%
Construcción	374.588	15,24%	3.333.387	14,52%	Construcción	925.034	11,51%	10.956.616	12,08%
Distribución Comercial	727.580	29,60%	6.281.719	27,36%	Distribución Comercial	2.275.109	28,30%	23.125.592	25,49%
Transporte y Almacenaje	201.000	8,18%	1.160.677	5,06%	Transporte y Almacenaje	595.747	7,41%	5.607.459	6,18%
Hostelería y Restauración	291.885	11,87%	1.870.647	8,15%	Hostelería y Restauración	1.104.100	13,73%	8.896.471	9,81%
Actividades de la información y comunicación	53.521	2,18%	1.062.536	4,63%	Actividades de la información y comunicación	228.318	2,84%	3.707.660	4,09%
Inmobiliarias	128.454	5,23%	1.337.088	5,82%	Inmobiliarias	191.100	2,38%	2.467.069	2,72%
S. profesionales, científicos y técnicos	363.434	14,78%	4.254.270	18,53%	S. profesionales, científicos y técnicos	821.917	10,22%	10.073.277	11,10%
Servicios Administrativos	124.693	5,07%	1.391.298	6,06%	Servicios Administrativos	563.633	7,01%	6.926.118	7,63%
Manufacturas	170.783	7,01%	2.091.314	9,18%	Manufacturas	1.248.665	15,70%	17.723.470	19,81%
Construcción	374.588	15,38%	3.333.387	14,63%	Construcción	925.034	11,63%	10.956.616	12,24%
Comercio	727.580	29,87%	6.281.719	27,57%	Comercio	2.275.109	28,60%	23.125.592	25,84%
Servicios	1.162.987	47,74%	11.076.516	48,62%	Servicios	3.504.815	44,07%	37.678.054	42,11%
Total	2.435.938	100,00%	22.782.936	100,00%	Total	7.953.623	100,00%	89.483.732	100,00%

CEPYME500

INNOVACIÓN EDITORIAL



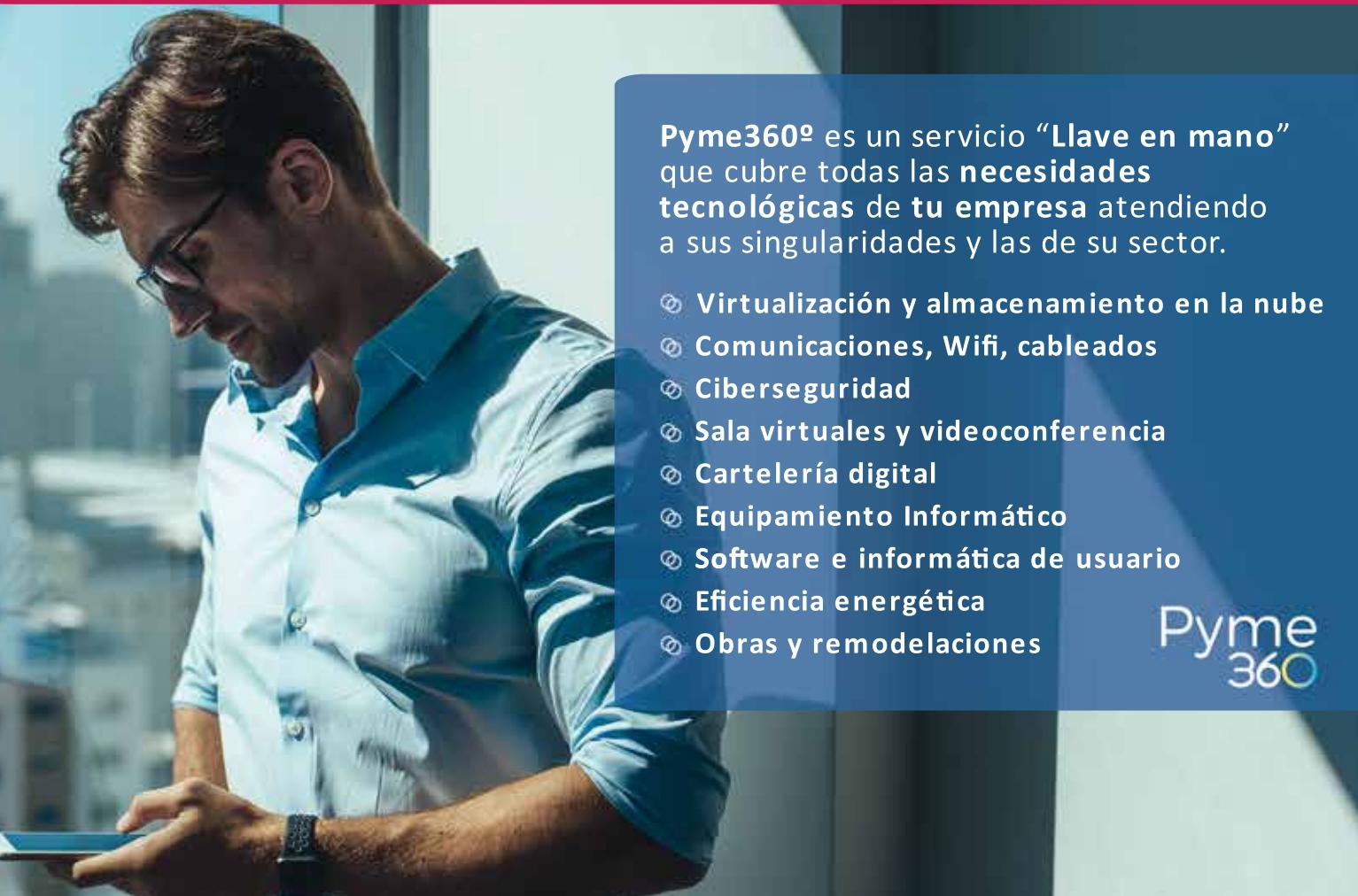
**ELIGE UNA
PÁGINA...
SACA UNA FOTO
CON LA APP
CEPYME500
Y ACCDE
A CONTENIDO
ENRIQUECIDO**

Acceso directo a las webs de las empresas
CEPYME500, datos económicos, enlaces
de interés, multimedia, etc...





¿NUESTRO DESTINO? LA DIGITALIZACIÓN DE TU NEGOCIO



Pyme360º es un servicio “**Llave en mano**” que cubre todas las **necesidades tecnológicas** de tu empresa atendiendo a sus singularidades y las de su sector.

- ⌚ Virtualización y almacenamiento en la nube
- ⌚ Comunicaciones, Wifi, cableados
- ⌚ Ciberseguridad
- ⌚ Sala virtuales y videoconferencia
- ⌚ Cartelería digital
- ⌚ Equipamiento Informático
- ⌚ Software e informática de usuario
- ⌚ Eficiencia energética
- ⌚ Obras y remodelaciones

Pyme
360

NOSOTROS
LO HACEMOS FÁCIL PARA TI
¿COMENZAMOS EL VIAJE?



Cad&Lan 

Madrid · Barcelona · Sevilla · Ciudad de México

En Cad&Lan llevamos más de 25 años creciendo con nuestros clientes a través de la tecnología y la innovación.

SEDE CENTRAL

C/ Marqués de Urquijo, 14
28008 · Madrid
Tfno 917 589 880
Email madrid@cadlan.com

www.cadlan.com

CEPYME500

APP



DESCÁRGATE LA APP DE LAS EMPRESAS LÍDERES

LISTADO GENERAL EMPRESAS CEPYME500

ACCESO A FICHAS EMPRESAS CEPYME500

SISTEMA RECONOCIMIENTO DE IMAGEN

Todas las páginas de esta publicación son interactivas, con acceso a contenido interactivo. Saca una foto con la APP **CEPYME500** y accede a las webs de las empresas seleccionadas, descárgate PDFs, comparte contenidos, accede a contenido multimedia, etc...

ACCESO A TODA LA ACTUALIDAD DE CEPYMENEWS

Noticias empresariales, financiación, gestión, RRHH, tecnología, marketing, innovación, emprendedores, herramientas, eventos, organizaciones empresariales, etc...

DESCÁRGATELA EN iOS & ANDROID



Vestir a la mujer del futuro



Gracias a mi tarjeta Visa Business puedo enfocarme en mis patrones para vestir a la mujer del futuro.

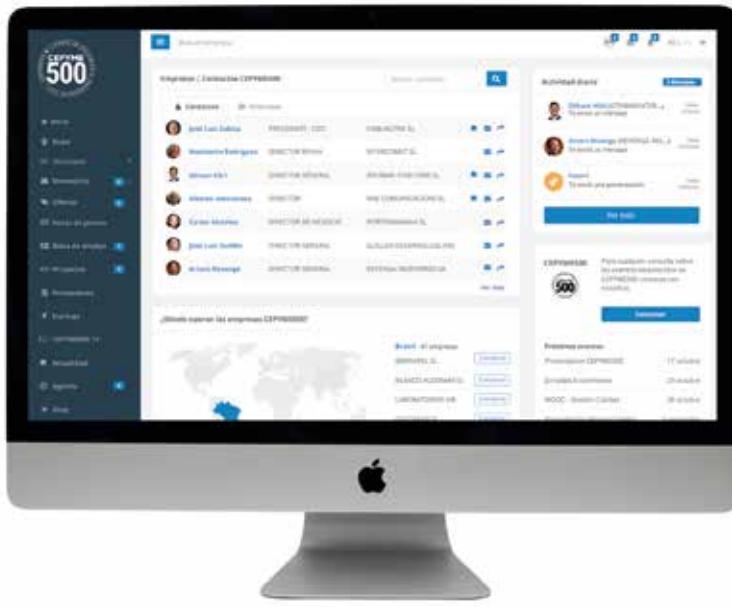
Porque manejar un negocio ya es complicado, tu tarjeta Visa Business te ayuda a controlar tus gastos diarios de una forma más cómoda y segura.

Para más información consulta a tu banco.

VISA

CEPYME500

PLATAFORMA WEB



ACCEDE EN CEPYME500.COM

**SERVICIOS
EXCLUSIVOS
PARA
LAS EMPRESAS
CEPYME500**

INTRANET PRIVADA
BOLSA DE EMPLEO
OPEN INNOVATION
COLABORACIÓN EN PROYECTOS
CERTIFICADO ONLINE EMPRESA CEPYME500
AGENDA
GESTOR NOTAS DE PRENSA
DIRECTORIO EMPRESAS
MENSAJERÍA
CEPYME500 TV
Y MUCHO MÁS...



**Somos la compañía líder mundial
y única en España que ofrece
Soluciones integrales de software
de gestión, información, servicios
y formación para favorecer la
productividad y la eficiencia en
Despachos Profesionales y Empresas**

a3ASESOR

Solución integral de
gestión para Despachos
Profesionales

a3EQUIPO

Solución integral de
gestión para RR.HH.

a3ERP

Solución integral de
gestión para PYMES

Acompañamos a nuestros clientes en la transformación de sus organizaciones **creando negocios más competitivos** a través de soluciones tecnológicas inteligentes y fáciles de usar.



Wolters Kluwer

902 330 083
www.wolterskluwer.es



MÉTODOLOGIA





Metodología de selección de las empresas CEPYME500

Para seleccionar las 500 pymes más relevantes de la economía española, se han combinado variables financieras e indicadores de innovación y expansión internacional.

Este exhaustivo análisis, ha sido posible, gracias a la colaboración del líder en información de empresas y empresarios, Informa D&B, que gestiona una base de datos con información comercial y financiera altamente cualificada, de la que podemos destacar las siguientes características:

- 3,4 millones de empresas y autónomos activos con rating.
- Más de 14 millones de balances de empresas.
- Más de 14,4 millones de administradores y cargos funcionales.
- Más de 2,6 millones de vinculaciones societarias.
- Análisis de los principales ratios financieros.
- Indicador exclusivo de pagos: Paydex.
- Scores de solvencia y liquidez.
- Información de sectores

Además, es la única empresa española que ofrece acceso online a la mayor base de datos de información comercial, financiera y de marketing del mundo: D&B Worldwide Network, más de 270 millones de empresas online de todo el mundo.

“Se han combinado variables financieras e indicadores de innovación y expansión internacional”

CRITERIOS DE SELECCIÓN

Hasta llegar al reducido grupo de 500 empresas, se han utilizado los siguientes criterios de selección:

- Se consideraron solo sociedades anónimas y limitadas.
- Con más de 4 años de antigüedad
- Empresas activas de todos los sectores.
- Se excluyeron empresas con actividades financieras o de holdings.
- Se seleccionaron empresas con accionariado español, excluyendo también filiales de la administración.
- La cifra de venta del ejercicio 2015 tiene que situarse entre 10 y 200 millones de euros.

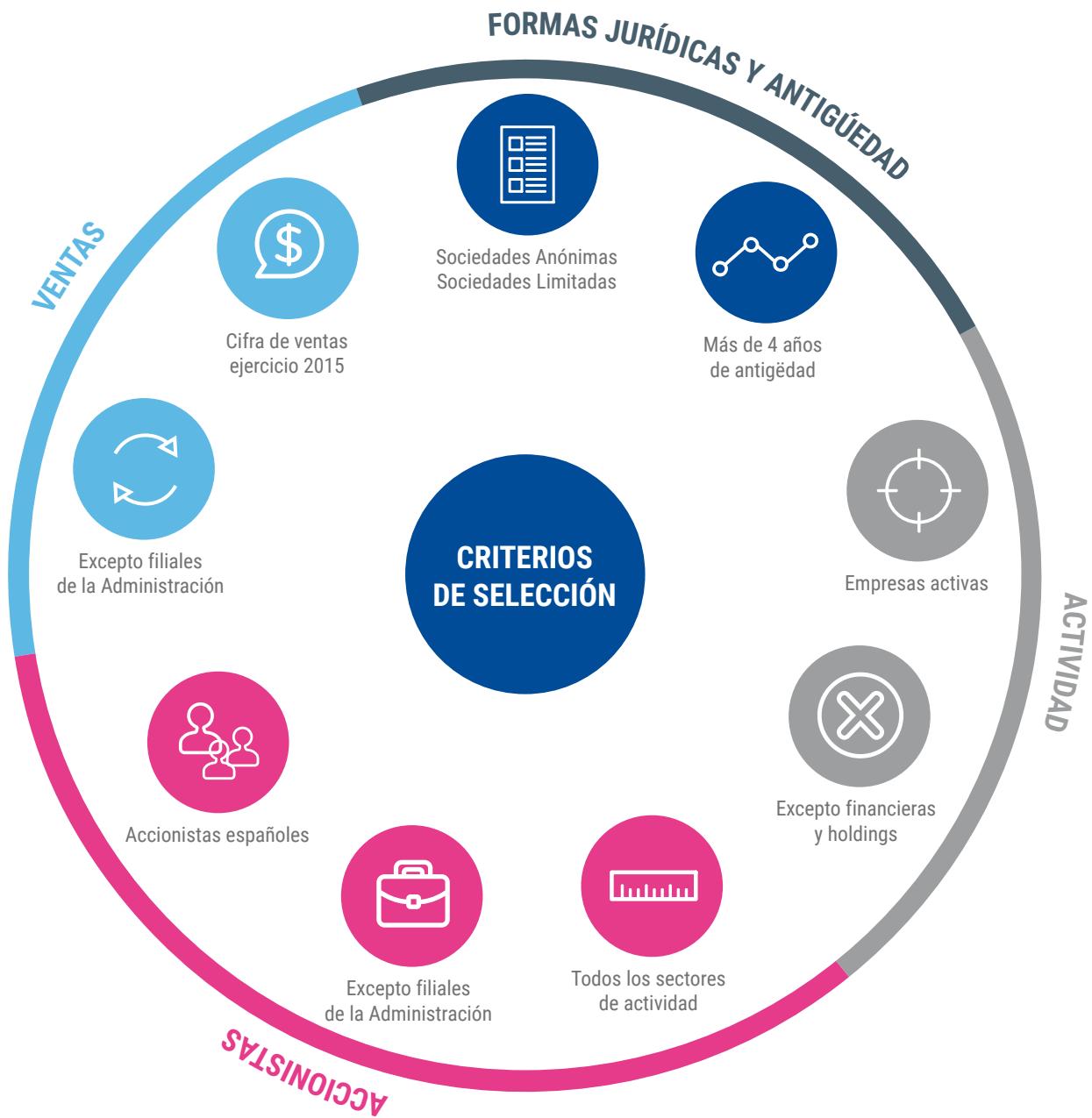
EMPRESAS EN CRECIMIENTO

Para considerar que una empresa está en crecimiento, de entre las empresas seleccionadas,hemos utilizado como referencia la Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (TCAC).

Las empresas seleccionadas tiene que haber registrado un crecimiento del TCAC,en los 3 últimos ejercicios, superior al 15%.Las empresas con una disminución de más del 20% de los activos durante los últimos tres años están excluidas.

Una vez seleccionadas las empresas por su crecimiento, se ponderaron los resultados en función de los elementos siguientes: información de solvencia a través de los scores elaborados por Informa D&B,indicadores de innovación y de proyección internacional.





IBEX 35
S&P 500

BRUTE

740

EBI

BME 4Companies

FINANCIACIÓN: HACER DE LA NECESIDAD, VIRTUD

La financiación empresarial es un factor de gran relevancia para promover el desarrollo y competitividad del tejido empresarial de cualquier país. Pese a que esta afirmación es ampliamente reconocida y aceptada, la dificultad en la financiación empresarial, especialmente de las pymes, es una realidad que reviste ciertas singularidades en el caso español.

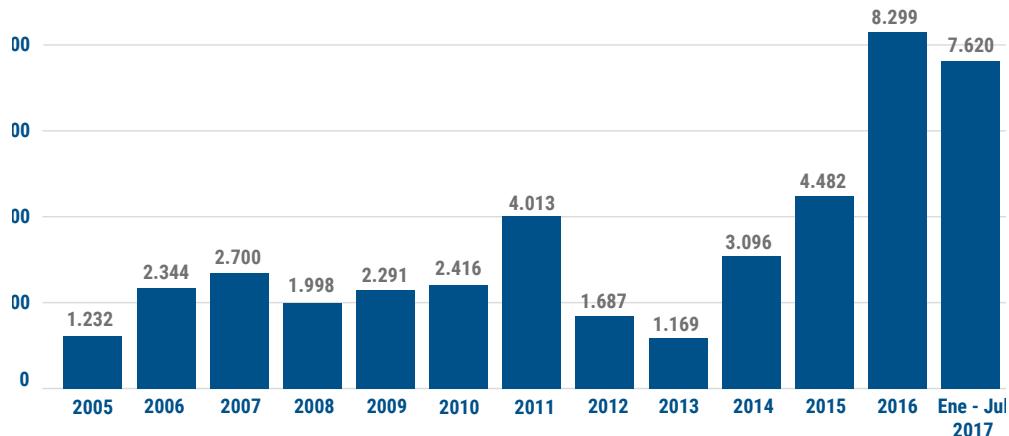
Las dificultades de financiación muestran un mapa de empresas atomizadas y menos competitivas a nivel global. Tradicionalmente las empresas medianas y pequeñas españolas han estado muy ligadas al crédito bancario, lo que se ha manifestado como una vulnerabilidad en tiempos de crisis y ha despertado la necesidad, tanto por parte de las empresas como de las autoridades europeas, de enfocarse en la diversificación de la financiación.

La financiación vía mercados ofrece la posibilidad de complementar la financiación bancaria con una serie de ventajas añadidas como la visibilidad, valoración empresarial en términos objetivos, etc.

Las estadísticas de los últimos años muestran que se está produciendo un fuerte aumento de la financiación no bancaria en España, liderado por empresas que ya tienen presencia en las bolsas y en los mercados de deuda corporativa, pero también nuevas empresas se van incorporando paulatinamente a los mercados, una tarea compleja pero con réditos visibles, sobre todo a medio y largo plazo.

Las cifras muestran una frecuencia mayor de uso por parte de empresas de todo tipo de fórmulas de financiación colectivas instrumentadas mediante valores, en Europa y en España, con tasas de crecimiento importantes. Las compañías medianas y pequeñas han encontrado en los mercados de valores un apoyo en los momentos en los que la financiación bancaria estaba cerrada. De hecho, en 2016 el número de empresas no Ibex que se financiaron a través del mercado fueron 63; hasta agosto de 2017 lo han hecho 47 empresas.

Volumen efectivo de AMPLIACIONES DE CAPITAL en Bolsa Española realizadas por empresas no pertenecientes al IBEX35 en millones de euros. 2005 / 2017 (hasta julio).



Sólo en el primer trimestre de 2017 los flujos canalizados hacia la Bolsa han alcanzado los 9.448 millones de euros (+190,4%) y han situado a BME como el mercado europeo más activo en salidas a Bolsa en el primer trimestre por volumen de efectivo y segundo a nivel global por volumen de OPVs.

BUENAS PREVISIONES PARA 2017

Principales mercados por importe de OPVs Q1 2017

Ranking	Stock exchanges	US\$b	% of global IPOs
1	New York (NYSE)	9.6	28.6
2	Shanghai (SSE)	6.5	19.4
3	Shenzhen (SZSE) and Chinext	4.2	12.5
4	Tokyo, MOTHERS and JASDAQ	1.9	5.6
5	Hong Kong (HKEx) and GEM	1.7	5.0
6	Bolsa de Madrid and MAB	1.6	4.6
7	NASDAQ	1.2	3.4
8	London Main Market and AIM	1.1	3.2
9	Mexican (BMV)	0.9	2.7
10	Bursa Malaysia (KLSE) and ACE	0.8	2.3
11	Sao Paulo (BM&F BOVESPA)	0.4	1.3
12	Bombay (BSE) and SME	0.4	1.2
	Other stock exchange (28 exchange)	3.5	10.2
	Global IPO activity	33.7	100.0

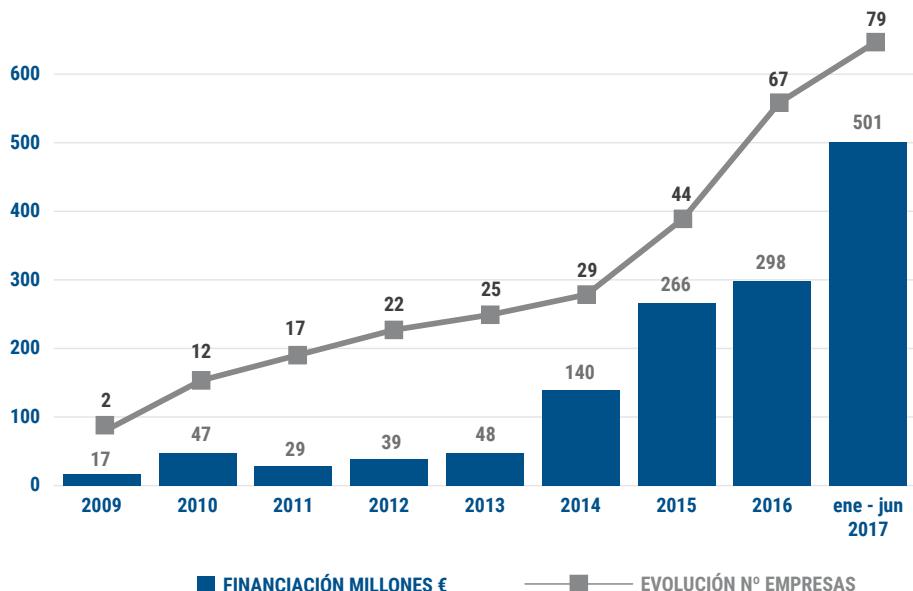
Fuente: EY Global IPO Trends: Q1 2017. España, el mercado más activo de Europa en salidas a bolsa

A estas cifras debemos sumar la financiación canalizada a través de los mercados alternativos a la Bolsa, dirigidos a empresas más pequeñas. El MARF, mercado alternativo de renta fija, en 2016 ha incorporado un volumen de 2.280 millones de euros en nuevas emisiones, un 174% más que el año anterior. Su alter ego para renta variable, el MAB, ha generado 877 millones € en financiación total tanto a través de las 39 empresas en expansión como las 40 Socimis (sociedades inmobiliarias) cotizadas a día de hoy.

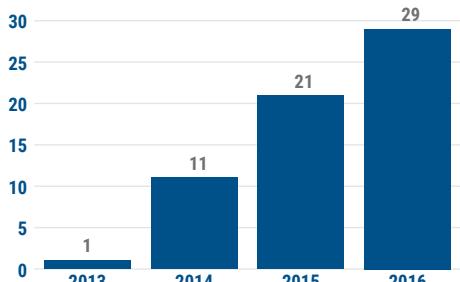
Número de operaciones de financiación en el MAB



Evolución de la financiación obtenida y número de empresas en el MAB

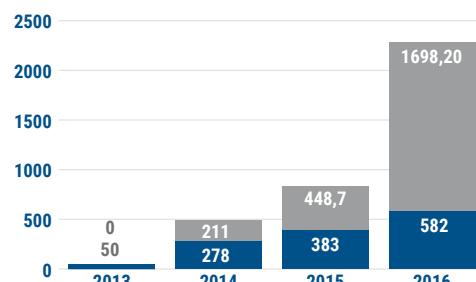


COMPAÑÍAS QUE SE HAN FINANCIADO EN EL MARF
(2013 - 2016). DESDE EL INICIO HASTA CIERRE DE CADA AÑO



Fuente: BME

EMISIONES Y ADMISIONES EN MARF
(2013 - 2016). DATOS EN MILLONES DE EUROS



Fuente: BME

Además, el hecho de cotizar se ha mostrado como una palanca para el desarrollo de las compañías medianas y pequeñas. Como ejemplo, las empresas del MAB han crecido de manera rápida en los 3 últimos años, aumentando su facturación agregada en un 44% en 2016, un 21,2% en 2015 y 33% en 2014. Siendo el crecimiento anual compuesto entre 2013 y 2016 del 32,35%.

Son compañías que han aumentado en 2016 su EBITDA agregado (indicador que mide el margen bruto de explotación de la empresa antes de deducir los intereses, impuestos y amortizaciones) en un 85,3% demostrando así que son empresas capaces de generar una gran rentabilidad.

También podemos afirmar que este tipo de compañías ha contribuido a la generación de empleo, ya que el número total de empleados en estas compañías ha aumentado un 11% en 2016 y un 9,7% en 2015.

A cierre de 2016, 7445 personas formaban parte de las plantillas de las empresas del MAB, lo que supone un crecimiento compuesto anual del 13,63% entre 2013 y 2016, muy por encima de las empresas comparables en España.

No obstante, aunque la financiación que podemos denominar como alternativa (MAB, MARF, crowdfunding, crowdlending, otras emisiones de deuda corporativa, etc.) está creciendo a ratios continuados y muy interesantes no hay que perder la perspectiva.

Según cifras de BBVA Research, estos mercados siguen siendo complementarios a los canales de financiación habituales y no suponen más que el 4% de la nueva financiación bancaria obtenida en 2016.

Es decir, la financiación bancaria y no bancaria se han mostrado como aliados necesarios para el crecimiento empresarial del país.

LA DIVERSIFICACIÓN DE LA FINANCIACIÓN VIENE DE LA MANO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Las empresas españolas se han mostrado muy ágiles a la hora de diversificar el origen de sus ingresos y la cotización en el mercado las apoya en esta labor. Si nos fijamos en la facturación de las empresas cotizadas en el exterior, ésta ha aumentado ininterrumpidamente e incesantemente en los últimos 20 años. Este nivel de internacionalización de la facturación ha llegado a su máximo histórico en 2016 con una cifra superior al 65% en las compañías de mayor capitalización, es decir las del Ibex 35.

Pero las empresas de inferior tamaño están siguiendo esta tendencia tal y como muestra la tabla que se acompaña. Así, para las 20 compañías que formaron parte del IBEX Medium Cap en 2016, el porcentaje de negocio exterior alcanzó el 64,84% de la cifra total y, asimismo, fue del 63,73% para las 30 sociedades españolas incluidas en el IBEX Small Cap.

		Importe Neto Cifra de Negocios (INCN)						
		Total	Mercado interior			Mercado exterior		
	2016	2016	2016		2015	2016		2015
	Nº Cías	Efectivo	Efectivo	(%)	(%)	Efectivo	(%)	(%)
IBEX 35	35 ⁽¹⁾	420.686,76	143.858,08	34,20%	36,03%	276.828,69	65,80%	63,97%
IBEX MEDIUM CAP	20	44.049,65	15.489,24	35,16%	37,04%	28.560,41	64,84%	62,96%
IBEX SMALL CAP	30 ⁽²⁾	10.903,40	3.955,03	36,27%	29,45%	6.948,37	63,73%	70,55%
RESTO	40	9.514,53	4.142,15	43,54%	29,04%	5.372,38	56,46%	70,96%
TOTAL SIBE	123	485.154,35	167.444,51	34,51%	35,71%	317.709,84%	65,49%	64,29%

Fuente: CNMV Y ELABORACIÓN PROPIA. (1) SÓLO SE CONSIDERAN LAS 34 ESPAÑOLAS. (2) SÓLO SE CONSIDERAN LAS 29 ESPAÑOLAS

El dato pone de relieve que la obtención de cifra de negocio apoyada en operaciones fuera de España es un buen indicador de diversificación que ayuda mucho a compensar la reducción experimentada por la actividad en el mercado interior tras tantos años de crisis.

LOS MERCADOS DE BME SON ACCESIBLES PARA LAS PYMES

Las empresas españolas se han mostrado muy ágiles a la hora de diversificar el origen de sus ingresos y la cotización en el mercado las apoya en esta labor. Si nos fijamos en la facturación de las empresas cotizadas en el exterior, ésta ha aumentado ininterrumpidamente e incesantemente en los últimos 20 años. Este nivel de internacionalización de la facturación ha llegado a su máximo histórico en 2016 con una cifra superior al 65% en las compañías de mayor capitalización, es decir las del Ibex 35.

Pero las empresas de inferior tamaño están siguiendo esta tendencia tal y como muestra la tabla que se acompaña. Así, para las 20 compañías que formaron parte del IBEX Medium Cap en 2016, el porcentaje de negocio exterior alcanzó el 64,84% de la cifra total y, asimismo, fue del 63,73% para las 30 sociedades españolas incluidas en el IBEX Small Cap.

MAB, UN MERCADO A MEDIDA DE LAS EMPRESAS EN EXPANSIÓN

El MAB es un mercado dedicado fundamentalmente a empresas de reducida capitalización que buscan expandirse, con una regulación a medida, diseñada específicamente para ellas, y unos costes y procesos adaptados a sus características, lo cual lo convierte en un mercado muy accesible.

A lo largo de los años, cotizar en el MAB ha supuesto numerosas ventajas de las que numerosas pymes han podido beneficiarse al decidir saltar a este mercado, ya que ha facilitado el acceso a financiación a empresas de reducida capitalización, aportando mayor visibilidad y notoriedad a las compañías y otorgándoles un método de valoración objetiva del negocio, todo ello, sin que esto implique una pérdida de control de la compañía.

Además, es un mercado que ofrece liquidez a los accionistas y que ayuda a la compañía a consolidar una gestión más profesionalizada.

Como se apuntaba anteriormente, una de las principales virtudes del MAB es que ha servido como herramienta para facilitar el acceso a financiación de compañías de reducida capitalización, prueba de ello es que las compañías que forman parte de este mercado se han beneficiado del mismo para poder captar financiación y así acometer sus proyectos y estrategias de crecimiento.

Desde la creación del MAB en 2009 hasta el 30 de junio de 2017, el capital total de captado por las compañías ha ascendido a más de 1.300 millones, dividido en 132 operaciones.

ENTORNO PRE MERCADO

El Entorno Pre mercado es una iniciativa conjunta de Bolsas y Mercados Españoles y la Asociación Nacional de Business Angels (Big Ban Angels) para que las startups puedan conocer el funcionamiento del mercado bursátil y acceder a nuevos inversores.

El objetivo principal es el de facilitar a las empresas que se incorporen al mismo el apoyo necesario para alcanzar el nivel de competencias que la normativa exige para financiarse a través de los mercados de capitales.

Para alcanzar el mencionado objetivo se dispone de un espacio virtual (la página web del Entorno) y un espacio físico, inicialmente en la Bolsa Valencia, que permite la formación y el contacto entre empresas e inversores a través de la celebración de eventos como los Investors Day, Transaction Days, reuniones con accionistas, etc.

Está dirigido a las startups (sus equipos directivos y accionistas) que, como nosotros, creen que la vía bursátil es una alternativa y complemento de financiación empresarial, se la están planteando y necesitan ayuda para superar las barreras de acceso.

EL PAPEL FINANCIADOR DEL MARF

Con datos para el conjunto del año 2016, un total de 45 empresas no financieras españolas se han financiado en los mercados de Renta Fija en el año, marcando así un nuevo máximo histórico. El volumen emitido en 2016 por estas 45 empresas que han utilizado los mercados de Renta Fija alcanza los 23.037 millones de euros.

En esta tendencia creciente de las empresas españolas destaca el papel del MARF, un mercado a través del que la Bolsa española ha contribuido de forma importante a ampliar las opciones de financiación para las empresas.

El MARF es una plataforma electrónica que ofrece transparencia y liquidez en los mercados de Renta Fija y garantiza la mejor ejecución de las órdenes. Su creación responde a las necesidades de empresas de tamaño mediano y reduce los plazos de emisión de instrumentos de Renta Fija. A lo largo de su todavía corta trayectoria se han ido incorporando al mercado emisiones de empresas de diversos tamaños que no tenían presencia en los mercados de capitales.

El MARF ha llegado a su cuarto año de vida cumpliendo con éxito el objetivo para el que fue creado: contribuir a la financiación de las empresas españolas como una nueva fuente de financiación complementaria del crédito bancario a través de emisiones de pagarés, bonos simples y bonos de proyecto.

Este mercado cerró el ejercicio 2016 con un saldo vivo de emisiones de Deuda Corporativa de 1.612 millones de euros, distribuidos en algo más de 1.120 millones de euros en bonos y el resto en programas de pagarés. Frente al cierre del año anterior, el saldo vivo asciende un 56,6 %, con los bonos creciendo un 59 % y un 52% en el de pagarés de empresa. A mitad del presente año el mercado superaba los 1.000 millones de euros de saldo vivo por primera vez.

En 2016, 19 compañías han utilizado el MARF para cubrir necesidades de financiación. De ellas, 10 lo hacían por primera vez y las 9 restantes ya lo habían hecho con anterioridad. Doce firmas cuentan con programas de pagarés abiertos en el MARF.

A cierre de 2016, un total de 32 empresas se han financiado en el Mercado Alternativo de Renta Fija desde su nacimiento. En dicho año, el volumen de admisiones a cotización en el MARF es de 2.280 millones de euros, cifra que representa un incremento del 174% sobre el año anterior y multiplica por 4,6 veces la correspondiente a 2014, su primer año completo de funcionamiento.

El año 2017 está ofreciendo igualmente datos sólidos. Las emisiones incluidas a negociación en el MARF hasta julio se elevan hasta los 2.655 millones de euros, lo que representa un incremento del 105,3% con relación a igual periodo del ejercicio pasado. El saldo en circulación a cierre de dicho mes fue de 2.353 millones de euros, con aumento del 54,4% en relación a la misma fecha de 2016.

El MARF constituye, en definitiva, una apuesta de BME por la financiación en un momento de especial relevancia para la pequeña y mediana empresa. Pero no es la única.

Bankinter respalda a las empresas en su crecimiento

Bankinter es un banco que trabaja por y para las empresas. Desde sus orígenes como banco industrial, durante su más de medio siglo de vida, el banco ha perseverado en una de sus principales misiones: **apoyar y acompañar a las compañías españolas** en su crecimiento.

Dentro de este marco, la financiación de proyectos que hagan avanzar a las pequeñas y medianas empresas se ha convertido en una prioridad dentro del segmento de Banca de Empresas, que se ha trasladado a un esquema de atención personalizada a pymes que dispensan día a día los gestores especializados del banco.

Como muestra del compromiso que ha adquirido la entidad con el tejido empresarial español, Bankinter aumentó el año pasado un 6,7% los **créditos a las empresas españolas**, hasta situar el volumen total en 21.000 millones de euros.

En el otro lado de esta balanza se sitúa la confianza creciente de las empresas clientes del banco, como demuestra el hecho de que las pymes de Bankinter aumentaron un 10% el pasado ejercicio.

Estas cifras ponen de manifiesto que el modelo implantado por el banco en 2015 para ofrecer una atención aún más especializada y personalizada al segmento de pequeñas y medianas empresas está recogiendo sus frutos.

Precisamente, el objetivo para este año ha consistido en avanzar en esta estrategia de trato diferenciado, como explica el banco en su informe anual. El fin último es ofrecer soluciones a medida que hagan la **vida más fácil a cada compañía**, porque cada una de ellas tiene necesidades diferentes.

De ello se encargan los responsables de cada una de las oficinas de Bankinter, a los que hay que sumar los más de 240 gestores especializados desplegados en toda la red de sucursales nacional.

Dentro de esta estrategia, el banco ha puesto a disposición de las pymes productos adaptados, como la financiación de impuestos o el anticipo de la devolución del IVA para empresas exportadoras. Sobre esta última actividad que se centra en el apoyo a la exportación, **Bankinter se está reforzando como una de las principales entidades financieras en acompañar a las empresas en su salto a los mercados internacionales**.

Como prueba de ello, emergen las siguientes cifras: una de cada cuatro empresas clientes de Bankinter confía al banco su actividad internacional, lo que está consolidando a la entidad como una de las más activas en el comercio exterior de España.

El año pasado el banco registró un volumen de actividad en su negocio de Banca Internacional de Empresas por más de 6.800 millones de euros, lo que supone un 18% más con respecto al ejercicio 2015. Esta cifra incluye tanto recursos de clientes, como la inversión en exportfinance, las líneas de avales, créditos documentarios y operaciones de divisa de contado y seguros de cambio.

Las empresas que más han solicitado el apoyo de Bankinter para su andadura internacional proceden de los sectores de infraestructuras, energías renovables y automóvil, entre otras actividades.

En cuanto a los mercados en los que preferentemente desarrollan su actividad internacional las empresas clientes del banco figuran Europa, EE UUU, Latinoamérica, Canadá y Oriente Próximo.

No solo en su expansión internacional acompaña Bankinter a las empresas. Aspira a ser un **proveedor de soluciones financieras digitales** de referencia para el tejido empresarial español.

Con este objetivo, **el banco sigue innovando en productos y en servicios que faciliten la operativa diaria**.



El ejemplo más reciente dentro de la estrategia digital del banco es el lanzamiento de una app para empresas con la que la entidad busca que tanto los gestores de las sociedades como sus apoderados tengan una mayor facilidad para llevar a cabo las gestiones del día a día. Entre las principales funcionalidades, figura la de permitir la firma de operaciones en las que la empresa cliente figure como apoderado, entre otras opciones a las que se puede acceder no solo a través de ordenador o la tablet sino también vía el teléfono móvil.

No es esta la única muestra de innovación, reconocida como seña de identidad en Bankinter, un banco **pionero en el uso de las nuevas tecnologías** aplicadas a la mejora de los servicios a los clientes, con las empresas como segmento prioritario. La entidad, dirigida por **María Dolores Dancausa**, sigue trabajando en el lanzamiento de nuevos productos y servicios que permitan ganar al cliente rapidez y eficiencia, todo ello dentro de una estrategia de multicanalidad.

BANKINTER, EL BANCO MÁS RENTABLE Y CON MEJOR CALIDAD DE ACTIVOS

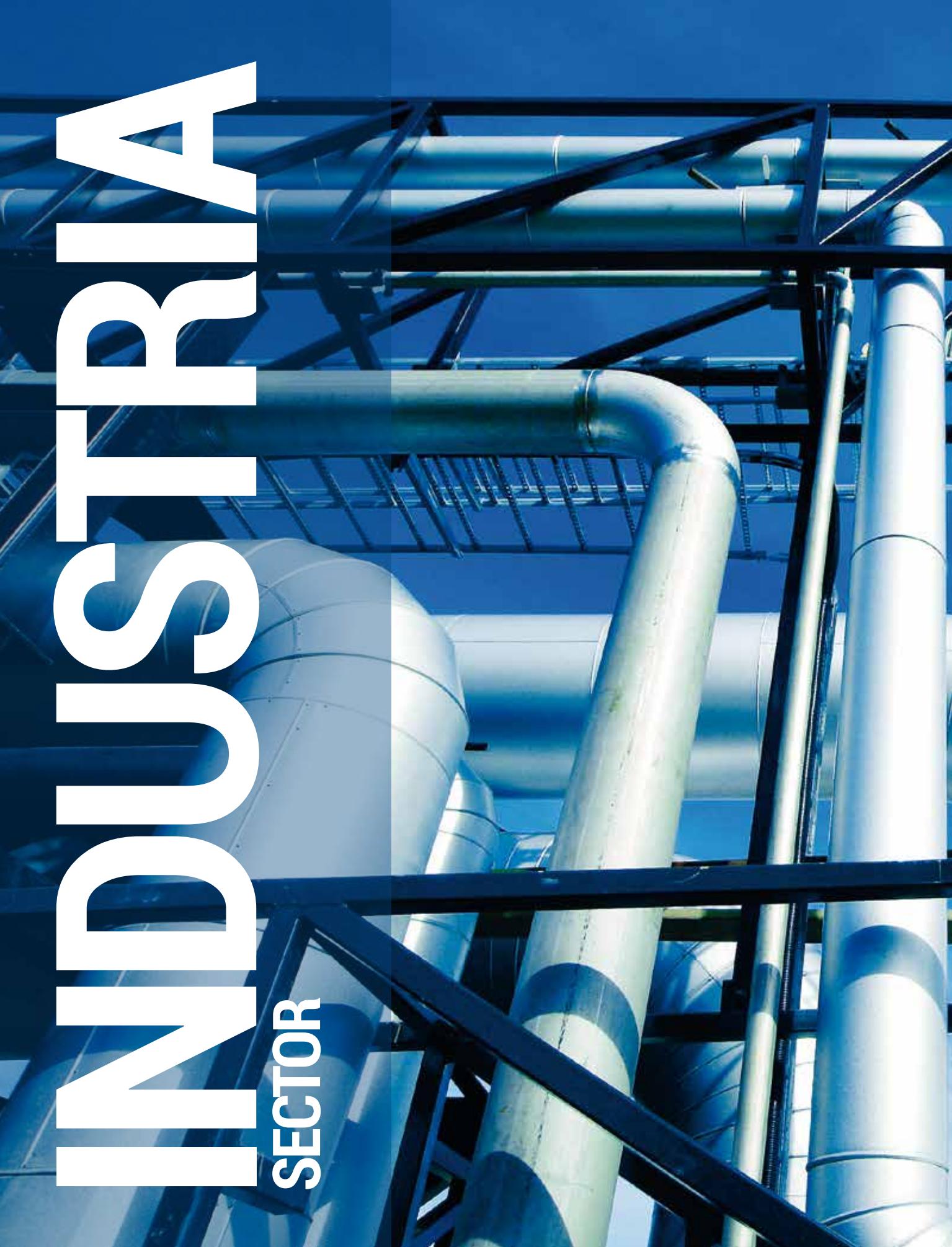
En los últimos años, Bankinter se ha reforzado como el banco más rentable del mercado español, con una rentabilidad sobre recursos propios (ROE) del 12%, al cierre del primer semestre de 2017.

A esto se une que **Bankinter es uno de los bancos más activos en concesión de créditos**, especialmente los destinados a las empresas, así como en crecimiento de los recursos de clientes (depósitos, fondos y otras opciones de ahorro e inversión), productos que adapta y personaliza también para clientes empresas.

Asimismo, es una de las principales entidades en solvencia, en crecimiento del negocio, y la entidad con la mejor calidad de activos del sistema, con un índice de morosidad del 3,74%, que es menos de la mitad de la media sectorial. Este dato refrenda la buena gestión de los riesgos realizada tradicionalmente por el banco y la calidad de sus clientes. Esta fortaleza se reflejó en la evolución de los resultados del banco que, en 2016, marcaron un máximo histórico: Bankinter ganó la cifra récord de 490 millones de euros, un 30% más que en el ejercicio precedente, y con fuerte crecimiento de todas las líneas de negocio pese al entorno de tipos de interés en mínimos.

En 2017, el objetivo general está centrado en el crecimiento orgánico en todos los mercados, con especial foco en las empresas.

A ma is indus ry SECTOR







ANDRÉS SÁNCHEZ DE APELLÁNIZ

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO CONFEMETAL

“La reindustrialización es un reto y la única garantía real de creación de empleo cualificado y estable”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

El ejercicio de 2016 se cerró en la industria del metal con un incremento del índice de producción del 2,4%, lo que supuso el tercer ejercicio consecutivo con avances en la producción.

En la primera mitad de 2017, de la que se tiene datos consolidados, el avance medio de la producción se sitúa entorno al 2% y, en paralelo, crecen también la cifra de negocio y la entrada de pedidos de las empresas en el entorno del 6,5%.

En cuanto al empleo, el número de ocupados en todas las ramas del sector del metal creció en 2016 un 4,7%, lo que supone unos 172.000 empleos y en lo transcurrido de 2017 lo hace un 1,9%.

Por su parte, las exportaciones metálicas crecieron en 2016 un 2,2% y las importaciones un 4,6%.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

Los problemas son los mismos que los del conjunto de las empresas españolas en lo que se refiere a fiscalidad, mercado laboral, internacionalización, unidad de mercado, innovación, digitalización o formación. Pero algunos son específicos de la propia actividad industrial, que hoy genera el 16% del PIB cuando en la década de los 70 llegó a situarse en el 34%. Este dato muestra una tendencia negativa que urge invertir para lograr alcanzar el objetivo marcado por la UE del 20 por ciento en 2020.

Las dificultades de financiación de las empresas industriales españolas, muchas de ellas con un tamaño reducido, las trabas a la formación y la cualificación de los trabajadores, la insuficiente inversión en innovación, las dificultades para la salida al exterior, la preocupante fragmentación del mercado interior, el poco competitivo mercado energético y la actual estructura de costes son algunas de los principales problemas que tiene en la actualidad la industria española.

¿Y sus mayores oportunidades?

La industria es el motor de las grandes economías, su seña de identidad y su garantía de futuro. La reindustrialización es un reto y una exigencia, la única garantía real de creación de empleo cualificado y estable y, especialmente en el caso concreto de España, la mejor arma contra el paro estructural.

Esa es la mayor oportunidad, su carácter de sector económico imprescindible para mantener la prosperidad y el estado del bienestar y junto a ello la tradición industrial de nuestro país, su buen nivel de productividad, e infraestructuras, su tecnología y personal, que deben seguir creciendo y mejorando.

“La industria es el motor de las grandes economías, su seña de identidad y su garantía de futuro”



¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

Las empresas del metal, en su gran mayoría pequeñas y medianas, como demuestra el dato de que el 98% tienen menos de 50 trabajadores, están acostumbradas a moverse en mercados muy abiertos a la competencia y, por lo tanto, muy exigentes.

La industria del metal tiene una fuerte vocación exportadora y compite con éxito en mercados internacionales abiertos. La crisis económica obligó a mirar al exterior y la internacionalización de las empresas progresó geométricamente lo que exigió y a la vez permitió que se elevara el nivel de innovación y digitalización de las compañías.

La digitalización de las empresas avanza a pesar del factor determinante que supone el tamaño medio de las mismas, que está implicando una implantación adaptada a la realidad de nuestra estructura empresarial.

En ambos casos, las inversiones y la formación, sumadas al impulso a la cooperación económica y comercial internacional, la conclusión de nuevos acuerdos económicos y comerciales y el apoyo a la digitalización, son claves.

¿Y para mejorar la competitividad?

La competitividad es el objetivo de todas las empresas y elevarla es necesario para mejorar la productividad. Las empresas del metal trabajan en esa línea controlando sus estructuras de coste en lo que de ellas depende, fundamentalmente en el ámbito laboral y energético, e incorporando tecnología y formación a su actividad.

¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

El nivel de las empresas españolas del sector en el ámbito europeo es alto, en términos de competitividad y calidad de productos y servicios. En los segmentos de tecnologías medias y altas es capaz de competir con éxito en muchos mercados, y de manera creciente se asocia el nombre de España a la excelencia en productos y servicios industriales.

¿Qué propuestas y actividades más destacadas lleva a cabo CONFEMETAL para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal, CONFEMETAL agrupa a las grandes asociaciones de la industria, el comercio y los servicios del metal, tanto a nivel territorial como sectorial.

La defensa de sus intereses ante las administraciones públicas y los agentes sociales, y la coordinación de sus proyectos e iniciativas, enfocadas todas a mejorar las condiciones en las que se desarrolla su actividad son su razón de ser

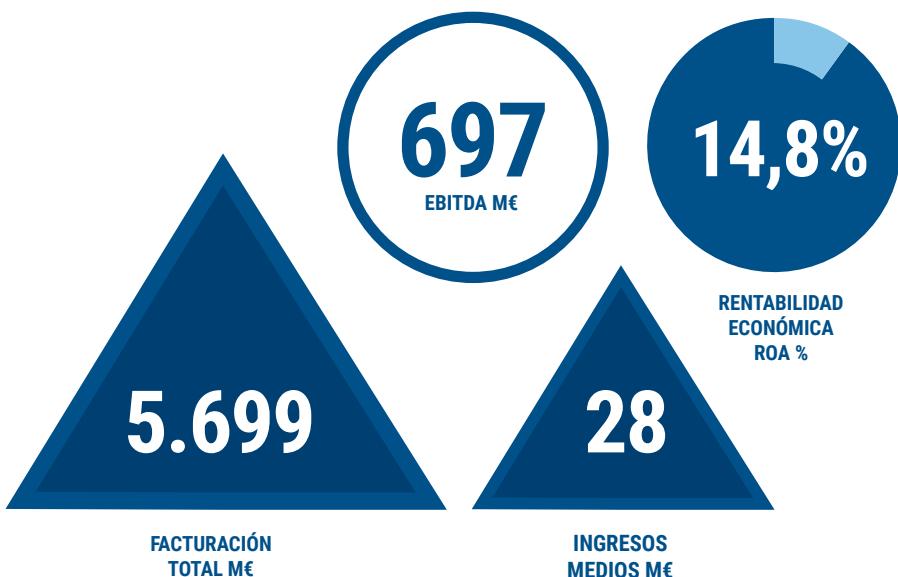
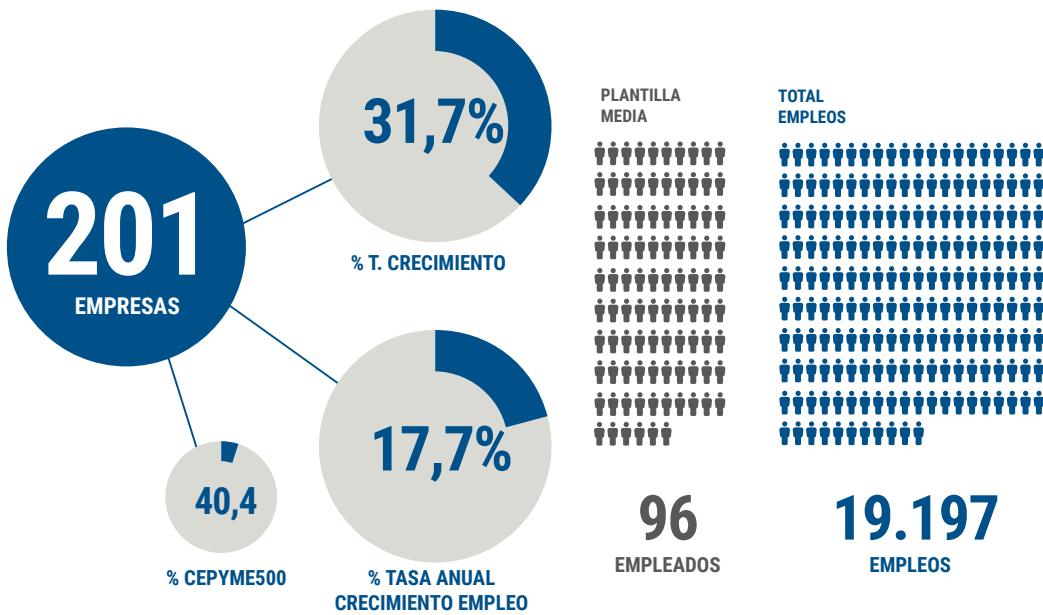
¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

Cualquier iniciativa enfocada a dar a conocer la labor de las empresas al conjunto de la sociedad es de gran importancia. En España, lamentablemente no se valora en su justa medida la contribución al crecimiento económico y al progreso y al bienestar general que hacen las empresas.

No es casual que, en las economías más sólidas y dinámicas, el conocimiento y el respeto por el trabajo de las empresas y los empresarios sea elevado. Conseguir en España llegar a esos niveles deber ser un objetivo de país, e iniciativas como **CEPYME500** son una buena herramienta.

“La actividad industrial genera hoy el 16% del PIB”

CEPYME500 INDUSTRIA





ANTÓN VALERO

PRESIDENTE FEIQUE

“La industria química necesita mejores infraestructuras, un marco regulatorio y fiscal estable, y mayor inversión en I+D+i”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

La industria química continúa consolidándose como uno de los sectores claves de la economía española. Sus más de 3.000 empresas, con una cifra de negocios conjunta de 59.000 millones de euros en 2016, generan el 12,6% del producto industrial bruto y más de 540.000 empleos directos, indirectos e inducidos.

Por su parte, en los mercados exteriores, donde ya se realiza un 55% de la facturación, el volumen exportador alcanzó los 32.500 millones de euros, manteniendo su posición como segundo sector exportador de la economía española (por CNAE). Respecto al periodo 2007-2016, las exportaciones han registrado un crecimiento acumulado superior al 40% y lo más relevante es que el sector ha mejorado su posición en todos los mercados internacionales extracomunitarios, de modo que ya acogen el 41% de las exportaciones frente al 29% que representaban en el año 2000. Prueba de ello es que la industria química española exporta ya a más de 200 países y estados asociados.

Respecto al comportamiento en 2017, durante los cinco primeros meses el crecimiento productivo del sector ha superado el 2,5% y la previsión del sector es continuar en esta línea. Para el ejercicio completo, las perspectivas son también positivas, estimando un crecimiento moderado de la Cifra de Negocios en la medida en que los precios industriales lo hagan también al mismo ritmo.

De manera general, la situación económica actual de España y el crecimiento previsto para los próximos años (entre los más elevados de los países de la eurozona), nos permiten hablar de perspectivas positivas para el sector condicionadas a que el precio del petróleo se mantenga en niveles próximos a los actuales.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

La política energética es la gran asignatura pendiente -aunque no la única para la industria- en nuestro país. Los costes son, en España, desorbitados y constituyen hoy el primer hándicap para el desarrollo de una economía industrial. Aun reconociendo diversas mejoras, hoy tenemos precios del gas y la electricidad entre un 15 y un 20% superiores a los de las principales economías europeas. Esto no es sostenible. Es necesario reducir la fiscalidad sobre la producción y trasladar a los Presupuestos Generales del Estado los costes sociales del sistema.

Pero también otros factores como las infraestructuras o los costes regulatorios son aspectos clave para ser competitivos o no. La industria química se desarrollaría en todo su potencial si se proyectan infraestructuras logísticas y de transporte dinámicas, si se genera un marco regulatorio y fiscal estable, que estimule la inversión y no origine inseguridades y duplicidades jurídicas que acarrean costes innecesarios, y, por supuesto, si se incrementa el porcentaje del PIB destinado a I+D+i.

¿Y sus mayores oportunidades?

La industria química es un sector con un peso importante y consolidado en la economía española que, según nuestras previsiones, continuará su tendencia ascendente. Nuestro reto en el horizonte está claro: formar parte del crecimiento pronosticado para la industria química a nivel global ya que, según un informe de la consultora Prognos, la química será la industria manufacturera que alcance el mayor incremento hasta 2030, con un crecimiento productivo anual del 4,5%. Y, para ello, debemos seguir focalizando nuestra competitividad en la especialización apostando por la innovación, como ya se está haciendo.

“La industria química genera 540.000 empleos directos, indirectos e inducidos”



Por otra parte, nuestro país, por su situación geoestratégica, tiene un importantísimo potencial para captar inversiones destinadas no sólo a su mercado interior, sino también a mercados intensivos o con gran capacidad de crecimiento.

En el caso concreto del sector químico, España es un objetivo clave para acceder al mayor mercado del mundo de productos químicos, la Unión Europea, así como al mercado del Norte de África y África Subsahariana por su importante desarrollo de infraestructuras logísticas y de transporte en su costa Mediterránea, o al mercado americano por su importante conexión cultural y económica, esencial y decisiva en muchos países.

También es relevante el mercado interior. Los más de 46 millones de habitantes que somos consumimos per cápita más de 1.200 € anuales en productos químicos. Para el abastecimiento de los casi 60.000 millones de euros que constituyen el consumo español total, actualmente se importan productos por un valor superior a los 33.000 millones de euros. Estas importaciones constituyen una oportunidad de negocio para convertirse en producciones locales más competitivas.

¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

Un factor que sin duda continúa siendo decisivo en el futuro de la industria química, es su capacidad exportadora, aspecto que ha sido clave para la rápida recuperación de este sector. La industria química es, de hecho, el segundo mayor exportador de la economía (por CNAE) y destina a mercados exteriores el 55% de la producción. El reto está en seguir siendo competitivos para poder seguir afianzando nuestra posición internacional, como ya he comentado.

Respecto a la digitalización, hay que resaltar que el sector químico, dada la naturaleza de sus instalaciones, está ya considerablemente automatizado. Durante décadas la industria química ha hecho uso extensivo de sensores y otros sistemas TIC que facilitan el día a día de la actividad en una planta (logística, diseño, modelización, monitorización y reparación). Además, la industria química es un proveedor esencial de materiales y tecnologías que forman la base de muchas soluciones digitales.

Pero no debe confundirse la automatización con la digitalización, esto implica ir un paso más allá y tratar con la gran cantidad de datos generados y ser capaces de reaccionar con agilidad. Desde nuevas formas de producción a nuevos modelos de negocio, la industria química va a experimentar una revolución haciendo uso de lo que las tecnologías digitales ofrecen. En este sentido, creo que España está en el camino adecuado.



¿Y para mejorar la competitividad?

Nuestro reto es seguir focalizando nuestra competitividad en la especialización apostando por la I+D+i con el fin de diversificar nuestra actividad con productos de mayor valor añadido que el de nuestros competidores como de hecho ya se está haciendo. Si consideramos el sector químico como un commodity, perdemos nuestro valor diferencial. Sin embargo, la investigación es lo que nos permite realmente evolucionar para ir cubriendo nuevas demandas sociales y por tanto nuevas oportunidades de negocio.

No se debe perder de vista que la química está presente prácticamente en la totalidad de sectores económicos al contribuir de forma constante a ofrecer soluciones globales y sostenibles a un amplio abanico de retos y demandas sociales relacionados con la energía y el cambio climático, agua y alimentación, crecimiento demográfico y salud, mantenimiento de recursos naturales y protección del medio ambiente, proyección que sostiene perfectamente unas positivas perspectivas de crecimiento para el sector a medio y largo plazo.

Desde Feique impulsamos el pasado año la iniciativa ChemSpain: ChemicalsfromSpain, una nueva plataforma digital (chemspain.org) orientada a impulsar el comercio del sector químico español a nivel internacional.

¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

Esencialmente, competimos con las grandes potencias industriales europeas como Alemania y Francia y, en menor medida, Italia. El mercado europeo sigue siendo el de mayor consumo y el que más valor genera.

No hay que perder de vista, no obstante, el fuerte empuje de los países del sudeste asiático, sin duda, y en especial de China, pero estos a su vez suponen una notable oportunidad para nuestra producción ya que son importantes mercados donde estamos creciendo cada día más.

¿Qué propuestas/actividades más destacadas lleva a cabo FEIQUE para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

Nuestro trabajo como Federación que representa los intereses de la industria química española, estará bien hecho si las empresas del sector son competitivas y España resulta un país atractivo para la captación de inversiones productivas industriales.

Es necesario cambiar muchas inercias, pero, sobre todo, es urgente contar con políticas y consensos de verdadero corte proindustrial que lleven a materializar el impulso de este sector y que no desincentive la inversión ya no sólo en España, sino en Europa en general. Evidentemente, seguiremos trabajando para que nuestros costes energéticos sean competitivos, las infraestructuras logísticas eficientes y la normativa equilibrada respecto al resto del mundo, ya que son factores de competitividad clave para la industria en general y muy particularmente para este sector.

¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

Las pequeñas y medianas empresas configuran el grueso del tejido empresarial español, por definición, y la industria química es un reflejo de ello. De hecho, más del 95% de las empresas químicas son pymes. Por este motivo, cualquier iniciativa dirigida a incrementar las oportunidades de visibilidad, crecimiento y expansión de nuestras empresas debe ser aplaudida.

Necesitamos proyección internacional y las medianas empresas son el escalón perfecto hacia los mercados exteriores. Pero, sobre todo, nuestro tejido empresarial requiere fortaleza y tamaño para tener proyección de futuro y posibilidad de mejorar su productividad y su internacionalización.

La industria, clave para la calidad del empleo

La industria española ha pasado de contribuir un 19% al PIB en 2000 a un 16% en 2016. En esos años ha subido la aportación de los servicios al crecimiento económico de España, en detrimento de la industria y, sobre todo, de la construcción.

El proceso de crecimiento económico que se extendió en España hasta 2007, como en muchos otros países europeos, supuso una deslocalización industrial. Se creyó, erróneamente, que era posible mantener la influencia y el peso industrial en el PIB, trasladando a países más competitivos en costes una parte importante de la producción.

La falta de incentivos generó la deslocalización industrial masiva, el traslado de la actividad industrial a países emergentes que han sabido, como lo supo España en su momento, valorar la oportunidad que se les ofrecía.

Esos países asimilaron los conocimientos que les trasladaban economías más maduras, crearon sus propias estructuras y procesos industriales, formaron técnicos y trabajadores, extendieron redes comerciales y hoy en día compiten con éxito.

Por el contrario, en los países “exportadores de industria”, entre ellos España, se fue perdiendo cantidad y calidad de producción, y capacidades para desarrollar y diseñar nuevos productos y servicios.

Las economías desarrolladas han visto reducir su capital industrial, tanto físico como desconocimientos, el empleo y, finalmente, la competitividad global. El proceso ha supuesto un traslado de la inversión y el trabajo a actividades de menor valor añadido y menos sólidas ante los ciclos económicos. Como consecuencia de ello, franjas importantes de población, antes ocupadas en la industria e instaladas en el bienestar de las clases medias, han visto bajar sus salarios y aumentar el desempleo.

La principal necesidad de la industria del metal es invertir esa tendencia negativa para que pueda seguir creando empleo y riqueza e impulsando a otros sectores. La industria es clave para la calidad del empleo, proporciona empleos más cualificados y estables que otros sectores de la economía.

Y la actividad industrial no sólo beneficia al propio sector, sino que extiende su efecto dinamizador a otros sectores de la economía por su efecto multiplicador: cada nuevo trabajo en la industria genera dos empleos más en los sectores de comercio y servicios.

Pero reindustrializar pasa por cambiar el modelo industrial y esa no es una tarea fácil, exige políticas de Estado que permitan derribar trabas y obstáculos estructurales. Las dificultades que la industria encuentra para invertir esta tendencia están en la financiación de las empresas, muchas de ellas con un tamaño reducido, las trabas a la formación y la cualificación de los trabajadores, la insuficiente inversión en innovación, las dificultades para la salida al exterior, la fragmentación del mercado interior, el poco competitivo mercado energético o la actual estructura de costes.

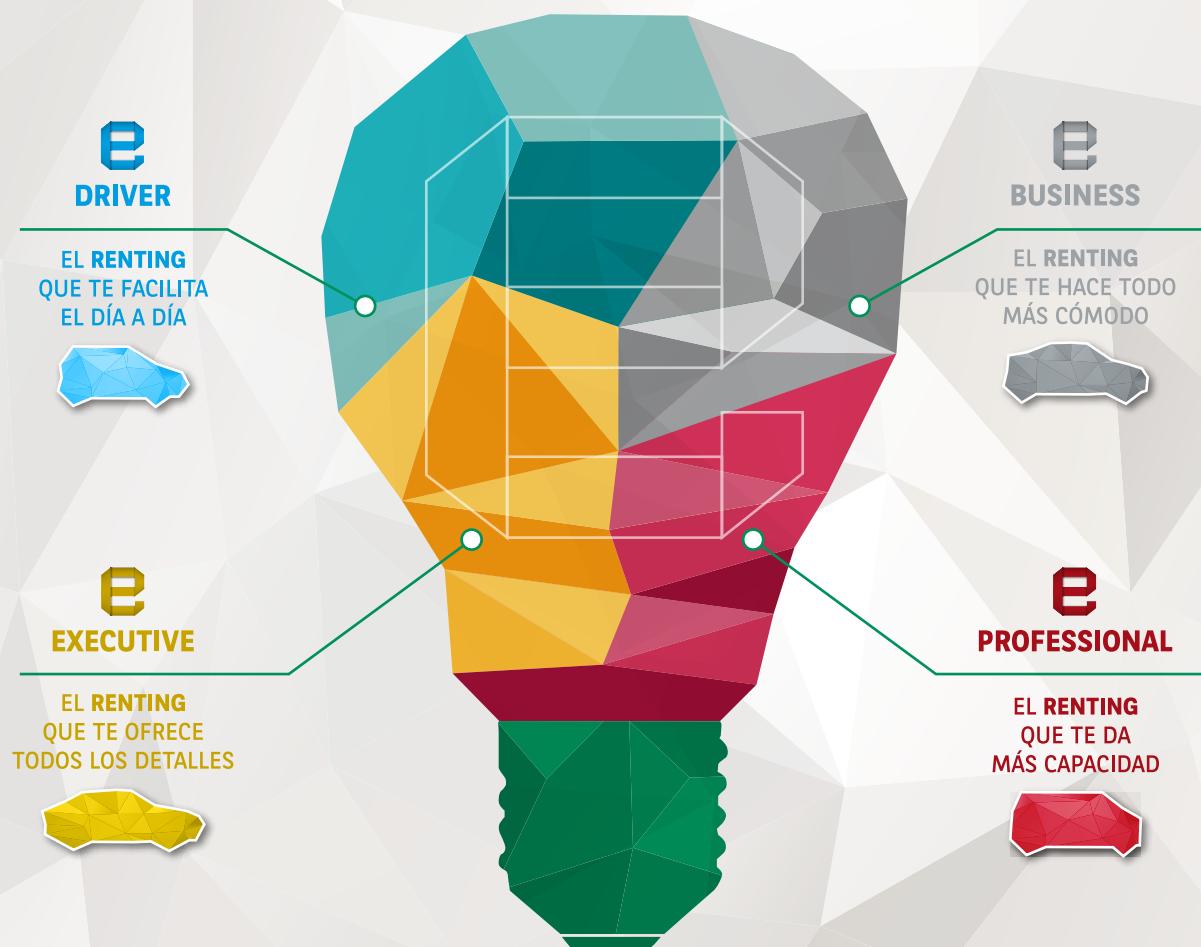
La industria, como sector económico imprescindible para mantener la prosperidad y el estado del bienestar, ha de tener una elevada productividad, lo que requiere excelentes infraestructuras, sofisticados bienes de equipo y un personal muy bien formado para aprovecharlos y hacerlos eficientes, competitivos y rentables.

Pero, sobre todo, la reindustrialización en España exige, y esa es la primera demanda de la industria, la voluntad, el compromiso y el esfuerzo del conjunto de la sociedad y de las administraciones.

EN UN MUNDO EN EVOLUCIÓN, LA MEJOR IDEA DE RENTING DE VEHÍCULOS.



PLANES **evolution**
La mejor forma de conducir tu futuro



PLANES EVOLUTION: PARA PYMES Y AUTÓNOMOS
Renting fácil, flexible y adaptado a ti.

902 10 15 14
arvaldirecto@arval.es
www.arval.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.
We care about you.

España es la quinta potencia en la industria del metal en la UE

El sector del metal es responsable del 7% del PIB español, del 31% de la formación bruta de capital, del 42% del total de las exportaciones de bienes y del 24% del gasto en I+D+i de nuestro país.

La industria del metal supone el 44% de la producción industrial en España y el 40% del empleo industrial. Por su parte, la industria española representa el 13,7% de los ocupados en nuestro país.

El número de parados en el sector industrial viene a representar entre el 4 y el 5% del total de desempleados en España, frente a una cifra entre el 25 y el 30% del sector servicios.

España es la quinta potencia en la industria del metal de la Unión Europea, donde los productos metálicos suponen más de la cuarta parte de la producción industrial y un tercio de las exportaciones de productos manufacturados.

Las industrias del metal son importantes demandantes del sector primario y de servicios, pero también suministradores de bienes y servicios a toda la industria manufacturera.

De la industria del metal dependen para su actividad el sector energético, las industrias del sector primario, la industria del transporte –incluyendo el sector del automóvil, el aeronáutico y el ferroviario- las redes de telecomunicaciones, la industria agroalimentaria, la agricultura, las industrias química, petroquímica y del plástico y las propias industrias metal, mecánicas y eléctricas.

Además, el sector del metal es suministrador de equipamiento y tecnología para los sectores sanitarios, sociales, del ocio y de medio ambiente, de las aguas residuales y del tratamiento del aire.

Buena parte de la producción del sector se destina al mercado de consumo, como los electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones o productos electrónicos.

El sector del metal es clave para aportar las soluciones tecnológicas necesarias para afrontar los retos del desarrollo, la lucha contra el cambio climático, la seguridad de abastecimiento energético y la producción y comercio de bienes respetuosos con el medioambiente.

En 2016, el índice de producción de la industria del metal alcanzó un incremento del 2,4%, con lo que cerró el tercer ejercicio consecutivo con avances en la producción tras el 2% de 2014 y el 5,8% de 2015.

En la primera mitad de 2017, el avance medio de la producción se sitúa en torno al 2% y, en paralelo, crecen también la cifra de negocio y la entrada de pedidos de las empresas en el entorno del 6,5%.

En cuanto al empleo, el número de ocupados en todas las ramas del sector del metal creció en 2016 un 4,7%, lo que supone unos 172.000 empleos y, en lo transcurrido de 2017, lo hace un 1,9%.

Por su parte, las exportaciones metálicas crecieron en 2016 un 2,2% y las importaciones un 4,6%, cerrando el ejercicio con un déficit comercial de 5.156 millones de euros. En la primera mitad de 2017 las exportaciones crecieron un 8,9% y las importaciones un 10,2%.

La industria química es el segundo sector exportador de la economía española

La industria química continúa consolidándose como uno de los sectores claves de la economía española. Sus más de 3.000 empresas, con una cifra de negocios conjunta de 59.000 millones de euros en 2016, generan el 12,6% del Producto Industrial Bruto y más de 540.000 empleos directos, indirectos e inducidos.

Y ello precisamente en una etapa en la que la crisis, más allá de la destrucción de empleo, ha provocado también una precarización laboral que sin duda constituye uno de los problemas fundamentales de nuestro país. En el caso del sector químico, sin embargo, los puestos de trabajo mantienen una evidente calidad tanto por su estabilidad -94% de contratos indefinidos-, el nivel de retribución -38.100 € por trabajador y año- y la indispensable inversión en formación -223 € anuales por empleado, casi el doble que la media industrial (119 €). La calidad del empleo del sector genera a su vez una mayor contribución fiscal por trabajador, ya que vía IRPF y cotizaciones se alcanzan cifras cercanas a los 20.000€ por empleado y año.

Respecto a la facturación, el sector, que ya alcanzó en 2014 su techo previo a la crisis, ha acumulado en el periodo 2007-2016 un crecimiento del 18,7%. La cifra de negocios registrada en 2016 se apoyó en la estabilización del tirón del consumo interno iniciado ya en 2015.

Por su parte, en los mercados exteriores, donde ya se realiza un 55% de la facturación, el volumen exportador alcanzó los 32.500 millones de euros, manteniendo su posición como segundo sector exportador de la economía española (por CNAE). Respecto al periodo 2007-2016, las exportaciones han registrado un crecimiento acumulado superior al 40% y lo más relevante es que el sector ha mejorado su posición en todos los mercados internacionales extracomunitarios, de modo que ya acogen el 41% de las exportaciones frente al 29% que representaban en el año 2000. Prueba de ello es que la industria química española exporta ya a más de 200 países y Estados asociados.

Estar en el mercado global implica competir con compañías de otros países y esto obliga a cualquier empresa a desarrollar un esfuerzo innovador permanente que le sitúe en una posición aventajada. Si el sector químico ha sabido encontrar en los mercados exteriores la fórmula con la que sortear los efectos del nuevo contexto económico es, en buena medida, porque cuenta con importantes activos en ciencia e investigación: es el principal inversor industrial en I+D+i de la economía española y da empleo al 23% de los investigadores contratados por la industria.

Respecto al comportamiento que está teniendo el sector en 2017, durante los cinco primeros meses el crecimiento productivo del sector ha superado el 2,5% y la previsión del sector es continuar en esta línea. Para el ejercicio completo, las perspectivas son también positivas, estimando un crecimiento moderado de la Cifra de Negocios en la medida en que los precios industriales lo hagan también al mismo ritmo.

De manera general, la situación económica actual de España y el crecimiento previsto para los próximos años (entre los más elevados de los países de la eurozona), nos permiten hablar de perspectivas positivas para el sector condicionadas a que el precio del petróleo se mantenga en niveles próximos a los actuales.

El desarrollo y potenciación de los distintos sectores industriales es una necesidad estratégica para España y una condición indispensable para generar crecimiento económico y empleo de calidad de forma sólida y estable. Por ello, los agentes sociales industriales de España, incluida la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE), suscribieron el 28 de noviembre de 2016 la Declaración por la Industria, donde se expusieron la necesidad de mejorar diversos factores de competitividad para garantizar un futuro económico y laboral sólido y sostenible, para lo que se requiere, necesariamente, un Pacto de Estado por la Industria.

Entrevista Empresa CEPYME500



ASTILLEROS ZAMAKONA

• GIPÚZCOA

¿Qué supone para ASTILLEROS ZAMAKONA haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Para nosotros supone un gran honor estar entre las 500 Compañías con mayor potencial de crecimiento del país. Esperamos que nos aporte una repercusión y una visualización a nivel nacional aún mayor del trabajo que venimos realizando en estos últimos años.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que ASTILLEROS ZAMAKONA sea líder en crecimiento?

La estrategia de crecimiento ha sido la inversión e innovación en nuevos productos así como el trabajo de un equipo de personas muy competentes para la fabricación de estos productos.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La capacidad de adaptarnos a los nuevos tiempos con productos de mayor complejidad y calidad para la exportación.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta ASTILLEROS ZAMAKONA a sus clientes?

El principal valor añadido a nuestros clientes es la calidad en el producto final así como su entrega en una fecha determinada para cumplir con sus objetivos para con el cliente final. El servicio post venta también es un valor añadido que hay que tener en cuenta en todo momento.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en ASTILLEROS ZAMAKONA? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

El entorno de trabajo es muy bueno, se apuesta por la conciliación, la formación, los incentivos a la vez que se favorece el intraemprendimiento en la empresa.

¿Qué retos va a afrontar ASTILLEROS ZAMAKONA en los próximos dos años?

El reto que va a afrontar el Grupo Astilleros Zamakona a corto plazo es la capacitación de nuevos trabajadores así como la digitalización de la empresa.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

En estos momentos, estaríamos en un “8”. Estamos en proceso de modernización de todo lo relacionado con la digitalización y / o transformación digital.

¿Realiza ASTILLEROS ZAMAKONA algún tipo de control y homologación de proveedores?

Si, de manera continuada. Se realiza la homologación de proveedores en base a su capacidad de respuesta ante los nuevos retos que deben llevar a cabo como un eslabón más de la empresa.

¿En qué países opera ASTILLEROS ZAMAKONA?

¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

En todo el mundo, ya que nuestro mercado es internacional. Y la clave para su internacionalización es la comercialización de una amplia gama de productos que los ponen en el mercado un gran equipo de comerciales muy motivados con los retos de la empresa.

¿Apuesta ASTILLEROS ZAMAKONA por la innovación? ¿Cómo?

El Grupo Astilleros Zamakona apuesta por la innovación gracias a una oficina técnica muy desarrollada equipada con los mejores programas diseñados para la construcción naval. El potencial de innovación es muy grande debido a la capacidad de nuestro personal, que está en continuo proceso de formación en todas las materias referidas a la construcción naval.

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	1.798.020 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	0,36 %
VENTAS 2015	36.745.035 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	287,75%



PEDRO Mª GARAYGORDOBIL
Presidente

Entrevista Empresa CEPYME500



DESMASA

BURGOS

¿Qué supone para DESMASA haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500?

¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su Compañía?

Es un honor pertenecer a este selecto grupo, máxime si tenemos en cuenta el número de pymes que hay en España y el buen trabajo que vienen realizando; pero también es una gran responsabilidad pues lleva asociada una imagen que, como mínimo, ha de mantenerse en el tiempo. Esperamos que nos dé mayor visibilidad y la oportunidad de establecer nuevas sinergias.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que DESMASA sea líder en crecimiento empresarial?

Es un conjunto de actuaciones y actitudes, pero quizás, destaque la suma de la diversificación e internacionalización; la dedicación de importantes recursos humanos, técnicos y económicos a la I+D+i; la búsqueda e incorporación de talento y la implantación de herramientas que ponen a DESMASA en la línea de la industria 4.0.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La capacidad técnica de los efectivos de la empresa, su implicación y valores. Somos un equipo multidisciplinar, comprometido con la empresa y muy motivado, que mejora diariamente para cumplir unos objetivos y esta actitud contribuye a que ganemos en productividad y competitividad.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta DESMASA a sus clientes?

El aspecto más valorado por los clientes es la profesionalidad y atención con la que desarrollamos todas las actuaciones, desde el diseño más innovador de las máquinas siempre sujeto al cumplimiento de sus especificaciones, pasando por la construcción integral de todos los componentes del equipo, hasta el servicio post-venta que incluye formación técnica personalizada.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en DESMASA? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

El ambiente es distendido, colaborativo, respetuoso,... Existe una buena relación laboral a todos los niveles que, trasciende fuera de la oficina. Las personas y su bienestar son importantes para DESMASA, por eso, promovemos medidas para conciliar la vida laboral y familiar, ofrecemos incentivos y ayudas sociales

(bono guardería, seguro, descuentos en gimnasios,...) y fomentamos el intraemprendimiento.

¿Qué retos va a afrontar DESMASA en los próximos dos años?

Consolidar la nueva línea de células robotizadas de corte 3D y posicionarnos como un referente internacional; ampliar las instalaciones y recursos disponibles para incrementar la actividad y alcanzar los 20M€ y adoptar la filosofía de industria 4.0.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Un 7. Llevamos varios años implementando herramientas que optimizan la gestión empresarial, algunas de ellas en entornos virtuales, sin embargo, la tecnología digital cambia rápidamente y eso deja mucho margen de mejora.

¿Realiza DESMASA algún tipo de control y homologación de proveedores?

Realizamos un control de calidad de los productos que nos suministran y tenemos muy presentes aspectos como la gestión de incidencias o la predisposición a colaborar en el desarrollo de nuevos productos. La especificidad y grado de tecnificación de nuestras máquinas, obliga a ello.

¿En qué países opera DESMASA? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

DESMASA, a través de su principal cliente, ha instalado sus intensificadores en más de 30 países, pero siendo rigurosos, con recursos propios exclusivamente, operamos en EE.UU. y México y trabajamos para ampliar la lista. Nuestra internacionalización está ligada al desarrollo de la nueva línea de células robotizadas y más concretamente, a las labores comerciales y la actitud de intraemprendimiento del departamento que las gestiona; su dedicación nos muestra un futuro a medio plazo muy halagüeño.

¿Apuesta DESMASA por la innovación? ¿Cómo?

Por supuesto..., la I+D+i es uno de los aspectos que nos hace tan competitivos, que nos ha permitido posicionarnos en los puestos destacados del mercado internacional de intensificadores y acceder a un mercado como el de las células. Los proyectos internos, individuales y en colaboración, la VT constante, la cooperación con clientes, proveedores y organismos de I+D+i, son claves en DESMASA.

Nº EMPLEADOS 2015	28
EBITDA 2015	3.403.186 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,15 %
VENTAS 2015	15.608.324 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	67,54%



RICARDO VILLALBA
Gerente

Entrevista Empresa CEPYME500



JMA ALEJANDRO ALTUNA

• GUIPÚZCOA

¿Qué supone para JMA ALEJANDRO ALTUNA haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Este es un reconocimiento al trabajo de un equipo humano que ha colocado a la compañía en una posición de referencia entre las PYMES del Estado, que ofrecerá al propio equipo una constatación positiva del trabajo realizado, más allá de la satisfacción propia de los indicadores económico financieros internos de gestión.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que JMA ALEJANDRO ALTUNA sea líder en crecimiento empresarial?

Las claves principales para que JMA Alejandro Altuna sea líder en crecimiento empresarial se pueden resumir en una gran vocación inversora, donde se considera a la propia compañía como elemento principal de interés, por delante incluso de los accionistas, y un modelo de relaciones propio, que genera un clima humano adecuado para la mejor alineación de los agentes de interés de la compañía (trabajadores, accionistas, clientes,...).

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La mayor fortaleza de la compañía es la positiva alineación de los grupos de interés internos de la compañía (trabajadores y accionistas) que mantienen a la compañía en posición de tomar decisiones ágiles que promuevan la competitividad y que la dotan de recursos suficientes a través de una robusta capitalización en sus balances.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta JMA ALEJANDRO ALTUNA a sus clientes?

Aunque pueda sonar obvio, es la excelencia en cualquier ámbito, el principal valor añadido que aporta JMA Alejandro Altuna a sus clientes, ofreciendo la gama de producto más amplia, con una garantía y atención de servicio indudables, en condiciones de servicio difícilmente mejorables y por supuesto, en términos de precio muy competitivos, sin lo cual difícilmente se alcanzarían mercados de más de 130 países.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en JMA ALEJANDRO ALTUNA? ¿Apuestan por la conciliación, programas de Incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

El modelo de gestión que incluye un estilo de rela-

ciones propio, hace que los elementos descritos, como apuestas de índole social, se gestionen de una manera cotidiana con fuerte contenido, pero alejados de programas muy visuales, pero a veces de poca profundidad. En cuanto al intraemprendimiento, el modelo de trabajo participativo de las personas, crea un clima positivo en este aspecto, pero siempre quedan elementos para continuar evolucionando.

¿Qué retos va a afrontar JMA ALEJANDRO ALTUNA en los próximos dos años?

El próximo bienio viene marcado por la necesidad de consolidar dentro del Grupo a las nuevas sociedades creadas o incorporadas desde otros grupos, los últimos años, y que sirvan para mantener la dinámica de crecimiento de negocio establecida dentro de los retos estratégicos de la compañía. Eso sí, siempre atentos a las nuevas oportunidades que puedan surgir y que puedan reforzar aún más la posición de la compañía en el sector.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

La compañía, cara al exterior, afronta este reto en ritmos de integración diversos en función de la diferente idiosincrasia “digital” de los múltiples mercados a los que se dirige. En el ámbito más interno, la incorporación de tecnologías digitales ha sido siempre algo consustancial a la dinámica innovadora de la compañía, desde la introducción del primer PC, hasta los ERP más avanzados de gestión del grupo empresarial del que forma parte.

¿Realiza JMA ALEJANDRO ALTUNA algún tipo de control y homologación de proveedores?

El trabajo con los proveedores de JMA Alejandro Altuna se basa en relaciones estables a largo plazo, que ofrezcan confianza como base de las relaciones, basadas en la adquisición de productos y componentes de máxima calidad que superan los controles más estrictos, y que, obviamente, sean referencia de competitividad en el mercado.

¿En qué países opera JMA ALEJANDRO ALTUNA?

¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

JMA Alejandro Altuna opera con presencia propia en 15 países, de manera directa alcanza 70, y de manera indirecta a través de filiales, aproximadamente a 130 países diferentes. La clave principal fue comenzar el proceso hace más de 30 años, cuando aún no se

valoraban estas realidades de negocio, con un modelo austero e ir avanzando paso a paso.

¿Apuesta jMA ALEJANDRO ALTUNA por la innovación? ¿Cómo?

La apuesta de JMA Alejandro Altuna por la innovación viene de hace muchos años, como empresa industrial, apostando siempre por la incorporación de medios productivos que otorguen la máxima competitividad, y especialmente la última década diversificando producto, y generando nuevas áreas de negocio, para hacer frente a la nueva situación de mercado derivada de la crisis del 2008.

Nº EMPLEADOS 2015	190
EBITDA 2015	13.230.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	34,59 %
VENTAS 2015	48.646.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	860,77%



SANTIAGO ARENAZA
CEO

Entrevista Empresa CEPYME500



METALURGICA DEL DEZA

PONTEVEDRA

¿Qué supone para METALDEZA haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Como presidente de Metaldeza puedo decir que es para nosotros un gran orgullo y un nuevo aliado haber sido seleccionados y reconocidos por **CEPYME500**. Es muy importante para nosotros este reconocimiento ya que supone, entre otras cosas, tener una mayor visibilidad al estar presente en el portal referente a nivel internacional de consulta económica financiera; ésto, en el mundo actual, es básico.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que METALDEZA sea líder en crecimiento?

Yo diría que la piedra angular de Metaldeza es su ingeniería, dónde el “know – how” se hace presente y a su vez se infunde a todo el proceso productivo para poder trabajar con las certificaciones internacionales más exigentes, donde es fundamental la seguridad, la calidad, la fiabilidad y la eficiencia requeridas en todos y cada uno de los proyectos. La agilidad y la capacidad de adaptación son hoy en día condiciones indispensables para el buen fin de cualquier proyecto empresarial, pero ninguna de estas premisas podría desarrollarse sin un equipo humano ilusionado y capaz como el de Metaldeza.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Conocer las necesidades y exigencias del mercado y adaptarnos a los requisitos de cada uno de los proyectos que emprendemos; estos aspectos han sido nuestra razón de ser desde nuestros orígenes. Gracias a nuestra política de inversiones en calidad, medioambiente y seguridad y salud Metaldeza se eleva como una de las firmas más modernas y eficaces del sector. Nuestros modernos y sofisticados procedimientos de fabricación nos permiten desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades de cada cliente, minimizando errores y optimizando el proceso productivo para poder fabricar hasta 1.000 toneladas/mes bajo estrictos estándares de calidad.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta METALDEZA a sus clientes?

Nuestra apuesta por un equipo humano de profesionales de primer nivel, junto con la constante inversión en equipos y maquinaria de última tecnología, conforman el valor añadido necesario para situar a la empresa en una esfera internacional y dándole op-

ción a su vez a participar en proyectos de referencia fuera de nuestras fronteras.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en METALDEZA? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

En esta materia, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), nuestra firma se encuentra en constante mejora de sus políticas de estabilidad laboral, el clima laboral o la conciliación de la vida laboral y personal, son temas claves para nosotros a los cuales les prestamos mucha atención. Otro tema con el que estamos muy comprometidos es con la protección del Medio Ambiente.

¿Qué retos va a afrontar METALDEZA en los próximos dos años?

Metaldeza seguirá apostando por un mercado donde su departamento técnico y de fabricación tengan una ventaja sobre sus competidores por su especialización y experiencia. Además, hemos comenzado a añadir en nuestra oferta de productos y servicios existentes la posibilidad de realizar trabajos mecanosoldados de gran tamaño.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

La transformación digital es un reto que venimos afrontando. Para nosotros es una prioridad ya queremos formar parte del grupo de empresas que liderarán el futuro. En realidad, no sabría qué nota ponernos en dicha materia, pero si sabemos que la digitalización se ha convertido en uno de los principales retos de las empresas y una de las claves para mantener su actividad y poder competir en un mercado cada vez más global

¿Realiza METALDEZA algún tipo de control y homologación de proveedores?

Metaldeza dispone de procedimientos dentro de su sistema de calidad con los que llevar a cabo la homologación de sus proveedores. Se llevan a cabo controles e inspecciones de los productos que se compran o subcontratan a nuestros proveedores, los cuales en ocasiones y dependiendo del tipo de producto, se realizan en las propias instalaciones del proveedor, o bien, cuando se recepcionan en nuestro almacén.

¿En qué países opera METALDEZA? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

En 26 países trabaja o ha trabajado Metaldeza, que son: Alemania, Angola, Argelia, Bolivia, Brasil, Cabo Verde, Costa de Marfil, Cuba, EE.UU., El Salvador, Finlandia, Francia, Gibraltar, Guinea Ecuatorial, Haití, Islas Martínica, Kuwait, Macedonia, Marruecos, México, Panamá, Portugal, Reino Unido, San Martín y Venezuela.

La internacionalización se ha convertido en una fase más del desarrollo económico de nuestra empresa, una nueva etapa a la cual es imprescindible dedicarle el tiempo suficiente de investigación, seguimiento y asentamiento. Contamos con filiales en Panamá, Colombia, Marruecos y Reino Unido.

¿Apuesta METALDEZA por la innovación? ¿Cómo?

En Metaldeza siempre hemos apostado por la inversión en I+D+i como una de las piedras angulares de nuestra actividad empresarial y lo seguiremos haciendo. Actualmente se están realizando desarrollos en el área de producción. Tenemos también una estrategia basada en la colaboración en procesos de I+D+i donde aportamos avanzados medios mecánicos e informáticos.

Nº EMPLEADOS 2015	103
EBITDA 2015	1.376.525 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,94 %
VENTAS 2015	15.540.936 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	46,29%



RAMÓN CUIÑA
Presidente

Entrevista Empresa CEPYME500



**UNIVERSAL
IBERLAND**

MURCIA

¿Qué supone para UNIVERSAL IBERLAND haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPIME500? ¿Qué espera que aporte CEPIME500 a su compañía?

Nos supone un gran orgullo día a día nuestro trabajo sea reconocido no solo por nuestros clientes y proveedores, sino además por la gran confederación empresarial española.

Todo esto nos aporta un gran valor de que estamos haciendo bien nuestro trabajo y de reconocimiento en nuestro sector.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que UNIVERSAL IBERLAND sea líder en crecimiento empresarial?

Las principales claves ha sido la exportación y ampliación de productos siempre dentro de nuestro sector, y buscando a su vez otras aplicaciones donde los productos que comercializamos pueden ser consumidos, esto nos ha abierto una gran cartera de clientes que va creciendo día a día.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La seriedad, es muy importante cumplir con todos los contratos que firmamos, cumplir con el periodo de entregas, es muy importante ser serios y cumplir con sus compromisos.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta UNIVERSAL IBERLAND a sus clientes?

Damos un trato personalizado a cada cliente en función de los que necesitan, somos transparentes en todo momento y es un trato directo con ellos, estando presentes en cada momento y donde ellos nos ven como parte de su grupo de trabajo, por tanto el principal valor sería ser una empresa muy cercanos a ellos.

¿Cómo describiría el ambiente de trabajo en UNIVERSAL IBERLAND? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc? Favorecen el intraemprendimiento?

Un entorno ideal, diáfano y relajado, donde la comunicación entre cada uno es muy fluida, gozamos de unas bonitas vistas a la naturaleza. Si apostamos por la conciliación, uno horario muy flexible que permite el desarrollo tanto laboral como familiar, y si dispondremos de incentivos que siempre son buenos para la motivación del personal.

¿Qué retos va a afrontar UNIVERSAL IBERLAND en los próximos dos años?

Consolidar los mercados donde estamos, y hacer una nueva prospección en otros países donde aún no estamos, donde esperamos en unos años ir introduciéndonos.

Del 1 al 10 ¿qué nota pondría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?, ¿Por qué?

Siendo realista creo que un 7 u 8, hoy en día todo se rige por ser digital y simplificar todo, en próximos años continuaremos

¿Realiza UNIVERSAL IBERLAND algún tipo de control y homologación de proveedores?

Sí, visitamos a cada fabricante para auditar la empresa dado que luego nuestros clientes nos exigen las más altas normas de calidad de los productos con los que comercializamos.

¿En qué países opera UNIVERSAL IBERLAND?

¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Hoy en día vendemos en más de 30 países, principalmente en Europa, pero también en Norte de África y otros algunos países como Estados Unidos, Argentina, Brasil, Dubái, Corea del Sur....

¿Apuesta UNIVERSAL IBERLAND por la innovación? ¿Cómo?

Sí, al ser una oficina, nuestra innovación consiste en la mejora de los programas que utilizamos para el desarrollo de cada departamento, reducir tiempos y mejorar la eficiencia de los procesos.

Nº EMPLEADOS 2015	3
EBITDA 2015	461.637 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,44 %
VENTAS 2015	10.010.382 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	89,41 %



JORGE GARRIDO
CEO

¿CONOCES TODOS LOS RIESGOS DE TU EMPRESA?



Conocer los riesgos es el primer paso para prevenirlos.

En MAPFRE hemos desarrollado **Empresas 360º**, un estudio detallado y personalizado, **totalmente gratuito**, que te permitirá conocer el grado de protección de tu empresa frente a los principales riesgos que puedan afectarle.

Infórmate en el **902 10 27 48** o en cualquier oficina MAPFRE y solicita el mapa de riesgos de tu empresa.



Cualquier empresa está expuesta a riesgos, y no todos son fáciles de prever

1 de cada 3 riesgos empresariales no están cubiertos. (1)



¿Realmente conoces todos los riesgos de tu empresa?

Con MAPFRE podrás conocer el grado de protección de tu empresa, **de forma gratuita**.



Conocer los riesgos es la mejor forma de prevenirlos

Mediante una entrevista personal, obtenemos los datos de la empresa necesarios para conocer los riesgos a los que está sometida y su grado de cobertura.



Ahora también analizamos:

- _Ciberriesgos
- _Responsabilidad
- Medioambiental
- _Drones

Consigue gratis, el MAPA DE RIESGOS de tu empresa

Con los datos obtenidos se elabora un MAPA DE RIESGOS específico de cada empresa, identificando las deficiencias y áreas de mejora.



¿Sabías que 7 de cada 10 empresas desaparecen tras un gran siniestro, por no estar adecuadamente protegidas?

Te presentaremos una propuesta para la adecuada protección de tu empresa, según sus necesidades.



(1) Fuente: "MAPFRE, 2º Estudio Empresas 360º 2016".



MAPFRE

Tu aseguradora de confianza

CONSTRUCCIÓN

SECTOR







JUAN LAZCANO

PRESIDENTE CNC

“La construcción es un sector de gran relevancia y posicionamiento líder en el exterior”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

Durante el último año parece que la situación económica se ha estabilizado y se ha comenzado a salir de la crisis. Sin embargo estamos todavía en unos niveles de actividad muy bajos que no permiten una recuperación plena del sector. Este incremento (leve) de actividad está viniendo principalmente del sector privado, pues la obra pública continúa en términos negativos, especialmente aquella que promueve la Administración Central.

Poniendo cifras a todo esto, en el primer semestre de 2017 la construcción creció un 5% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que el PIB lo hizo un 3,5%. Obviamente este incremento de actividad se ve reflejado en el número de afiliados a la Seguridad Social. El sector tenía en el mes de agosto 1.118.949 trabajadores, casi 100.000 más que en el año 2016. Este incremento de actividad proviene principalmente del subsector edificación. Se están construyendo 4.000 viviendas más que en 2016 y rehabilitando 1.000 más (hasta el mes de mayo).

La actividad en obra pública está viniendo principalmente de las administraciones autonómicas y locales, cuadriplican la inversión de la administración central, que continúa reduciendo su inversión (un 40% en julio 2017 respecto a julio 2016).

Por último, si hablamos de empresas del sector, lamentablemente continúan desapareciendo empresas de construcción de edificios e ingeniería civil (5.000 y 335 respectivamente) pero en el último año se han creado 2.124 empresas de construcción especializada.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

Los principales problemas a los que se enfrentan las empresas del sector de la construcción continúan siendo un año más la falta de inversión pública (y la prevalencia de la valoración económica) y la dificultad de acceso a la financiación, tanto para las empresas como para los particulares que desean acceder a una vivienda o mejorar la que tienen.

¿Y sus mayores oportunidades?

Sus mayores oportunidades vienen de los retos medioambientales a los que nos enfrentamos (cambio climático y economía circular) y de la implantación de tecnologías más eficientes, como puede ser la metodología BIM.

La Unión Europea tiene marcados unos objetivos en materia de cambio climático, energía y eficiencia de los recursos que implican que para 2020 se deben reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, las energías renovables deben suponer al menos el 20% del mix energético, se debe mejorar la eficiencia energética en un 20%, los nuevos edificios que se construyan deben ser de energía casi nula y la economía circular debe ser el principio que rija todos los procesos productivos.

Por tanto, el sector de la construcción tiene la oportunidad de contribuir a todos estos objetivos mediante la implantación de nuevos materiales más eficientes energéticamente y desde el punto de vista de los recursos naturales, y la adaptación de los procesos y técnicas constructivas a un nuevo escenario en el que las infraestructuras y edificios jueguen un papel fundamental como proveedores de energía, sumideros de gases de efecto invernadero y elementos que proporcionen salud, confort y bienestar.

“El sector de la construcción emplea actualmente a más de 1.100.000 trabajadores”



¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

El sector español de la construcción es un sector con gran relevancia y posicionamiento líder fuera de nuestras fronteras, por lo que a priori parece que la internacionalización es un reto que ya tenemos superado. En cuanto a la digitalización, nuestro sector está apostando fuertemente por la metodología BIM, basada en la utilización de un modelo digital del proyecto, que va a permitir la digitalización de todo el proceso de construcción y gestión de la obra, del mantenimiento y gestión del edificio o la infraestructura durante su fase de uso y del proceso de desmantelamiento o demolición al final de su vida útil, lo que va a permitir la cooperación entre agentes y, en consecuencia, la eficiencia tanto económica como medioambiental.

¿Y para mejorar la competitividad?

En un futuro cercano las empresas que quieran ser competitivas deberán apostar fuertemente por la construcción sostenible (de calidad, baja en emisiones y eficiente en términos de energía y recursos) y por la digitalización del proceso de obra.

¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

En términos de producción en construcción, España es el quinto país de la Unión Europea, sin embargo hay que tener presente que gran parte de esta producción se da en el extranjero. En términos de empleo, baja a la séptima posición, precisamente por la internacionalización de nuestras empresas.

¿Qué propuestas/actividades más destacadas lleva a cabo CNC para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

Desde la Confederación Nacional de la Construcción tratamos de informar de manera continua de las oportunidades que ofrecen la construcción sostenible y los instrumentos financieros europeos, y las nuevas tendencias/obligaciones que van a llegar. Además hacemos una importante labor de información, asesoramiento y defensa en materia de contratación pública para que nuestras empresas puedan competir en igualdad de condiciones en la adjudicación de obras públicas.

¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

Valoramos el proyecto **CEPYME500** de manera muy positiva pues uno de los problemas del sector de la construcción, y de nuestro país en general, es la poca visibilidad que tiene el buen hacer de nuestras empresas. Por tanto, pensamos que el proyecto **CEPYME500** puede contribuir a mejorar la imagen de nuestro sector, destacando aquellas empresas líderes, y en consecuencia incrementar la actividad de las empresas de nuestro sector, que son pymes en su inmensa mayoría.



LUIS RODULFO ZABALA

DIRECTOR GENERAL CEPCO

“El sector apuesta por la innovación y desarrollo de nuevos productos para mejorar en competitividad”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

El sector mantiene un crecimiento sostenido los últimos trimestres, en torno al 3-5%. Es una buena noticia, pero hay que tener en cuenta que son crecimientos sobre una situación de descensos de nuestras diferentes Industrias entre el 75% y el 85%. Luego son incrementos sobre el 15 o el 25% que quedó. Hay que añadir el comportamiento excelente de la exportación, con crecimientos medios del 10%.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

Hay dos cuestiones que ayudarían mucho al sector. La primera, que se resuelva el tema de la morosidad y los excesivos plazos de pago. A pesar de las diferentes mejoras legales, seguimos soportando plazos medios de 170 días y picos de 300 días de plazo de pago.

La segunda sería que se cumpliera en construcción toda la normativa técnica de calidad y medio ambiente. Si la Industria fabrica productos de calidad y respetuosos con el medio ambiente, y la construcción sólo aplica productos según su precio, no hay futuro ni para una ni para otra.

¿Y sus mayores oportunidades?

Si se consigue mejorar el cumplimiento técnico, ésta sería una oportunidad para avanzar todas las características de producto en BIM. La otra será consolidar exportación.

¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

En internacionalización se ha hecho un trabajo muy intenso por parte de las empresas, con la colaboración de las asociaciones y de CEPCO, dando como resultado un crecimiento del 64% desde el comienzo de la crisis. El contacto con embajadas, las misiones directas con ICEX o con Ferias, o los contactos organizados por CEOE-CEPYME han servido de gran ayuda.

En digitalización, el sector está fuertemente avanzado desde hace años en el proceso de producción, y se están implementando mejoras en producto vía nanotecnología y sensorización.

¿Y para mejorar la competitividad?

Nuestra Industria siempre responde por una doble vía. Junto a la más tradicional, que es el ajuste y optimización de costes, el sector siempre plantea innovación y desarrollo de nuevos productos y de nuevas prestaciones de producto. De ahí la necesidad que tenemos de que, posteriormente a ese esfuerzo, el mercado lo reconozca y apueste por ofrecer al usuario final esas mejoras de calidad y no sólo un precio más bajo.

“En Europa no hay una industria de productos tan castigada por la crisis como la nuestra”



¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

No hay, en Europa, Industria de productos tan castigada por la crisis como la nuestra.

La crisis financiera golpeó sobre sectores de construcción sin la sobredimensión que tenía el español. En ese caso, sus pérdidas económicas, su destrucción de empleo y la desaparición de empresas han sido, lógicamente, en proporción.

¿Qué propuestas/actividades más destacadas lleva a cabo CEPCO para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

Por una parte hay legislación que nos afecta de forma crucial. En esta faceta, llevamos tiempo dando la batalla en el Congreso de los Diputados tanto por la Ley de contratos del sector público como por la Ley de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales. En ambas, hemos conseguido que se introdujeran mejoras sustanciales, al menos en el articulado, quedará ver cómo se cumplen. La ayuda de CEPYME ha resultado básica en ambos casos.

Por otra, todo el refuerzo técnico de nuestros diferentes sectores. Ahí trabajamos codo con codo con el Ministerio de Fomento en la mejora constante del Plan Nacional de Vivienda así como en las medidas de eficiencia energética, impulso de los edificios de consumo de energía casi nulo, Plan Nacional de Reforma y Rehabilitación y mejoras del Código Técnico de la Edificación a desarrollar con BIM.

Junto con el Ministerio de Industria trabajamos sobre todo lo que afecta a marcado CE de producto así como a vigilancia de mercado y también la adaptación del sector a Industria 4.0. Y con el Ministerio de Medio Ambiente trabajamos una lista amplia de proyectos de Ley, normalmente derivados de legislación de la UE.

¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

Creo que es una apuesta de vanguardia para tratar de canalizar, con la ayuda de importantes analistas, el impulso de nuestras pymes en su crecimiento y mejora de dimensión.

En España no tenemos esa cultura tan europea de buscar sinergias entre empresas que, en principio, no tienen nada que ver pero que, analizando las posibilidades con una mirada a largo plazo, sí que pueden ayudarse mutuamente desde ámbitos y mercados diferentes. Lo mismo se podría decir de empresas del mismo sector, habiendo muchos sectores de la economía nacional que son ejemplos claros en los que fusión, concentración o colaboración de empresas es el único camino para seguir estando vivos en un futuro medio.

La producción de materiales de construcción está resurgiendo después de la crisis

La situación, en este momento, es de resurgimiento desde el fondo de la crisis. El consumo nacional ha sufrido caídas medias, en todos nuestros sectores, entre el 65% y el 85%. Nuestra población activa ha desaparecido en un 50% desde los 600.000 trabajadores iniciales. Esto, para la Industria de un país es un desastre, puesto que no hablamos de empleos estacionales ni coyunturales, sino de personas con una permanencia media de 20 años en su puesto de trabajo y con una importante cualificación profesional. En cuanto a empresas, han desaparecido unas 12.000 de las 46.000 que había al inicio de la crisis.

Esto revela una Industria que ha sufrido mucho sin haber participado del proceso especulativo del sector para el que suministra sus productos.

Sí se ha hecho un esfuerzo enorme por parte de las empresas en el mercado exterior, habiendo crecido desde los 13.300 millones € del año 2009 hasta el cierre de 2016, que se hizo en 21.700 millones €.

Se ha marcado récord en nuestros 20 sectores con crecimientos por encima de la media nacional de exportaciones, que también eran de récord. Y, además, se ha hecho aportando un saldo neto positivo para España en su balanza comercial, de 6.600 millones €.

Frente a esto, el sector hace gala de un esfuerzo inigualable en I+D+i, presentando cada año continuas mejoras en calidades y prestaciones en obra. Tengamos en cuenta que hablamos de una Industria muy consolidada en España, con empresas que llevan bastantes décadas en funcionamiento y que, en consecuencia, asumen como propia la doctrina de la Confederación en cuanto al cumplimiento al máximo de las normas medioambientales y de calidad y seguridad industrial.

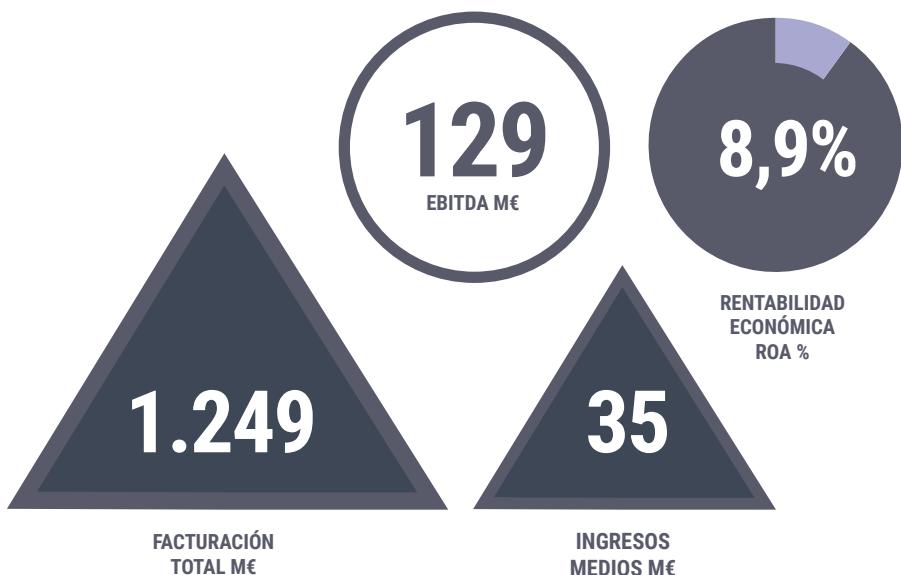
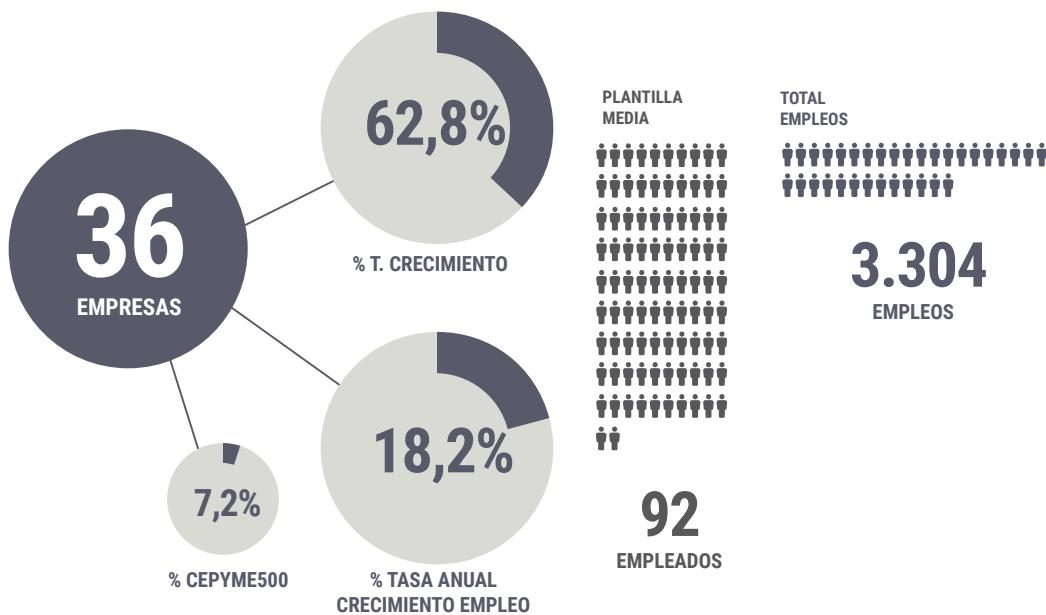
Todo ello, perfectamente comprobable con el nivel de certificación de calidad por terceros que tienen nuestros sectores, siendo el líder en esta materia en España, incluso con la crisis.

Nuestra demanda va en dos sentidos:

Por una parte, el conjunto de las Administraciones Públicas deben conseguir desarrollar políticas de fomento de una actividad necesaria para el país. Lejos de las locuras de otros años, el sector puede y debe estabilizarse en cifras razonables de vivienda nueva, en incrementos de vivienda para alquiler, en mejoras de vivienda de protección oficial, en mejoras de todo el sector terciario y en una potenciación radical de la reforma y rehabilitación de edificios. Todo ello arrojará un sector constructivo y una Industria de productos de suficiente dimensión y con el suficiente desarrollo. Estamos convencidos que a eso llegaremos, pero se trata de llegar cuanto antes después de 10 años ya de crisis.

Por otra parte, sea cual sea el grado de recuperación del sector, éste lo debe hacer sobre el cumplimiento legislativo básico: se ha de pagar y cobrar los bienes y servicios en el plazo legal, se debe construir con las calidades y prestaciones legales y se deben cumplir los requisitos medioambientales por parte de todos los agentes del proceso constructivo. Un magnífico producto, mal usado, mal instalado o cambiado al final por otro de menor precio y pero calidad, no cumple con lo que se debe ofrecer al usuario final y, de paso, destroza la Industria. Aquí las Administraciones han de hacer mucho más por velar para que se cumpla con lo legalmente establecido. Es lo que da garantía y seguridad jurídica para que un sector crezca y se consolide con buena calidad de empleo y con buenas prestaciones de producto.

CEPYME500 CONSTRUCCIÓN



Entrevista Empresa CEPYME500



IC ASOCIADOS

SEVILLA

¿Qué supone para IC haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Es un gran honor para IC ser reconocida como un referente en nuestro sector. Llevamos más de 25 años ofreciendo servicio de construcción de interiores a empresas internacionales de retail, sanidad, restauración y hoteles, siempre comprometidos con ofrecer los más altos estándares de calidad y cumpliendo con los plazos y expectativas de nuestros clientes.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que IC sea líder en crecimiento empresarial?

La clave principal para el crecimiento de IC ha sido ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes y la continua búsqueda de la excelencia.

Nuestro servicio al cliente tiene como máximas:

- Estricto cumplimiento de plazos, gracias a una exhaustiva planificación previa al inicio de la obra conseguimos plazos record de ejecución.
- Precios óptimos, gracias a una importante cartera de industriales en todas las localidades del territorio español.
- Flexibilidad, nos adaptamos a las necesidades de nuestros clientes y ofrecemos soluciones a cualquier reto que se presenta.
- Comunicación y coordinación, conocemos la importancia que dan nuestros clientes a estar informados en todo momento y por ello realizamos reuniones semanales para informar del estado de los proyectos así como informes periódicos.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La principal fortaleza de IC es formar parte de un grupo empresarial (Grupo IC) compuesto por 4 empresas que se complementan y que nos permiten ofrecer a nuestros clientes un servicio llave en mano o 360 grados (como nos gusta llamarlo). Las 4 empresas que forman Grupo IC son:

- IC Construction: constructora especializada en la implantación de marcas comerciales, espacios sanitarios, hoteles y cadenas de restauración.
- Ekipashop: mobiliario a medida, con alto nivel de acabados y realizado en maderas ecológicas, vidrios, metales y solid surfaces.
- Efficentre: instaladora especializada en proyectos complejos y pionera en eficiencia energética.
- Servishop: servicios de mantenimiento para marcas comerciales.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta IC a sus clientes?

El mayor valor añadido de IC es nuestro servicio al cliente y nuestra especialización, contamos con más de 4.000 proyectos ejecutados y más de 25 años dando servicios a las principales marcas de retail, hoteles, sanidad y restauración. Nuestra principal ventaja radica en la perfecta coordinación de todas las fases del proyecto (diseño, ingeniería, obras, instalaciones y mobiliario) para conseguir los más ajustados plazos de ejecución.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en IC?

¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

IC se caracteriza por tener un entorno laboral colaborativo, en el que los empleados se apoyan y buscan juntos soluciones para los retos que aparecen en el día a día. Para IC el mayor valor son sus empleados, por ello buscamos siempre adaptarnos a las necesidades de cada una de las personas que componen nuestro equipo, apostamos por la permanencia a largo plazo del personal y el crecimiento profesional.

¿Qué retos va a afrontar IC en los próximos dos años?

Nuestro principal reto es seguir creciendo de manera sostenida y entrar en nuevos mercados (actualmente trabajamos en España, Francia, Bélgica y Portugal)

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

IC, empresa altamente tecnológica, apuesta por el continuo crecimiento y desarrollo digital. Nuestra búsqueda permanente de la excelencia se apoya en sistemas y procesos definidos con soporte digital. Además, la empresa cuenta con programadores propios que personalizan nuestros programas con la finalidad de adaptarnos a las necesidades de los clientes.

¿Realiza IC algún tipo de control y homologación de proveedores?

Todos los proveedores de IC pasan un estricto proceso de homologación antes de comenzar a trabajar con nosotros. Una vez homologados, nuestros proveedores pasan a formar parte de nuestra extensa cartera de subcontratas y de manera periódica se les audita para confirmar que mantienen los estándares de calidad que se espera de ellos.

¿En qué países opera IC? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Tal y como exponemos en una pregunta anterior, IC está presente actualmente en España, Francia, Bélgica y Portugal, y el objetivo es ir aumentando nuestra presencia poco a poco en Europa. Nuestra internacionalización se ha realizado de la mano de nuestros clientes, a los cuales hemos acompañado en su expansión fuera de nuestras fronteras.

¿Apuesta IC por la innovación? ¿Cómo?

En IC damos una especial importancia a la innovación. Ir por delante de las necesidades del mercado nos permite tener una posición líder en el sector. A continuación, dos ejemplos:

- Sector retail: Fuimos la empresa seleccionada para la ejecutar la primera tienda con certificación energética A de Grupo Inditex.
- Sector sanitario: somos la empresa elegida por los grandes fabricantes de equipos de electromedicina (Siemens, G.E., Philips...) para la implementación de sus proyectos y la instalación de sus equipos.

Nº EMPLEADOS 2015

76

EBITDA 2015

4.208.499 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

20,09 %

VENTAS 2015

42.570.023 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS
Periodo 2013 - 2015

29,89%



ALBERTO MIRÓ
Director General Grupo IC

Entrevista Empresa CEPYME500



ISOTRON

ASTURIAS

¿Qué supone para ISOTRON haber sido seleccionada y reconocida como una CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

La primera impresión fue de sorpresa, porque la selección no fue fruto de la presentación de una candidatura por nuestra parte, ya que desconocíamos esta iniciativa. Una vez superada esta fase de sorpresa, sentimos una gran satisfacción y un enorme orgullo el saber que desde CEPYME se nos incluyera en este grupo de empresas que lideran el crecimiento empresarial en estas épocas tan difíciles para las empresas industriales.

Estamos seguros que esta iniciativa supondrá para ISOTRON un refuerzo en su posicionamiento en el mercado dando una mayor visibilidad y confianza ante los grupos de interés de la empresa (sociedad, clientes, proveedores, entidades financieras, empleados, ...)

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que ISOTRON sea líder en crecimiento?

La internacionalización, la integración vertical en sus servicios y la diversificación, fueron los tres ejes de crecimiento de ISOTRON en esta última década. ISOTRON, hoy en día, cuenta con presencia permanente en cuatro continentes y tiene por encima del 90 % de su cartera de pedidos fuera de España.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Aparte de los valores propios de la compañía, el pertenecer a un grupo como ISASTUR supone para ISOTRON un respaldo y una capacidad de gestión clave para el desarrollo del negocio.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta ISOTRON a sus clientes?

Creemos que nuestros clientes nos distinguen por la alta cualificación de nuestros profesionales, la actualización permanente de nuestras técnicas de trabajo, así como por el cumplimiento riguroso de las normativas de seguridad y de calidad. En otras palabras, poniendo siempre la excelencia como objetivo prioritario y compartido de nuestra forma de trabajar.

Los valores como la profesionalidad, el compromiso, el trabajo en equipo, el espíritu integrador y la orientación al cliente formulados por las empresas que integramos el holding ISASTUR son, sin duda, factores clave del éxito.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en ISO-

TRON? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

El entorno de trabajo en nuestras oficinas y obras pretendemos que sea lo más seguro y amigable posible, más allá del cumplimiento normativo.

Promovemos desde el grupo múltiples programas, como jornada flexible para determinados puestos, ayudas para guardería infantil, movilidad sostenible. Recientemente hemos obtenido el “Sello de Movilidad Segura en la Empresa”.

La mayor parte de la plantilla tenemos un programa de incentivos alineados con los objetivos de la compañía.

Este año hemos lanzado desde el departamento de I+D del grupo, un programa de intraemprendimiento denominado “ISASTUR arriesga”, en el que se pretende potenciar las iniciativas innovadoras y emprendedoras entre nuestros trabajadores.

¿Qué retos va a afrontar ISOTRON en los próximos dos años?

Los principios con los que se fundó ISASTUR en 1978 siguen estando en plena vigencia: voluntad de emprender, afán de crecer y necesidad de innovar, por lo que éstos siguen siendo nuestros retos.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital? ¿por qué?

El grado de digitalización de la compañía es alto, ya que disponemos de un ERP y un CRM propios, que está desplegado en todo el grupo y nos permite disponer de información en tiempo real de todas las áreas de la empresa. Tenemos de un departamento de Desarrollos Informáticos y de Soporte Corporativo interno, por lo que las soluciones informáticas están perfectamente actualizadas y adaptadas a nuestras necesidades.

¿Realiza ISOTRON algún tipo de control y homologación de proveedores?

Sí, desde el Departamento de compras, con el apoyo del de calidad se realizan las homologaciones oportunas, con la gran dificultad que supone la homologación de proveedores internacionales.

¿En qué países opera ISOTRON? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

En la actualidad, ISOTRON tiene presencia permanente en 15 países, a través de una red de filiales o sucursales propias y pedidos en curso en 21 países.

La internacionalización es uno de los elementos clave para el buen funcionamiento de una empresa y sus perspectivas de futuro. Pero hay que tener en cuenta que la actividad exportadora no es una actividad eventual que responde a situaciones coyunturales, sino que exige una visión a medio plazo y una estrategia claramente definida.

En cualquier caso, la decisión de internacionalizar una empresa responde al deseo de crecer.

¿Apuesta ISOTRON por la innovación? ¿Cómo?

En el Departamento de I+D contamos con un grupo de personas que se encargan de lo que denominamos “Vigilancia Tecnológica”. Este grupo, formado por los distintos responsables sectoriales de la empresa, tiene el cometido de estar al corriente de las mejores prácticas en nuestras actividades, a través de asistencia a congresos, estudio de publicaciones sectoriales, ..., esta información se despliega en el grupo por medio de una publicación interna llamada “#technoISASTUR”. Esto nos permite estar al corriente de las últimas tecnologías para incorporarlas en nuestros procesos.

Nº EMPLEADOS 2015	258
EBITDA 2015	2.825.377 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,02 %
VENTAS 2015	101.586.883 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	76,56%



ALBERTO CUESTA
CEO

Entrevista Empresa CEPYME500

¿Qué supone para TELICE haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Nosotros siempre tenemos otras referencias de personas y empresas que admiramos, por eso ante cualquier tipo de reconocimiento nos sentimos un tanto abrumados. A partir de ahí lo primero es el agradecer que se nos haya considerado. Sin duda va a suponer un estímulo y una responsabilidad adicional para todo el equipo.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que TELICE sea líder en crecimiento teléfonos líneas y centrales sarial?

Las claves han sido, principalmente, dos. Por un lado ha habido mucho trabajo y esfuerzo de superación de todo el equipo durante muchos años que se materializó en una solvencia técnica y trayectoria profesional competitiva con las mejores empresas del sector. Pero, por otro lado, lo decisivo fue la fortuna de que en un determinado momento las reglas de juego del sector cambiasen y los procedimientos de contratación públicos se hicieran más abiertos.

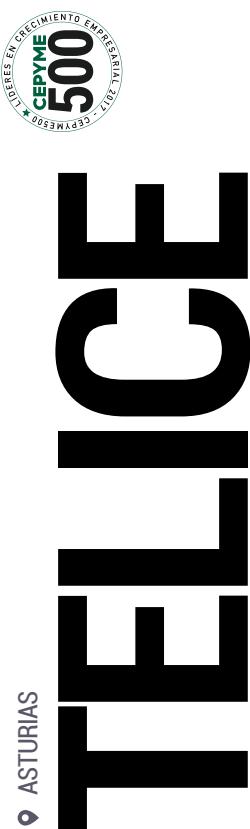
¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Yo diría que cosas quizás poco atractivas hoy en día pero que a largo plazo se valoran como cumplir nuestros compromisos, trabajar duro y la vocación de ser útiles.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta TELICE a sus clientes?

Somos contratistas o subcontratistas para sistemas de electrificación, señalización y comunicaciones ferroviarias con una sólida reputación en el mercado español gracias a nuestra gestión de los contratos y de las relaciones con nuestros socios, así como nuestros estándares de calidad, fiabilidad y servicio. Así mismo proporcionamos productos y servicios innovadores de ingeniería, tecnologías de la información y digitalización para los sectores del ferrocarril, transporte, construcción, minería e industria. También fomentamos el desarrollo del emprendimiento y las vocaciones científicas y tecnológicas en nuestro entorno.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en TELICE? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?



La mayor parte del equipo trabaja en condiciones de desplazamiento lo que supone un importante sacrificio personal. El entorno y condiciones de trabajo no son cómodos y el esfuerzo y dedicación son máximos. A partir de ahí desde la Dirección procuramos corresponder y estar a la altura del compromiso que el equipo tiene con la empresa en la medida de las posibilidades de esta.

¿Qué retos va a afrontar TELICE en los próximos dos años?

Sobre la mesa tenemos varios retos que nos llevarán algunos años más alcanzar, como cambiar de manera estructural las características de nuestra cartera a nivel nacional, de manera que esté compuesta por proyectos de mayor valor añadido, tamaño y duración, incrementar significativamente el peso de los proyectos internacionales y potenciar nuestra línea de negocio de nuevas tecnologías.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Un 5, en la medida en que en los últimos años hemos desarrollado nuestras capacidades internas y varios productos. Lo que nos falta para mejorar la nota (que es en lo que estamos) es en ponerlas a punto y llevarlas a mercado de manera que escalen.

¿Realiza TELICE algún tipo de control y homologación de proveedores?

Sí, para dar de alta un nuevo proveedor que tenga un impacto alto en nuestro producto o servicio final. A partir de ahí la evaluación depende fundamentalmente de la evolución desempeño del proveedor excepto en aquellos casos en que, por las características específicas del suministro sea necesario realizar controles adicionales.

¿En qué países opera TELICE? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

En estos momentos operamos en el Reino Unido, Noruega y Perú. Las claves ha sido el ser capaces de posicionarnos como partner tecnológico y disponer de referencias de proyectos importantes.

¿Apuesta TELICE por la innovación? ¿Cómo?

Sí, desde el año 2008 venimos haciendo esfuerzos en I+D+i que han resultado en la incorporación a nuestro portafolio varios productos y soluciones tecnológicas, algunas de las cuales han sido clave

a la hora de adjudicarnos importantes proyectos de Alta Velocidad. Después de un cierto estancamiento debido a la incertidumbre provocada por la situación de crisis económica y la paralización de inversiones en infraestructura, hemos redoblado nuestras apuestas por la innovación y estamos inmersos en varios proyectos prometedores entre los que se incluye algún proyecto Europeo.

Nº EMPLEADOS 2015	95
EBITDA 2015	1.262.539 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,09 %
VENTAS 2015	28.092.407 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	61,36%



CESÁREO GONZÁLEZ
CEO

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL SECTOR







A S E A S
ociación Española
Autoservicio



IGNACIO GARCÍA MAGARZO

DIRECTOR GENERAL ASEDA

“La distribución moderna: un sector intensivo en empleo, innovación e inversión”

ASEDAS, Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados, reúne a casi el 70% de la distribución con base alimentaria en España. Nuestras empresas presentan una interesante variedad de modelos que aseguran la competitividad necesaria para alcanzar las más altas cotas de calidad y asegurar unos precios de alimentación al alcance de todos los ciudadanos.

Se trata de compañías de ámbito nacional, regional, familiares, cooperativas y empresas cotizadas. Todas ellas comparten el hecho de haber sabido responder con eficacia a las demandas de la sociedad actual y convertirse en compañías modernas y competitivas, creadoras de valor y empleo en todo el país, tanto en zonas urbanas como rurales.

El formato español de supermercado de proximidad ha logrado alcanzar altos grados de eficiencia en toda la cadena. Trabajamos para contribuir a crear una cadena de valor que asegure la estabilidad para todos los operadores de la cadena y la creación de relaciones duraderas, seguras y enfocadas a la demanda del cliente final. Se trata de un sistema basado en la premisa del “todos ganan” que ha dado ya numerosos casos de éxito.

Defender este modelo significa defender el compromiso de garantizar que el consumidor encuentra todos los productos que necesita para hacer su compra completa, muy cerca de su casa y a unos precios que se cuentan entre los más competitivos de Europa. El servicio que prestan los más de 19.000 puntos de venta de los supermercados de ASEDA en toda España es objeto de estudio en otros países y sitúa a la distribución moderna española como un modelo de excelencia y uno de los sectores claves de la economía española.

La distribución con base alimentaria se ha consolidado, así pues, como **uno de los grandes motores económicos en España** al reunir varias de las características que definen una economía en crecimiento. Estamos hablando de un sector intensivo en la creación de empleo estable –con un índice de contratación indefinida que alcanza el 85 y hasta el 90% en muchas enseñas-, en la internacionalización de las compañías –que se implantan en mercados cercanos como Portugal y Marruecos pero que también alcanzan Asia y América Latina- y en un alto grado de innovación tanto organizativa como tecnológica.

Sin embargo, la recuperación tras los años de crisis se debe consolidar todavía. Las empresas están cumpliendo sus previsiones de crecimiento y, a partir de este dato, desplegarán todo su potencial como generadores de riqueza y de empleo. Pero, para no poner en riesgo estas expectativas, debemos asegurarnos de **crear y mantener un marco legislativo, impositivo y económico estable** que permita asentar el modelo de crecimiento sostenible al que aspiramos.

A las administraciones les corresponde dotarnos de este marco y, desde el movimiento asociacionista, tenemos la tarea de reclamarlo y explicar las razones. Entre los riesgos que detectamos destaca la tentación de que se produzcan subidas impositivas que impacten sobre el sector y lastren su crecimiento.

Así mismo, desde ASEDAS defendemos que los avances necesarios en materia de medio ambiente y eficiencia energética deben ir acordes con el estado del arte de la tecnología ya que, lo contrario, lo único que puede provocar son desajustes en la propia evolución de la industria. Nuestro compromiso con la sostenibilidad medioambiental es claro y una prueba de ello es la inversión de más de 250 millones de euros en mejoras relacionadas con la eficiencia energética de las tiendas y de los procesos logísticos por parte de nuestras enseñas. Así mismo, hemos sido pioneros en la reducción de las bolsas de plástico de un solo uso, consiguiendo desde el año 2009 una disminución en las mismas en más de un 80%.

“Un sector de futuro destinado a ser un motor de innovación, inversión y empleo”



La sostenibilidad social y económica que defendemos tiene uno de sus máximos exponentes en la suma de trabajo de los más de 260.000 trabajadores que aportan un gran esfuerzo altamente especializado y cada vez más diversificado y cualificado. Nos sentimos orgullosos de realizar esta contribución a la sociedad, en un momento en que el empleo sigue siendo una de las grandes preocupaciones del país.

Consideramos que el movimiento asociacionista es fundamental en la tarea de contribuir a crear las condiciones necesarias para ahondar en el crecimiento de un sector de futuro destinado a ser un motor de innovación –la transformación digital es un camino ya iniciado y con gran recorrido de futuro-, de inversión y de empleo.



MANUEL GARCÍA-IZQUIERDO

PRESIDENTE CEC

“La lenta recuperación del consumo condiciona el crecimiento del sector”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

El año 2016 supuso la consolidación de la tendencia positiva que el comercio minorista inició en 2015 en tanto en cuanto, según datos del ICM, se mantuvo la misma tasa de mejora interanual de las ventas (3,6%) y se produjo un salto cualitativo en la creación de empleo (1,7% en 2016 frente a 1,1% en 2015).

Dicho esto, la inestabilidad política y la consecuente zozobra social condicionaron buena parte del año, frenando la recuperación del comercio y provocando un desplome en la confianza de los consumidores.

Esta situación, sumada a la subida del IPC en los últimos meses del año (1,6% en diciembre), afectaron negativamente a un sector que sigue muy debilitado tras tantos años de crisis económica.

Por lo que se refiere al 2017, el sector sigue sumido en una situación de inestabilidad, ya no política, sino de consumo. Y es que, de nuevo según datos del ICM, en febrero (-2,9%) y abril (-1%) se rompió la racha de crecimiento ininterrumpido de las ventas que mantenía el comercio minorista desde hacía más de dos años.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

Además de la ya mencionada inestabilidad, nuestras pymes y autónomos de comercio afrontan grandes retos, como por ejemplo superar la brecha digital, adaptarse a las necesidades de los nuevos perfiles de consumo y apostar por la omnicanalidad, aunando las fortalezas de la tienda física con las posibilidades que ofrece la tienda virtual.

Asimismo, resulta vital que la Administración pública escuche a los representantes del sector y, mediante el diálogo y el consenso, resuelva temas tan importantes como pueden ser la aplicación de un modelo de rebajas que cumpla con las necesidades de comerciantes y consumidores; la eliminación de las barreras administrativas que se inmiscuyen entre el turismo de compras y las pymes; el refuerzo de la formación y la calificación profesional del sector o la facilitación del acceso a la financiación.

¿Y sus mayores oportunidades?

La mayor oportunidad de nuestro comercio de proximidad es la puesta en valor de las virtudes que siempre le han caracterizado: El trato personalizado, la proximidad, la especialización y calidad del servicio... Y, por supuesto, el hecho de que nuestro comercio de proximidad es un comercio con nombre y apellidos, un vecino más.

¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

Aunque sin lugar a duda la brecha digital es un problema muy importante dentro de nuestro sector, cada vez es más frecuente encontrar pymes y autónomos que no solo dan el salto al online, sino que están liderando proyectos de enorme éxito que sirven de ejemplo para todos los formatos comerciales.

“Superar la brecha digital resulta clave para nuestro sector”



¿Y para mejorar la competitividad?

Como ocurre con la digitalización y la internacionalización, nuestro sector es cada vez más consciente de que debe adaptarse a los nuevos tiempos con tal de garantizar su competitividad.

Por ello, muchísimos comercios de proximidad, aprovechando los recursos que les proporcionan las Administraciones públicas y las asociaciones empresariales, están realizando enormes esfuerzos para modernizarse.

¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

Según estudios recientes, las micro y pequeñas empresas de comercio de nuestro país se encuentran por debajo de la media europea por lo que se refiere a la digitalización y la internalización. Un escenario muy preocupante si se tiene en cuenta que nos encontramos en un mercado cada vez más globalizado, y que sin duda se debe corregir lo antes posible.

¿Qué propuestas/actividades más destacadas lleva a cabo la asociación para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

En nuestro papel de principal representante del comercio de proximidad en España, la Confederación Española de Comercio (CEC) reivindica activamente los derechos del sector a todos los niveles y frente a todos los interlocutores posibles, reforzando con ello la visibilidad de nuestras más de 1.500 asociaciones adheridas y estableciendo nuevas alianzas estratégicas con agentes sociales y formaciones políticas.

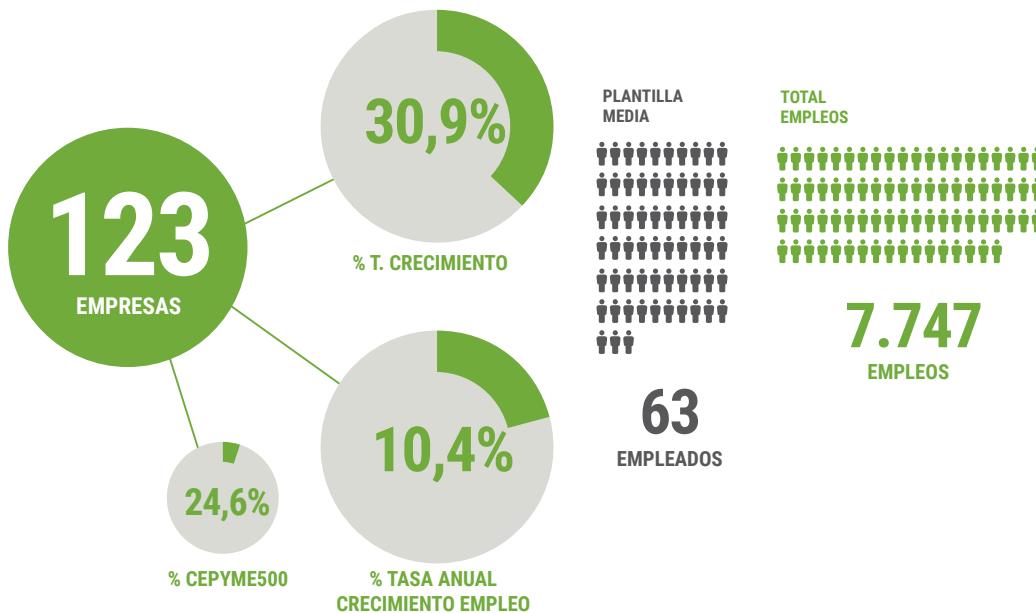
¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

Todo proyecto que aspire a visibilizar, fortalecer y extender el buen hacer de nuestras pequeñas y medianas empresas es sin duda un gran acierto y, por ello, desde la Confederación aplaudimos la excelente iniciativa de CEPYME.



CEPYME500

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL



Entrevista Empresa CEPYME500



KPSPORT

BARCELONA

¿Qué supone para KP Sport haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500?

¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Para KP Sport es un auténtico honor formar parte de esta selección de empresas y nos sentimos orgullosos de que se nos reconozca, junto a otras compañías españolas, como un negocio que lidera el crecimiento empresarial. Esperamos que esto solo sea el inicio de una relación fructífera tanto con Cepyme como con el resto de compañías que forman parte de esta iniciativa, con las que podremos intercambiar conocimiento y experiencias.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que KP Sport sea líder en crecimiento?

Si algo nos caracteriza como empresa es la innovación. Siempre hemos sido arriesgados por traer y fabricar los productos más innovadores y novedosos al mercado. Ahora, estamos revolucionando la carga inalámbrica a través de Minibatt Wireless.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Creo que nuestra mayor fortaleza es la búsqueda constante de marcas y productos que ofrecen opciones para mejorar la calidad de vida actual de los consumidores.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta KP Sport a sus clientes?

Nuestro principal valor añadido es ofrecer servicios integrales de máxima calidad a nuestros clientes y proveedores.

Nuestro servicio va mucho más allá de la distribución, gracias a un centro logístico, un equipo de comunicación y marketing que trabaja para que los productos logren un mayor alcance y un servicio post-venta con el que acercamos la marca al cliente.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en KP Sport?. ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

Somos un equipo humano de más de 50 trabajadores en un ambiente de trabajo creativo y comprometido.

Es un entorno que se caracteriza por la comunicación entre todos los departamentos, ya que es la única forma de ser excelentes en nuestro trabajo y aprender unos de otros. Llevamos varios años

apostando por el intraemprendimiento a través del desarrollo de nuevos productos, nuevas líneas de negocio y la innovación en nuevas estrategias de producto y servicios.

¿Qué retos va a afrontar KP Sport en los próximos dos años?

Nuestros objetivos se centran en seguir trabajando y esforzándonos al máximo para consolidarnos y seguir introduciendo en el mercado productos innovadores y únicos. Nuestro foco ahora mismo está puesto en una marca que representa el futuro inmediato: la carga Wireless. MiniBatt ofrece cargadores inalámbricos para todos los dispositivos con sistema de carga inalámbrica Qi incluyendo iphone 8, iphone 8 PLUS, iphone X o Samsung.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría dar su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

La digitalización forma parte de KP Sport desde hace tiempo tanto a nivel de procesos internos, departamento logístico o herramientas comerciales; como a nivel externo, web, redes sociales, publicidad online, App's o e-commerce, entre otros.

Creo que actualmente podríamos situarnos en séptima posición porque siempre podemos mejorar.

¿Realiza KP Sport algún tipo de control y homologación de proveedores?

Si, gestionamos un registro de incidencias de proveedores a nivel interno y estamos en procesos de tramitar la certificación ISO para tener una garantía completa.

¿En qué países opera KP Sport? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Actualmente, operamos en España, Andorra, Portugal, Francia, Alemania e Italia. Después de algunos años distribuyendo marcas Premium, decidimos apostar por las marcas propias gracias al gran conocimiento del sector que habíamos adquirido.

El hecho de haber adquirido marcas como Wikan-go o MiniBatt nos ha supuesto una oportunidad de crecer a nivel internacional.

¿Apuesta KP Sport si por la innovación? ¿Cómo?

Nuestra consolidación como empresa se la debemos enteramente a la innovación. La tecnología es nuestra seña de identidad y, a lo largo de estos años no hemos temido al riesgo, sobre todo en un sector que a menudo va incluso más avanzado a la legislación. Como le he comentado, el futuro inmediato es Wireless y lo afrontaremos a través de los productos que estamos desarrollando con MiniBatt.

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	5.845.698 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,41 %
VENTAS 2015	56.477.963 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	60,75%



XAVIER MESEGUER
CEO

Entrevista Empresa CEPYME500



📍 MADRID

NUBA EXPEDICIONES

¿Qué supone para NUBA haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Nuba ha experimentado un crecimiento muy acelerado y rentable en los últimos años hasta convertirse en el líder del segmento de lujo del turismo emisor en España. Esto se ha conseguido gracias a la ejecución sistemática de una estrategia muy clara basada en la diferenciación y personalización del producto, la excelencia en el servicio, la obsesión por focalizarse en el cliente y la multicanalidad apoyada en la tecnología. También por la capacidad de management de sus socios que tienen una larga experiencia directiva en importantes multinacionales y por la captación de talento no solo del sector. Es por todo ello por lo que el Grupo Nuba debe estar integrada en organizaciones empresariales de prestigio, como CEPYME, que le permitan interactuar con otras organizaciones de cara a optimizar cualquier aspecto de su crecimiento y a potenciar su visibilidad y capacidades empresariales.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que NUBA sea líder en crecimiento?

Las claves del éxito en el crecimiento han sido tener muy clara nuestra visión, misión, estrategia y objetivos y ejecutarlos de forma disciplinada y sistemática, contando para ello con los recursos y stakeholders más adecuados en cada fase y haciéndolo siempre de forma rentable y sostenible. Siempre apoyados por un excelente posicionamiento de marca y una inversión en marketing sostenida. Para ello en los últimos siete años se ha llevado a cabo una primera etapa de reestructuración tanto accionarial como de management, una posterior de crecimiento orgánico y de consolidación de las redes de distribución B2C, una tercera de crecimiento inorgánico que nos ha permitido tener una oferta integral en el segmento B2B mediante la adquisición de cuatro compañías nacionales, incluyendo un receptivo, y por último la fase de expansión internacional en la que nos encontramos en este momento.

Este proceso ha permitido a la compañía pasar de una facturación de algo más de 6M€ en el 2.009 a una facturación de más de 40M€ en el ejercicio en curso, con el mayor ratio de rentabilidad del sector.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La mayor fortaleza del grupo y su mayor activo es su marca, NUBA, junto con el talento de las personas que trabajan en el. Es lo que nos ha permitido “industrializar” el segmento de lujo sin perder la excelencia en el servicio y una diferenciación cada vez más significada.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta NUBA a sus clientes?

Nuba garantiza una experiencia segura, única y absolutamente personalizada a sus clientes, tanto particulares como empresas. El producto y el servicio Nuba son aspiracionales por naturaleza y la calidad percibida está en los espacios de la excelencia. La oferta para el segmento de empresas es integral pasando por servicios premium para alta dirección, incentivos y eventos, pero también por comunicación y marketing, además del receptivo para multinacionales.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en NUBA? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

La gestión de personas es una función nuclear para el grupo Nuba. Incorpora fórmulas de retribución variable, formación y evaluación personal inéditas en el sector, premia y apoya la meritocracia, y desarrolla la flexibilidad laboral fomentando el teletrabajo y la conciliación familiar. Mantener y captar talento es fundamental. Se están desarrollando carreras profesionales personalizadas para los empleados y la delegación y dirección por objetivos lideran nuestra forma de trabajar.

¿Qué retos va a afrontar NUBA en los próximos dos años?

Los retos clave que va a afrontar Nuba en los próximos tiempos son la integración de las nuevas unidades de negocio adquiridas y la organización y capacidades que hay que incorporar necesariamente al convertirnos en una multinacional. Esto obligará a la creación de algunas nuevas áreas de gestión, al fortalecimiento de otras y probablemente a la reingeniería de sistemas y procesos. Todo ello sin olvidar el reto que significa continuamente para un sector tan maduro, la incorporación de nuevas tecnologías, la posible aparición de modelos o tecnologías disruptivas y los cambios en los hábitos de consumo de nuestro segmento de clientes.

Del 1 al 10 ¿Qué nota daría a su Compañía en materia de digitalización o transformación digital? ¿Por qué?

Transformación digital: En esto somos muy ambiciosos porque aunque hemos avanzado sin parar en este aspecto durante nuestros 23 años, el ritmo de crecimiento exige aún mayores inversiones y desarrollos. Lo dejaría en un 6 por el excitante camino y enormes oportunidades que tenemos en este campo: marketing digital y predictivo, experiencia de clientes, CRMs, modelo de ERP, comunicación y tecnologías aplicadas en las ventas... etc.

¿Apuesta NUBA por la innovación? ¿Cómo?

La innovación es la clave de la diferenciación, luego es uno de los pilares de nuestro desarrollo empresarial. En un sector muy maduro, como el turístico, solo la innovación permite sobrevivir. Durante la crisis económica que hemos pasado, más del 40% de las agencias de viajes españolas han desaparecido. Empeñarse en mantener paradigmas inexistentes, modelos de distribución inefficientes, y mantener márgenes sobre commodities que son extremadamente más competitivos al distribuirse mediante plataformas tecnológicas online, junto con la no aplicación de nuevas tecnologías en todos los ámbitos de la empresa no pueden más que llevar a la desaparición.

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	643.261 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,96 %
VENTAS 2015	14.464.532 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,31%



PABLO DEL POZO
Presidente Ejecutivo Grupo NUBA

Entrevista Empresa CEPYME500



📍 BARCELONA

OTHMAN KTIRI CARS

¿Qué supone para OTHMAN KTIRI CARS haber sido seleccionada y reconocida como una CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

En primer lugar, nos sentimos muy orgullosos de haber sido seleccionados como una de las 500 empresas líderes en crecimiento empresarial este en España. Este hecho supone todo un reconocimiento al esfuerzo realizado en los últimos años por nuestro grupo empresarial, por lo que deseamos trasladar nuestro agradecimiento a CEPYME.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que OTHMAN KTIRI CARS sea líder en crecimiento?

El motivo de nuestro crecimiento se debe fundamentalmente a nuestra capacidad para innovar en dos sectores maduros como son la automoción y el alquiler de vehículos. Hemos optado por propiciar que ambos sectores confluyan, desde la compra de un vehículo hasta su venta, pasando por la fase de alquiler, siempre bajo control directo de cada proceso.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Nuestra mayor fortaleza es que monetizamos el ciclo de vida útil de un vehículo: configuramos los coches de la mejor manera en origen, los alquilamos y posteriormente nos ocupamos de su venta. De este modo, cerramos el círculo gestionando cada etapa de uso de un vehículo.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta OTHMAN KTIRI CARS a sus clientes?

Nos diferencia el hecho de ofrecer dos aspectos relevantes en un mismo producto que para el cliente constituyen una propuesta muy atractiva: una amplia gama de vehículos que incorpora las últimas tendencias del mercado y unos precios altamente competitivos.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en OTHMAN KTIRI CARS? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc?

El entorno de trabajo es lo que nosotros denominamos como la familia OK u OKTeam. Una relación basada en el compromiso mutuo con nuestros 500 empleados sobre los valores y la filosofía de empresa, cuya reciprocidad revierte en que cada uno de ellos se convierte en embajador de la marca. Apostamos a diario por mantener un clima laboral óptimo, vertebrado sobre políticas de conciliación e incentivos que favorecen la promoción interna.

¿Qué retos va a afrontar OTHMAN KTIRI CARS en los próximos dos años?

Para los dos próximos años nos hemos propuesto proseguir con la expansión nacional mediante la apertura de nuevos centros y oficinas en las principales ciudades españolas. Del mismo modo, esperamos iniciar a medio plazo el proceso de internacionalización, contando para ello con presencia física del grupo empresarial en otros países. Todo ello acompañado de la aplicación de programas internos de eficiencia y digitalización que optimizarán los recursos destinados a este proceso.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

En Othman Ktiri Cars SL basamos nuestra actividad en la innovación y la maximización de la eficiencia de gestión. Para alcanzar ambos objetivos es indispensable la inversión continua en digitalización y nuevas tecnologías.

De hecho, en 2016 creamos OK Smart Technologies con el objetivo de servir de soporte tecnológico tanto a las empresas de nuestro grupo como a otras organizaciones. En estos momentos valoro con un 7 este proceso, ante el camino que nos queda por realizar.

¿Realiza OTHMAN KTIRI CARS algún tipo de control y homologación de proveedores?

Existen procesos internos establecidos en la selección y valoración de proveedores, cuyos requisitos varían en función del área de aplicación. En términos generales, se tiene en cuenta la propuesta económica de la empresa proveedora así como su solvencia económica y financiera, ética, transparencia y calidad de los servicios y/o productos solicitados.

¿En qué países opera OTHMAN KTIRI CARS? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

La división B2B de OK Cars, destinada a la comercialización y distribución de vehículos a mayoristas, opera directamente en 16 países con presencia destacada en Alemania, Francia, Holanda, Bélgica e Italia. Por su parte, la división de alquiler de vehículos ofrece sus servicios a nivel mundial a través de presencia online y los acuerdos establecidos con brokers internacionales. Entre las claves de esta internacionalización está la capacidad para atender las necesidades más frecuentes de nuestros clientes con todas las garantías y ofreciendo un producto de

alta calidad a precios competitivos; facilitamos a su vez la tramitación administrativa y el proceso logístico que subyace a cada operación.

¿Apuesta OTHMAN KTIRI CARS por la innovación?

¿Cómo?

Sí, de manera continua. Y no sólo creando nuestra división de soporte tecnológico OK SMART TECHNOLOGIES que apuntaba anteriormente. Nuestro objetivo de innovar alcanza a nuestro stock de vehículos. De hecho, la inversión en tecnología es un elemento clave en nuestra estrategia empresarial. Lo venimos haciendo desde hace tiempo incorporando, entre otros, tanto vehículos eléctricos como las últimas innovaciones en conectividad.

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	7.299.285 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	25,06 %
VENTAS 2015	70.743.395 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,23%



OTHMAN KTIRI
Fundador y Presidente Ejecutivo

Entrevista Empresa CEPYME500



POSTQUAM COSMETIC

BARCELONA

¿Qué supone para POSTQUAM COSMETIC haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Un orgullo, todo reconocimiento es siempre un motivo de satisfacción. **CEPYME500** nos reportará mayor visibilidad al sector. Tanto de nuestros orígenes, como de los pasos logrados para llegar a donde estamos.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que POSTQUAM COSMETIC sea líder en crecimiento empresarial?

Solo una: la búsqueda de la máxima calidad sin importar los márgenes empresariales. Tener como máxima mejorar la salud y el aspecto de la piel y el cabello de la mujer y el hombre actual.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Buscar la calidad y no el beneficio.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta POSTQUAM COSMETIC a sus clientes?

La calidad.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en POSTQUAM COSMETIC? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.?

¿Favorecen el intraemprendimiento?

Sí, apostamos por la conciliación. La mayoría de la plantilla son mujeres y la mayoría de nuestras clientes lo son también. Vivimos por y para la mujer.

¿Qué retos va a afrontar POSTQUAM COSMETIC en los próximos dos años?

Un clásico. La transformación digital y la llegada real del BIG DATA.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

9, Porque pienso que el 10 no existe y el que crea que lo tiene se equivoca. Todo es mejorable. Nosotros estamos en continua mejora.

¿Realiza POSTQUAM COSMETIC algún tipo de control y homologación de proveedores?

Sí claro. Y controlamos y homologamos hasta a los proveedores de nuestros proveedores. La calidad máxima exige esto y más.

¿En qué países opera POSTQUAM COSMETIC?
¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Trabajamos en 78 países actualmente. Pero sólo Francia es casi el 50% de las ventas. Tenemos mucho que mejorar en la internacionalización. Pero es para nosotros un orgullo que las mujeres francesas, siendo la cuna de la cosmética, y las más informadas en este sector, sean nuestras mejores clientes.

¿Apuesta POSTQUAM COSMETIC por la innovación? ¿Cómo?

Lanzamos al menos 100 nuevos productos al año y contamos entre patentes y desarrollos con 16 productos únicos.

Además, cada año intentamos mejorar nuestros productos más vendidos, que son los más importantes para la compañía e intentamos mejorar los menos vendidos para conseguir aumentar su éxito. Es decir que estamos constantemente tratando de mejorar y de innovar en todo el mundo. Es nuestro ADN.

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	6.479.520 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	27,24 %
VENTAS 2015	26.706.717 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,77%



BENITO TEJEDOR
Presidente

Entrevista Empresa CEPYME500



TECNIDEX FRUIT PROTECTION

MADRID

¿Qué supone para TECNIDEX haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500?

¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Supone un grato reconocimiento a una mediana empresa como es TECNIDEX y que nos impulsa para seguir esforzándonos, trabajando y comprometiéndonos con la innovación, la internacionalización y las personas. Evidentemente, como órgano que representa a todas las pequeñas y medianas empresas y, por lo tanto, que sustenta una gran parte de la economía y el empleo de éste país, ser reconocida como una de las 500 empresas destacadas, entre un colectivo tan grande como es la pequeña y mediana empresa, nos da visibilidad en el mundo empresarial, institucional y social.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que TECNIDEX sea líder en crecimiento empresarial?

El talento de un colectivo y, como yo digo siempre “El talento es el resultado del conocimiento aplicado”.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Haber sido capaces, en una primera generación, nacimos en 1980, no sólo desarrollar los negocios, sino ser capaces de hacer un proyecto empresarial con fuertes raíces. Como decimos nosotros “Todas las empresas tienen negocios, pero no todos los negocios tienen empresa”.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta TECNIDEX a sus clientes?

Nuestra visión estratégica, nuestra integración en su proyecto y la prestación a nuestros clientes de servicios de alto valor añadido en el mundo científico-técnico, agroquímico, agrobiológico , agrotecnológico y de agroinnovación en un entorno global.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en TECNIDEX?. ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

Obras son amores y no buenas razones. En TECNIDEX tenemos un proyecto donde en el centro está el ser humano. Nuestra filosofía es muy sencilla, a partir de él hemos desarrollado, en estos ya 37 años, una historia digna de la cual nos sentimos orgullosos de poder contar, una apuesta por los valores éticos y morales, una visión estratégica que ilusiona a todo el equipo humano y como nos dedicamos a la sanidad y calidad hortofrutícola el destino de todo nuestro esfuerzo va destinado a los consumidores y también

en general a toda la sociedad a través de nuestro compromiso con la responsabilidad social de la empresa. TECNIDEX es una empresa comprometida con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas.

Disponemos de multitud de certificaciones, entre ellas la ISO 9001 y la ISO 14001, también se nos ha distinguido con muchos premios, que como éste certifican nuestra apuesta por el respeto y compromiso con los profesionales y con las personas en general. Creo haber contestado a todos los interrogantes con esta respuesta.

¿Qué retos va a afrontar TECNIDEX en los próximos dos años?

La misión de la empresa es, como todos muy bien saben - Crecer y Perdurar. TECNIDEX el año pasado creció un 15%, en 2017 tenemos previsto crecer por encima de un 20% y creemos que estamos en ese momento donde después de conseguir unas raíces y un tronco fuerte, los frutos cada vez disponen de mayor calidad, mayor sanidad y mayor tamaño. TECNIDEX es una empresa rentable que cree en su futuro.

Del 1 al 10, ¿Qué nota pondría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

7,5 Por ser TECNIDEX una empresa tecnológica y de conocimiento, donde más del 60% son titulados universitarios, nos permite abordar, en cualquier momento, con flexibilidad, cualquier cambio, que al igual que éste de la digitalización y transformación digital, en definitiva la empresa 4.0, creemos que estamos bien, pero debemos llegar a esforzarnos para conseguir el 9,5 que nos corresponde.

¿Realiza TECNIDEX algún tipo de control y homologación de proveedores?

Por supuesto, pero tenemos el honor y el placer de ser partners de compañías globales del sector fitosanitario y agroquímico en general, que está en el propio ADN de éstas compañías disponer de todos los controles y todas las certificaciones y homologaciones necesarias para entregarnos un producto de calidad.

¿En qué países opera TECNIDEX? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

TECNIDEX desde 1980-81-82 ya su mercado natural era además de España, Portugal y Marruecos mediante exportación.

Después iniciamos, nuestra presencia en países de

Iberoamérica como Argentina y Uruguay. Después de trabajar en unos 25 países mediante el proceso de exportación, TECNIDEX en 2008, en plena crisis, decidió explorar e invertir en la vía de implantación mediante filiales 100% TECNIDEX dado que no todos los distribuidores internacionales se adaptan a nuestro modelo.

TECNIDEX tiene filiales 100% en Marruecos, Turquía, Sudáfrica, Italia, Grecia y en 2017 hemos abierto también la filial en Perú, además de esto seguimos manteniendo las exportaciones y posiblemente iniciemos el proceso de adquisición de algunos distribuidores que tengan una filosofía y cultura próxima a los valores con que TECNIDEX desarrolla sus negocios.

¿Apuesta TECNIDEX por la innovación? ¿Cómo?

Al igual que en la internacionalización TECNIDEX en 1980 - 81 y 82 si en algo se inspiró es en la creatividad e innovación como modelo de progreso para la prestación de productos y servicios competitivos.

Sin la innovación TECNIDEX no podría estar compitiendo en los mercados internacionales porque siempre las compañías locales nos ganarían. La aportación de valor en TECNIDEX no se entiende si no es a través de un proceso de creación, de patentes y marcas que nos permiten posicionarnos mejor para el futuro, ser más productivos y más competitivos.

Nº EMPLEADOS 2015	57
EBITDA 2015	2.814.632 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,40 %
VENTAS 2015	12.075.690 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,87 %



MANUEL Gª-PORTILLA
Presidente

SERVICIOS PROFESIONALES SECTOR







JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ RAMOS

PRESIDENTE FENAC

“La consultoría es imprescindible para mejorar la toma de decisiones y ejecutarlas correctamente”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

En términos generales, la evolución ha sido positiva y parece que la tendencia se va a consolidar. En los próximos años, tanto las empresas de servicios profesionales como las consultoras van a impulsar su crecimiento y se van a posicionar en una tendencia que podemos calificar de bastante positiva y creo que, de forma moderada pero progresiva, el sector va a ir creciendo.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

Sobre todo, su atomización. Sirva como ejemplo que el 80% de las firmas del sector tiene menos de 10 trabajadores y muchas son despachos unipersonales sin empleados. Esto provoca dificultades, entre ellas, la de representatividad y capacidad de influencia por la falta de medios, una tarea en la que queda mucho por hacer y en la que FENAC trabaja desde hace 14 años.

Además, existe una gran competencia, un amplia oferta, en principio positiva para el cliente, aunque con escasa visualización del resultado: el cliente está contento y recibe buenos servicios, pero nadie más se entera, entre otras cosas porque las pequeñas firmas no tienen medios para comunicar sus casos de éxito. Tenemos que ser capaces de trasmitir los buenos resultados que los clientes, ya sean personas o empresas, alcanzan cuando están bien asesorados y bien acompañados en un proyecto por profesionales expertos. Por último, la alta morosidad es una gran dificultad, que se acaba convirtiendo en una reacción en cadena, especialmente para las empresas que trabajan con las administraciones públicas, que son el tercer principal cliente del sector.



¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

En un mundo globalizado, las empresas necesitan cada día generar más valor para ser más competitivas. España como país no puede competir en ventajas de productividad como el coste de la mano de obra, una estrategia que nos lleva al fracaso, por lo que debemos competir en cerebro de obra, en generar valor. Y para ello, el trabajo de nuestro sector es esencial para los demás, pues somos el motor, por ejemplo, para ayudar a generar mejores productos con la innovación, a exportar, a dirigir mejor los equipos o a financiar mejor las inversiones. El trabajo de los consultores y los asesores es imprescindible, y más ahora ante retos tan complejos como la transformación digital, para tomar buenas decisiones y ejecutarlas correctamente.

¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

La más eficaz es recurrir a los expertos y al conocimiento que aportan los profesionales de consultoría y servicios profesionales, que muy probablemente han superado varias veces el reto que debe afrontar ahora su empresa. El gran impulso de la exportación española durante la crisis hubiera sido imposible sin la colaboración de firmas que permiten a una empresa encontrar nuevos mercados y oportunidades en el exterior y tener éxito.

Con la transformación digital ocurre lo mismo: las empresas y empresarios son los que más saben de su actividad en concreto, pero fracasan si no son capaces de adaptarse y manejarse en un escenario en el que la tecnología lo condiciona todo y que cambia cada día. Todo el mundo ya tiene claro que muy pronto las empresas serán tecnológicas o no serán, incluso las que descuiden o no apuesten de verdad por ello. Nuevamente, se aplica aquí lo que decíamos antes sobre tomar buenas decisiones y ejecutarlas correctamente.

“Las empresas necesitan cada día generar más valor para ser competitivas”



¿Y para mejorar la competitividad?

Las dos claves anteriores, internacionalización y transformación digital, son vitales en este sentido.

Por eso en FENAC tenemos sendos programas específicamente dedicados a ambas. Otro aspecto fundamental, y en el que también estamos muy volcados, son los recursos humanos y la gestión del talento que, unido a la innovación, ayudan a resolver la ecuación de negocio que toda empresa precisa.

Por todo ello, **nuestro sector es la piedra angular que ayuda a los otros sectores.**

¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

En cuanto al servicio que ofrecen, no tenemos nada que envidiar, todo lo contrario. En España hay magníficos profesionales y empresas en este sector, muchas de ellas asociadas a FENAC. Pero sí es verdad que, en términos de reconocimiento social y de valor percibido, las consultoras y despachos españoles estamos muy por detrás. Además, adolecemos muy en particular de una composición característica del tejido empresarial español: en un extremo están las famosas Big Four y grandes despachos internacionales y en el otro hay una inmensa mayoría de pequeñas firmas que se reparten el resto. Nos falta clase media, es decir, más empresas de tamaño medio. Tampoco estaría mal que una firma española pudiera competir con las más grandes para tener muy pronto una Big Five española.

¿Qué propuestas/actividades más destacadas lleva a cabo FENAC para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

Nuestros ejes fundamentales son la representación ante las instituciones, organizaciones empresariales y otros sectores económicos, la generación constante de networking y la difusión de casos de éxito y buenas prácticas para poner en valor la importancia de nuestro sector. Todo se articula en varios programas como PushPull, Hacerse Grandes, Observatorio de Recursos Humanos, Transformación Digital o Planes de Cualificación, a través de los cuales organizamos reuniones de todo tipo con personalidades de referencia o jornadas empresariales.

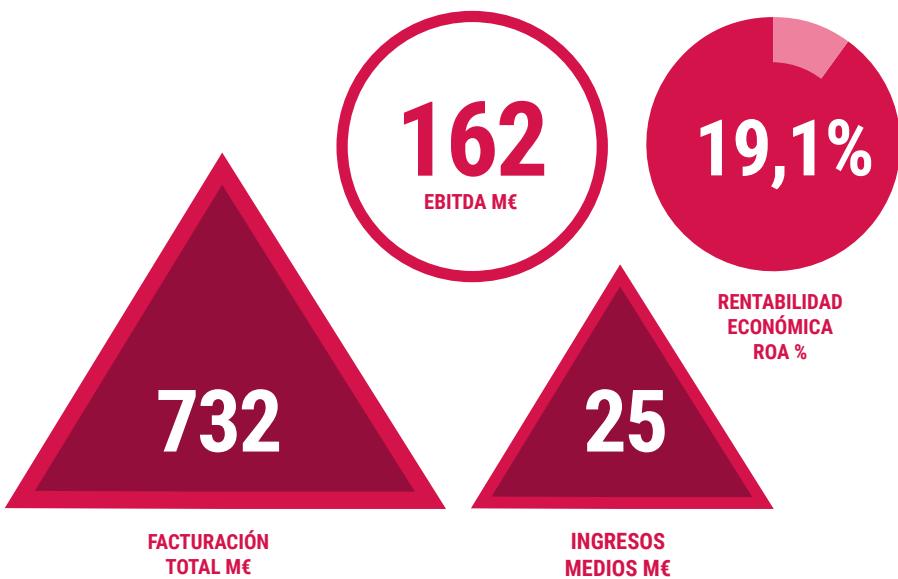
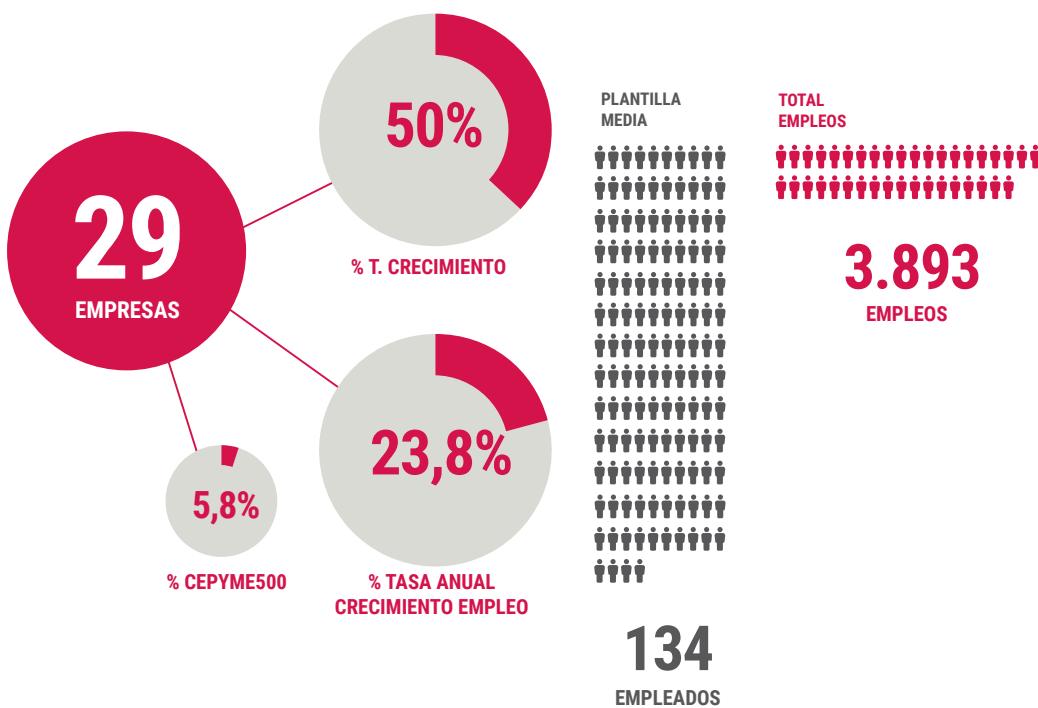
Todas las ideas parten de nuestras comisiones internas, abiertas a todos los socios. Ahora estamos impulsando la Alianza de los Intangibles con importantes instituciones españolas para poner en valor el trabajo de las consultoras y servicios profesionales y esperamos contar también con el apoyo de CEPYME.

¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

Creo sinceramente que es una magnífica iniciativa que CEPYME ha sabido impulsar con la profesionalidad y el acierto que la caracteriza. Confío en que muchas pymes, que son la esencia de nuestro tejido empresarial, sepan aprovechar esta gran oportunidad y estoy seguro de que, si lo hacen, obtendrán un importante beneficio en muchos sentidos.

CEPYME500

SERVICIOS PROFESIONALES



Consultoría, un sector amplio y heterogéneo

Este sector es muy amplio y bastante heterogéneo, ya que incluye distintos tipos de servicios avanzados a empresas (SAE) a través de la consultoría estratégica y de recursos humanos, comunicación o tecnología, auditoría y servicios profesionales, principalmente del ámbito legal.

Se trata de un **sector estratégico para la economía española**, no sólo cuantitativamente al representar casi el 4,5% del PIB y cerca de 60.000 empresas y 700.000 empleos en todo el país (3,5% de la población activa), sino también cualitativamente por su propia naturaleza, que consiste en ayudar a empresas de otros ámbitos, como el financiero, el tecnológico o las administraciones públicas, a realizar con éxito tareas fundamentales de su actividad.

Es decir, además de lo que el sector aporta directamente a la economía nacional, también colabora en buena parte de la riqueza que crean otros sectores, pues no en vano ese es el principal objetivo: que otras empresas y profesionales hagan más y mejor su trabajo.

Por ejemplo, todo el mundo coincide en que el espectacular aumento de las exportaciones ha sido una de las grandes palancas para capear la crisis en España, toda vez que no pocas empresas de muchos sectores han compensado o paliado sus pérdidas en el mercado interior con el incremento de ingresos procedentes del exterior. Teniendo en cuenta el perfil tradicional de la empresa española, muy caracterizada por la presencia de pymes y el mercado nacional, **la consultoría y otros servicios profesionales han sido decisivos para ayudar a muchas compañías a decidir dónde y cómo apostar fuera de nuestras fronteras**. La necesidad y la oportunidad estaban ahí, pero la diferencia entre hacerlo bien o mal depende casi siempre de ponerse en manos de consultores y otros profesionales expertos.

Además, es un **sector muy productivo, flexible e innovador**, lo que le ha permitido mantenerse mejor durante la crisis y lo que le está permitiendo salir de ella antes que otros, a los que a su vez también ayuda en esa recuperación.

Así, las firmas de SAE han creado empleo durante los tres últimos años a un ritmo del 4%, por encima de la media nacional, entre otras cosas gracias a la aparición de fenómenos ya presentes como la **transformación digital, la inteligencia artificial o el big data**, para los que las consultoras tecnológicas son vitales, pero también otras expertas en gestión del conocimiento, protección de datos o búsqueda y capacitación de los nuevos perfiles que ya está demandando y cada vez más esta nueva realidad económica y social.

Y es un sector que ayuda a combatir uno de los grandes problemas de nuestro país, como es el paro juvenil, pues muchas compañías han recuperado ya los niveles de primer empleo y contratación de recién licenciados previos a la crisis. Además, hay que recordar que es un **empleo más cualificado que el de la mayoría de sectores**, pues más del 70% de los trabajadores del nuestro son titulados universitarios.

En cuanto al crecimiento, desde que empezó la recuperación en 2014, **este sector ha crecido a un ritmo medio del 5%**, también por encima de la tendencia nacional (3%), y en algunas áreas, incluso más. Según datos del INE, las actividades jurídicas, contabilidad y consultoría de gestión empresarial crecieron el año pasado más del 8% y casi un 12% en la primera mitad de este ejercicio.

Todo ello nos lleva a confiar en unas perspectivas muy prometedoras, pues si el sector de consultoría y servicios profesionales va bien, es que la economía va bien.

Atomización y especialización, rasgos del sector

En términos generales, la situación del sector es mejor que la de otros que han sufrido más la crisis o que se adaptaron peor a ella, lo cual no quita para que también en éste se dejara notar con intensidad, tanto más si tenemos en cuenta que, al ser empresas que trabajan para otras, han sufrido en primera persona las dificultades propias y en segunda, las de sus clientes y socios.

Así, por ejemplo, algunos de los sectores más castigados por la crisis, como la banca o las administraciones públicas, están precisamente entre los principales clientes de consultoría y servicios profesionales. A medida que éstos se van recuperando, el sector lo va haciendo en paralelo. **La reforma laboral ha ayudado mucho**, aunque hay que profundizar en ella para seguir mejorando.

Los últimos años también ha servido para hacer una especie de selección natural, ya que han desaparecido muchas empresas pequeñas o poco consolidadas, mientras que han sobrevivido las grandes, medianas y las mejores pequeñas, lo cual en parte ha reducido la **gran atomización que caracteriza a este negocio**, que no obstante sigue siendo una de sus principales características para bien y para mal.

Entre las principales ventajas y oportunidades del sector, podemos destacar su gran capacidad de externalización y especialización, así como su potencial para aportar enfoques expertos y multidisciplinares, virtudes capitales en el actual escenario.

También cuestiones coyunturales como el fenómeno de la transformación digital y todo lo referente a la llamada **Revolución 4.0**, que es casi imposible afrontar con éxito sin ayuda de los consultores y otros profesionales de nuestro sector.

En cuanto a las dificultades, algunas de ellas son consecuencia precisamente de la composición del mismo, en el que las denominadas **Big Four** (las cuatro grandes consultoras) y los grandes bufetes tienen mucha capacidad para acaparar el mejor talento, lo que se agrava por la dificultad de las pequeñas y medianas firmas para invertir en sus recursos humanos y la escasez en el actual mercado laboral de perfiles con competencia y experiencia suficientes para dar respuesta a la nueva realidad tecnológica.

Además, esa atomización de empresas con tamaños y de subsectores distintos también dificulta su asociacionismo y representación, con todo lo que ello implica para la defensa de sus intereses, una carencia que **FENAC ayuda a corregir como entidad de referencia**.

Otro problema endémico del sector son los retrasos en pagar de uno de sus principales clientes, como son las administraciones, lo que genera considerables dificultades en muchas firmas con un importante volumen de negocio en contratos y subvenciones públicas.

Es cierto que, sobre todo en las primeras, se ha reducido bastante la morosidad institucional, que sin embargo sigue siendo muy gravosa y, en la mayoría de los casos, excediendo los plazos legales. Por eso **es necesario que se aborde la contratación de servicios a través de licitaciones y no de subvenciones**.

Así, una de las propuestas concretas sería que las subvenciones se rigieran por los mismos plazos que el resto de pagos del sector público y privado para que no transcurran incluso varios años desde que una empresa presta un servicio a la sociedad a través de subvenciones hasta que cobra de la administración correspondiente.

Entrevista Empresa CEPYME500

📍 MADRID

LANDATEL COMUNICACIONES



¿Qué supone para LANDATEL COMUNICACIONES haber sido seleccionada y reconocida como una SL CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

En estos años de crisis las pymes se han convertido en un motor imprescindible para la creación de empleo y riqueza dentro del país.

Posicionarnos entre las 500 mejores empresas es un reconocimiento a los resultados obtenidos en los últimos años en cuanto a crecimiento, innovación y proyección internacional.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que LANDATEL COMUNICACIONES sea líder en crecimiento?

De cara al cliente, la apuesta decidida por un modelo de negocio basado en Internet, con una plataforma e-commerce pionera en el sector. En interno, la implantación de herramientas para optimizar la gestión del trabajo.

Finalmente, la especialización en un nicho de mercado emergente como son los operadores locales de telecomunicación y la internacionalización en tiempos de incertidumbre económica, han apuntalado el proceso de afianzamiento de la compañía.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

El trabajo bien hecho durante años, el esfuerzo por adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes buscando siempre nuevos productos, herramientas y soluciones para ayudarles en su negocio, unido a una enorme vocación de servicio a través de un equipo de soporte cualificado, han contribuido a que el cliente nos identifique hoy como un referente de calidad en el mercado.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta LANDATEL COMUNICACIONES a sus clientes?

Nuestro principal valor añadido es el profundo conocimiento del producto, la búsqueda permanente de nuevas soluciones y una disponibilidad constante para escuchar y atender las necesidades de nuestros clientes.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en LANDATEL COMUNICACIONES? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

La clave del éxito de Landatel radica en sus emplea-

dos. Por ello apostamos por modelos flexibles que ayudan a la conciliación laboral y estamos preparando el lanzamiento de un nuevo anexo retributivo que permita a la plantilla ser parte de los logros de la casa.

¿Qué retos va a afrontar LANDATEL COMUNICACIONES en los próximos dos años?

En primer lugar, mantener la apuesta por la internacionalización afianzando nuestra presencia en América Latina.

Después, aumentar nuestra red de sub distribución buscando nuevos colaboradores estratégicos que nos permitan atacar nuevos segmentos de mercado. Y por último, ampliar el catálogo buscando nuevos socios y productos que nos permitan atender las demandas de nuestros clientes.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Yo diría que un 8. En interno disponemos de un ERP muy potente conectado con la tienda que nos permite gestionar y controlar en una única herramienta el stock, la facturación y el contacto con el cliente, ahorrando tiempo y siendo más eficaces.

Hacia fuera, ofrecemos una plataforma e-commerce para gestionar pedidos que aplica descuentos de forma autónoma en función del volumen de compra y permitiendo reservar mercancía con antelación de forma transparente. De cara a la comunicación con el cliente, trabajamos con herramientas digitales como un sistema de tickets desde el que gestionamos dudas y consultas, y un chat online abierto en horario comercial.

¿Realiza LANDATEL COMUNICACIONES algún tipo de control y homologación de proveedores?

La mayoría de nuestros proveedores son fabricantes internacionales con los que llevamos trabajando estrechamente más de diez años, siendo partícipes de su crecimiento en cuanto a diversidad de productos y control de calidad de los mismos.

No obstante, en los próximos años tenemos previsto implantar diferentes estándares de calidad que nos hagan crecer en competitividad y nos permitan controlar mejor todos nuestros procesos, incluidos el control y la homologación de los proveedores.

¿En qué países opera LANDATEL COMUNICACIONES? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Operamos en todo el mundo. La clave ha venido dada por las posibilidades de globalización que ofrece nuestra plataforma e-commerce y por una logística internacional bien gestionada. En este punto, el conocimiento y la gestión directa de los procesos aduaneros en gran parte de los países, ha sido fundamental para alcanzar un servicio eficiente y competitivo. En 2012 fundamos Landatel de México SA de CV como puerta de entrada al mercado hispanoamericano y entre nuestros objetivos para el próximo año está la apertura de una nueva filial en LATAM.

¿Apuesta LANDATEL COMUNICACIONES por la innovación? ¿Cómo?

Landatel entiende la innovación como un factor clave para mantener y potenciar nuestra posición en el mercado. En esta línea hemos puesto en marcha Sistema de Gestión de la Innovación para fomentar la mejora continua dentro de nuestros procesos. Dentro de esta gestión incluimos proyectos de I+D con empresas y Universidades de prestigio para desarrollar nuestros propios productos de cara al año 2020. Además, vamos a potenciar la colaboración con nuestros clientes, proveedores y socios para poner en marcha soluciones les ayuden a superar las dificultades y obstáculos que encuentran en su día a día.

Nº EMPLEADOS 2015	37
EBITDA 2015	1.110.395 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,28 %
VENTAS 2015	25.535.036 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,73%



MANUEL ARROYO
CEO

Entrevista Empresa CEPYME500



MOBUSI MOBILE ADVERTISING

MADRID

¿Qué supone para MOBUSI haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500?

¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Este reconocimiento no hace sino incidir en que si se hacen las cosas bien, los éxitos acaban llegando. Para nosotros es un orgullo pertenecer a este selecto grupo de empresas y nos sirve de empujón para que sigamos trabajando con más ganas por liderar la transformación de la publicidad digital.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que MOBUSI sea líder en crecimiento empresarial?

En un momento dado, supimos adelantarnos y cuando todo el mundo aún estaba trabajando con formatos publicitarios para entornos web, nosotros nos posicionamos como uno de los primeros en trabajar con formatos publicitarios para entornos móviles. En este proceso también una de las claves ha sido el talento que atesoramos, no solo en el management sino en los cerca de 300 profesionales que tenemos.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Además del talento que atesoramos, quizás sea la tecnología que tenemos, que es propietaria; normalmente las empresas de nuestro sector suelen externalizar la tecnología a empresas de terceros, pero nosotros decidimos tener la tecnología in-house algo que nos diferencia pues nos hace más ágiles a la hora de acometer los cambios que o bien nuestros clientes o el mercado requieren.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta MOBUSI a sus clientes?

Quizás nuestro enfoque cercano a las necesidades de los anunciantes y que contamos con las capacidades y bagaje de empresas de publicidad pioneras en su sector. Además como factor diferencial, el proyecto se enriquece con el valor de conocer de primera mano las particularidades y necesidades de los *Publishers*, lo que nos permite desarrollar soluciones publicitarias y tecnologías adaptadas completamente a las necesidades de cada uno de los *players* que intervienen en la cadena de valor publicitaria.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en MOBUSI? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

Por la tipología de empresa que somos, trabajamos en un entorno dinámico y con constantes cambios lo que genera muchas oportunidades de desarrollo:

gente joven, con energía, iniciativa y empuje. En cierto modo la flexibilidad es uno de nuestros objetivos, esto permite que cada uno de nosotros seamos mucho más responsables con el desarrollo de nuestro trabajo, es la manera de conseguir un mayor engagement y empowerment.

En este momento nuestro departamento de recursos humanos está trabajando con la misión de potenciar el salario emocional.

¿Qué retos va a afrontar MOBUSI en los próximos dos años?

En cuanto a retos, en los próximos años nos vamos a enfrentar a unos cambios en la publicidad inimaginables hasta hace nada, que estarán derivados tanto de profundos cambios tecnológicos como de hábitos del cliente final. Todo ello producirá reajustes muy relevantes en el ecosistema publicitario, en el que pensamos que las empresas con un conocimiento consolidado, herramientas propias en el terreno digital, y expertas en diferentes disciplinas de publicidad serán las que conseguirán una mayor ventaja competitiva.

Del 1 al 10, ¿qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Un 10! Realmente nosotros somos una empresa 100% digital, ya que somos una start-up donde tanto proveedores como clientes son empresas que realizan publicidad en entornos online, por lo que podemos decir que somos una empresa “nativa digital”.

¿Realiza MOBUSI algún tipo de control y homologación de proveedores?

Nuestros principales proveedores son los *Publishers* y disponemos de herramientas como el *Advertiser Defender* para detectar fraude incluso antes de comenzar a trabajar con ellos. En aquellos casos en los que el proveedor no cumpla con unos estándares mínimos de calidad, no pueden trabajar con nosotros.

¿En qué países opera MOBUSI? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Nuestro equipo está formado por más de 300 profesionales todos líderes en cada una de sus disciplinas y damos soporte de negocio en todos los continentes pues aunque tenemos nuestro Headquarters en España, también tenemos presencia física en EEUU, México e India.

Estamos organizados en tres grandes unidades de

negocio, performance, branding y publishing además de tener una serie de unidades horizontales (finanzas, RRHH, etc.) que dan servicio a todo el grupo. Una de las claves de nuestra internacionalización ha sido la presencia internacional en ferias, donde por ejemplo en 2016 hemos estado presentes en 31 eventos presentando nuestras soluciones. Para un sector como el nuestro, es clave poder estar en este tipo de eventos para darte a conocer.

¿Apuesta MOBUSI por la innovación? ¿Cómo?

Por supuesto, somos una empresa que siempre estamos innovando. Pertenecemos a un sector, que requiere estar siempre a la vanguardia de la innovación.

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	9.775.008 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	73,78 %
VENTAS 2015	65.025.598 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	461,31%



DAVID GARCÍA
CEO Fibonad

Entrevista Empresa CEPYME500

BARCELONA
📍

MR
WONDERFUL



¿Qué supone para Mr. WONDERFUL haber sido seleccionada y reconocida como una CEPIME500?

¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Para nosotros es todo un orgullo haber sido seleccionada como una **CEPYME500**. Un reconocimiento así, a buen seguro que generará interés por saber quiénes somos y qué hacemos en aquellas personas que aún no nos conocen.

Cuáles dirías que han sido las claves para que MR. WONDERFUL sea líder en Crecimiento Empresarial?

Sin duda alguna nuestra capacidad de innovar en todos los ámbitos posibles. A nivel de producto, a nivel de mercados y como no, a nivel de procesos internos en la compañía.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La creatividad. Tenemos la capacidad de transformar lo cotidiano en algo especial y eso es algo que hoy por hoy es difícil de encontrar.

¿Cuál es principal el valor añadido que aporta MR. WONDERFUL a sus clientes?

Nosotros siempre decimos que no tenemos clientes, que tenemos una comunidad de seguidores con los que compartimos valores y actitudes ante la vida. Trabajamos por y para ellos tratando de ofrecerles siempre lo mejor de cada uno de nosotros y esto se plasma en cada uno de los productos que sacamos al mercado. Son ellos los que nos han permitido llegar tan lejos y por tanto tenemos muy claro que uno de nuestros principales valores es tener una comunicación cercana y transparente con nuestros seguidores.

**¿Cómo describiría el entorno de trabajo en MR. WONDERFUL? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc ?
¿Favorecen el intraemprendimiento?**

Trabajamos en un entorno muy amable y eso es algo que el equipo aprecia muchísimo. Nuestras oficinas están decoradas al más puro estilo wonder. Siempre hemos sido conscientes de que, en general, pasamos mucho tiempo en el trabajo y con los compañeros por lo que es importante que ese tiempo te rodee de un ambiente agradable, tanto en lo que se refiere a la decoración y la luminosidad de las oficinas como a los propios compañeros de trabajo. Somos un equipo joven en una empresa con un intenso recorrido en sus 5 años de vida por lo que internamente favorecemos y valoramos mucho que

los equipos aporten ideas en los proyectos para poder seguir creciendo juntos. Tenemos mucha suerte ya que, en este sentido, si las aportaciones son buenas, enseguida vemos resultados por lo que los mismos actúan como motor de motivación para seguir mejorando.

¿Qué retos va a frontar MR. WONDERFUL en los próximos dos años?

Nuestra idea es la de seguir creciendo a nivel internacional. Cada mercado en el que nos adentramos es una nueva aventura, nuevos clientes, saber adaptar el catálogo de producto, entender cómo trabajan, qué gusta, qué no gusta... todo esto siempre constituye todo un reto!

Del 1 al 10, ¿qué nota pondría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Estaríamos cercanos al 9 ya que para nosotros el mundo digital es nuestro entorno natural.

¿Realiza MR. WONDERFUL algún tipo de control y homologación de proveedores?

Sí claro. Contamos con un departamento de calidad que se ocupa de evaluar a nuestros proveedores para detectar si cumplen o no con nuestros requisitos y en base a su reporte y otros condicionantes se decide si el proveedor puede formar parte de los proveedores homologados de Mr Wonderful o no.

¿En qué países opera MR. WONDERFUL?

¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

El 30% del volumen de facturación pertenece ya a los mercados internacionales. Tenemos una fuerte presencia en Portugal, Francia, Bélgica, Italia y Suiza aunque en realidad estamos presentes en unos 24 países más pero de una forma más discreta.

La claves de nuestro proceso de internacionalización es trabajar, trabajar y trabajar... analizar muchísimo antes de lanzarte con cada mercado y obtener información que te ayuden a orientar tanto la selección de catálogo como la mejor manera de entrar a nivel de posicionamiento.

¿Apuesta MR. WONDERFUL por la innovación?

¿Cómo?

Vaya si apostamos, somos pura innovación y creatividad. Innovamos en la forma de comunicarnos con nuestros seguidores, innovamos a la hora de trabajar productos cada vez más diversos en los que constantemente evolucionamos a nivel de diseño. Y finalmente, innovamos en los procesos internos de la empresa, buscando siempre la manera de optimizarlos y mejorarlos para poder ofrecer el mejor producto en todos los aspectos posibles.

Nº EMPLEADOS 2015	110
EBITDA 2015	14.127.327 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	55,96 %
VENTAS 2015	34.092.107 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,91%



PATRICIA CABAL
CEO

ECONOMÍA DIGITAL SECTOR







ANTONIO CIMORRA

DIRECTOR DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN, DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DIGITAL Y ESTUDIOS AMETIC

“Las empresas tecnológicas desempeñan un papel protagonista en la tan necesaria transformación digital”

¿Cómo ha evolucionado el sector en el último año?

En el último año, y por tercer ejercicio consecutivo, el sector tecnológico español ha registrado una evolución positiva en sus principales indicadores de mercado. Citando algunos datos concretos de elaboración propia de AMETIC que corroboran esta afirmación, el contexto específico de las empresas de Tecnologías de la Información de nuestro país registró en 2016 un crecimiento en su facturación del 3,3% con respecto a la año anterior, aunque con desigualdades en cada uno de los segmentos que lo conforman, donde encontramos un estancamiento o incluso retroceso en lo que se refiere a la venta de equipamiento, en contraste con importantes crecimientos en la venta de aplicaciones de software y, sobre todo, de servicios tecnológicos.

Con lo que llevamos de 2017, todo parece indicar que mantendremos una tendencia similar de crecimiento que consolidará la actividad de las empresas de este sector.

¿Cuáles cree que son los principales problemas que afrontan las empresas del sector?

Uno de los principales problemas que afronta actualmente el sector tecnológico es la escasez de ciertos perfiles profesionales con especializaciones en determinadas áreas de conocimiento.

En este sentido, podemos decir que el dinamismo del sector y la rapidez con la que se suceden los desarrollos y avances tecnológicos no coincide con la oferta educativa y de sus cualificaciones, ni tampoco lo hace con la tendencia a la baja que desde hace años se registra en el número de matriculaciones de nuevos estudiantes en ciencias y otras materias técnicas.

En otros términos, también es reseñable la problemática derivada de la falta de un verdadero conocimiento e información sobre el uso de las tecnologías por parte del tejido empresarial, muy especialmente el de las pymes, así como de su necesidad de incorporarlas como herramienta, no ya de desarrollo y competitividad, sino incluso de supervivencia.

Podríamos completar este repaso de los principales problemas en relación con el contexto digital citando que, a pesar de la concienciación generalizada sobre su importancia y el impacto positivo como motor de crecimiento, no hemos conseguido aún que forme parte de las prioridades políticas de nuestros gobiernos, ni que sean sus respectivos líderes quienes de una forma personal asuman el impulso del proyecto digital.

¿Y sus mayores oportunidades?

Realmente son muchas las oportunidades al alcance, no solo del sector tecnológico sino de la sociedad en su conjunto, tanto si consideramos la gran extensión de los colectivos a los que ofrecer sus soluciones, como si lo que hacemos es centrar la respuesta en los ámbitos que se prevé que marquen tendencia en estos próximos años, entre los que podríamos citar proyectos y tecnologías como la Inteligencia artificial, las ciudades y entornos “smart”, el Internet de las cosas, el cloudcomputing, la ciberseguridad o la realidad virtual, que apenas constituyen un primer ejemplo del enorme potencial de oportunidades que el contexto digital nos ofrece.

¿Qué medidas están adoptando las empresas para afrontar retos como el de la internacionalización o la digitalización?

Las empresas tecnológicas desempeñan un papel protagonista en la tan necesaria transformación digital que afecta a todos los sectores productivos, a las Administraciones Públicas y a la sociedad en su conjunto.

Este proyecto tiene una dimensión enorme y requiere de la participación de todos los agentes del ámbito político y social.

España no puede desaprovechar la oportunidad y las enormes ventajas que ofrecen las tecnologías como herramientas transformadoras de la forma en la que se desarrollan nuestras actividades profesionales o incluso de permitir la aparición de nuevos negocios o su expansión a otros mercados internacionales a través de plataformas tecnológicas y logísticas de alcance global.

“La inteligencia artificial, las ciudades inteligentes, el IoT, el cloudcomputing, la ciberseguridad o la realidad virtual ejemplifican el enorme potencial del contexto digital”



¿Y para mejorar la competitividad?

En materia de competitividad, el sector de las tecnologías puede ser visto de forma privilegiada al tener la máxima facilidad de aplicar y recoger para sí mismo las ventajas que el empleo de herramientas tecnológicas supone en la mejora de la competitividad de las empresas, contando asimismo con un empleo de calidad asociado a la nueva economía.

No obstante, y al hilo de lo expresado con anterioridad, es preciso incidir en la necesaria capacitación tecnológica de la sociedad en su conjunto, incorporando materias TIC desde las fases más tempranas del sistema educativo, así como disponer de un modelo de formación superior capaz de adaptarse con la máxima celeridad al dinamismo en que van evolucionando las necesidades profesionales y formativas de las tecnologías.

¿Cómo se encuentran las empresas del sector respecto de sus homólogas europeas?

En líneas generales, las empresas del sector tecnológico español son muy competitivas en el contexto global, e incluso son, en ciertos casos, un referente a nivel europeo o mundial.

Pero esto no debe ocultar la realidad de que España, y también Europa, son fundamentalmente receptores y usuarios de tecnologías que vienen de otros continentes.

Es por ello por lo que debemos centrarnos en la necesidad de contar con planes digitales de la máxima ambición en cuanto a sus objetivos, y dotados de recursos suficientes para su ejecución, a la par que liderados al más alto nivel político. Solo así seremos capaces de conseguir promover el fortalecimiento de una industria digital propia capaz de competir, de igual a igual, con la norteamericana y la asiática que actualmente copan las primeras posiciones si a proveedores de tecnología nos referimos.

¿Qué propuestas y actividades más destacadas lleva a cabo AMETIC para impulsar la actividad y el desarrollo de las empresas del sector?

En nuestro papel representativo de la industria digital española, desde AMETIC venimos promoviendo la definición de iniciativas que permitan favorecer la innovación como estrategia eficaz de competitividad, así como el mayor conocimiento de las aplicaciones de la tecnología y su utilización por parte de las empresas y administraciones públicas de nuestro país, incluyendo la colaboración público-privada.

También son reseñables los esfuerzos e iniciativas centrados en conseguir que se den las circunstancias propicias para la reindustrialización, el crecimiento y fortalecimiento de un sector tecnológico propio, capaz de crear riqueza en nuestro país en torno a las más adecuadas condiciones de contexto y a la materialización de proyectos tractores capaces de impulsar este ecosistema.

¿Cómo valora el proyecto CEPYME500 y su contribución al desarrollo de las empresas medianas españolas?

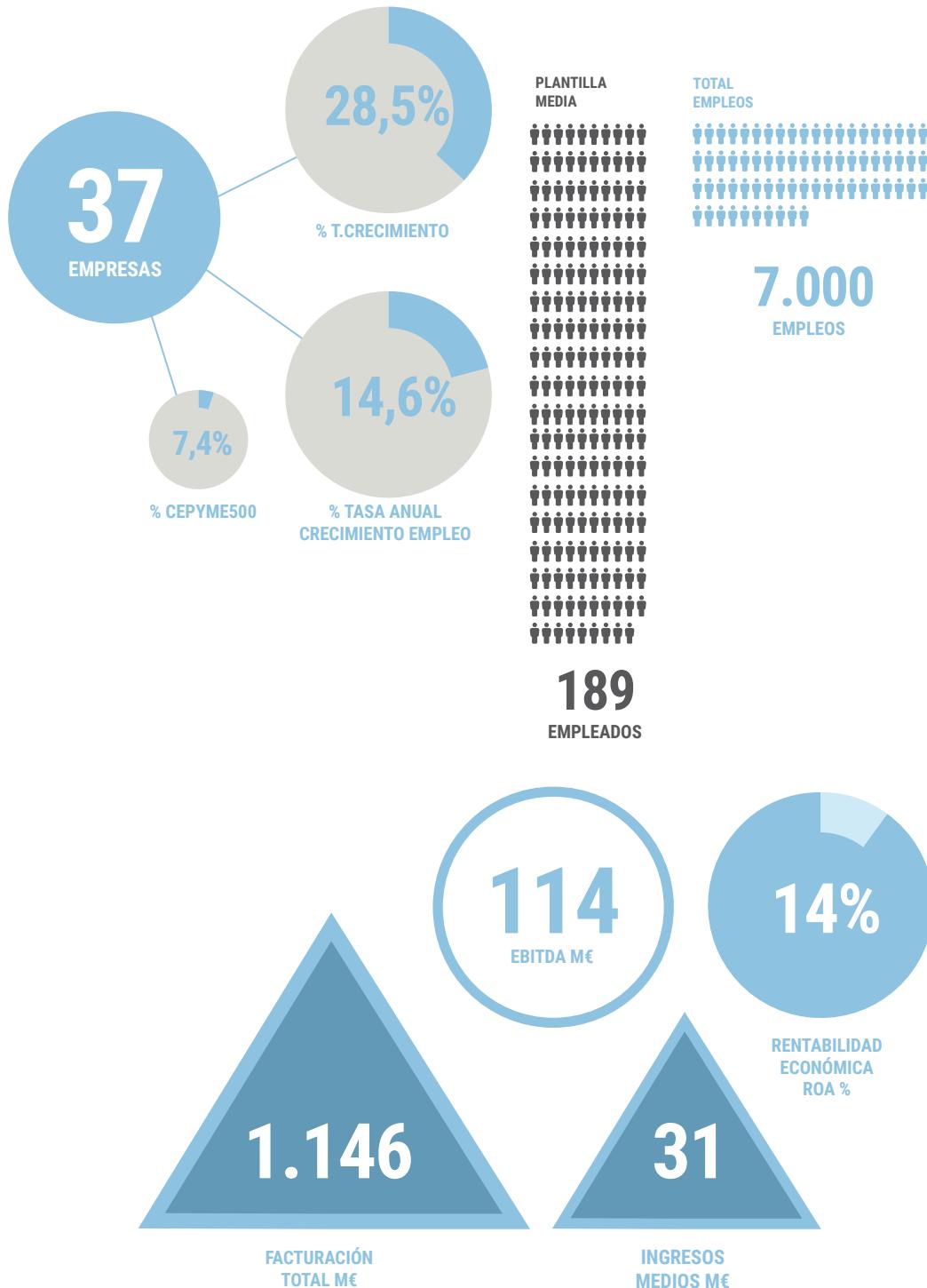
AMETIC valora muy positivamente el proyecto **CEPYME500** y su impulso para contribuir al conocimiento de un considerable número de pymes españolas que lideran el crecimiento empresarial de nuestro país, con gran potencial para generar actividad, empleo e innovación.

Entendemos que esta iniciativa contribuirá muy favorablemente a la proyección de las pymes, que conforma el motor del desarrollo económico y social de nuestro país.

Todos sabemos que la internacionalización constituye un proyecto no exento de dificultades para las compañías de menor dimensión. En este contexto entendemos que el proyecto **CEPYME500** será de gran ayuda a todas ellas para acceder a nuevos mercados y poder dar a conocer su oferta exportable, proceso en el que la utilización intensiva de las TIC resulta fundamental.

CEPYME500

ECONOMÍA DIGITAL



La recuperación se consolida

A la espera de datos definitivos sobre alguno de los ámbitos de actividad que lo conforman, desde AMETIC podemos asegurar que el sector tecnológico español registró en 2016 un crecimiento de su facturación interanual, encadenando así el tercer ejercicio consecutivo de avances, hecho que viene a consolidar su recuperación y su contribución a la economía de nuestro país.

Como una buena referencia de este comportamiento, desde AMETIC podemos referirnos en detalle a la evolución registrada por el conjunto de empresas de Tecnologías de la Información, que en 2016 alcanzaron una facturación de 23.441 millones de euros, lo cual supuso un crecimiento del 3,3% con respecto al año anterior.

Dentro de este contexto, la evolución positiva de los Servicios TI con un 5,2% y del Software con un 3,6% de aumento de negocio, contrastan con el comportamiento del mercado del Hardware que registró un descenso de 3,4%.

Volviendo nuevamente al ámbito más global del sector tecnológico, podemos encontrar en este último periodo diferencias similares de comportamiento, con un mayor dinamismo y crecimiento en lo que se refiere a la actividad de las empresas de Contenidos Digitales y registros más moderados, aunque también positivos, en las representativas de la industria electrónica.

En cuanto a los datos de empleo, cabe citar que las empresas tecnológicas radicadas en nuestro país vienen contribuyendo de forma importante a la generación de empleo estable y de calidad, no solo el directo constituido por los profesionales que trabajan en empresas tecnológicas -cifra que en la actualidad se sitúa en torno a los 450.000 profesionales y que ha registrado crecimientos consolidados en los últimos años- sino también y muy destacadamente a aquellos otros que en otros sectores de actividad ocupan puestos relacionados con las tecnologías, cuya cifra se estima en la actualidad ampliamente superior al millón de trabajadores en nuestro país.

A la vista de estos datos, desde AMETIC podemos afirmar que la recuperación del sector tecnológico es un hecho y los números positivos se vienen sucediendo año tras año en estos últimos ejercicios. Las perspectivas para este 2017 también son halagüeñas y, en este contexto económico alcista, el sector tecnológico vuelve a convertirse en un gran generador de empleo y riqueza.

Con un universo de empresas tan dinámico como innovador, el sector tecnológico concentra más de un 30% de la inversión privada en I+D+i y es el que cuenta con mayor capacidad de crecimiento de la economía española ya que se hace esencial en la transformación digital del resto de sectores. Las tecnologías constituyen una herramienta imprescindible en esa convergencia hacia la economía digital y, desde AMETIC, tenemos el honor de representar a un sector clave para el empleo y la competitividad con un importante impacto en el PIB nacional, al tiempo que ofrece posibilidades de externalización muy positivas para otros sectores productivos. Su transversalidad deriva en la digitalización de los procesos empresariales e incluso la de los servicios y los productos.

Este sector representado por AMETIC reúne a un conjunto de empresas que constituyen una palanca real de desarrollo económico sostenible, con aportaciones tan positivas como la de facilitar el incremento de la competitividad de otros sectores, generar empleo de calidad, ayudar a la mejora de nuestra tasa de exportación o la revalorización de nuestro país y nuestra industria.

Con estos miembros, desde AMETIC trabajamos por disponer de una estrategia país en lo digital, ampliamente consensuada entre todos los agentes sociales, y que sobrevuelen a las coyunturas políticas del momento. Una estrategia que nos proporcione el impulso necesario que nos permita alcanzar al grupo de cabeza de los países que han apostado decididamente por la economía digital y que han conseguido trasladar a sus economías unos resultados muy positivos.



Todo esto comporta poner en marcha proyectos y planes digitales muy ambiciosos que ayuden a atraer y retener talento y que se mantengan en el tiempo, permitiendo a nuestras empresas desarrollar soluciones innovadoras trasladables al mercado global, potenciando así su competitividad. También es importante trabajar en materia formativa para evitar el desfase actual de miles de puestos de trabajo sin cubrir por la falta de las habilidades que se demandan hoy en día en el mercado digital.

Entrevista Empresa CEPYME500



EINZELNET SYSTEMS

📍 MADRID

¿Qué supone para EINZELNET haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Una refrescante sorpresa, pues nunca fuimos conscientes de que estábamos siendo estudiados, ni de que habíamos sido seleccionados como referentes de nuestro sector.

Espero que **CEPYME500** nos ayude a ser más visibles para los directivos españoles, decisores en materia de tecnología dirigida al negocio, frente al monopolio publicitario de los grandes gigantes multinacionales del sector.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que EINZELNET sea líder en crecimiento empresarial?

Durante casi una década y media, hemos construido una poderosa cultura corporativa, cimentada sobre el talento, compromiso y vocación de un capital humano auténtico y diferencial. Con ello, hemos ayudado a construir negocio a nuestros clientes, año tras año, a través de la tecnología, al mismo tiempo que íbamos edificando la compañía sostenible, humana y optimista en la que nos encanta trabajar. Nuestros clientes valoran nuestra idiosincrasia, nuestra forma de ser y proceder, y nos prefieren, distinguen y eligen por ello.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Con un mercado tan cambiante e incierto, no es posible tener éxito con una única fortaleza. EinzelNet lleva muchos años cultivando una buena colección de ellas, para ponerlas a disposición de nuestros clientes. Por citar algunas:

Una inusitada fortaleza financiera, con capital 100% español, independiente, comprometido con el negocio, autofinanciación, cero deuda y reinversión completa del beneficio, año tras año.

Una política de largo plazo y recorrido, siempre con las luces largas conectadas, poniendo foco en cualidades, hoy en día en claro desuso, como la prudencia, la paciencia, la simplicidad, el pragmatismo y el combate activo de estructuras improductivas y de la burocracia.

Una estrategia de factor humano netamente dirigida a atraer y conservar todo el talento que ha anidado en la casa, desde nuestro mismo alumbramiento

como compañía, apuntalada con políticas de capacitación y competencia profesional, certificación técnica continuada, promoción interna y carrera profesional.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta EINZELNET a sus clientes?

Son también una buena colección de ellos, propiciados por el esmerado cultivo de nuestros valores corporativos y la puesta en acción de los pilares de nuestro modelo de negocio. Por concentrar alguno: Enormes capacidades técnicas, al disponer de equipos compuestos, casi en su totalidad, por ingenieros muy formados, altamente especialistas, cualificados, y masivamente certificados en el manejo de las tecnologías clave. Gran capacidad de ejecución, al disponer de una vasta plantilla con know-how 100% interno, sin recurrir a subcontratación alguna y con una rotación de profesionales prácticamente nula en los equipos de valor. Garantía de resultados, fruto de un equipo humano altamente experto en la ejecución de multitud de proyectos de gran envergadura y dificultad, en todo tipo de sectores productivos, que desarrolla su trabajo con gran rigor y celo profesional.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en EINZELNET? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.?

Todo ello forma parte indisoluble de nuestra política de RSC; como también la multiculturalidad, con 5 ó 6 nacionalidades conviviendo habitualmente; un inusualmente alto colectivo de mujeres en todos los equipos, operativos y directivos, fruto de practicar la meritocracia, desde la misma concepción de la compañía; 100% contratos indefinidos, a lo largo de toda nuestra historia; incorporación y formación continua de recién licenciados; fomento de actividades sociales, deportivas, de ocio y tiempo libre, "team building"..., y una larga colección de políticas dirigidas a favorecer un ambiente laboral edificante, autorealizante y también divertido. Desde luego, somos unos convencidos de la importancia del salario emocional, dentro del factor humano, para que el salario económico tenga sentido.

¿Qué retos va a afrontar EINZELNET en los próximos dos años?

Los mismos que siempre. Seguir aprendiendo las mejores tecnologías disruptivas de cada tiempo, continuar entendiendo los cambiantes negocios de nuestros clientes y construir las mejores soluciones

tecnológicas, que acoplen los unos a las otras, para que la solución tecnológica sea palanca transformadora de un negocio ya existente o incluso motor impulsor de un negocio nuevo.

Del 1 al 10, ¿qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital? ¿Por qué?

La nota más alta. EinzelNet nació digital y lleva muchos años ayudando a digitalizarse y a transformar sus negocios a compañías de todos los tamaños y fundamentos productivos.

¿Apuesta EINZELNET por la innovación? ¿Cómo? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

Más que apostar por la innovación, vivimos permanentemente sumergidos en ella, con un torrente continuo de iniciativas de cambio, modernización, aprendizaje continuo, polinización tecnológica, enriquecimiento de portfolio, desarrollo de nuevas líneas de negocio, demolición de estructuras obsoletas, dinamización de equipos, transformación mental, etc. De hecho, diría que todas las áreas de actividad o negocio emprendidas durante los últimos 2 años, han sido lanzadas por intraemprendedores, procedentes de nuestro acervo de talento o mediante incorporación "ad hoc" para liderarlas. No sabemos si somos tan ágiles porque somos muy innovadores o somos tan innovadores porque somos muy ágiles. Lo cierto es que alimentamos cada día una mentalidad activa y dinámica de mejora continua, como uno de los pilares fundamentales de nuestro modelo de negocio.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	1.993.593 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	22,32 %
VENTAS 2015	13.871.336 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,93%



JOSÉ GIL
Director General

Entrevista Empresa CEPYME500



ELECTRÓNICA FALCÓN

MADRID

¿Qué supone para ELECTRÓNICA FALCÓN haber sido seleccionada y reconocida como una Empresa CEPYME500? ¿qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Todo reconocimiento a nuestro trabajo siempre es un honor. Que se nos haya seleccionado como CEPYME500 realza y nos hace ser más conscientes de nuestra trayectoria. A veces, sumergidos en el día a día, es difícil parar y contemplar el camino recorrido.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que ELECTRÓNICA FALCÓN sea líder en crecimiento empresarial?

El apoyo y la preocupación por el cliente. No nos sentimos como un proveedor. Nos sentimos parte del cliente; como una extensión de su departamento de compras, fabricación y/o el de I+D. Los acompañamos en sus buenos momentos pero también los respaldamos en sus situaciones difíciles. Trabajamos junto a ellos de forma muy estrecha.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Las personas que formamos la empresa. Al nacer como empresa familiar e ir creciendo poco a poco, los valores de la compañía son algo muy arraigado e importante para nosotros. Intentamos que las nuevas personas que se incorporan también compartan nuestra forma de ser dando lugar a un gran equipo de profesionales de los que estamos muy orgullosos.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta ELECTRÓNICA FALCÓN a sus clientes?

Un servicio completo y profesional. Tras 40 años de historia somos una de las mayores empresas a nivel nacional dedicadas a los servicios de fabricación electrónica lo cual hace que no sólo fabriquemos con alta calidad. Tenemos un potente departamento de I+D e ingeniería de test que realizan diseño software, hardware y optimización de productos ya desarrollados, así como diseño y fabricación de equipos de test. Nuestro departamento de compras está entre los 4 primeros compradores a nivel nacional tanto en volumen como en número de referencias. En ingeniería de fabricación estamos al tanto de la evolución de las nuevas tecnologías... Es decir, tenemos un alto y continuo conocimiento del mercado, y el cliente puede confiar en que lo guiemos a través de sus necesidades de mecatrónica y nos anticipemos o solventemos cualquier preocupación que pueda tener.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en ELECTRÓNICA FALCÓN? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.? ¿Favorecen el intraemprendimiento?

Nuestro clima laboral es muy bueno. Una de nuestras mayores preocupaciones siempre ha sido el bienestar de nuestros trabajadores y año tras año intentamos mejorar en ello. Además, nuestro caso es especial, puesto que el 65% de la plantilla somos mujeres; algo que no es muy habitual.

¿Qué retos va a afrontar ELECTRÓNICA FALCÓN en los próximos dos años?

Seguir acompañando a nuestros clientes en su crecimiento y evolución tecnológica y continuar con la evolución de nuestros procesos hacia la Industria 4.0.

Del 1 al 10, ¿Qué nota podría a su compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Diría que entre un 8 y un 9. Estamos muy digitalizados pero siempre hay margen de mejora. Por ejemplo, el 90% de los registros y documentos ya se trabajan a través de sistemas informáticos lo cual permite el acceso a información inmediata y una gestión más rápida y automática de cualquier proceso.

¿Realiza ELECTRÓNICA FALCÓN algún tipo de control y homologación de proveedores?

Claro. Tenemos diversos procedimientos en todo lo relacionado a proveedores y materia prima. Procesos de homologación, auditorias, medición continua de indicadores de calidad de servicio y calidad de producto...

¿En qué países opera ELECTRÓNICA FALCÓN?

¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Nuestro principal mercado es el nacional pero también distribuimos productos a EEUU, Polonia, Hungría, Brasil y China. Para internacionalizarnos nuestra política ha sido la de apoyarnos en clientes que son empresas multinacionales con plantas en diferentes países para así comenzar a abrir mercado en el exterior.

¿Apuesta ELECTRÓNICA FALCÓN por la innovación? ¿Cómo?

Una empresa como la nuestra no se concibe sin innovación continua. Nuestro departamento de I+D realiza proyectos para nuestros clientes y en paralelo

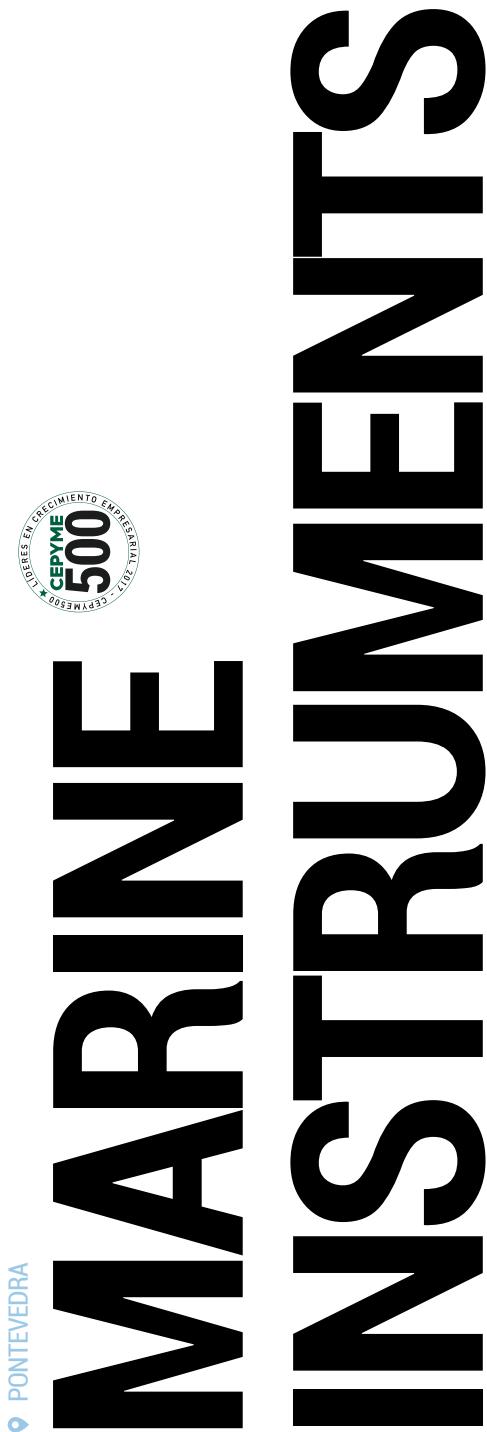
también estamos inmersos en desarrollos de nuevas tecnologías. Pero no sólo es la división de ingeniería la que innova. En el resto de departamentos de la empresa, la evolución y la mejora continua a menudo se consigue con nuevas ideas y creatividad.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	1.531.974 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,57 %
VENTAS 2015	15.117.146 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,50%



YOLANDA FALCÓN
CEO

Entrevista Empresa CEPYME500



📍 PONTEVEDRA

¿Qué supone para MARINE INSTRUMENTS haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿Qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Ser seleccionada como una empresa CEPYME500 supone para todo el equipo que compone nuestra empresa un gran reconocimiento a nuestro trabajo y a nuestra estrategia de negocio. Esta selección nos aportará una mayor visibilidad y una mejora de imagen frente a nuestros clientes.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que MARINE INSTRUMENTS sea líder en crecimiento empresarial?

Las claves para nuestro crecimiento ha sido principalmente nuestra apuesta por la innovación y por el control de todo el proceso productivo, realizando tanto el diseño, desarrollo y fabricación de todos los productos en nuestras instalaciones. Esto nos permite sacar al mercado productos innovadores de una altísima calidad.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

Nuestra mayor fortaleza es mantener una misma estrategia de negocio desde el principio fundamentada principalmente por la fuerte apuesta por el I+D adaptando siempre nuestros productos a las duras condiciones marinas.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta MARINE INSTRUMENTS a sus clientes?

El principal valor añadido para nuestros clientes es nuestra capacidad para adaptarnos a sus necesidades e incluso adelantarnos a ellas. Escuchamos a nuestros clientes y desarrollamos productos adaptados a su entorno de trabajo y a sus necesidades actuales y futuras.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en MARINE INSTRUMENTS? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.?

¿Favorecen el intraemprendimiento?

El entorno de trabajo en Marine Instruments lo describiríamos como muy bueno, las personas que forman parte de la compañía son todas ellas personas con mucho sentimiento de pertenencia y un alto grado de implicación y motivación, participando activamente en proyectos de alto nivel tecnológico a escala global. La compañía cuida día a día ese entorno poniendo en marcha políticas de conciliación laboral y flexibilidad en los horarios de trabajo.

Otra de las apuestas firmes con la que se compromete Marine Instruments dentro del salario emocional es la formación continua, formación que se complementa a lo largo de todo el año con actividades outdoor y actividades internas de relación interdepartamental e intradepartamental para fomentar competencias como el trabajo en equipo, la comunicación, creatividad y flexibilidad.

En lo referente a favorecer el intraemprendimiento se están abriendo nuevos mercados verticales enfocados siempre en la diversificación y la creatividad, generando de forma constante nuevas ideas de negocio.

¿Qué retos va a afrontar MARINE INSTRUMENTS en los próximos dos años?

Marine Instruments ha estado creciendo en promedio un 25% año tras año en los últimos 5 años. El mayor reto sigue estando en como mantener esos vectores de crecimiento a la vez que consolidamos y sistematizamos los principales procesos de la empresa, es decir, como generamos nuevas ideas y productos a la vez que seguimos buscando la excelencia operativa y profundizando en la apertura de nuevos mercados y sectores verticales.

Del 1 al 10 ¿Qué nota podría a su Compañía en materia de digitalización o transformación digital?

¿Por qué?

Un 7. Marine Instruments ha conseguido fidelizar a sus clientes ofreciendo productos y servicios basados en el internet de las cosas y que sitúan las necesidades y experiencias del cliente en el foco de nuestros desarrollos. Para ello ofrecemos un servicio integral que hubiese sido difícil de imaginar sin la transformación digital actual.

¿Realiza MARINE INSTRUMENTS algún tipo de control y homologación de proveedores?

El proveedor es fundamental para garantizar la calidad y la flexibilidad que Marine Instruments ofrece a sus clientes. Basándose en una política de análisis de riesgos, se selecciona el proveedor que más se adapta a nuestras necesidades considerando distintos aspectos de calidad, medioambiente, infraestructura...

El proveedor elegido debe pasar por un proceso de homologación que depende de la naturaleza de su actividad y el producto que suministra. Tras este

período la actividad del proveedor se monitoriza con distintos KPIs. Este proceso no se limita sólo al proveedor sino a todo el Supply Chain que pueda afectar a la actividad de Marine Instruments.

¿En qué países opera MARINE INSTRUMENTS? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

Marine Instruments opera actualmente en 30 países. Las claves para su internacionalización han sido su alta capacidad para adaptarse a cada uno de los países y su forma de trabajar, además de encontrar el distribuidor más adecuado en cada uno de estos países.

¿Apuesta MARINE INSTRUMENTS por la innovación? ¿Cómo?

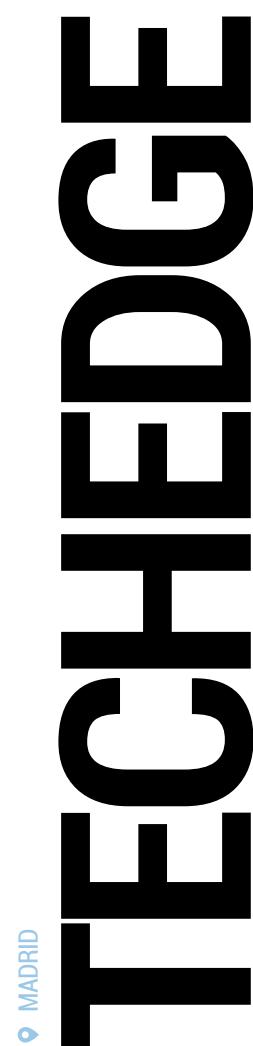
Marine Instruments apuesta fuertemente por la innovación. De los 120 empleados que componen Marine Instruments, 45 son ingenieros de I+D. La innovación es algo innato en la empresa y la base para cualquier crecimiento futuro y forma parte de la estrategia de la empresa.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	14.127.327 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	55,96 %
VENTAS 2015	34.092.107 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,91%



GABRIEL GÓMEZ
Director General

Entrevista Empresa CEPYME500



¿Qué supone para TECHEDGE haber sido seleccionada y reconocida como una empresa CEPYME500? ¿qué espera que aporte CEPYME500 a su compañía?

Es para nosotros un reconocimiento a nuestro trabajo y a nuestro posicionamiento en el mercado español de tecnologías de la información. Esperamos que ayude a difundir nuestra marca y la tecnología como fuente de mejora de los procesos de negocios en las compañías.

¿Cuáles dirías que han sido las claves para que TECHEDGE sea líder en crecimiento empresarial?

Por un lado, estamos en un sector de crecimiento ahora que estamos seguros continuará en los próximos años. Adicionalmente, tenemos un equipo humano excelente, que es causa en gran parte del éxito y del reconocimiento por parte del mercado.

¿Cuál es su mayor fortaleza como compañía?

La especialización en producto y el conocimiento de las mejoras en los procesos de negocio involucrados. Adicionalmente, nuestra internacionalización es una garantía para nuestros clientes de encontrar un servicio especializado a nivel global.

¿Cuál es el principal valor añadido que aporta TECHEDGE a sus clientes?

La especialización en las nuevas tecnologías, donde cada vez más los proyectos son cortos con un retorno rápido de la inversión. Ya hay pocos proyectos de años de trabajo, el mercado requiere ciclos más cortos y para ello es necesario contar con compañías especializadas y no generalistas.

¿Cómo describiría el entorno de trabajo en TECHEDGE? ¿Apuestan por la conciliación, programas de incentivos, salario emocional, etc.?

Apostamos mucho por la formación y por la innovación. En formación tenemos nuestra propia universidad interna, el Techedge Institute of Knowlegde, y tenemos más certificaciones oficiales en producto que personas. En cuanto a la innovación, intentamos fomentarla de diversas formas, pero una de ellas es pocas reglas y crear una organización que permite a cada nivel tomar decisiones en su unidad de negocio que impulsan la innovación. Recientemente, nos hemos clasificado en Great Places to Work, lo que es inusual en el sector de la consultoría, porque no somos una consultora al uso sino una empresa de innovación tecnológica.

Qué retos va a afrontar TECHEDGE en los próximos dos años?

Tenemos unos años por delante muy interesantes desde el punto de vista tecnológico. La combinación de varias tecnologías, como Cloud, bases de datos en memoria, movilidad, deep learning, IoT, etc. va a permitir cambios revolucionarios en los procesos de negocio de las compañías. En este modelo creemos en la especialización y en la internacionalización como nuestro reto a continuar en los próximos años.

Del 1 al 10 ¿Qué nota pondría a su Compañía en materia de digitalización o transformación digital? ¿Por qué?

Seguramente, un 9. Creemos tener los mejores especialistas en la empresa digital, con una visión especializada de las tecnologías, pero a la vez, con una visión del ciclo de negocio digital completo en una compañía, contando ya con numerosos casos de éxito en clientes.

¿Realiza TECHEDGE algún tipo de control y homologación de proveedores?

En la subcontratación de servicios, pasan por controles de calidad de nuestros managers de consultoría y en la ejecución, con la supervisión de nuestros jefes de proyecto. En el resto aplicamos normas estándar de compras basadas en nuestro ERP de SAP.

¿En qué países opera TECHEDGE? ¿Cuáles han sido las claves de su internacionalización?

En Europa, en Alemania, España, Italia y UK; en Estados Unidos; en Latinoamérica, en México, Colombia, Perú, Brasil y Chile; y una delegación en Emiratos Árabes. Nos hemos apoyado en nuestros clientes y partners para realizarla.

¿Apuesta TECHEDGE por la innovación? ¿Cómo?

Tenemos un CTO que coordina nuestras actividades de innovación, desarrollamos nuestros propios productos B+ que complementan los software estándar que implementamos (por ejemplo B+ SII, que ayuda al suministro inmediato de información del IVA, ha sido un éxito en España), pero sobre todo, como he comentado ya, la cultura de empresa está impregnada de herramientas que facilitan e impulsan la innovación.

Nº EMPLEADOS 2015	250
EBITDA 2015	4.172.568 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,65 %
VENTAS 2015	31.056.036 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,86%



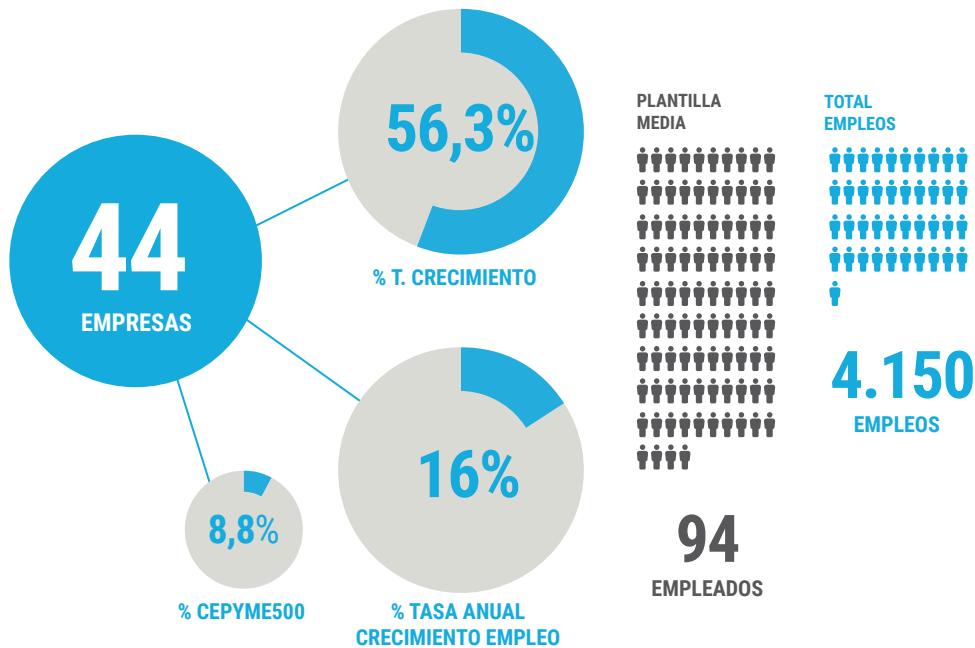
J. PABLO DE PEDRO
Managing Partner Spain & Latam

REPARTO CCAVA

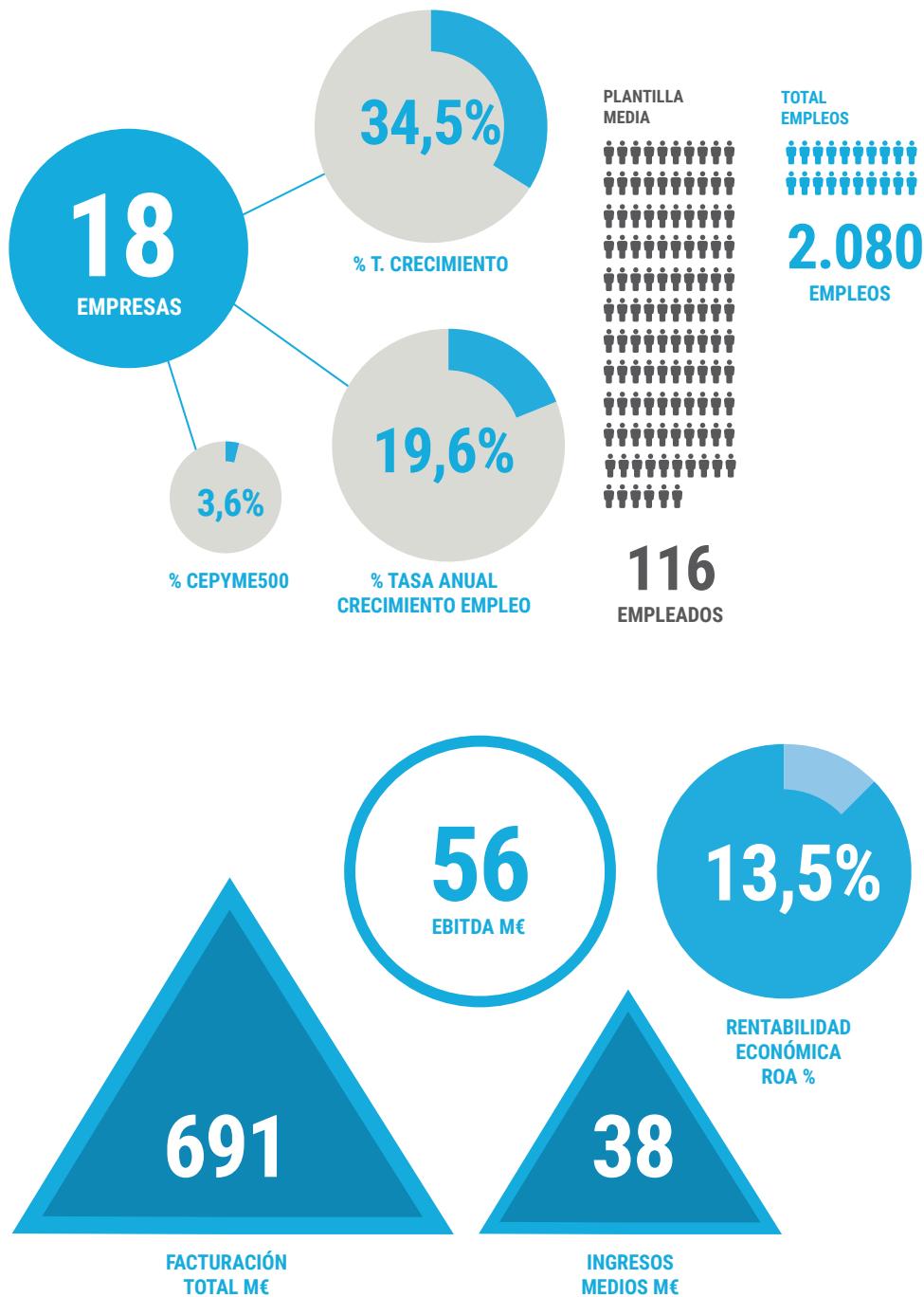




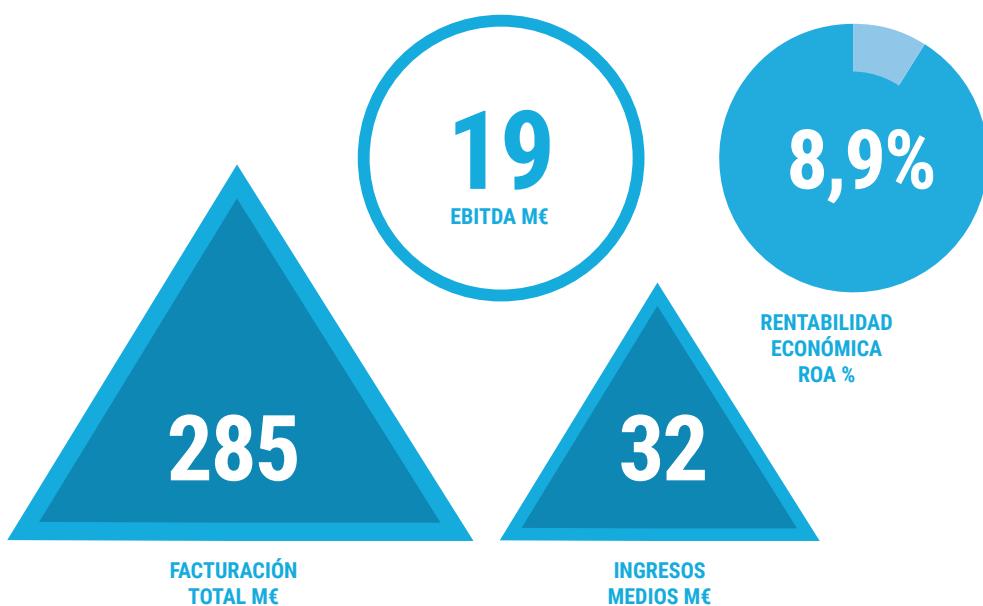
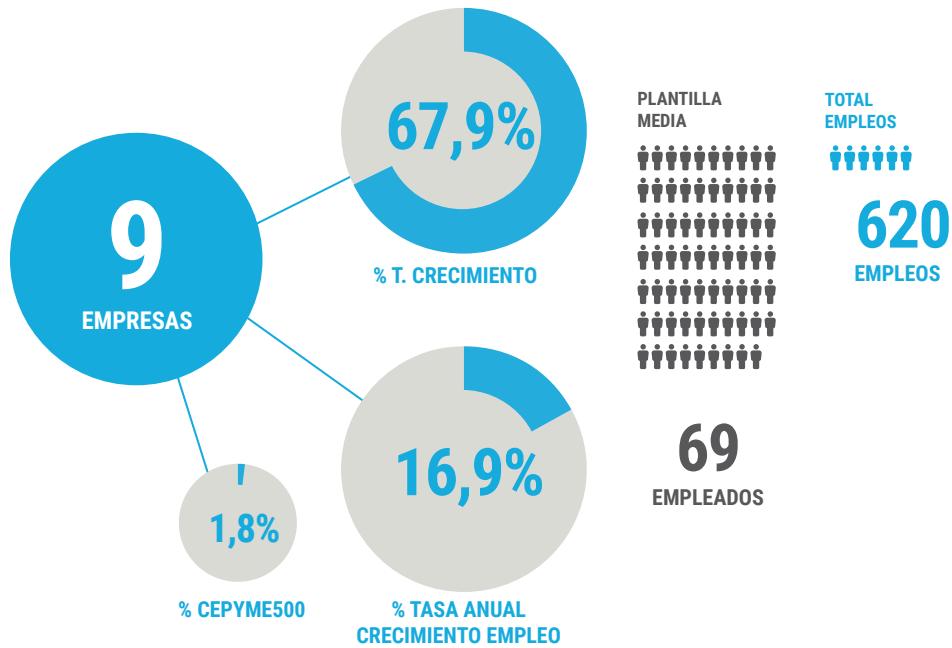
CEPYME500 ANDALUCÍA



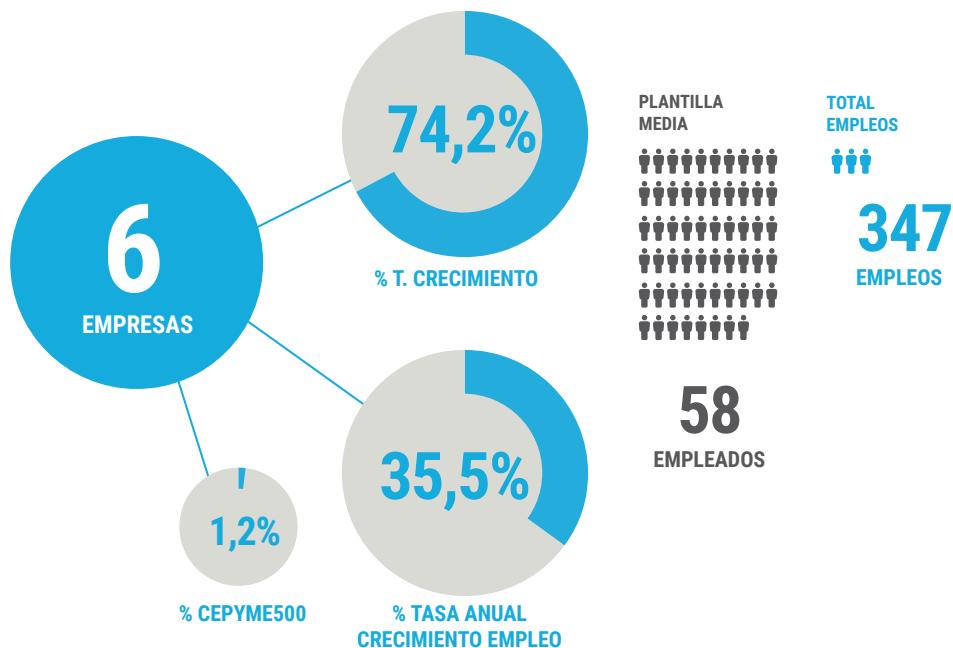
CEPYME500 ARAGÓN



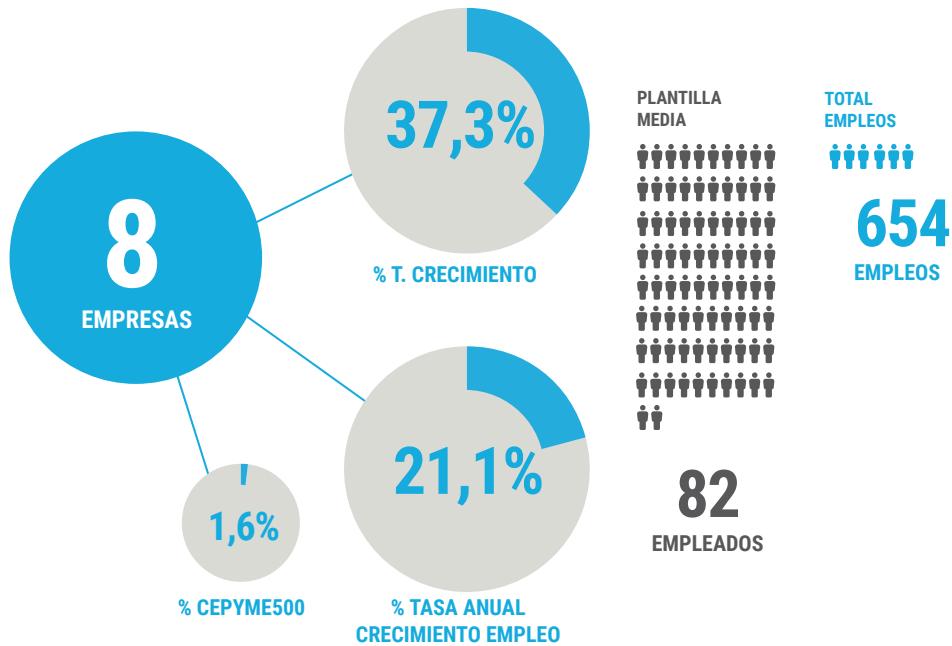
CEPYME500 ASTURIAS



CEPYME500 BALEARES

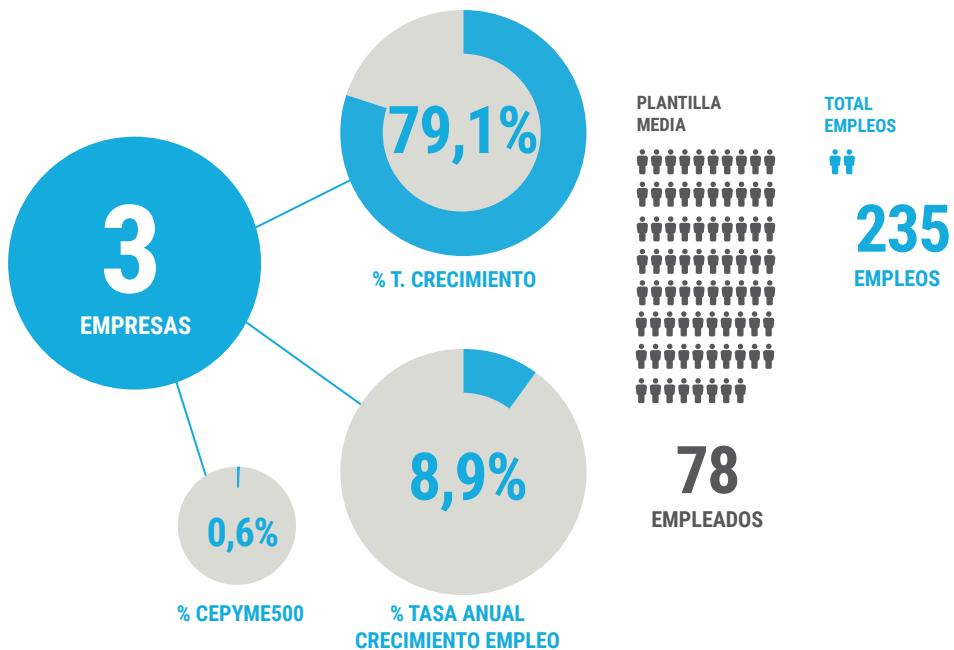


CEPYME500 CANARIAS

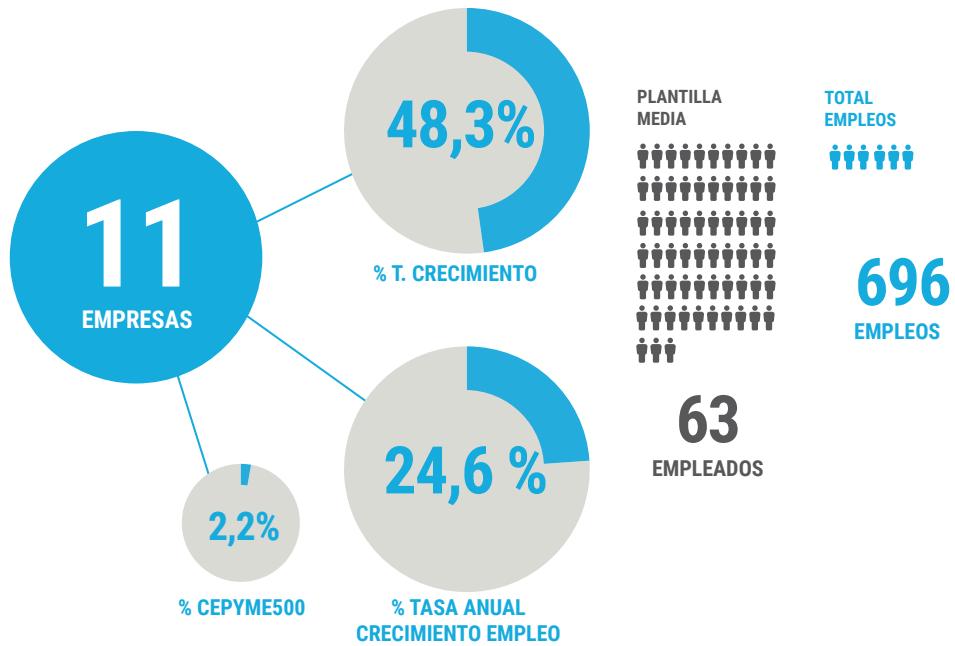


CEPYME500

CANTABRIA

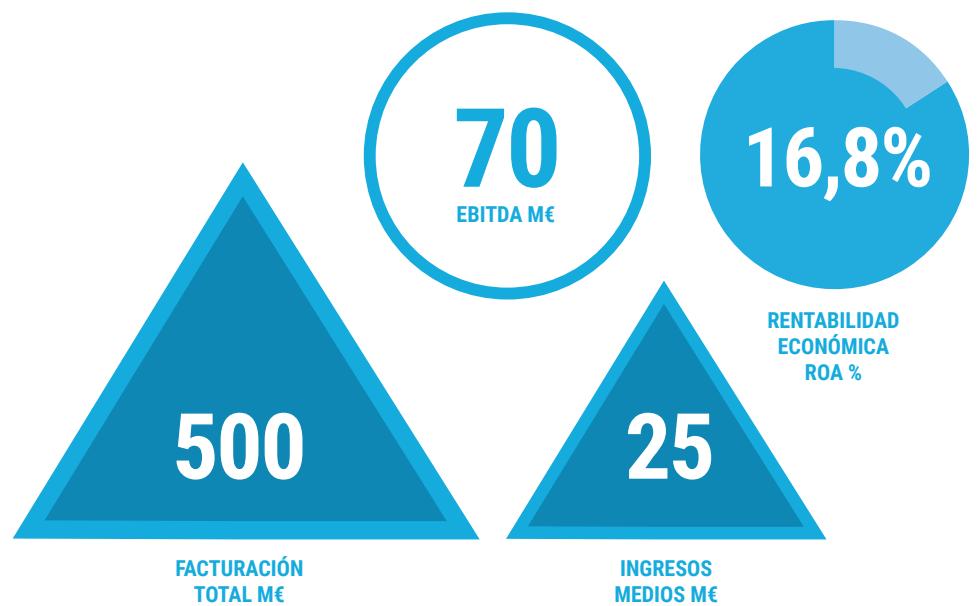
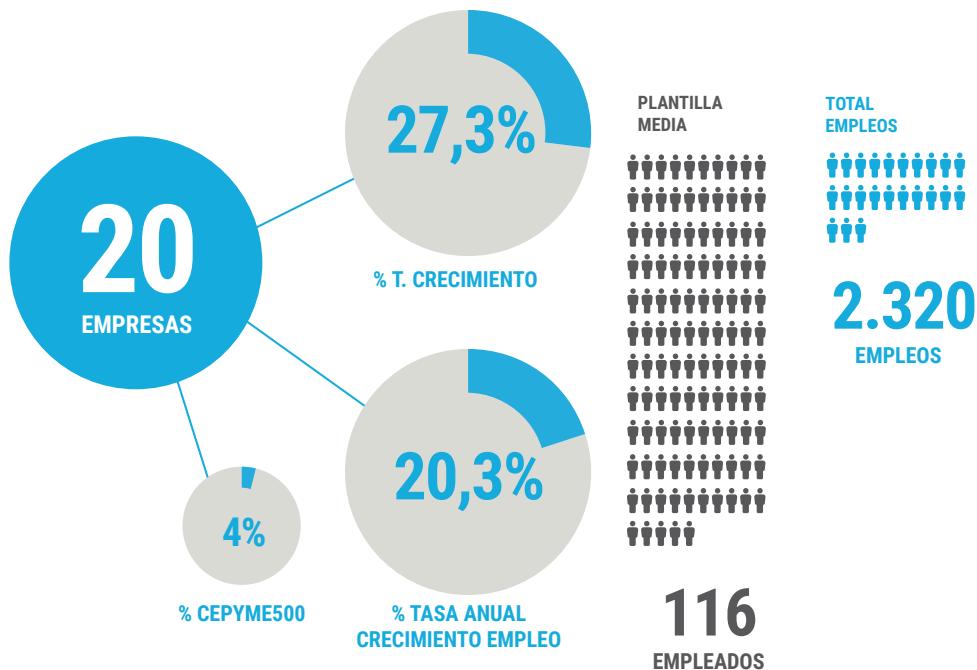


CEPYME500 CASTILLA Y LEÓN

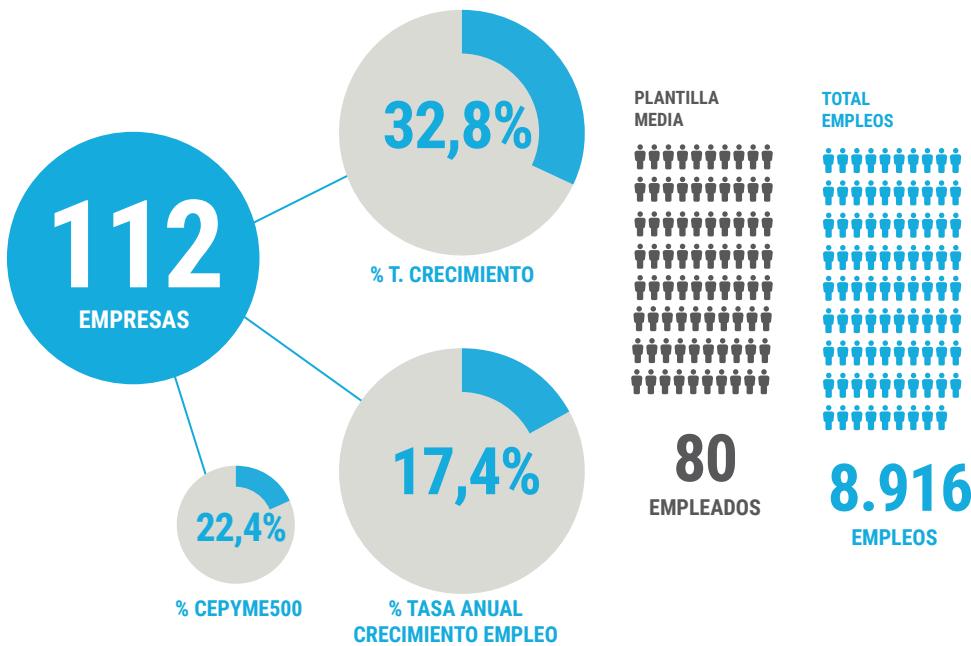


CEPYME500

CASTILLA LA MANCHA

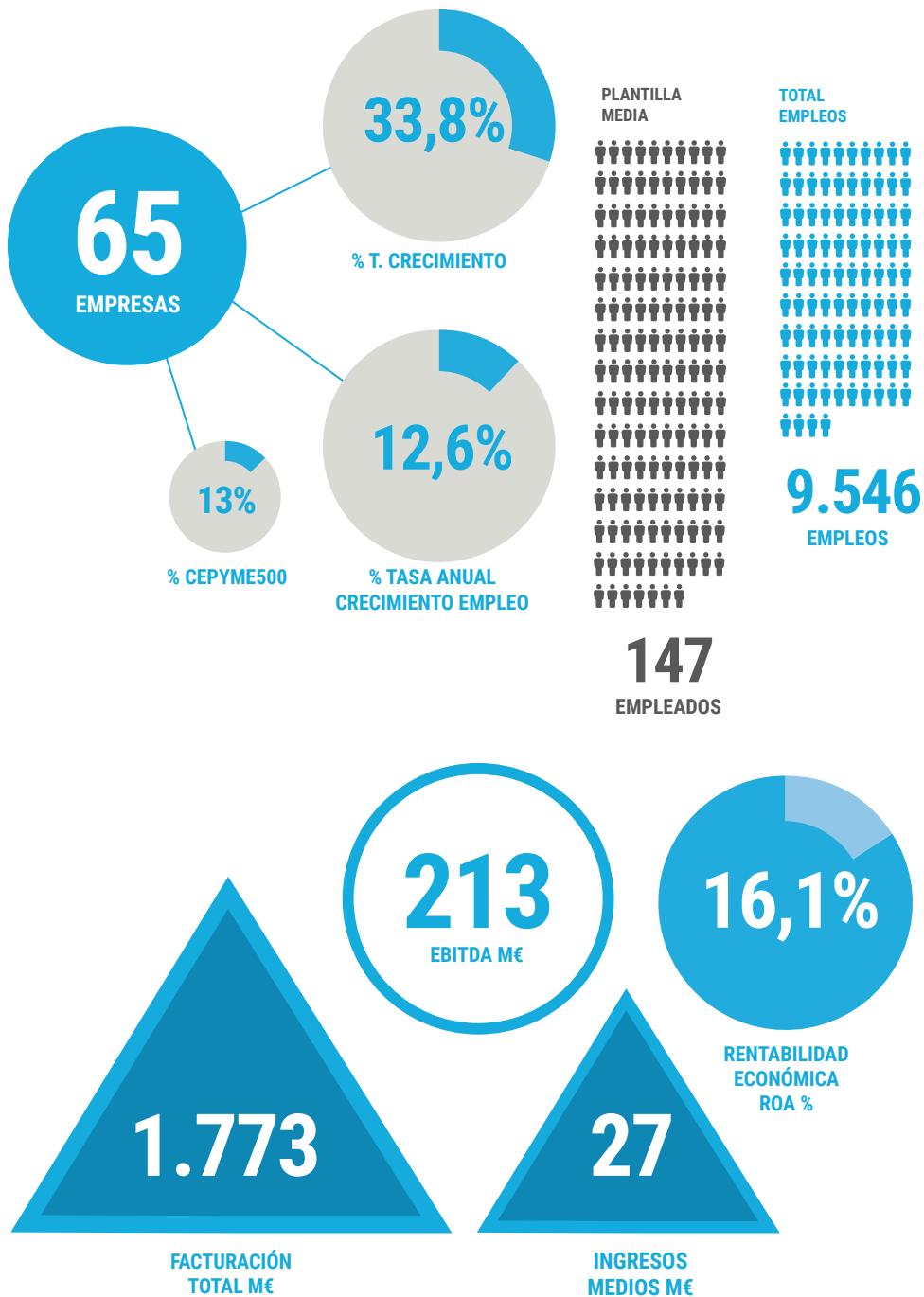


CEPYME500 CATALUÑA

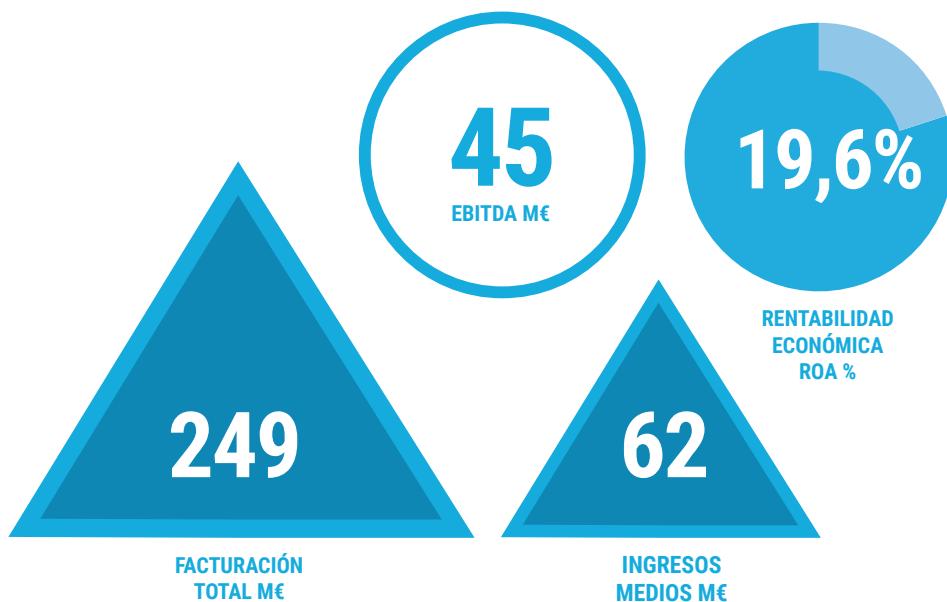
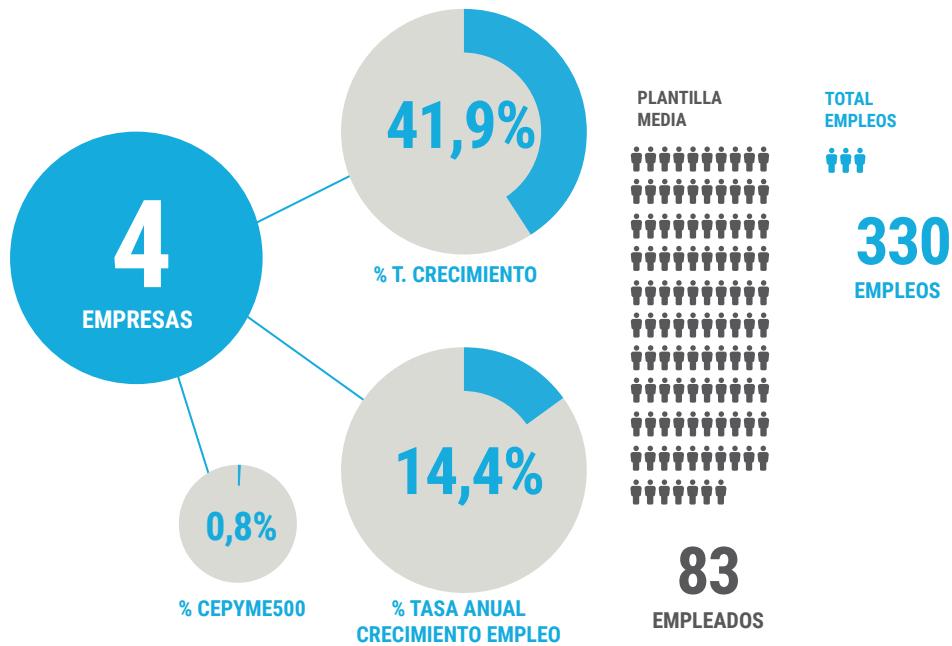


CEPYME500

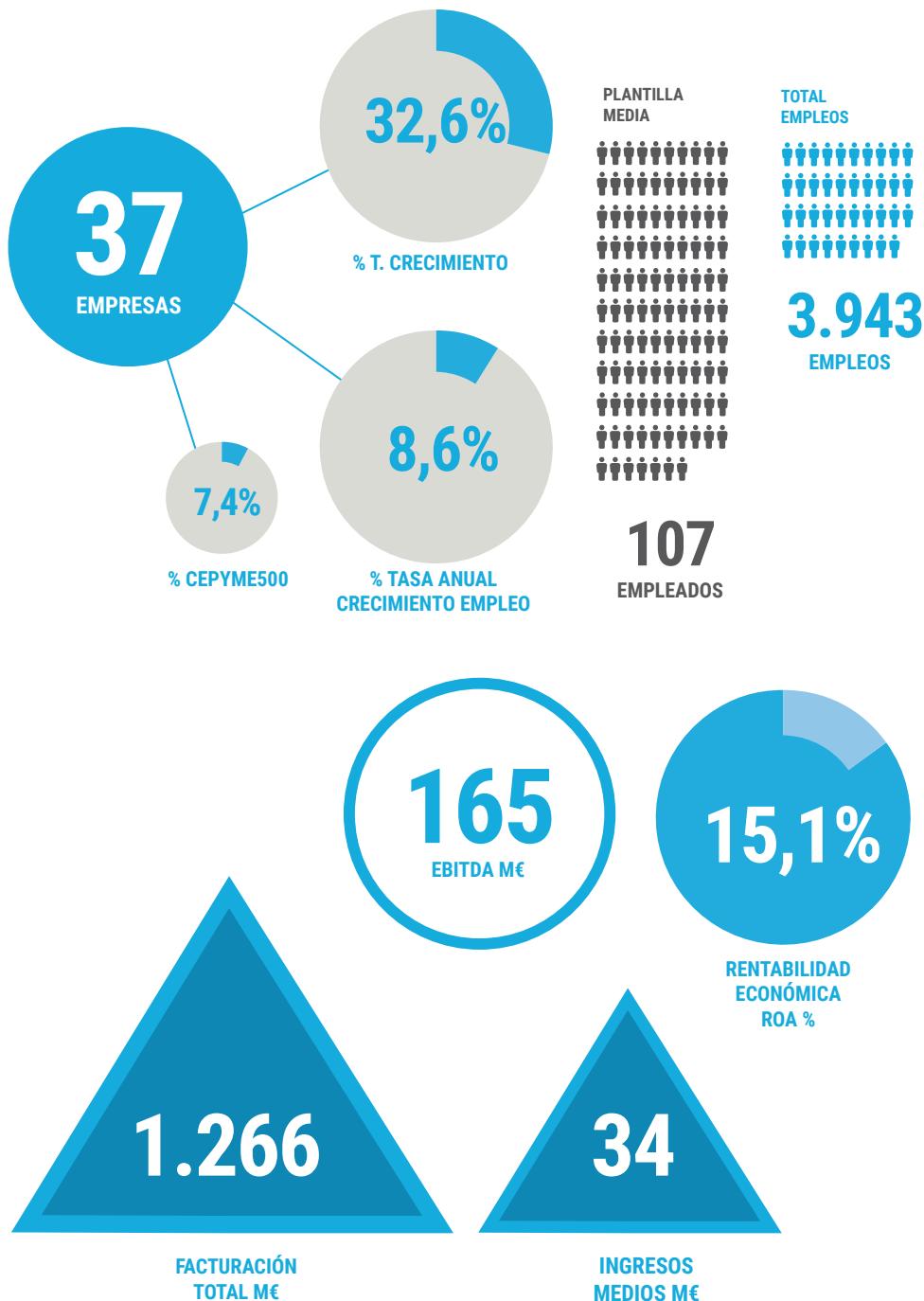
COMUNIDAD VALENCIANA



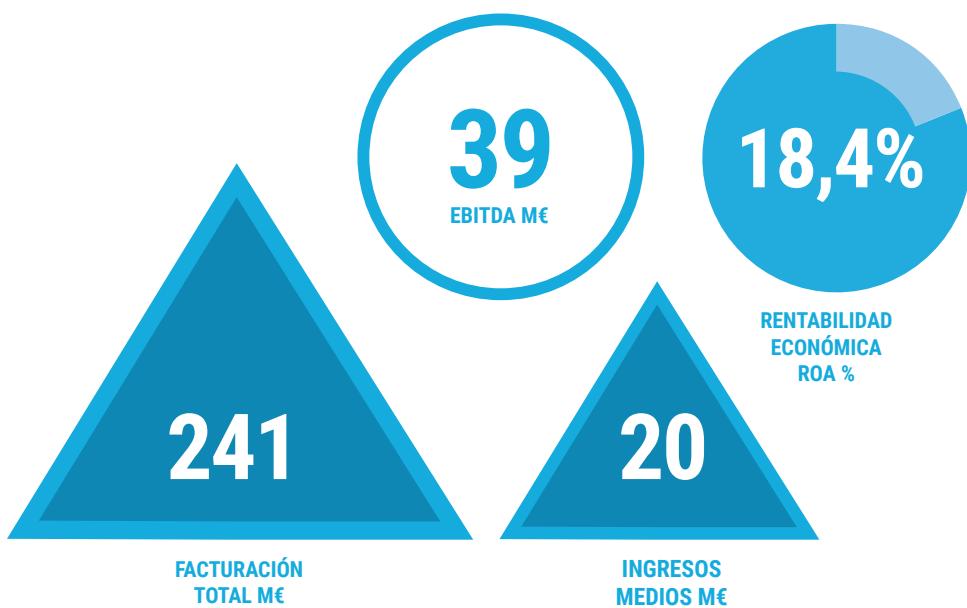
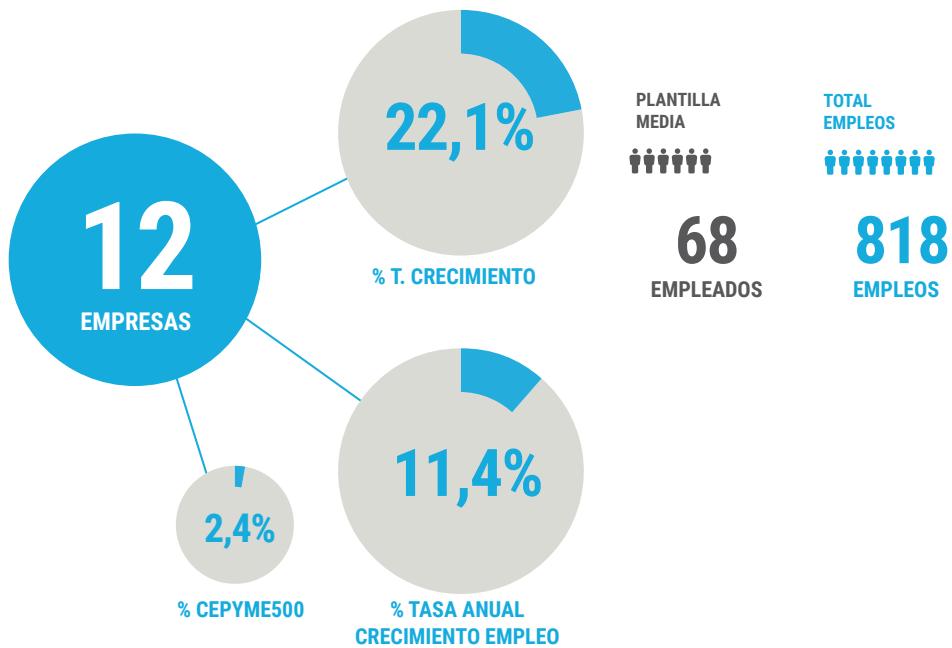
CEPYME500 EXTREMADURA



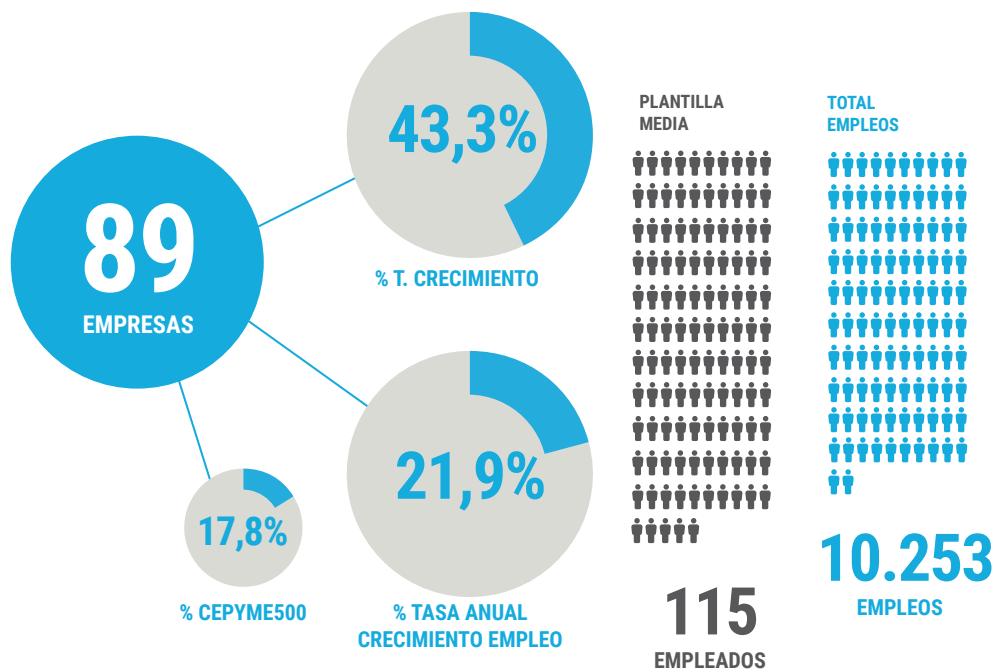
CEPYME500 GALICIA



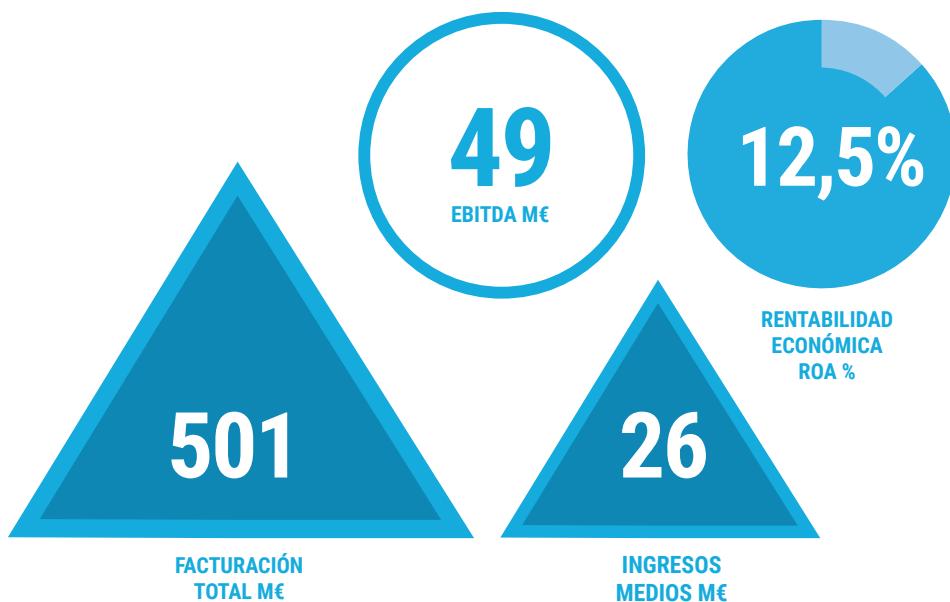
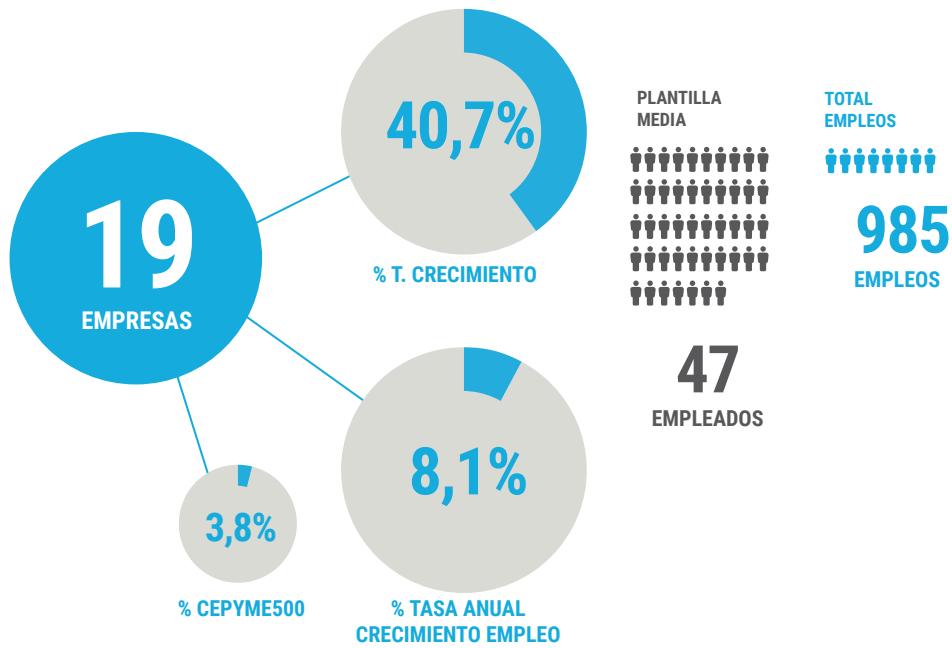
CEPYME500 LA RIOJA



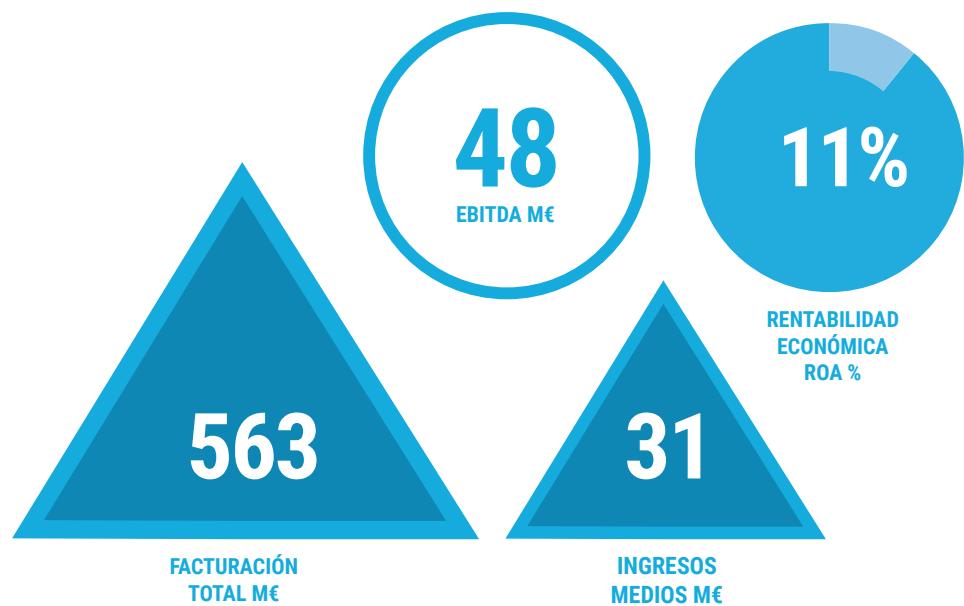
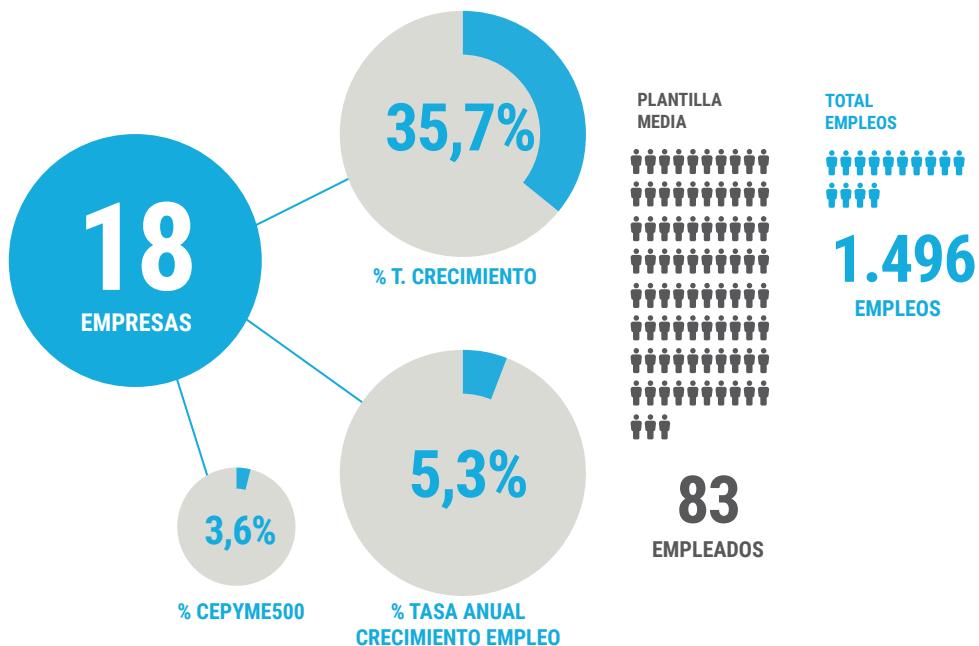
CEPYME500 MADRID



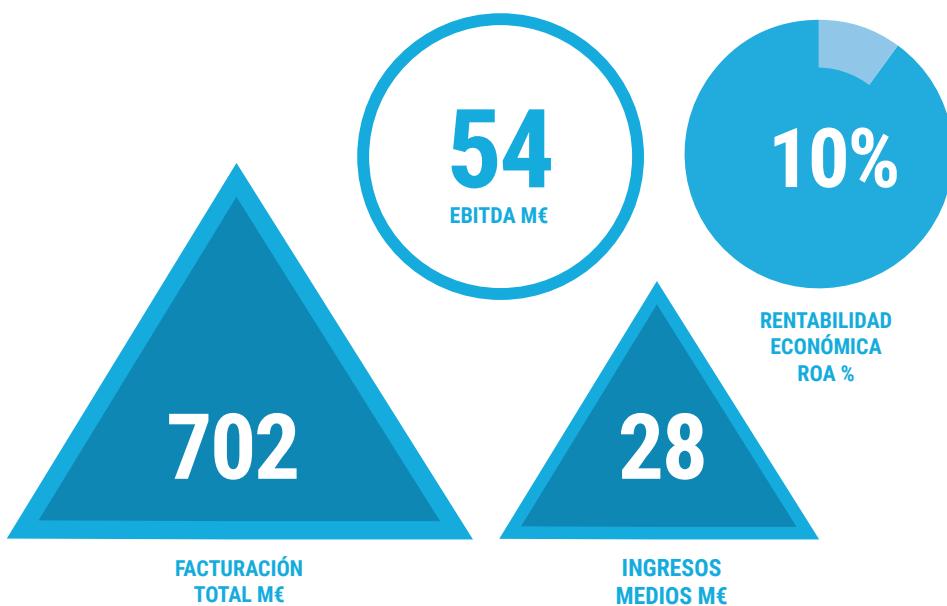
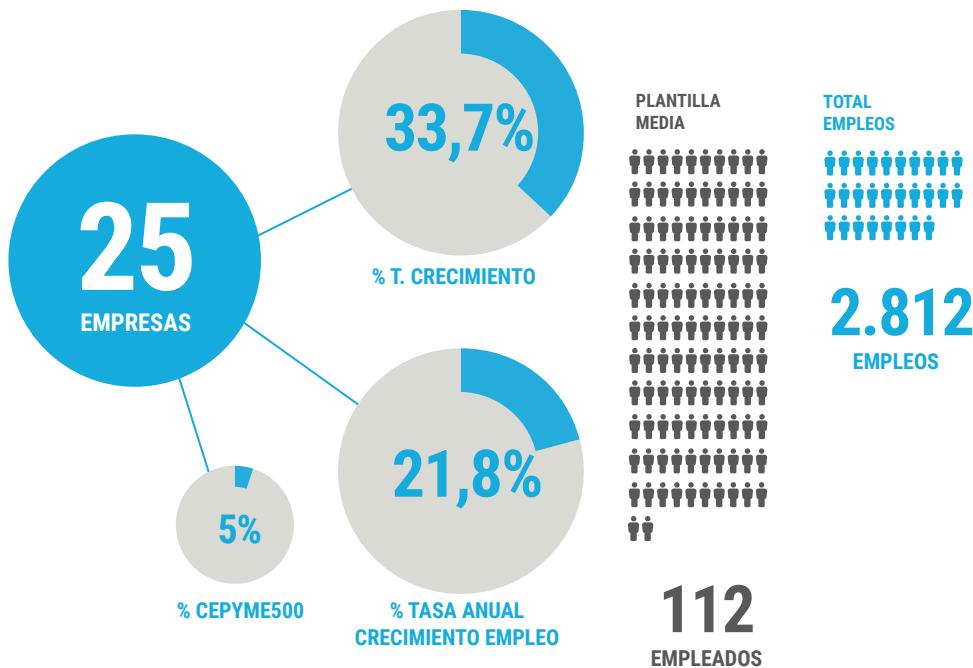
CEPYME500 MURCIA



CEPYME500 NAVARRA



CEPYME500 PAÍS VASCO



La confianza te hace imparable

Los **certificados AENOR**
son el aliado de miles de **pymes**
que trabajan para ser **competitivas**.
Su eficaz pasaporte para abrir
nuevos mercados.

Conozca cómo
contactándonos en:

 914 326 097
 info@aenor.com

AENOR

CALIDAD · MEDIO AMBIENTE · INNOVACIÓN · RIESGOS Y SEGURIDAD · RESPONSABILIDAD SOCIAL

Brasil · Chile · Ecuador · El Salvador · España · Italia · Marruecos
México · Perú · Polonia · Portugal · República Dominicana

www.aenor.com   

DIRECTORIO EMPRESAS CEPYME500





3F FEED&FOOD

3ftec.com

Fundada en 2003, 3F Feed&Food es una compañía especializada en el desarrollo técnico y comercial de aditivos para alimentación animal. El objetivo es ofrecer a los clientes productos de alta calidad contrastada, todos ellos orientados a las nuevas exigencias de la Unión Europea referentes a la seguridad alimentaria, y ayudando así a la fabricación de piensos más seguros y eficientes.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	5
EBITDA 2015	2.317.424 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,24 %
VENTAS 2015	14.028.996 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	60,54%

AM CARGO LOGISTIC SL

amcargo.es

AM Cargo es una empresa transitaria de capital 100% español. Sus actividades se centran en coordinar y optimizar las operaciones de transporte en las importaciones y exportaciones de mercancías. AM Cargo ha desarrollado una sólida estructura nacional, con oficinas en Valencia, Castellón, Zaragoza, Bilbao y Barcelona, e internacional, con una amplia red de corresponsales extendida por todo el mundo.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	23
EBITDA 2015	2.040.538 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,96 %
VENTAS 2015	38.781.134 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	63,98%

ABELAN SAN ANDRES SL

abelan.com

Fundada en 1911 como negocio familiar, Abelan San Andrés se ha ido desarrollando y expandiendo a través de actividades relacionadas con la fabricación, tratamiento y manipulación de papel y cartón, hasta convertirse en la actualidad en un grupo europeo que posee siete plantas en cuatro países y cuenta con la experiencia, la profesionalidad y el saber hacer de más de 500 profesionales.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	147
EBITDA 2015	5.620.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,86 %
VENTAS 2015	46.271.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,88%

ABEZETA SA

abezeta.es

Abezeta SA se ha convertido, tras más de 40 años de actividad en el mercado internacional, en un referente mundial en la fabricación, suministro y comercialización de productos dirigidos al sector de las artes gráficas.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	15.476.474 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,33 %
VENTAS 2015	29.693.550 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	39,45%

AC MARCA BRANDS SL

grupoacmarca.com

Fundada en 1922, Ac Marca Brands inicia su actividad con la fabricación de tintes de uso doméstico bajo la marca Iberia y, a lo largo de los años, va diversificando sus áreas de negocio, abarcando hoy áreas del cuidado del hogar, cuidado personal, adhesivos, bricolaje y dermocosmética de farmacia. El grupo tiene cuatro centros productivos en España y otros tres en Francia, México y República Checa.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	3.062.769 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,13 %
VENTAS 2015	47.141.956 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,53%

ACEITERA PENINSULAR ESPAÑOLA SL

CÓRDOBA 

Aceitera Peninsular Española S.L (APE), es una empresa con una tradición de cinco generaciones en el mundo del aceite de oliva. Situados en Priego de Córdoba, su experiencia y el contacto con los mayores operadores internacionales, les permiten un conocimiento real y tangible del mercado del aceite de oliva y un servicio basado en la calidad, agilidad y producto a medida. Con más de 14 almazaras, abarca, por cercanía, las zonas productoras de Granada y Jaén.

Nº EMPLEADOS 2015	8
EBITDA 2015	2.199.811 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,20 %
VENTAS 2015	28.934.179 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	37,55%

ACEITES CANOLIVA SL

canoliva.com

Aceites Canoliva es el mayor productor y comercializador de aceite ecológico de todo el mercado nacional e internacional. Aceites Canoliva garantiza a sus clientes la trazabilidad integrada de todo el proceso productivo, desde la recogida de la aceituna, pasando por toda la cadena de producción hasta llegar al envasado y posterior comercialización. Cuenta con la primera finca ecológica de olivar inscrita en Agricultura Ecológica en España.

CÓRDOBA 

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	2.034.843 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,85 %
VENTAS 2015	51.254.703 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	420,11%

ACEITES DE LAS HERAS SA

aceitesdelasheritas.com

creada en 1885, es una empresa familiar, que hoy en día se encuentra en su cuarta generación. La búsqueda de la excelencia ha sido y es la guía en toda su trayectoria, buscando la calidad de la materia prima, las mejores condiciones organolépticas, la renovación de sus instalaciones y la satisfacción del cliente. Desde sus inicios, Aceites de las Heras se ha caracterizado por la continua innovación, lo que ha permitido fortalecer la posición competitiva de la empresa en el mercado.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	21
EBITDA 2015	300.031 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,94 %
VENTAS 2015	12.974.163 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,08%

ACEITES LUBRICANTES SASH SL

lubricantes-sash.com

Aceites lubricantes Sash, S.L., nace el 9 de marzo de 1990 (en Puzol, Valencia) gracias a la experiencia de sus fundadores, más de 30 años de conocimientos en el sector, que han hecho posible la especialización en la elaboración de lubricantes de alta calidad, estando presente en prácticamente todos los sectores de automoción e industria.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	1.126.578 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,14 %
VENTAS 2015	13.965.674 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,59%

ACEITES ROSAN SL

aceitesrosan.es

Empresa familiar ubicada al pie del Parque Natural de Cardeña, Montoro, dedicada a la elaboración de aceite de oliva virgen extra, Aceites Rosán comienza su actividad en el año 1994, aprovechando la experiencia de más de 40 años en la fabricación de maquinaria oleícola de sus dueños. Su objetivo es obtener un aceite de excelente calidad conjugando los equipos de extracción del aceite de oliva virgen tecnológicamente más punteros con los conocimientos tradicionales de la tierra.

CÓRDOBA 

Nº EMPLEADOS 2015	8
EBITDA 2015	373.778 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,49 %
VENTAS 2015	10.181.670 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,47%

ACINESGON SL

acinesgon.com

Acinesgon S.A. empresa dedicada al acero inoxidable, con más de 25 años de experiencia, cuyos productos se dirigen a las industrias química, petroquímica, farmaceúticas, alimentaria, papelería y azucarera.

BURGOS 

Nº EMPLEADOS 2015	10
EBITDA 2015	513.224 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,38 %
VENTAS 2015	18.543.996 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	79,06%

ACTURUS CAPITAL SL

elganso.com

Acturus Capital, empresa madrileña fundada en 2004, desarrolla su actividad en el sector del comercio de complementos y productos textiles. Su marca puntera, El Ganso, está presente actualmente en diez mercados: además de España, Francia, Reino Unido, Alemania, Portugal, Holanda, Bélgica, Italia, México y Chile.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	387
EBITDA 2015	3.340.387 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,16 %
VENTAS 2015	62.542.857 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	42,84%

AD GRUPO REGUEIRA SA

adgruporegueira.es

Empresa de distribución de recambio, equipamiento del taller y servicios para talleres nacida en el año 1965, con el nombre de Recambios Regueira, en la ciudad de A Coruña. Cuentan actualmente con 44 centros repartidos por la Comunidad Autónoma de Galicia, el Principado de Asturias y la provincia de León y un equipo profesional altamente cualificado de más de 400 personas.

A CORUÑA



Nº EMPLEADOS 2015	193
EBITDA 2015	4.674.198 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,38 %
VENTAS 2015	53.896.964 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,88%

ADELTE AIRPORT TECHNOLOGIES SL

adelte.com

Adelte Group, cuyo origen se remonta a 1963, desarrolla su actividad en los sectores de ingeniería e I+D. Diseña, fabrica, instala y mantiene soluciones innovadoras para las industrias del transporte y del viaje en todo el mundo.

BARCELONA



Nº EMPLEADOS 2015	41
EBITDA 2015	852.640 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,49 %
VENTAS 2015	19.372.464 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	79,34%

AEE POWER EPC SA

aepower.com

AEE Power, empresa que desarrolla su actividad en el sector eléctrico, genera soluciones técnicas y financieras y desarrolla proyectos, incluso en condiciones locales adversas, gracias a la alta preparación y dinamismo de su personal técnico, el conocimiento específico e integración con el entorno local, su cultura enfocada a la satisfacción de las necesidades del cliente y su potente capacidad de financiación. En su filosofía prevalecen como valores fundamentales la calidad, la seguridad y el respeto al medio ambiente.

MADRID



Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	4.312.523 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,78 %
VENTAS 2015	38.841.365 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	31,52%

AGRO 21 SL

agro21.es

Empresa dedicada al mundo de la agricultura, Agro 21 SL, ubicada en La Almunia de Doña Godina (Zaragoza), ofrece sus servicios desde hace más de treinta años. La empresa abarca desde tratamientos fitosanitarios, fertilizantes y planes de abonado, pasando por los suministros agrícolas y herramientas, suministros para centrales hortofrutícolas, plantas de vivero, postes y espalderas, hasta servicio de análisis, dirección de fincas y asesoría en GIP.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	256.983 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,50 %
VENTAS 2015	11.010.152 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,09%

AGROMILLORA IBERIA SL

agrosana.es

Agromillora nace en 1986 en Subirats (Barcelona), con el objetivo de suministrar al sector agrícola materiales vegetales de la máxima calidad genética y sanitaria. Desde entonces, permanecen fieles a los valores de calidad, mejora continua e innovación, que les han posicionado como líder mundial en los sectores de árboles frutales y plantas de olivo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	325
EBITDA 2015	6.854.425 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	22,58 %
VENTAS 2015	31.759.873 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	26,84%

AGROSANA SERVICIOS AGRICOLAS SL

agrosana.es

Agrosana es una empresa de almacenes de suministros agrícolas, que ofrece a los agricultores un servicio integral y de alto valor añadido para una agricultura más competitiva y sostenible. El grupo está presente en la Región de Murcia y la zona noreste de Almería, con una red de seis almacenes situados estratégicamente en las principales zonas productoras de frutas y hortalizas. Cuentan con un amplio equipo de trabajadores cualificados y con experiencia para cubrir las necesidades de sus clientes

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	20
EBITDA 2015	1.104.935 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,65 %
VENTAS 2015	19.940.535 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,72%

AGROURBANA CARTHAGO SL

MURCIA 

Empresa ubicada en Cartagena (Murcia). Creada en 1994 se dedica a la explotación ganadera. Su objeto social es la parcelación y urbanización de terrenos, promociones y construcciones de todo tipo de obras.

Nº EMPLEADOS 2015	42
EBITDA 2015	2.048.636 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,82 %
VENTAS 2015	115.607.072 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	31,82%

AIR RAIL SL

air-rail.org

Air Rail es una empresa especializada en la importación de maquinaria aeroportuaria, ferroviaria, portuaria e industrial. Representan a los mejores fabricantes en cada sector, y cuentan con más de 1.700 máquinas trabajando con más de 200 clientes en 7 países. Air Rail se ha convertido en un referente en el sector y en el mejor proveedor de una importante cartera de clientes nacional e internacional.

Nº EMPLEADOS 2015	33
EBITDA 2015	1.828.448 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,82 %
VENTAS 2015	24.603.762 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	53,45%

AIR VAL INTERNATIONAL SA

air-val.com

Air Val International crea, fabrica y distribuye productos de perfumería bajo licencia de marcas internacionales, también trabaja con "proyectos a medida" con marcas propias de distribución, tanto para el segmento infantil, como para el adulto. Con un catálogo de más de 300 productos de cuidado personal para niños, adolescentes y adultos, vende en más de 80 países de los cinco continentes.

Nº EMPLEADOS 2015	126
EBITDA 2015	2.695.142 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,80 %
VENTAS 2015	37.328.336 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,48%

AISCAN SL

aiscan.com

Aiscan es una empresa fabricante líder de sistemas de conducción y canalización de cables eléctricos: tubos y bandejas portacables. Ubicada en Biar (Alicante), todos los productos que suministran son de fabricación propia, lo que les permite un control absoluto de los procesos de producción y logísticos.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	66
EBITDA 2015	1.542.121 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,80 %
VENTAS 2015	16.173.624 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,17%

ALFICO SA

alfico.com

Alfico es una empresa con tradición en el mercado de distribución de material deportivo español. Fundado en 1975, actualmente distribuye en exclusiva para toda España, Portugal y Andorra las marcas New Balance y Sof Sole, marcas de prestigio internacional y muy técnicas en los mercados de referencia: atletismo, running o fútbol en el caso de New Balance y accesorios como plantillas anatómicas o productos de limpieza para el calzado, en el caso de Sof Sole.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	45
EBITDA 2015	9.170.617 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	32,21 %
VENTAS 2015	67.551.064 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	87,33%

ALMENDRAS FRANCISCO MORALES SA

almendrasfmorales.com

Almendras Francisco Morales SA se dedica a la producción y comercialización de almendra nacional y de almendra de California, tanto convencional como ecológica, distribuyendo sus productos tanto en el mercado nacional como en el internacional. Ser una empresa productora, transformadora y comercializadora de todo tipo de almendra, le permite realizar un seguimiento y control de calidad del producto.

CÓRDOBA 

Nº EMPLEADOS 2015	16
EBITDA 2015	2.593.895 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,63 %
VENTAS 2015	54.142.785 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,35%

ALMENDRAS LLOPIS SA

llopis.es

La familia Llopis, ahora en la cuarta generación, lleva trabajando en el negocio de la almendra manteniéndose fieles a sus orígenes. Almendras Llopis, como se la conoce en la actualidad, fue constituida en 1974. En los años 80 la estrategia de la empresa cambia y se centra en la exportación de sus productos hacia un entorno mundial, que actualmente mantiene. En la actualidad, el desafío más importante que ha emprendido Almendras Llopis es el de su división agrícola.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	83
EBITDA 2015	9.830.411 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,80 %
VENTAS 2015	193.248.907 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,64 %

ALTIA CONSULTORES SA

altia.es

Altia es una de las primeras compañías independientes de consultoría y prestación de servicios TIC en España. Desde 1994 desarrolla proyectos para Administraciones Públicas, industria y servicios, telecomunicaciones y servicios financieros. En estos momentos tienen oficinas en A Coruña, Vigo, Vitoria, Santiago, Madrid, Valladolid, Alicante, Toledo.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	400
EBITDA 2015	9.875.598 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,39 %
VENTAS 2015	56.974.814 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,84 %

ALUCOAT CONVERSION SA

alucoat-conversion.com

Alucoat Conversion está especializada en la impresión y lacado de bobinas de aluminio de entre 20 y 500 micras de espesor, para sectores como alimentación, productos farmacéuticos, aire acondicionado y construcción. Ubicada en Linares (Jaén), Alucoat Conversión ofrece recubrimiento de bobina con alta tecnología y la máxima calidad garantizada por las certificaciones más exigentes en todo el mundo.

JAÉN 

Nº EMPLEADOS 2015	57
EBITDA 2015	2.629.375 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,10 %
VENTAS 2015	25.802.510 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,34 %

ALUDEC SA

aludec.com

Aludec es un proveedor internacional para la industria de automoción. Durante las últimas tres décadas Aludec ha evolucionado desde una pequeña empresa auxiliar de serigrafía fundada en 1984, hasta el proveedor internacional que es hoy.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	16.204.183 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	29,82 %
VENTAS 2015	75.369.984 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,34%

ALUMINIO CANDIDO SA

alucansa.com

Alucansa produce y distribuye perfiles de aluminio y accesorios para que instaladores profesionales fabriquen las ventanas, puertas y resto de cerramientos en las edificaciones. Cuentan con las mayores prensas de extrusión de aluminio de Canarias.

TENERIFE 

Nº EMPLEADOS 2015	91
EBITDA 2015	1.260.557 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,23 %
VENTAS 2015	11.379.215 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,92%

ALUMINIOS DEL MAESTRE SA

alumasa.com

Alumasa es una empresa familiar española dedicada al lacado de bobinas de aluminio en continuo. Tiene más de 35 años de experiencia en el sector del aluminio. Su política de constante expansión, el esfuerzo de su equipo, su compromiso con el medio ambiente y la mejora continua de sus procesos para ofrecer la mejor calidad y servicio, han llevado a Alumasa a lanzarse a la función de aluminio reciclado.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	4.248.206 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,38 %
VENTAS 2015	53.092.904 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	14,99%

ALUMINIOS PADRON SA

exlabesa.com

Exlabesa es un grupo de referencia en el mercado mundial de la extrusión de aluminio y PVC. Fundada en 1966, Exlabesa está hoy presente en 40 países de tres continentes, a los que sirve desde sus siete plantas de producción, ofreciendo la más amplia variedad de productos para la arquitectura y la industria.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	3.657.876 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,45 %
VENTAS 2015	38.753.774 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,06%

ANALIZA SOCIEDAD DE ANALISIS CLINICOS SL

analizalab.com

Analiza es una joven empresa constituida por expertos profesionales con una reconocida trayectoria nacional e internacional en el sector del laboratorio clínico. Desde su constitución en 2011, han invertido conocimientos y esfuerzo para formar un equipo sólido a cargo de uno de los grupos de laboratorios que, en los últimos años, ha experimentado mayor crecimiento en España. Analiza también tiene proyectos ambiciosos en distintos países.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	147
EBITDA 2015	2.344.441 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	36,29 %
VENTAS 2015	18.735.326 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,40%

APLICACIONES Y TRATAMIENTOS DE SISTEMAS SA

atsistemas.com

Empresa dedicada a la consultoría tecnológica, especializada en los sectores de banca, seguros, retail o telecomunicaciones, entre otros. Creada en 1994, desarrolla proyectos en países como Reino Unido, Alemania, Suecia, Portugal, Italia y Holanda.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	623
EBITDA 2015	617.850 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,31 %
VENTAS 2015	34.094.663 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,84%

ARAFARMA GROUP, SA

arafarma.com

Arafarma es una empresa especializada en ciencias de la salud que investiga, desarrolla, produce y comercializa sus productos farmacéuticos, sanitarios, cosméticos y dietéticos en un amplio espectro de áreas terapéuticas, entre las que destacan el área del dolor y especialmente el dolor osteoarticular, las áreas de ginecología, urología y dermatología y las de medicina general.

GUADALAJARA 

Nº EMPLEADOS 2015	47
EBITDA 2015	1.400.119 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,02 %
VENTAS 2015	19.718.847 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,20%

ARDENTIA MARINE SL

ardentiamarine.com

Fundada por un grupo de profesionales con amplia experiencia en el negocio de intervención submarina, Ardentia Marine se mantiene a la vanguardia en los campos de la ingeniería y la distribución de equipos de buceo profesional.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	21
EBITDA 2015	6.812.174 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	55,23 %
VENTAS 2015	10.157.828 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	116,28%

ARGANCE SL

cambrija.es

Con más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario, el objetivo de Grupo Cambrija es la construcción de viviendas de calidad, ofreciendo una atención personalizada.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	903.605 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,79 %
VENTAS 2015	10.052.251 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	401,94%

ARNEPLANT SL

arneplant.com

Arneplant es líder en la fabricación de espumas, planillas y tejidos técnicos 100% transpirables. Fundada en el año 1999, Arneplant tiene su sede en Arnedo (La Rioja) y cuenta con una plantilla de más de 80 profesionales, tres plantas de producción con un total de 8.000m² y un mercado que se extiende por más de 30 países.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	144
EBITDA 2015	3.299.969 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	26,04 %
VENTAS 2015	19.383.142 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,60%

ARRAY PLASTICS SL

arrayplastics.com

Array Plastics es una empresa dedicada a la fabricación de productos relacionados con la electrónica y el plástico. Su actividad se centra en la compra, transformación, manipulación, montaje, acabados y comercialización de plásticos y materiales complementarios, así como la importación y exportación.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	910.082 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,04 %
VENTAS 2015	13.239.105 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,55%

ARRIAGA ASOCIADOS SL

arriagaasociados.com

Empresa ubicada en Madrid, especializada en la prestación de servicios jurídicos y económicos a empresas y particulares.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	203
EBITDA 2015	1.555.405 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	23,79 %
VENTAS 2015	20.857.107 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	346,06%

ARROCERIAS ROVIRA BALLESTER SL

arrocierasrovira.com

VALENCIA 

Arrocerías Rovira Ballester cuenta con más de 50 años de experiencia, que han servido para especializarse en la elaboración de arroces de gran calidad. Actualmente, en Arrocerías Rovira Ballester disponen de 20.000 m² de instalaciones situadas al lado de la zona productora de arroz del Parque Natural de la Albufera de Valencia.

Nº EMPLEADOS 2015	11
EBITDA 2015	2.112.013 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,25 %
VENTAS 2015	20.710.090 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,28%

ARTEPREF SA

artepref.com

BURGOS 

Artepref es una empresa dedicada a la construcción mediante prefabricados de hormigón arquitectónico de alta calidad. Crean edificios prefabricados de hormigon, naves industriales prefabricadas de hormigon, naves ganaderas, naves agrícolas y edificios de oficinas. Destacan en la construcción de bodegas mediante prefabricados de hormigón.

Nº EMPLEADOS 2015	86
EBITDA 2015	663.389 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,98 %
VENTAS 2015	11.197.248 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,10%

ASFALTIA SL

ASFALTIA.COM

GUIPÚZCOA 

Asfaltia se convierte en 2013 en la sociedad del Grupo Campezo dedicada a la actividad del asfalto. Cuenta con plantas de producción de aglomerado asfáltico en caliente y frío en las provincias de Guipúzcoa, Vizcaya, Álava, Navarra y Burgos, que suministran sus productos a obras propias y a clientes y organismos públicos. También dispone de un amplio parque de maquinaria para acometer trabajos de pavimentación.

Nº EMPLEADOS 2015	53
EBITDA 2015	750.995 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,50 %
VENTAS 2015	15.922.076 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	355,03%

ASISTENCIA DENTAL EUROPEA SA

adegroup.eu

Fundada en 1988 y orientada a extender a toda la población los beneficios y recomendaciones de la salud bucodental, ADE proporciona a las entidades aseguradoras la gestión y prestación de servicios odontológicos personalizados. Actualmente, la empresa presta sus servicios en España, Portugal, Italia y Polonia.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	57
EBITDA 2015	5.284.426 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	59,39 %
VENTAS 2015	13.687.501 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,56%

ASTILLEROS DE SANTANDER SA

astander.es

Astander proporciona instalaciones de primera clase para cualquier tipo de reparaciones y conversiones de buques. Con más de 100 años de presencia en los mercados internacionales de construcción, conversión y reparación de buques, Astander figura entre las yardas principales en el mundo, especializado en conversiones y reparaciones de todo tipo de buques.

CANTABRIA 

Nº EMPLEADOS 2015	95
EBITDA 2015	4.278.522 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,61 %
VENTAS 2015	43.156.995 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	89,31%

ASTILLEROS ZAMAKONA-PASAIA SL

astilleroszamakona.com

Zamakona Yards es uno de los grupos más importante de reparación y construcción de buques de España. Con más de 40 años de experiencia en el sector, tanto en el mar Cantábrico como en las Islas Canarias.

GUIPÚZCOA 

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	1.798.020 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	0,36 %
VENTAS 2015	36.745.035 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	287,75%

AUTOS CABRERA MEDINA SL

cabreramedina.com

Cabrera Medina se ha convertido en todo un referente en el sector de alquiler de coches en Lanzarote y Canarias, obteniendo premios por parte del Gobierno de Canarias y otras instituciones que avalan la calidad y profesionalidad en sus servicios. Dispone de una extensa red de oficinas, situadas en los aeropuertos, puertos marítimos y en los principales núcleos turísticos de Lanzarote y Canarias. Destaca su flota de más de 10.000 vehículos de alquiler.

LAS PALMAS 

Nº EMPLEADOS 2015	108
EBITDA 2015	4.279.712 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,42 %
VENTAS 2015	11.555.751 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,10%

AUTOS J RIVADA R SL

autosrivada.com

Autos Rivada, empresa especializada en la compra-venta de vehículos, turismos e industriales, ofrece a través de su innovador sistema de gestión integral de vehículos la más completa y diversa gama de servicios.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	19
EBITDA 2015	377.058 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,35 %
VENTAS 2015	15.084.802 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	33,81%

ADAICO SL

adaico.com

Adaico se funda en 1966 con el objetivo de cubrir las necesidades del, entonces ascendente, mercado de la automoción. Sus productos, especialmente los relacionados con carrocerías de camión, presentan un gran potencial de venta en Europa, en donde, se fueron imponiendo las carrocerías de lonas laterales o curtainsides. Tienen presencia en Bélgica, Portugal y Alemania.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	1.609.216 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,07 %
VENTAS 2015	11.022.923 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	26,42%

AVANCE Y DESARROLLO DE OBRAS SL

aydo.es

Avance y Desarrollo de Obras inició su actividad en 2007 como un proyecto empresarial orientado a la ejecución de obra pública y privada como contratista principal. Es una empresa dedicada a la ingeniería civil, edificación, construcción y servicios. Realizan trabajos hidráulicos, construcción de carreteras, caminos, depósitos de agua y canales.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	554.141 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,73 %
VENTAS 2015	11.530.304
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	328,46%

AZUFRERA Y FERTILIZANTES PALLARES SA

afepasa-agro.es

Afepasa apuesta por el uso de productos para la protección de cultivos, que comercializa desde 1893, y que son la respuesta a las enfermedades o plagas y un medio natural para combatirlas.

TARRAGONA 

Nº EMPLEADOS 2015	31
EBITDA 2015	660.530 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,40 %
VENTAS 2015	10.797 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,00%

BADALONA PAC SL

badalonapac.com

Badalona Pac es una empresa líder en la fabricación de malla para árboles de Navidad, y de malla tejida para entutorado de flores y cultivo de hortalizas en vertical. Asimismo, es uno de los mayores fabricantes de malla tejida a nivel mundial y exporta alrededor del 70% de su producción a Europa, América y Asia. Uno de los retos de Badalona Pac es la investigación continua y la mejora en la maquinaria para la fabricación de las mallas.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	691.156 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,91 %
VENTAS 2015	11.219.566 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	71,82%

BAERCHI SA

baerchi.es

MADRID 

Desde 1972, en Baerchi están dedicados a la fabricación de calzado de caballero, priorizando sobre la calidad y el diseño del mismo, apostando por la comodidad y elegancia a partes iguales. Baerchi ha conseguido consolidarse en el mercado nacional y estar a la vanguardia del calzado de caballero.

Nº EMPLEADOS 2015	66
EBITDA 2015	818.742 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,70 %
VENTAS 2015	10.798.198 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,11%

BARAKA RENTA SL

grupobaraka.es

MADRID 

Baraka Renta, perteneciente al Grupo Baraka, enfoca su actividad principalmente en la compra del suelo y posterior desarrollo y ejecución de alquileres de distintas compañías, nacionales o internacionales, del sector alimenticio con implantación nacional.

Nº EMPLEADOS 2015	n.d.
EBITDA 2015	5.069.353 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,79 %
VENTAS 2015	18.868.073 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	120,14%

BASILIO RIVERA E HIJOS SA

aguadelrosal.es

TOLEDO 

Basilio Rivera e Hijos es una empresa especializada en el envasado de agua mineral natural. Enmarcada en el sector de la distribución, ofrece un servicio rápido, eficaz y de gran calidad. Cuenta con dos marcas diferenciadas, Agua del Rosal y Fuentevera.

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	1.904.139 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,17 %
VENTAS 2015	11.817.369 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,29%

BASOR ELECTRIC SA

basor.com

Con más de 30 años de experiencia en el sector de las instalaciones eléctricas industriales, Basor se ha convertido en líder en la fabricación de sistemas de conducción de cables para obras de ingeniería de cualquier magnitud. Comercializa sus productos por todo el mundo, más de veinte países reciben continuamente el material exportado distribuido desde los distintos centros logísticos de la compañía.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	3.057.123 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,81 %
VENTAS 2015	17.696.776 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,58%

BCN PEPTIDES SA

bcnpeptides.com

BCN Peptides es una empresa enfocada en la fabricación de péptidos bioactivos para aplicaciones farmacéuticas y veterinarias. Cuenta con un equipo de científicos que ayudan a proporcionar a los clientes una excelencia científica en términos de química de péptidos sintéticos y experiencia analítica.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	2.041.348 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,94 %
VENTAS 2015	13.616.528 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,41%

BETWEEN TECHNOLOGY SL

between.com

Consultora de empleo especializado en informática, telecomunicaciones, tecnologías e ingeniería. Between Technology es una consultora multinacional creada hace 20 años para ofrecer servicios integrales y soluciones tecnológicas a sus clientes. Su objetivo es liderar el mercado de la consultoría tecnológica a través de la experiencia y el compromiso del personal de la empresa.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	300
EBITDA 2015	1.154.209 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,43 %
VENTAS 2015	11.320.323 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	57,44%

BILBOMATIC SA

bilbomatica.es

VIZCAYA 

Bilbomatica cuenta con más de 350 profesionales, altamente cualificados. Ha consolidado una línea de producción de software apoyada en el método y la calidad, porque al tratarse de una ingeniería, la fabricación debe ser de absoluta fiabilidad, a la vez que reproducible con las mismas garantías. Para conseguir estos objetivos, se ha recurrido a metodologías, procedimientos e instrucciones que aseguran dicha producción, con un control, seguimiento y validación de todos los sistemas de fabricación de software.

Nº EMPLEADOS 2015	364
EBITDA 2015	1.567.256 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,74 %
VENTAS 2015	25.969.651 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,70%

BILDUTRUCK SL

bildutruck.es

GUIPÚZCOA 

Bildutruck es una empresa de transporte nacional e internacional especializada en carga completa y grupaje directo. Bildutruck también ofrece servicios de transporte multimodal y de ADR. Disponen de servicio de almacenaje para la consolidación y manipulación de mercancías.

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	791.967 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,30 %
VENTAS 2015	11.982.225 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,53%

BILUA E-COMMERCE SL

miscota.es

BARCELONA 

El grupo Miscota está formado por amantes de los animales y expertos del comercio electrónico que combinan la pasión con la profesionalidad y la humildad, para garantizar el mejor servicios de compra online de productos para las mascotas. Disponen de artículos indicados para cualquier animal: perros, gatos, peces, pequeños mamíferos, reptiles y pájaros.

Nº EMPLEADOS 2015	94
EBITDA 2015	1.042.030 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,29 %
VENTAS 2015	16.829.758 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	139,91%

BLANCO ALDOMAR SL

magnanni.com

Blanco Aldomar, empresa fabricante de calzado masculino, nació en 1954 con sólo cinco empleados en una fábrica ubicada en Almansa. En 1956, Sebastián Blanco se asoció con Antonio García Pastor y Blanco dando origen a la empresa actual. Los productos de la empresa se registraron bajo una nueva marca, Blangar. Fueron pioneros en el diseño y elaboración de zapatos de cuero natural teñidos a mano para lograr lo que hoy se conoce como pátina.

ALBACETE 

Nº EMPLEADOS 2015	87
EBITDA 2015	8.090.708 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	40,75 %
VENTAS 2015	36.650.112 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,88%

BODEGAS RAMON BILBAO SA

bodegasramonbilbao.es

Fundada oficialmente en 1924 esta tradicional bodega localizada en Haro, el corazón de la Rioja Alta, se ha adaptado al moderno estilo de vinos buscando una fruta fresca con aromas de madera nueva. La producción es de tamaño medio y se centra en la elaboración de vinos de crianza principalmente de uva tempranillo de la Rioja Alta.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	59
EBITDA 2015	9.372.138 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,60 %
VENTAS 2015	37.927.901 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,40%

BORNAY SL

bornay.es

La compañía alicantina Bornay, fundada en 1965, inició sus actividades fabricando tubos de acero soldados para la industria del juguete. Con los años, amplió los sectores destinatarios de sus productos a las industrias del mueble metálico, de construcción de invernaderos y, en general, a todas las empresas que procesan tubos para aplicaciones mecánicas.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	62
EBITDA 2015	3.426.705 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,44 %
VENTAS 2015	25.583.576 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,25%


BTV SL
btv.es

BTV nació en 1962 en Zaragoza como un pequeño taller familiar de tres personas. Actualmente la empresa cuenta con plantas productivas en dos continentes, y utiliza tecnología de última generación para fabricar sus productos. Desde su creación, BTV ha dirigido su actividad hacia sectores relacionados con la construcción y la seguridad, como la ferretería, cerrajería, y también el mercado hotelero. La marca ya es reconocida como uno de los líderes en el sector de la ferretería y la seguridad en Europa, América y Asia.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	1.577.554 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,55 %
VENTAS 2015	12.331.779 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	26,11%


BUSQUETS GRUART SA
busquets.es

Empresa constituida en 1977, dedicada a la edición y distribución de material escolar, mochilas y complementos, papelería y regalos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	73
EBITDA 2015	1.121.057 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,72 %
VENTAS 2015	12.567.361 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,88%


CABLERIAS AUTO SL
cableriasauto.com

Cablerías Group es un actor internacional que trabaja estrechamente con los principales OEMs y fabricantes Tier 1 en la industria de la automoción, alineándose con sus objetivos en la producción de sistemas de distribución eléctrica y electrónica.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	42
EBITDA 2015	3.903.757 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,74 %
VENTAS 2015	22.457.222 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	42,07%

CACHE ARTESANO SL

cacheartesanos.com

Cache es una empresa especializada en el sector de la piel localizada en la localidad gaditana de Ubrique. Con más de 40 años de experiencia en el sector, ha creado marcas propias y elaborado colecciones para importantes firmas nacionales e internacionales. Especialistas en artículos de piel y marroquinería, son un referente nacional en la fabricación de artículos de piel producidos de manera artesanal.

CÁDIZ 

Nº EMPLEADOS 2015	78
EBITDA 2015	522.559 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,43 %
VENTAS 2015	15.540.797 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	108,23%

CALCONUT SL

calconut.com

Calconut es una empresa importadora y exportadora de frutos secos a nivel internacional con más de 30 años de historia, que se está abriendo paso en otros campos como son el de la fruta desecada y las especias. Recientemente fue nombrada por el periódico The Financial Times como una de las cien empresas que inspira Europa.

ALMERÍA 

Nº EMPLEADOS 2015	18
EBITDA 2015	1.061.686 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,57 %
VENTAS 2015	125.432.573 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	96,27%

CALZADOS HERGAR SA

callaghan.es

En 1968, Basilio García Pérez-Aradros, emprendedor y gran apasionado del calzado funda en Arnedo (La Rioja) el Grupo Hergar con un objetivo claro: el de crear productos diferenciados, que combinando la más experta tradición artesanal, ofrecieran al consumidor alto valor añadido. Es la creación de la marca Callaghan en 1987 lo que supondría el punto de inflexión para el Grupo, junto con la adquisición en 1991 de la marca infantil Gorila.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	97
EBITDA 2015	2.652.493 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,79 %
VENTAS 2015	24.914.564 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,97%

CALZADOS PITILLOS SA

grupopitillos.com

Ubicado en la localidad riojana de Arnedo, con larga tradición en el sector del calzado, Grupo Pitillos diseña y fabrica desde 1981 zapatos guiados por los principios de elegancia y comodidad, con un diseño vanguardista y fabricados con materiales naturales.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	4.530.180 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	23,99 %
VENTAS 2015	27.945.034 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,84%

CALZADOS ROUSTA SL

robusta.es

Calzados Robusta son fabricantes de calzado de seguridad y uso profesional desde el año 2000. Una joven firma riojana, en constante evolución, que se ha convertido en referente nacional e internacional con un catálogo con más de 300 referencias dirigidas al sector industrial, alimentación, forestal, cuerpos de seguridad, salud y hostelería, entre otros. El excelente nivel de calidad con el que cuentan todos los productos elaborados por Calzados Robusta, ha hecho posible que la empresa obtenga los certificados ISO 9001 e ISO 14001

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	975.735 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,62 %
VENTAS 2015	16.536.312 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,94%

CAMPO Y TIERRA DEL JERTE SA

campoytierra.com

Campo y Tierra del Jerte es una empresa familiar creada en 2005, cuya actividad es el cultivo, procesado y comercialización de fruta y otros productos de alta calidad. Sus plantaciones, ubicadas en diferentes altitudes en los valles y laderas de la Sierra de Gredos, en el norte de Extremadura, son irrigadas con aguas limpias de los ríos que nacen en las montañas, como el Jerte y el Tiétar, lo que permite producir la fruta en tierras fértiles y sanas y en un ambiente limpio.

CÁCERES 

Nº EMPLEADOS 2015	84
EBITDA 2015	2.369.203 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,08 %
VENTAS 2015	14.531.142 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,82%

CANARY CONCRETE SA

canaryconcrete.com

Canary Concrete está especializada en materiales para el sector de la construcción. Es una empresa de referencia con explotaciones de canteras y graveras para la obtención de áridos y arenas, además de fabricación y suministro de hormigones frescos, morteros, cementos y aditivos y servicio de maquinaria de bombeo. En la actualidad, tienen presencia en las islas de Gran Canaria, Tenerife y Fuerteventura.

GRAN CANARIA 

Nº EMPLEADOS 2015	57
EBITDA 2015	3.155.957 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,36 %
VENTAS 2015	28.462.876 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	54,15%

CAPARROS NATURE SL

caparrosnature.com

Caparrós se ha convertido en un referente del progreso y avance de la actividad agroalimentaria tanto a nivel regional como nacional, gracias a la integración de toda la cadena de valor en la actividad alimentaria y ha pasado de ser una pequeña empresa local de producto fresco, a integrar los procesos de cultivo, producción, transformación, envasado y comercialización de productos frescos y de IV y V gama en prácticamente toda Europa. Actualmente cuenta con una filial comercial en Berlín.

ALMERÍA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	1.050.024 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,63 %
VENTAS 2015	39.205.906 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,95%

CARDIVA SOLUCIONES INTEGRALES SA

cardiva.com

El Grupo Cardiva es una de las primeras compañías en la importación y distribución para España y Portugal de productos para el sector sanitario. Dispone de una planta de fabricación de 7.000 m², de productos quirúrgicos de un solo uso y dispositivos médicos. El Grupo Cardiva comercializa sus productos a través de sus diversas divisiones: cirugía vascular y endovascular, cirugía cardíaca, intervencionismo, tratamiento del dolor, equipos y sistemas clínicos y división clínica.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	1.105.955 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,41 %
VENTAS 2015	11.326.566 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,06%

CARGO DEX SL

VALENCIA 

Fundada en 1990, Cargo Dex es una empresa dedicada al transporte, cuyo objeto social son las actividades propias del transporte aéreo, terrestre y marítimo, nacional e internacional, consignación de buques, servicios de envío y mensajería, entre otros.

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	1.127.581 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,53 %
VENTAS 2015	13.671.235 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	126,27%

CARNICAS VOLTOYA SL

carnicasvoltoya.es

MADRID 

Cárnicas Voltoya es una empresa familiar dedicada fundamentalmente al despiece de vacuno. Con más de 40 años de experiencia, desarrolla su actividad en el territorio nacional suministrando a mayoristas, supermercados, colectividades y exportación en otras partes del mundo.

Nº EMPLEADOS 2015	10
EBITDA 2015	1.522.361 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	23,25 %
VENTAS 2015	13.088.270 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	260,54%

CARPINTERIA CERQUEIRO SL

A CORUÑA 

Carpintería Cerqueiro es una empresa gallega, con sede en A Coruña, que se dedica a la carpintería y ebanistería, fabricación y restauración de muebles.

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	5.533.637 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,39 %
VENTAS 2015	22.366.208 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,34%

CARROCERIAS EGA SL

egalectrailer.com

Ega nació en 1929 dedicada a la construcción de carros de madera. Actualmente es una firma puntera en tecnología de fabricación de paneles sándwich y construcción de carrocerías frigoríficas e isotérmicas. En 2013 se incorporó al grupo LeciTrailer.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	533.698 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,51 %
VENTAS 2015	10.206.400 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	78,59%

CASINOS COMAR MADRID SA

grancasinoaranjuez.es

Casinos Comar, es una empresa madrileña que gestiona los casinos de Aranjuez, Zaragoza, Melilla o Cadiz, entre otros. Asimismo , gestiona y explota diferentes servicios de restauracion y hosteleria en estos y otros centros.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	337
EBITDA 2015	7.904.928 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,41 %
VENTAS 2015	26.834.408 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	89,69%

CASTY SA

casty.com

Tras varios años fabricando helados artesanales, en 1982, José Fernández Gómez y María del Pilar Castillojo Robles deciden dar el salto a la producción industrial y crean Casty, S.A. una pequeña fábrica que producía y comercializaba sus productos en Talavera de la Reina y su comarca, ampliando posteriormente el área de influencia a Madrid y, muy pronto, a toda España.

TOLEDO 

Nº EMPLEADOS 2015	151
EBITDA 2015	2.303.872 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,07 %
VENTAS 2015	16.667.469 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,76%

CECANATO SL

MURCIA 

Empresa situada en Murcia, especializada en la prestación de servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática.

Nº EMPLEADOS 2015	2
EBITDA 2015	74.974 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,56 %
VENTAS 2015	10.354.296 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	336,89%

CELULOSA FABRIL SA

cefa.esZARAGOZA 

Celulosa Fabril (CEFA) es una empresa líder en el desarrollo y producción de componentes para la industria del automóvil basados fundamentalmente en la tecnología de inyección de materiales plásticos.

Nº EMPLEADOS 2015	184
EBITDA 2015	11.639.118 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,02 %
VENTAS 2015	73.934.615 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	36,52%

CHAPAS NORTE SA

nortecm.esVALENCIA 

Chapas Norte es una empresa de materiales de decoración de la Comunidad Valenciana. La calidad, la innovación y la preocupación por el medio ambiente son sus máximas prioridades. Sus productos abarcan paneles y recubrimientos decorativos, chapas y maderas y chapas y tableros fabricados en bambú. Dispone de unas amplias instalaciones con más de 11.000 m² de superficie destinadas al control, almacenamiento, inspección y clasificación.

Nº EMPLEADOS 2015	26
EBITDA 2015	716.780 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,92 %
VENTAS 2015	10.844.317 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,58%

CHOCOLATES VALOR SA

valor.es

Chocolates Valor lleva más de 130 años dedicados a la elaboración del mejor chocolate. Actualmente sigue expandiéndose y cada año aumentan las ventas en el extranjero, consiguiendo presencia en más de 45 países de todo el mundo.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	237
EBITDA 2015	8.786.043 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,84 %
VENTAS 2015	101.898.343 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,68%

CLASS MANUFACTURING SA

classmf.es

Class Mf es una empresa especializada en el desarrollo y fabricación de soluciones metálicas y electro-mecánicas y expertos en ensamblajes electromecánicos. El 92% de sus ventas son internacionales.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	99
EBITDA 2015	1.064.190 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,34 %
VENTAS 2015	18.273.920 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,90%

CLAVE DENIA SA

clavedenia.com

Clave Denia posee Ale-Hop, que es una cadena de tiendas en las que se puede encontrar complementos de moda, regalos y decoración. Ofrece productos actuales, originales, simpáticos e innovadores a precios asequibles.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	400
EBITDA 2015	17.046.306 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	31,07 %
VENTAS 2015	59.906.128 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	44,30%

CLEMENT SA

clement.es

MADRID 

Clement es un grupo de empresas dedicado principalmente a la promoción y construcción de viviendas en general. Tiene el objetivo puesto en nuevos mercados mediante planes de diversificación geográfica y estratégica, fruto de las cuales han nacido nuevas líneas de negocio, como la cadena hotelera Clement Hoteles y un centro de negocios.

Nº EMPLEADOS 2015 **22**

EBITDA 2015 **6.419.077 €**

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015 **2,41 %**

VENTAS 2015 **12.972.134 €**

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS
Periodo 2013 - 2015 **349,47%**

CLIMA INSULAR SL

climainsular.com

BALEARES 

Empresa creada en 1985, desarrolla proyectos e instalaciones de climatización y fontanería. Expertos en grandes instalaciones centralizadas.

Nº EMPLEADOS 2015 **70**

EBITDA 2015 **434.376 €**

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015 **3,58 %**

VENTAS 2015 **23.964.452 €**

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS
Periodo 2013 - 2015 **71,69%**

COFAN LA MANCHA SA

cofan.es

CIUDAD REAL 

Cofan es una empresa con más de 15 años de experiencia en el sector del suministro industrial, la ferretería y el bricolaje. Está ligada a un grupo de empresas del sector industrial y de automoción caracterizadas por la innovación y la tecnología en todos sus ámbitos empresariales. El equipo humano de Cofan está caracterizado por su amplia formación multidisciplinar, para así garantizar la máxima calidad desde el producto hasta todas las relaciones comerciales.

Nº EMPLEADOS 2015 **70**

EBITDA 2015 **1.940.328 €**

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015 **15,98 %**

VENTAS 2015 **16.893.619 €**

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS
Periodo 2013 - 2015 **17,74%**

COJALI SL

cojali.com

Cojali es la compañía española líder en la fabricación de sistemas de refrigeración, sistemas de freno, componentes electrónicos, reacondicionado de electrónica, diagnosis y telemática para vehículo industrial, vehículo agrícola y maquinaria de construcción. Nació en 1991 y desde entonces está dedicada a la fabricación de piezas de repuesto para el mercado de recambio libre, independiente o de calidad equivalente al equipo original.

CIUDAD REAL 

Nº EMPLEADOS 2015	400
EBITDA 2015	13.098.703 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	53,59 %
VENTAS 2015	33.205.661 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,95%

COLCHONES RAMA SL

La empresa murciana Colchones Rama nació en 1979. En 2000 orientó su negocio a clientes más grandes, si bien su actividad se apoya en la industria del mueble de Yecla, localidad en la que está ubicada. La apuesta por trabajar con grandes distribuidores supuso otro impulso para la compañía.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	80
EBITDA 2015	1.590.362 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,47 %
VENTAS 2015	10.742.566 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	111,97%

COMERCIAL DE FIBRAS TEXTILES DE TERRASSA SA

egarfil.com

Fundada en 1951 se dedica a la compra, venta y fabricación de materias textiles, hilos naturales, artificiales y sintéticos, etc.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	405.579 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,53 %
VENTAS 2015	11.144.046 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	49,84%

COMERCIAL PROTOINSA SA

cprotoinsa.es

MADRID 

Nacida a principios de los años 60, se dedica al diseño y fabricación de piezas, conjuntos metálicos y preconectados para centrales de conmutación y equipos de transmisión. Ha estado presente en los grandes retos de las telecomunicaciones en España: telefonía digital, introducción de la fibra óptica, telefonía móvil, red ferroviaria de alta velocidad, sistemas de visión artificial en carreteras, etc.

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	1.717.655 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,34 %
VENTAS 2015	13.889.222 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	56,34%

COMERCIALIZADORA PUBLICITARIA AVANZADA SL

adglow.com

MADRID 

creada en 2008, la compañía se dedica a la prestación de servicios de publicidad y relaciones públicas, gestión de proyectos de marketing y promoción y esponsorización.

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	128.503 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,59 %
VENTAS 2015	10.261.497 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	36,82%

COMPACK COFFEE GRINDERS SA

compak.es

BARCELONA 

Desde su creación en 1952, Compak se especializa en las producciones de molinillos de café profesionales, desarrollando productos de calidad e innovadores en varias líneas: retail, profesional espresso; profesional gourmet; on demand, entre otras. Tiene sede en New Jersey y está presente en 60 países.

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	575.504 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,77 %
VENTAS 2015	10.396.560 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,81%

COMPAÑIA ESPAÑOLA VIVIENDAS EN ALQUILER SA

cevasa.com

BARCELONA 

Compañía Española de Viviendas en Alquiler (Cevasa) fue fundada en 1968, siendo pionera en la promoción privada de viviendas de protección oficial para su arrendamiento y ha promovido más de 2.000 viviendas protegidas en alquiler, junto con superficies comerciales e industriales. Actualmente, Cevasa es la cabecera de un holding empresarial con actividades en el sector inmobiliario, y mantiene como objetivo principal el desarrollar inversiones patrimoniales en viviendas sociales.

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	17.047.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,31 %
VENTAS 2015	19.002.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	141,80%

CONCEPTO HABITAT DICA SL

dica.es

LA RIOJA 

Concepto Habitat Dica se encuentra presente en el mercado desde 1984. Su actividad se desarrolla en el sector del comercio al por mayor de muebles de cocina, baño y hora. Apuestan por el diseño de producto, la innovación, la responsabilidad y el servicio. Cuenta con más de 170 tiendas en todas España y están ampliando su presencia a otros países, exportando a Europa, Centroamérica y Asia.

Nº EMPLEADOS 2015	20
EBITDA 2015	1.959.625 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,10 %
VENTAS 2015	15.381.855 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,70%

CONDENSIA QUIMICA SA

condensia.com

BARCELONA 

Condensia fabrica ésteres, poliésteres y poliol-poliésteres que encuentran aplicación principalmente en los mercados del PVC, caucho, lubricantes, poliuretanos, adhesivos, barnices y pinturas, cosmética y cuidado personal. En los últimos años han diseñado y desarrollado una nueva gama de productos biodegradables para su uso en aplicaciones para polímeros también biodegradables, principalmente PLA (Poliácido Láctico).

Nº EMPLEADOS 2015	19
EBITDA 2015	879.106 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	23,55 %
VENTAS 2015	11.264.841 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,89%

CONGELADOS NORIBERICA SA

noriberica.com

Noriberica, fundada en 1994, se dedica a la producción, procesamiento y envasado de productos pesqueros y acuícolas congelados. La empresa está creciendo constantemente, tiene una gran presencia a nivel internacional, operando en más de 15 países y cooperando con las principales cadenas de distribución italianas y las principales cadenas de distribución extranjeras.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	2.259.285 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,67 %
VENTAS 2015	38.540.394 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,13%

CONSERVAS VEGETALES DE EXTREMADURA SA

e-conesa.com

El actual Grupo Conesa fue fundado en 1976 por Manuel Vázquez como Conservas Vegetales de Extremadura, siendo el procesado de tomate su principal actividad. En la actualidad, Conesa es líder de su sector en Europa. En los últimos años ha desarrollado un importante esfuerzo en I+D+i, lo que le ha llevado a incrementar su rango de productos y a poder ofrecer también una amplia variedad de salsas finales así como otras conservas vegetales.

BADAJOZ 

Nº EMPLEADOS 2015	171
EBITDA 2015	13.593.781 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,68 %
VENTAS 2015	104.472.611 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,91%

CONSTRUCCIONES FELIPE CASTELLANO SA

felipecastellano.com

Más de 50 años avalan la historia de Construcciones Felipe Castellano. Posee una amplia diversidad de grupos de clasificación, lo que permite realizar proyectos de distinta índole como movimientos de tierras, obra civil, ingeniería, instalaciones y restauraciones, para cualquier Administración Pública.

CÁDIZ 

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	3.276.995 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,31 %
VENTAS 2015	26.467.298 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	90,16%

CONSTRUCCIONES GRAVALOS SA

gravalos-sa.com

Construcciones Grávalos, SA es una empresa 100% familiar, fundada en 1946 por Herminio Grávalos. Las secciones de inyección de plásticos técnicos, estampación de metal, recubrimientos electrolíticos y montaje automático están dotadas con las más modernas tecnologías, al objeto de poder ofrecer a sus clientes altos niveles de calidad. Disponen de un departamento de diseño dotado con sistemas de CAD-CAM y una sección de mecanizado completa, incluyendo electroerosión por hilo y penetración.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	160
EBITDA 2015	2.231.814 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	22,87 %
VENTAS 2015	31.694.402 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,55%

CONSTRUCTORA CONSVIAL SL

consvial.com

El Grupo Consvia es una empresa con amplia experiencia profesional en el sector de la construcción. Su propósito es aportar siempre el máximo valor añadido a sus clientes. Está centrada en la mejora continua y en la consecución de una excelente calidad en el servicio.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	26
EBITDA 2015	746.685 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,53 %
VENTAS 2015	13.958.449 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	91,39%

CONSUMIDORES DE GASOLEOS SAN CRISTOBAL SL

carburantesafc.com

Grupo ASC es una empresa 100% granadina, con más de diez años de experiencia en el sector de los carburantes.

GRANADA 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	378.311 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,73 %
VENTAS 2015	17.707.215 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	103,82%

COREMAIN SL

coremain.com

Coremain ofrece servicios en el ámbito de la consultoría, diseño, desarrollo e implantación de soluciones del software y en el outsourcing de proyectos TI. Actualmente, más de 50 profesionales de Coremain están certificados en algún nivel de Gestión de Servicios TI, basado en ITIL, y en PMP por el prestigioso Project Management Institute, lo que acredita la aplicación de las mejores prácticas destinadas a optimizar el resultado y el éxito de los proyectos.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	300
EBITDA 2015	1.445.687 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,60 %
VENTAS 2015	19.720.154 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,05%

CORPORACION HIJOS DE RIVERA SL

corporacionhijosderivera.com

Corporacion Hijos de Rivera SL una empresa gallega del sector de la alimentación. Desarrolla una amplia actividad en los sectores de alimentación y servicios. Productora de cerveza y aguas, Es más conocida entre el público por el nombre de su cerveza más popular, Estrella Galicia.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	14.101.572 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,97 %
VENTAS 2015	21.579.737 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	287,74%

CORVER, SA

corver.es

Corver SA se dedica a la importación y distribución en exclusiva para el mercado español de productos, accesorios y recambios para motocicletas y motoristas. Nació como un taller dedicado a la reparación y mantenimiento de los automóviles de alta gama de mediados de los 60 y llegó incluso a fabricar modelos propios con la marca Corver, compaginando esta actividad con la importación y distribución en España de marcas prestigiosas y la distribución nacional de accesorios para automóvil.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	24
EBITDA 2015	903.246 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,94 %
VENTAS 2015	13.250.573 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,91%

COVEGAMA SL

covegama.es

Covegama, fundada en los años 80 en Toledo, es una de las empresas líderes en la distribución de productos zoosanitarios en Castilla La Mancha. Con un crecimiento constante en instalaciones y equipo humano, trabajan ayudando a ganaderos, veterinarios y profesionales del sector en la obtención del mejor rendimiento en animales de producción así como el cuidado de animales de compañía.

TOLEDO 

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	934.979 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,11 %
VENTAS 2015	14.070.025 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,24%

CRAMBO S.A.

crambo.es

Empresa con más de 30 años de experiencia, que desarrolla su actividad como proveedor de soluciones tecnológicas globales y desarrollador de proyectos a medida para empresas profesionales en el ámbito de la integración audiovisual.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	1.324.320 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,87 %
VENTAS 2015	51.346.415 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,72%

CRESTAS LA GALETA SA

somosierra.eu

Conocida por su marca Helados Somosierra, y por fabricar las primeras tartas heladas de España, la empresa ha crecido progresivamente. Cuenta con maquinaria moderna que le permite fabricar más cantidad de producto a un menor coste y dispone de una selección de productos que dan servicio a ese tipo establecimientos, además de colectividades. Esta entre los 10 primeros fabricantes de helados en España.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	61
EBITDA 2015	1.527.025 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,85 %
VENTAS 2015	28.818.452 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,84%

CUADRASPAÑIA SL

cuadraspania.com

Cuadraspania nace de la mano de una familia de origen francés procedente de Perpiñan, que se instalaron en Almería hace más de 20 años. Especializados en la producción de escarolas, disponen de toda la gama de estos productos y otras gamas de productos como cogollos de lechuga o las alcachofas violeta, que comercializan directamente a través de los mercados nacional y europeo.

ALMERÍA 

Nº EMPLEADOS 2015	146
EBITDA 2015	2.304.471 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,16 %
VENTAS 2015	14.657.659 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,04%

CYCASA CANTERAS Y CONSTRUCCIONES SA

cycasa.com

Cicasa tiene su nacimiento como empresa en el año 1981. Sus actividades estuvieron inicialmente basadas en la producción y comercialización de áridos. Posteriormente se amplían a la ejecución de obras de construcción ferroviarias, obra civil en general, edificación, realización de servicios diversos y a su participación en otras sociedades relacionadas con el sector de la construcción. El ámbito de actuación es el peninsular, con especial incidencia en el País Vasco, donde mantiene su sede social.

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	2.227.510 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,41 %
VENTAS 2015	53.596.082 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,10%

CZ VETERINARIA SA

czveterinaria.com

CZ Veterinaria es líder mundial en la producción de vacunas veterinarias y una de las principales empresas de biotecnología de la UE. Junto con su filial Biofabri (centrada en la salud humana), forma parte de un grupo empresarial 100% español, especializado en productos de biotecnología. Se dedica exclusivamente al desarrollo y fabricación de medicamentos veterinarios y vacunas. Fabrica una amplia gama de productos farmacéuticos y biológicos para grandes empresas multinacionales y gobiernos de 60 países.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	163
EBITDA 2015	8.486.788 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,68 %
VENTAS 2015	24.369.534 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,16%


DA GIULIO SA

dag Giulio.com

Da Giulio es una empresa catalana que diseña, fabrica y comercializa exclusivas colecciones de tejidos de forrería (fashion linings y cool trimmings) para moda de hombre, mujer y niño, prestando un servicio global e integral a los clientes.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	2.262.527 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	28,00 %
VENTAS 2015	13.684.946 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,15%


DESMASA SL

desmasa.com

Desmasa centra su actividad en el diseño, desarrollo, construcción, montaje, programación y puesta en marcha de maquinaria especial a medida, demandada por clientes cuyos requisitos van un paso por delante de la oferta del mercado y que persiguen una solución integral, tecnológica y novedosa, totalmente adaptada a sus necesidades. Son especialistas en maquinaria industrial especial, intensificadores HP y células robotizadas de corte 3D.

BURGOS 

Nº EMPLEADOS 2015	28
EBITDA 2015	3.403.186 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,15 %
VENTAS 2015	15.608.324 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	67,54%


DESARROLLOS DE TECNOLOGIA AVANZADA SL

dtamf.es

La actividad principal de Desarrollo de Tecnología Avanzada es el mantenimiento, ya sea preventivo o correctivo a todos los niveles (incluyendo suministro de recambio), así como otras actuaciones de reforma o modificación en cualquier tipo de material rodante ferroviario. También tienen proyectos sobre otras clases de transporte público, como el mantenimiento y reforma de autobuses.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	310
EBITDA 2015	274.690 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,83 %
VENTAS 2015	15.114.768 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	81,70%

DEXIBERICA SOLUCIONES INDUSTRIALES SAU

dexis-iberica.com

ZARAGOZA 

Dexiberica cuenta con numerosos centros de venta en la mayor parte del territorio español y emplea a más de 175 personas. Las empresas de Dexis Ibérica proponen diariamente a sus más de 20.000 clientes, y en asociación con las más importantes marcas del mercado, servicios y soluciones para el mantenimiento y la renovación en una gama completa de productos MRO: rodamientos, sistemas de guiado lineal, elementos de transmisión mecánica, transmisión neumática, aire comprimido, vacío y nitrógeno.

Nº EMPLEADOS 2015	175
EBITDA 2015	1.833.683 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,74 %
VENTAS 2015	31.588.270 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	76,94%

DIFUSION HIDRAULICA LLUIS SA

dhlluis.com

GIRONA 

Difusión Hidráulica Lluís, S.A., con más de 35 años en el mercado, se dedica a la fabricación de plataformas elevadoras tanto para personas como para cargas. Con una única sede, actualmente está exportando a más de 10 países de todo el mundo y sigue trabajando continuamente para mejorar e innovar en sus productos y servicios.

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	2.196.894 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,10 %
VENTAS 2015	10.249.907 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,83%

DIGITARAN SL

delicomsl.com

MADRID 

Digitáran son especialistas en la creación de servicios multimedia: servicios de voz (numeración 80X, 90X, ...) y servicios móviles (sms, wap, internet móvil, etc. Presentan una gran variedad de servicios y productos móviles enfocados al entretenimiento y la diversión.

Nº EMPLEADOS 2015	n.d.
EBITDA 2015	4.340.931 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	29,34 %
VENTAS 2015	11.459.352 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,62%

DISTRIBUCIONES DEL JAMON CEREZO SL

jamonescerezo.com

Distribuciones del Jamón Cerezo es una empresa que lleva en el mercado de productos cárnicos derivados del cerdo desde el año 1964. En la actualidad, cuenta con una facturación superior a los 18 millones de euros y una cartera de más de 6.000 clientes y vende a diez países europeos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	62
EBITDA 2015	995.978 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,62 %
VENTAS 2015	18.730.834 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,30%

DISTRIBUCIONES ESCUDERO FIJO SL

escuderofijo.com

Fundada en 1933, Distribuciones Escudero Fijo es una empresa dedicada a la distribución profesional de accesorios para el automóvil, car audio y tecnología de consumo, siendo una de las tres principales distribuidoras del sector a nivel nacional.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	11
EBITDA 2015	389.519 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,70 %
VENTAS 2015	10.152.771 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	87,52%

DISTRIBUCIONES FELIU SL

distribucionesfeliu.com

Distribuciones Feliu cuenta con las marcas líderes en complementos alimenticios, complementos alimenticios para deportistas y nutricosméticos a través de las mejores marcas del sector: Ana María Lajusticia, AMLSport y AML Beauty.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	2.959.554 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	39,77 %
VENTAS 2015	11.704.680 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	60,37%

DISTRIBUCIONES IGAN SL

igan.es

LLEIDA 

Distribuciones Igan, fundada en el año 1983, se dedica a la comercialización y distribución internacional de las mejores marcas en cuatro grandes divisiones operativas y de negocio: Bebidas, mariscos, alimentación y cuidado personal y del hogar.

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	662.253 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,93 %
VENTAS 2015	45.223.194 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,32%

DISTRIBUIDORA DE PUBLICACIONES BOREAL SL

grupoboreal.es

A CORUÑA 

Líder en la distribución de prensa, revistas y artículos de papelería y regalo. Boreal dispone de una estructura de reparto con capacidad para más de 20.000 entregas a domicilio diarias. Distribuyen todo tipo de prensa, además de colecciónables, DVDs, comics, cromos, material de papelería, escolar y de oficina y libros.

Nº EMPLEADOS 2015	106
EBITDA 2015	1.377.659 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,79 %
VENTAS 2015	51.234.374 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,93%

DIVISION ANATOMICOS SL

dian.com

ALICANTE 

División Anatómicos es una empresa líder en el sector de fabricación de calzado de trabajo, sobre todo de aquel relacionado con el calzado de tipo sanitario, de seguridad y de hostelería. Con más de 30 años de experiencia, la compañía ha logrado alcanzar una calidad de producto excelente, haciendo así la vida más fácil al trabajador.

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	1.831.066 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,18 %
VENTAS 2015	10.885.223 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,64%


DORDAL SA
dordal.com

Dordal, empresa de Barcelona, es una compañía líder en líneas y equipos de proceso para la industria alimentaria, distribuyendo las mejores marcas del mercado internacional.

 BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	18
EBITDA 2015	1.287.110 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,59 %
VENTAS 2015	11.447.924 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	38,99%


EDUCTRADE SA
eductrade.com

Eductrade es una compañía integradora de equipamiento y prestación de servicios de consultoría y asistencia técnica para el desarrollo y ejecución de proyectos en sectores con alto contenido social, cuya presencia y liderazgo es cada vez mayor a nivel internacional.

 MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	38
EBITDA 2015	2.143.277 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,71 %
VENTAS 2015	24.772.602 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	50,22%


EGASCA SA
egasca.com

Su dilatada experiencia en la relación con proveedores extranjeros y la calidad de los productos comercializados han situado a Egasca como una de las empresas de referencia en el mercado de la máquina-herramienta. Cuenta con una amplia base de clientes en sectores tales como automoción, médico- quirúrgico, cerrajería, aeronáutico, fabricación de utilajes, moldes, bienes de equipo, etc.

 GUIPÚZCOA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	1.014.016 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,17 %
VENTAS 2015	12.018.289 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	46,27%

EINZELNET SYSTEMS SL

einzelnet.com

MADRID 

Einzelnet Systems, ubicada en Madrid, desarrolla proyectos propios del área de sistemas informáticos, tales como consultoría e integración de arquitecturas de sistemas.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	1.993.593 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	22,32 %
VENTAS 2015	13.871.336 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,93%

EKIDE SL

ekide.es

GUIPÚZCOA 

Ekide es líder en el sector de la ingeniería y en el desarrollo y fabricación de nuevos productos. Sus líneas de negocio comprenden la ingeniería y la fabricación, útiles de control y la visión artificial. Tras más de 25 años Ekide tiene plantas productivas en España, México y China, y representación comercial en EEUU y Francia.

Nº EMPLEADOS 2015	82
EBITDA 2015	1.268.925 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,84 %
VENTAS 2015	16.505.201 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,96%

ELECTRODOMESTICOS JATA SA

jata.es

VIZCAYA 

Electrodomésticos Jata es una empresa fundada en 1943 y ubicada en Vizcaya y Navarra, dedicada a la fabricación y distribución de pequeños aparatos electrodomésticos. Destaca su liderazgo en la familia de planchas de asar.

Nº EMPLEADOS 2015	52
EBITDA 2015	2.435.268 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,68 %
VENTAS 2015	22.444.686 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,57%

ELECTRONICA CERLER SA

electronicacerler.com

Empresa de base tecnológica dedicada al diseño, desarrollo y fabricación de productos electrónicos para sectores de iluminación, automoción y electro-domésticos. Nacida en 1991, en Zaragoza, en la actualidad Electrónica Cerler cuenta con una plantilla de más 250 personas.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	300
EBITDA 2015	2.380.140 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,92 %
VENTAS 2015	60.250.330 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,85%

ELECTRONICA FALCON SA

electronicafalcon.com

Fundada en 1976, Electrónica Falcón nació como una de las primeras empresas españolas dedicadas al montaje de circuitos impresos. Actualmente la empresa cuenta con 150 empleados en unas nuevas instalaciones de 7.700m2 donde se ofrece al cliente diseño de hardware y software de equipos electrónicos y de test, ensamblaje de tarjetas electrónicas y montaje de equipos mecatrónicos.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	1.531.974 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,57 %
VENTAS 2015	15.117.146 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,50%

ELECTRONICA OLFER SL

olfer.com

Electrónica Olfer. es una empresa fundada en 1975 y dedicada a la distribución de componentes electrónicos para el sector industrial. Con sede en Madrid, oficinas en Barcelona y delegados comerciales en Portugal, Están consolidados como una empresa líder en la distribución de componentes electrónicos para la automatización industrial.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	37
EBITDA 2015	3.358.448 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,40 %
VENTAS 2015	28.773.683 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,86%



ELECTROSON TELECOMUNICACION SA

electrosonteleco.com

MADRID

Electroson Telecomunicacion se funda en Madrid en 1995, focalizando su actividad y esfuerzos en la creación y comercialización de elementos pasivos para redes de telecomunicaciones tanto metálicas como ópticas. Desde sus comienzos, apostó por la internacionalización, estando hoy en día presente en gran parte de Iberoamérica.

Nº EMPLEADOS 2015

70

EBITDA 2015

4.993.318 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

16,77 %

VENTAS 2015

48.832.689 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS

Periodo 2013 - 2015

44,73%



ELTEC INVESTMENT SL

el-tec.es

BARCELONA

Empresa con más de 26 años de historia, que opera como taller de calderería en general y montajes de estructuras metálicas y trabajos complementarios.

Nº EMPLEADOS 2015

4

EBITDA 2015

1.986.613 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

4,79 %

VENTAS 2015

12.824.160 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS

Periodo 2013 - 2015

447,99%



ELYTT ENERGY SL

elytt.com

VIZCAYA

Elytt Energy es una empresa innovadora, trabaja en proyectos de alta tecnología, resuelve las necesidades de sus clientes, en el campo de la energía y los aceleradores de partículas. Desarrolla proyectos de alta tecnología, con clientes en el sector energético en áreas líderes como la fusión atómica, aceleradores de partículas y la producción de energía de nuevas fuentes.

Nº EMPLEADOS 2015

7

EBITDA 2015

308.194 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

9,21 %

VENTAS 2015

11.805.092 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS

Periodo 2013 - 2015

91,38%


EMUCA SA

emuca.com

Grupo Emuca diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de productos destinados a los sectores del mueble, la carpintería, la ferretería y el bricolaje. Sus sedes comerciales de Valencia, Padua (Italia), Chelmsford (Reino Unido), Nantes (Francia) y Lisboa (Portugal) les permite estar en contacto directo con las últimas tendencias del sector del mueble que su departamento de I+D traslada posteriormente a sus productos.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	95
EBITDA 2015	3.101.844 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,64 %
VENTAS 2015	34.875.226 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,18%


ENCARGO SHOES SL

garvalin.com

Empresa ubicada en Elche (Alicante), especializada en el diseño de calzado infantil. su marca enseña es Garvalín, que se caracteriza por sus diseño cómodos, coloridos y divertidos, adaptados a la mentalidad infantil.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	-14.734 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,95 %
VENTAS 2015	19.535.718 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	351,67%


ENERLAND 2007 FOTOVOLTAICA SL

enerlandgroup.com

Enerland Group nace en España en el año 2007 con el objetivo de ser líder del mercado solar fotovoltaico internacional, proporcionando soluciones 'llave en mano' a sus clientes en cualquier país del mundo. En la actualidad, Enerland Group desarrolla, construye, opera y mantiene plantas solares en España, México, El Salvador, Rumanía, Panamá, Italia, Brasil, Costa Rica, Nicaragua o Filipinas a través de sus compañías internacionales.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	18
EBITDA 2015	196.294 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,01 %
VENTAS 2015	10.161.455 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	149,11%

ENTEX TEXTIL SL

entextextil.com

La investigación, la innovación, el diseño y la calidad han convertido a Entex en líderes del mercado en fabricación de tejidos de punto, jacquard y estampados para colchón, hogar y confección. Venden sus tejidos en los cinco continentes y en 2006 abrieron una nueva empresa en México D.F. para satisfacer la gran demanda del mercado americano.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	2.156.009 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,82 %
VENTAS 2015	12.583.459 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,30%

ENVAPLASTER SA

envaplaster.com

Envaplaster es líder en la fabricación de envases de plástico termoconformados. Cuenta en la actualidad con 13 líneas de producción de envases de plástico termoconformado, además de dos líneas de extrusión donde reciclan el material en base a los parámetros de la Certificación EFSA. Su sistema Food Defense es garantía de la seguridad alimentaria con un control absoluto de accesos y vigilancia permanente.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	64
EBITDA 2015	1.596.895 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,67 %
VENTAS 2015	11.115.811 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,20%

EQUIPE CERAMICAS SL

equipeceramicas.com

Fundada en 1999, Equipe Cerámicas surgió para satisfacer las demandas de un creciente nicho de mercado que apostaba por las cenefas decorativas. En la actualidad, Equipe cuenta con más de 100 empleados y sus principales mercados se encuentran en Europa y América Latina, constituyéndose como países clave España, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania.

CASTELLÓN 

Nº EMPLEADOS 2015	109
EBITDA 2015	3.543.201 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,21 %
VENTAS 2015	17.812.393 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,05%

ERNESTO VENTOS SA

ventos.com

Fundada en 1916, Ernesto Ventós es líder en la destilación de esencias españolas. Produce los mejores aceites esenciales, químicos aromáticos, moléculas naturales y aceites vegetales. Representa a importantes firmas internacionales, líderes en el sector de las fragancias y los aromas. Cuenta con delegaciones en Brasil, México y China.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	130
EBITDA 2015	11.007.960 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,37 %
VENTAS 2015	122.437.727 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,53%

ESAL ROD ALLOYS SA

esalrod.com

Esal Rod Alloys es una empresa asturiana, productora de aleaciones especiales en base aluminio en formato de alambrón para uso en distintas aplicaciones mecánicas, eléctricas y de soldadura después de su trefilación.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	564.242 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	0,04 %
VENTAS 2015	19.139.904 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	330,92%

ESB SISTEMAS ESPAÑA SL

esbsistemas.com

ESB Sistemas España, S.L. es una empresa del sector de las telecomunicaciones avalada por más de 40 años de experiencia y por el prestigio de ser reconocida como partners exclusivos para toda España y Portugal de las firmas internacionales de referencia en el campo de las telecomunicaciones.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	4.885.236 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	26,82 %
VENTAS 2015	20.051.550 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	39,89%



ESCRIBANO MECHANICAL AND ENGINEERING SL

escribano.aero

MADRID

Escribano Mechanical & Engineering SL es una sociedad privada de carácter familiar dedicada a la fabricación de elementos mecánicos de alta precisión; diseña y fabrica equipos electro-ópticos y sistemas de defensa.

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	7.510.435 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	22,36 %
VENTAS 2015	21.894.111 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	56,96%



ESPACK EUROLOGÍSTICA SL

grupointerpack.com

MADRID

Espack Eurologística comprende una serie de compañías logísticas dedicadas a todas aquellas actividades que, en función del volumen o complejidad de gestión, son susceptibles de ser realizadas de forma independiente del proceso normal de fabricación, permitiendo a las empresas concentrarse en su actividad principal.

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	1.199.588 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,89 %
VENTAS 2015	14.645.566 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	46,00%



ESPINA OBRAS HIDRAULICAS SA

espina.es

A CORUÑA

Espina Obras Hidráulicas es una compañía especializada en la proyección, ejecución y gestión de obras civiles de infraestructura y edificación, particularmente en las de naturaleza hidráulica. También fabrican, con tecnología y marca comercial propia, General Waters, equipos de alto rendimiento destinados a la potabilización, depuración y el tratamiento del agua. Desarrolla su actividad en todo el territorio nacional y cuenta con filiales en diversos países de América y África.

Nº EMPLEADOS 2015	134
EBITDA 2015	4.105.483 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,76 %
VENTAS 2015	56.689.202 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,53%

EULOGIO RUEDA DISTRIBUCION SL

erfri.com

Er fri es proveedor de los sectores de climatización, refrigeración, ventilación, calefacción, energía solar térmica, fontanería, maquinaria de hostelería, y materiales básicos y herramientas. Comercializan las principales marcas de cada especialidad, cuidadosamente seleccionadas por su relación calidad/precio.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	1.378.561 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,50 %
VENTAS 2015	14.087.307 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	40,90%

EUN SISTEMAS SL

eun.es

Integrada en Eun Group, la actividad principal se ha centrado en diseñar, fabricar e instalar productos destinados a facilitar la gestión diaria de sistemas de archivo y almacenaje. Desde siempre, la filosofía de Eun Group se ha caracterizado por una constante supervisión en las diversas fases de creación: estudio, proyecto, fabricación, comercialización y montaje, ofreciendo un servicio completo.

GUIPÚZCOA 

Nº EMPLEADOS 2015	52
EBITDA 2015	1.483.245 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,68 %
VENTAS 2015	14.155.331 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,29%

EURO ROCA SL

euroroca.es

Euro Roca, empresa con más de 25 años de experiencia, se dedica a la elaboración de granito y a la comercialización de piedra natural. Dispone de dos plantas de producción en Porriño (Pontevedra), que producen mensualmente más de 80.000 m² de granitos españoles, portugueses e internacionales.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	75
EBITDA 2015	1.175.945 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,86 %
VENTAS 2015	14.525.769 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	54,29%

EUROMET AGROFOOD SA

euromet.cc

Empresa dedicada al comercio al por mayor de carne y productos cárnicos tanto en el mercado nacional como internacional, constituida en Girona en 2012. Han establecido una estrecha asociación con grandes empresas a nivel nacional y extranjero para explorar el mercado de Asia y buscar la diversificación. Su sede central se encuentra en Girona, centro de una de las mayores zonas de producción de cerdos de España, lo que les sitúa junto a los mataderos de cerdos más grandes.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	4
EBITDA 2015	134.008 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,31 %
VENTAS 2015	11.041.411 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	101,52%

EUROPAIR BROKER SA

europair.es

Europair es un broker aéreo con más de 20 años de experiencia internacional, especializado en la contratación y gestión de todo tipo de vuelos chárter: flete de jets privados y series de vuelos charter para touroperación.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	10
EBITDA 2015	379.824 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,58 %
VENTAS 2015	15.719.189 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,75%

EUROPEAN ENERGY WORLD SL

eurenergroup.com

El Grupo Eurener, fundado en 1997 en el Centro Europeo de Empresas Innovadoras (CEEI), es un grupo industrial pionero en energía solar en Europa con sede en Valencia. A lo largo de sus 20 años de experiencia trabajando en todo el mundo, ha desarrollado un proceso de producción y know-how cuyo resultado es un producto certificado de alta calidad y múltiples acabados, que comercializan y distribuyen a nivel mundial por su red comercial.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	8
EBITDA 2015	144.680 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,46 %
VENTAS 2015	12.607.113 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	246,29%


EXAFAN SA
exafan.com

Líder mundial en el desarrollo de sistemas de automatización para el sector avícola y porcino. Combinando el control climático y la automatización de la alimentación entre otros muchos factores, Exafan ha logrado crear las condiciones óptimas, tanto para el alojamiento de los animales como para la gestión de las explotaciones. El esfuerzo continuo en I+D+I, les permite alcanzar los principales objetivos de calidad, rendimiento, bienestar animal y el éxito de las inversiones de los clientes.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	99
EBITDA 2015	3.553.367 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,21 %
VENTAS 2015	35.634.711 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,52%


EXCLUSIVAS JJL SL
exclusivasjji.com

Exclusivas JJL es una empresa creada en el año 1989 para la fabricación y montaje de fuentes y grifos de cerveza. Desde su inicio se ha ido desarrollando y creciendo para poder satisfacer las exigencias de un mercado cada vez más exigente. En la permanente búsqueda de la mejora continua, Exclusivas JJL, ha incorporado nuevos sistemas de gestión, integrando conceptos de calidad, seguridad alimentaria, protección del medio ambiente y prevención de riesgos laborales.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	1.483.626 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,67 %
VENTAS 2015	11.066.216 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,70%


EXIOM SOLUTION SA
exiomsolution.com

Exiom Solution fabrica los paneles fotovoltaicos más eficientes del mercado, diseñan y producen la estructura para su soporte, realizan el montaje de parques solares a demanda y levantan otros para inversión. Ofrecen a clientes de todo el mundo sistemas de última tecnología.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	20
EBITDA 2015	1.241.765 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,76 %
VENTAS 2015	16.232.310 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	57,88%

EXL QUINTAGLASS SL

exlabesa.com

Exlabesa es un grupo de referencia en el mercado mundial de la extrusión de aluminio y PVC. Exlabesa está presente en 40 países de tres continentes, a los que sirve desde sus siete plantas de producción, ofreciendo la más amplia variedad de productos para la arquitectura y la industria. Las soluciones para el cerramiento acristalado, los trenes, la electrónica, la automoción, son las áreas que le permiten seguir avanzando hacia productos cada vez más ligeros, más fiables y con menor impacto en nuestro entorno.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	3.868.825 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,22 %
VENTAS 2015	64.184.443 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	28,05%

EXPAL AERONAUTICS SA

expal.biz

Expal desarrolla, fabrica, integra y mantiene una completa gama de productos, sistemas y servicios para los sectores de defensa y seguridad.

ALBACETE 

Nº EMPLEADOS 2015	82
EBITDA 2015	3.735.530 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,48 %
VENTAS 2015	19.057.976 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	47,08%

EXPOSICION Y CONSERVACION DE ALIMENTOS SA

exkalsa.com

Exkal es el fabricante líder de la refrigeración comercial en España, con gran proyección internacional. Sus soluciones B2B garantizan la satisfacción de sus clientes a través de la amplia gama de muebles sostenibles e innovadores (remotos, plug-in y especiales). Cuenta con una red internacional en Francia, Bélgica, Chile, China y Emiratos.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	129
EBITDA 2015	5.748.024 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,94 %
VENTAS 2015	44.515.595 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	31,49%

FABRICACION DE MATERIAL ELECTRICO SA

famatel.com

Famatel es una empresa dedicada al diseño, producción y comercialización de materiales y accesorios eléctricos, envolventes, canalizaciones y materiales de fijación para baja tensión. Tiene presencia en 35 países de los cinco continentes y en las ferias y eventos sectoriales más importantes del mundo. Cuentan con las certificaciones ISO 9001-2000 e IQNET 2000.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	34
EBITDA 2015	977.226 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,76 %
VENTAS 2015	14.240.476 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,18%

FABRICADOS ELECTROMECANICOS ESTEVEZ FABREZ

fabrez.es

Fabrez Group está integrado por empresas líderes que configuran una integración en los desarrollos de las diferentes actividades con unos estándares de calidad y vanguardia en sectores como industria, medio ambiente, gestión de residuos, tecnología de la comunicación, gestión de recursos hídricos e ingeniería.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	8
EBITDA 2015	964.734 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,74 %
VENTAS 2015	12.421.645 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,20%

FAL CALZADOS DE SEGURIDAD SA

falseguridad.es

Desde hace más de cuatro décadas, Fal Calzados de seguridad ha apostado por la innovación tecnológica y los nuevos materiales para hacer de esta marca el auténtico especialista en calzado profesional. Esta marca es sinónimo de garantía para calzado de uso profesional. Dispone de modelos sólidos, seguros, duraderos y ergonómicos.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	28
EBITDA 2015	871.423 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,62 %
VENTAS 2015	11.136.675 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,08%

FERRER Y BARRY SL

VALLADOLID 

Ferrer y Barry se dedica al estudio y asesoramiento, así como a la mediación de toda clase de cuestiones económicas, y la realización por cuenta propia o de terceros, en España o en el extranjero, de toda clase de operaciones comerciales, dirigidas a la intervención en el mercado de bienes inmuebles y en el mercado de valores mobiliarios.

Nº EMPLEADOS 2015	1
EBITDA 2015	21.079.818 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,34 %
VENTAS 2015	22.287.668 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	346,62%

FIESTAS GUIRCA SL

guirca.com

Empresa especializada en artículos de carnaval, Halloween, disfraces, verbena y fiesta. Empezaron distribuyendo en España y Portugal, posteriormente instalaron un almacén logístico en Marsella (Francia). En los últimos años han consolidado su presencia en nuevos mercados extendiendo el área de distribución de sus productos a Italia, Alemania, Holanda, Bélgica, Suiza, República Checa, Eslovaquia. En una segunda fase de expansión tienen previsto abordar Reino Unido, Europa del Este y Escandinavia.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	34
EBITDA 2015	2.761.917 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	19,59 %
VENTAS 2015	16.947.167 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,92%

FRIGICOLL SA

frigicoll.es

Frigicoll, empresa con más de 50 años de historia, elabora proyectos integrales y suministra maquinaria para el sector de la climatización y energía, transporte, hostelería y refrigeración, así como para el sector de los electrodomésticos. Ubicada en Sant Just Desvern (Barcelona), tiene presencia en todo el territorio nacional y cuenta con más de 300 empleados.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	301
EBITDA 2015	9.668.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,55 %
VENTAS 2015	154.783.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,18%

FRIGORIFICA BOTANA SL

frigobotana.com

Frigobotana es una empresa con amplia tradición en la ciudad de A Coruña. Heredera de la antigua Compañía Frigorífica y con muchos años de servicio al sector pesquero en la ciudad, en 2009 Frigobotana se abrió al exterior para convertirse en un comercializador de productos del mar congelados, con una apuesta firme por la calidad. Está presente en más de 40 países.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	1.500.193 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	29,66 %
VENTAS 2015	15.819.950 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,15%

FRIME SA

frime.cat

Frime Holding Company nace en 2015 como culminación del proyecto inicial de Frime, empresa familiar creada en 1977 como una empresa familiar, con raíces en el mercado de La Boquería. Sus especialidades son el atún y el pez espada, aunque también producen marlín y semiconserva. En la actualidad, cuenta con 200 trabajadores repartidos entre las diversas empresas del grupo: Cosas de Casa Nostra, Frime, Frime3 y Espai Tonyina. Exporta a más de 25 países de todo el mundo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	34
EBITDA 2015	1.630.705 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,42 %
VENTAS 2015	64.014.471 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	36,65%

FRUTAS APEMAR SL

apemar.com

Fundada hace más de 50 años, es una de las empresas españolas más importantes en cuanto a la comercialización de limón y pomelo se refiere, centrando su actividad tanto a nivel nacional como internacional. Una de sus principales características es su capacidad de suministrar productos a sus clientes durante todo el año.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	69
EBITDA 2015	3.206.071 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,70 %
VENTAS 2015	19.695.584 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,26%

FRUTAS EL DULZE SL

eldulze.es

Dedicada al cultivo y envasado de verduras y hortalizas y respaldada por una saga empresarial que fundó hace más de 50 años José Sánchez "El Dulze". Hoy en día se posiciona como una marca de referencia dentro del sector agrícola a nivel nacional e internacional. Su objetivo es cuidar de sus clientes, aportando la mayor variedad de productos posibles, con la mayor calidad y frescura. Se caracterizan por el uso las últimas tecnologías aplicadas a su modelo de producción, envasado, administración y comercialización.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	1.148.410 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,61 %
VENTAS 2015	23.103.702 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,05%

FUNDICION DUCTIL FABREGAS SA

grupfabregas.com

El origen de Fábregas se remonta a 1917, y el equipo actual representa ya la tercera generación de fundidores: un siglo de conocimiento y experiencia, que les ha consolidado como una de las principales empresas del sector. En 1989 se convirtieron en Grupo Fábregas, fundición dúctil dedicada a la fabricación y comercialización de tapas, rejas de alcantarillado y canalizaciones para redes de saneamiento.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	899.262 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,99 %
VENTAS 2015	16.343.819 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,15%

GABADI SL

gabadi.com

Con más de 25 años de experiencia, son líderes en habilitación y auxilios para la industria naval. Destacan en los sectores off-shore, militar, ferries y convencional. Realizan pruebas técnicas en centrales eléctricas tanto térmicas como nucleares. También en el sector del gas, realizando tanques de membrana para el almacenamiento tanto de distintos gases.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	243
EBITDA 2015	1.205.118 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,88 %
VENTAS 2015	18.911.350 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	28,80%

GADITANA DE CHORRO Y LIMPIEZA SL

gaditana.com

Gaditana de Chorro y Limpieza SL, es una empresa especializada en las aplicaciones de pintura. Localizada en la provincia de Cádiz., desde el inicio de su trayectoria, en 1984, trabajan para el sector marítimo e industrial.

CÁDIZ 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	1.013.393 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,34 %
VENTAS 2015	12.296.139 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	37,33%

GALICIA AUTO ESTAMPACION SA

ipmrubi.com

Galicia Auto Estampación (GAESA) pertenece al grupo industrial IPM Rubí, dedicado a la estampación de piezas de acero y aluminio, soldadura y pintura de conjuntos, con plantas productivas en: Vitoria, Abrera (Barcelona), Ribadavia (Ourense) y Brandys Nad Labem (República Checa).

OURENSE 

Nº EMPLEADOS 2015	39
EBITDA 2015	1.369.035 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,98 %
VENTAS 2015	10.396.208 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	101,27%

GARCIA DE POU SA

garciadepou.com

García de Pou, con sede en el Alt Empordà (Girona), es una firma especializada en la fabricación y comercialización productos no alimentarios para hostelería. Su larga trayectoria en el sector, que arranca ya en el siglo XIX, le han permitido situarse como la marca de referencia del sector de la hostelería.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	210
EBITDA 2015	7.149.974 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,89 %
VENTAS 2015	41.832.031 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,79%

GARSACO IMPORT SL

garsaco.com

Garsaco Import S.L., empresa ubicada en la Costa Azahar, es una compañía dedicada a la importación, exportación e innovación de material eléctrico que, tras ser creada en el año 2000, ha crecido exponencialmente. Calidad, diseño, tecnología y vanguardismo son sellos de identidad inherentes a la empresa.

CASTELLÓN 

Nº EMPLEADOS 2015	20
EBITDA 2015	5.143.171 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	33,80 %
VENTAS 2015	20.290.392 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	26,75%

GASTRONOMIA AL PALAU SL

sagardi.com

Grupo Sagardi nace en 1996 con la voluntad de buscar las raíces gastronómicas, para ofrecer propuestas de alta calidad, sólidas y auténticas. Un proyecto que se ha consolidado a lo largo de estos años como un referente de prestigio reconocido en el mundo de la restauración, especializado inicialmente en la cocina vasca de calidad y actualmente diversificado también en otras culturas gastronómicas.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	542.558 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	23,36 %
VENTAS 2015	11.128.294 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	134,81%

GENERA MOBILE SOLUTIONS SA

generagames.com

Desde sus comienzos hace más de una década, Genera ha crecido hasta convertirse en uno de los principales desarrolladores de emocionantes juegos y aplicaciones para sistemas operativos iOS y Android. Sus juegos se han descargado más de 100 millones de veces, y han trabajado junto a grandes compañías globales.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	8.740.677 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	55,00 %
VENTAS 2015	21.041.538 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	143,36%

GENERADORES EUROPEOS SA

genesal.com

Genesal Energy es una de las compañías de mayor crecimiento dentro del sector de las soluciones de energía distribuida, especializándose en la ingeniería, fabricación y mantenimiento de grupos electrógenos. Desde 1994 sus productos han suministrado energía a industrias como la petroquímica, nuclear, telefónica, construcción y militar, donde sus soluciones a medida son especialmente valoradas.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	1.142.223 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,75 %
VENTAS 2015	14.022.541 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,57%

GENEROS DE PUNTO TREISS SL

BARCELONA 

Géneros de Punto Treiss es una compañía de Barcelona, con sede en Mataró, especializada en la confección, representación, distribución y comercialización de prendas textiles.

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	4.135.633 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,42 %
VENTAS 2015	21.993.562 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,49%

GESAB SAU

gesab.com

Innovación, tecnología y diseño definen la historia de Gesab. Más de 25 años ofreciendo soluciones integrales en entornos críticos 24/7, centros de control y Data Centers. La estructura de Gesab incluye el proceso de diseño, fabricación e instalación, tanto para proyectos de salas de control como de centros de procesos de datos. Una gestión global que hace posible llevar a cabo proyectos llave en mano 100% personalizados a las necesidades del cliente.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	53
EBITDA 2015	1.629.875 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,80 %
VENTAS 2015	11.792.444 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,95%

GIOSEppo SL

gioseppo.com

Gioseppo, empresa de calzado, ofrece propuestas atractivas para calzar los pies de toda la familia con un toque informal, moderno, irreverente, alegre y accesible a través de puntos de venta propios y multimarca, tanto físicos como online alrededor del mundo. Actualmente Gioseppo está presente en más de 60 países.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	75
EBITDA 2015	3.254.972 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,36 %
VENTAS 2015	33.326.749 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,54%

GIRBAU SA

girbau.com

Girbau es una empresa familiar que se ha consolidado como uno de los principales grupos internacionales en la fabricación de equipos para todo tipo de lavanderías, independientemente de su dimensión o del sector de actividad. Dispone de cuatro centros de producción, en España y Francia, y de 15 filiales comerciales en el mundo, junto a un extensa red de distribución y servicio técnico en más de 100 países.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	431
EBITDA 2015	11.757.364 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,10 %
VENTAS 2015	96.540.181 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,08%

GJM SA

gjm.es

GJM es una empresa familiar que nace en 1985 en La Roca del Vallés. Durante su historia ha pasado por tres etapas bien diferenciadas, siguiendo la evolución de las necesidades del mercado nacional. A día de hoy, con un 90% de la producción, la automoción es el sector más importante por el que trabajan, exportando a más de 22 países de todo el mundo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	45
EBITDA 2015	3.238.405 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,47 %
VENTAS 2015	29.890.628 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,90%

GLOBAL PREMIUM BRANDS SA

globalpremiumbrands.es

Global Premium Brands es una compañía especialista en construir marcas con alma, premium y súper premium a través de estrategias no convencionales, que marcan la diferencia en su categoría. Están orientados a la innovación dentro de su sector de actividad, enfocando el tiempo y los recursos necesarios en desarrollar marcas que no siguen el patrón de comportamiento habitual de su categoría.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	940.648 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,35 %
VENTAS 2015	21.900.507 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,55%

GMV SOLUCIONES GLOBALES INTERNET SA

gmv.es

GMV es un grupo empresarial tecnológico de capital privado con presencia internacional. Fundado en 1984, ofrece soluciones, servicios y productos tecnológicos en muy diversos sectores: aeronáutica, banca y finanzas, espacio, defensa, sanidad, seguridad, sistemas inteligentes de transporte, automoción, etc.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	282
EBITDA 2015	1.004.159 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,65 %
VENTAS 2015	30.395.277 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,15%

GO FRUSELVA SLU

fruselva.com

Go Fruselva es una empresa global con sede y fábrica en La Selva del Camp (Tarragona) y fábrica en Chile, especializada en el desarrollo y fabricación de purés, smoothies, zumos, néctares en formato bolsa y vidrio.

TARRAGONA 

Nº EMPLEADOS 2015	67
EBITDA 2015	9.424.285 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,14 %
VENTAS 2015	64.692.285 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	44,38%

GOR FACTORY SA

gorfactory.es

Gor Factory SA se dedica a la fabricación, venta y distribución de productos textiles para el mercado publicitario, promocional, laboral, deportivo y de moda.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	13.389.303 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,37 %
VENTAS 2015	75.013.176 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,72%

GRAFOMETAL SA

grafometal.es

Grafometal es una empresa familiar totalmente profesionalizada que cuenta con una plantilla de 145 personas. Es referente en Europa en la litografía y barnizado de hojalata para todos los sectores, contando con servicios integrados de corte de bobinas y preimpresión.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	140
EBITDA 2015	4.283.841 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	31,16 %
VENTAS 2015	21.747.755 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,14%

GRANJA CAMPOMAYOR SL

campomayor.com

Granja Campomayor es una empresa familiar gallega dedicada a la producción y comercialización de huevos y sus derivados (ovoproductos). Tienen una amplia gama de productos que abarcan desde el huevo tradicional, el campero, el ecológico, las especialidades: el Omega3, el delicatessen, el trufado y el huevo de codorniz, pasando también por los ovoproductos: huevo líquido pasteurizado (yema, clara y huevo entero), huevo cocido y el innovador huevo cocinado a baja temperatura.

LUGO 

Nº EMPLEADOS 2015	44
EBITDA 2015	2.999.473 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	19,64 %
VENTAS 2015	15.489.864 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,38%

GRUDEM GRUPO DESARROLLO EMPRESARIAL SL

grudem.com

En Grudem están especializados en la producción de paneles nido de abeja para la industria de artes gráficas en acabado marrón krakf para estructuras y laminación de vinilos, y en blanco estucado para la impresión digital directa, con un proceso de calidad impecable. Es una empresa pionera en España en la fabricación de productos basados en la unión del cartón nido de abeja y la tecnología del poliuretano.

SEGOVIA 

Nº EMPLEADOS 2015	26
EBITDA 2015	1.591.615 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,89 %
VENTAS 2015	10.450.821 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	57,67%

GRUPO AERONAUTICO ZONA CENTRO SA

gazc.es

Gazc es una compañía especializada en la gestión integral de piezas metálicas y aeroestructuras para el sector aeroespacial. Las tres líneas de negocio principales son: el mecanizado de piezas metálicas (aluminio, titanio y acero), desde la pieza pequeña hasta 9.000mm, los tratamientos superficiales de las mismas y el montaje de subconjuntos y aeroestructuras.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	300
EBITDA 2015	2.168.509 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,14 %
VENTAS 2015	45.222.829 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,47%

GRUPO CARNICO MORAN SL

grupomoran.com

Carnes Morán es una empresa familiar en la que los herederos continúan la tradición que su padre, Agapito Morán, ganadero y carnícola, inició hace más de 50 años. Bajo el concepto "El pueblo en la ciudad" las carnicerías Morán pretenden acercar los cortes y las carnes más tradicionales. Apuestan por la calidad, el control y una estricta trazabilidad alimentaria. Su secreto es poder comer hoy la carne criada de forma natural como antes.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	19
EBITDA 2015	256.144 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,82 %
VENTAS 2015	13.162.729 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	70,54%



GRUPO DABO CONSULTING EMPRESARIAL SL

grupodaboconsulting.com

MÁLAGA

Dabo Consulting es un proveedor de servicios jurídicos, empresariales y formativos de calidad, que pueden contratarse en condiciones preferenciales a través de paquetes de servicios integrales. Tiene una amplia trayectoria en consultoría y formación accesible para autónomos y pymes independientemente de su tamaño y del servicio que ofrezcan.

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	2.182.238 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	46,78 %
VENTAS 2015	12.228.351 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	64,23%



GRUPO LOGÍSTICO ARNEDO SL

grupoarnedo.com

LA RIOJA

Grupo Logístico Arnedo surgió en 2004 como resultado de la fusión de dos empresas riojanas, vinculadas por lazos familiares, con una trayectoria de más de 25 años de experiencia en el sector. Esta alianza permitió crear un gran operador de transporte, capaz de ofrecer soluciones logísticas integrales para el almacenaje, el transporte y la distribución de mercancías.

Nº EMPLEADOS 2015	72
EBITDA 2015	3.345.913 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,56 %
VENTAS 2015	21.829.460 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,54%



GRUPO MARTINON GRUMASA SL

grupomartinon.com

MADRID

La actividad del grupo comenzó con la construcción del destino turístico de Puerto de Mogán, y continúa hasta el día de hoy con Total Hotel Experience. En el sector inmobiliario, ha centrado sus esfuerzos en la adquisición de terrenos. El desarrollo de la División Internacional de Grupo Martinon ha llevado a numerosos casos de éxito a través de las inversiones realizadas por la empresa Caribecan. Grupo Martinón también está involucrado en la industria, enfocando el desarrollo en tres áreas clave: alimentos, construcción y energía.

Nº EMPLEADOS 2015	9
EBITDA 2015	26.337.631 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,90 %
VENTAS 2015	28.977.692 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	50,20%

GRUPO PRILUX ILUMINACION SL

grupoprilux.com

Prilux ofrece alta tecnología en iluminación diseñando y fabricando muchos de sus productos en España. Especialistas en LED, disponen de laboratorio propio, con las últimas tecnologías en test mecánicos, luminotécnicos y electrónicos para garantizar unos estándares muy elevados en todos sus desarrollos. A partir de 2013 inicia su expansión internacional en mercados de países emergentes.

TOLEDO 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	2.308.933 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,36 %
VENTAS 2015	21.736.329 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,00%

GUILLEN DESARROLLOS INDUSTRIALES SL

guillen-group.com

Con más de 100 años de experiencia, la empresa valenciana Guillen Desarrollo Industriales fabrica y comercializa por todo el mundo semirremolques de alta calidad y fiabilidad.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	28
EBITDA 2015	572.955 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,17 %
VENTAS 2015	14.713.513 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	61,16%

GUILLERMO GARCIA MUÑOZ SL

ggm.es

Guillermo García Muñoz se fundó en la provincia de Jaén en 1962. El origen fue un pequeño taller donde se realizaban trabajos de mantenimiento de maquinaria de panadería. Hoy es un grupo de empresas que emplea a 70 personas y que se dedica al alquiler y venta de maquinaria y herramientas para el sector de la construcción y agrícola.

JAÉN 

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	545.024 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,61 %
VENTAS 2015	10.768.038 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,54%

HC CLOVER PRODUCTOS Y SERVICIOS SL

aplicaps.com

MADRID 

Desde 2007, HC Clover actúa como socio clave para compañías de la industria farmacéutica, dietética y veterinaria, ayudando a hacer realidad sus proyectos de negocio. Compañías de más de 30 países han confiado en HC Clover para formular y fabricar sus cápsulas de gelatina blanda.

Nº EMPLEADOS 2015	99
EBITDA 2015	3.382.832 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,07 %
VENTAS 2015	19.037.780 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,87%

HALCON CERAMICAS SA

halconceramicas.com

CASTELLÓN 

Con más de 50 años de experiencia, Grupo Halcón Cerámicas es hoy una compañía de referencia en el mercado de la cerámica nacional e internacional. Es una empresa dedicada al diseño, la fabricación y la distribución de productos cerámicos y ofrecen la gama más amplia de revestimientos, pavimentos y piezas especiales: azulejos en pasta roja y blanca, pavimentos de gres y porcelánicos, todo en una amplia selección de formatos, colores y texturas.

Nº EMPLEADOS 2015	251
EBITDA 2015	10.814.138 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,49 %
VENTAS 2015	86.417.657 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,09%

HAMILTON Y COMPAÑIA SA

GRAN CANARIA 

Hamilton & CO nació en las Islas Canarias en 1837 de la mano del escocés Lewis Hamilton. Su actividad se desarrolla en el sector naval, como agentes navieros y estibadores. Cuenta con una reputación de eficiencia y profesionalismo, como demuestra la gran lista de empresas que representan en las Islas Canarias.

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	1.848.695 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,52 %
VENTAS 2015	11.989.636 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	63,72%

HEMISPHERE COATING SERVICES SL

rollingstock.es

Constituida en 2011, la actividad principal de Hemisphere Coating Services se centra en la reparación y mantenimiento naval, con una reputación de especializarse en la gran flota de navegación y acabados metálicos. Con un alcance global, disponen de un enfoque altamente técnico y práctico que brinda a sus clientes un servicio personalizado sin importar el tamaño o la ubicación del proyecto.

BALEARES 

Nº EMPLEADOS 2015	204
EBITDA 2015	1.714.814 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,66 %
VENTAS 2015	22.760.938 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	81,76%

HIDRAMAR SL

hidramar.com

Hidramar es una empresa de servicios situada en el Puerto de Las Palmas, Gran Canaria. Desde 1989 ofrecen servicios y asistencia técnica a la industria de petróleo y gas y al sector naval. Un personal cualificado y una maquinaria de alta tecnología le permiten mantener una disponibilidad de 24 horas, 7 días a la semana.

GRAN CANARIA 

Nº EMPLEADOS 2015	48
EBITDA 2015	3.455.823 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	28,75 %
VENTAS 2015	13.094.826 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	86,30%

HIPERBARIC SA

hiperbaric.com

creada en 1999, Hiperbaric diseña, fabrica y comercializa equipos de procesado por altas presiones para la industria de alimentos. Su esfuerzo en I+D e innovación la convierten en una empresa tecnológica puntera a nivel mundial.

BURGOS 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	12.747.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,37 %
VENTAS 2015	72.658.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	37,08%

HISPANIA REAL MOTOR SLL

hrmotor.com

Con concesionarios en Madrid, Barcelona, Zaragoza, Pamplona y Bilbao, HR Motor es uno de los grupos de concesarios multimarca destacado a nivel nacional, con más de 18 años de experiencia y más de 25.000 coches vendidos.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	27
EBITDA 2015	934.975 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,20 %
VENTAS 2015	10.243.872 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	53,17%

HISPANO TEX SAU

hispanotex.com

HispanoTex fue fundada en 1956 como empresa familiar con sólo 12 telares, ubicada en la ciudad de Barcelona. A través de los años, HispanoTex se ha expandido con varios centros de producción, así como un almacén de 12000m2 desde donde suministran más de 40 millones de metros de tejido a todo el mundo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	107
EBITDA 2015	2.291.376 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,23 %
VENTAS 2015	32.433.762 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	56,55%

HOMMAX SISTEMAS SA

hommax.eu

Hommax Sistemas es la empresa española líder en productos y aplicaciones electrónicas de seguridad. Con sede en Valencia y delegaciones en las principales ciudades, Hommax ofrece a sus clientes los mejores y más actualizados productos y servicios del mercado como experto en sistemas de seguridad electrónicos, en especial CCTV e Intrusión.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	813.161 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,74 %
VENTAS 2015	10.070.417 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,30%

HUGWORLD INTERNATIONAL DISTRIBUTIONS SL

cristalinas.es

MADRID 

Hugworld es el primer fabricante nacional de ambientadores, líder en mikados y en ambientadores para coches. Fundada en 2004, la compañía tiene capital 100% español y se dedica al desarrollo, fabricación, envasado, manipulación y comercialización de productos de ambientación propios con 0% de alcohol. Actualmente dispone de delegaciones propias en Reino Unido, Francia y México y distribuye sus productos en más de 30 países.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	834.921 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,76 %
VENTAS 2015	12.349.349 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	42,96%

HUNTER TECHNOLOGY ALBACETE SL

huntec.es

ALBACETE 

Hunter Technology Albacete nace en el año 2008, dedicada al diseño, montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas y de energía renovables, Hunter cuenta con una plantilla de personal cualificado y especializado en el sector, a los que habría que sumar una importante cantidad de puestos de trabajo generados de manera indirecta.

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	703.726 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,98 %
VENTAS 2015	14.105.785 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,87%

IERHINTER ESPANA SL

Esta empresa ubicada en Cantabria pertenece al sector del comercio al por menor no especializado. Tiene tres unidades de negocio: menaje, electrodomésticos y cuberterías. Sus dinámicos métodos comerciales y su decidida apuesta por liderar el mercado convierten a esta empresa en referente en su sector.

CANTABRIA 

Nº EMPLEADOS 2015	14
EBITDA 2015	631.025 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,03 %
VENTAS 2015	10.595.800 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	143,90%

IBER OLIVA SL

GRANADA 

Iber Oliva es una empresa granadina que se dedica al comercio al por mayor de aceite y grasas alimenticias.

Nº EMPLEADOS 2015	1
EBITDA 2015	431.592 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,85 %
VENTAS 2015	17.563.854 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	137,97%

IBERDIGEST SL

iberdigest.com

GIRONA 

Iberdigest nace el año 2000 dedicada a la importación y exportación de productos cárnicos congelados y refrigerados. Su estrecho contacto con proveedores y clientes y su compromiso con la calidad han impulsado su actividad y su proyección dentro y fuera de nuestras fronteras.

Nº EMPLEADOS 2015	18
EBITDA 2015	3.126.748 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,39 %
VENTAS 2015	126.718.012 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,66%

IBERICA DE APARELLAJES SL

iberapa.es

VALENCIA 

Ibérica de Aparellajes cuenta con más de 40 años de trayectoria y crecimiento empresarial, dedicada al diseño, fabricación y comercialización de aparatos eléctricos de media y alta tensión para subestaciones, redes de transporte y redes de distribución de energía eléctrica. Diseñan, fabrican y suministran productos para compañías eléctricas, contratistas, distribuidores de material eléctrico, sector terciario, y aplicaciones específicas.

Nº EMPLEADOS 2015	55
EBITDA 2015	488.754 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,30 %
VENTAS 2015	11.582.370 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	50,20%

IBERICA DE MADERAS Y AGLOMERADOS SA

MADRID 

Empresa maderera ubicada en Madrid dedicada al almacenaje, comercialización, distribución y venta de toda clase de maderas, así como a la adquisición y venta de terrenos, su urbanización y parcelación y la construcción por cuenta propia o ajena de edificaciones.

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	8.840.154 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,71 %
VENTAS 2015	31.352.338 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	678,35%

IBERICAR BARCELONA PREMIUM SL

ibericar.es

Ibericar, grupo de concesionarios oficiales de automóviles, representa actualmente a 15 marcas en España de manera oficial. Cuenta con más de 50 puntos de venta y asistencia en España por el cual pasan más de 200.000 clientes al año y venden más de 30.000 automóviles todos los años.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	290
EBITDA 2015	2.777.731 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	0,08 %
VENTAS 2015	153.888.503 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	98,12%

IBERPAPEL SL

paypaypaper.com

Iberpapel es un grupo papelero integrado comprometido con la calidad, el servicio y el medio ambiente y uno de los principales actores del mercado del papel de impresión y escritura en España,

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	7.457.086 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	37,14 %
VENTAS 2015	15.404.303 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,85%

IC & ASOCIADOS SA

grupoic.com

IC Construction, junto con las empresas Ekipashop, Efficentre y Servishop, integra el grupo empresarial IC dedicado a la creación de centros ecoeficientes: construyen locales comerciales, hoteles, oficinas y centros sanitarios que tienen un menor consumo energético, reducen las emisiones de CO₂ y cuyo equipamiento está realizado mediante mobiliario con certificado ecológico PEFC o FSC.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	76
EBITDA 2015	4.208.499 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,09 %
VENTAS 2015	42.570.023 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,89%

ICP TECHNOLOGICAL SOLUTIONS SL

smssat.com

Conscientes de las crecientes necesidades de este sector de las telecomunicaciones, ICP Tech. Solutions nace en 2002 como laboratorio de reparaciones y mantenimiento de terminales móviles y electrónicos, con una superficie de 1.500m² de instalaciones, en las que cuentan con la última tecnología disponible. Los trabajadores que forman parte de su equipo, reciben formación continua sobre las nuevas tecnologías, técnicas de reparación implementadas y los nuevos dispositivos que se lanzan al mercado.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	87
EBITDA 2015	621.218 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,15 %
VENTAS 2015	25.708.533 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	93,22%

IMPALA 2000 SL

Impala tiene por objeto la comercialización, compraventa, exportación, importación, distribución, representación y almacenamiento de toda clase de conservas vegetales y productos agrícolas, bien con marcas propias o de terceros.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	555.080 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,64 %
VENTAS 2015	27.779.968 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	247,31%

IN-DECO GLOBAL SL

indecoglobal.es

Indeco Global es una empresa especializada en proyectos hoteleros y turísticos en general, que ofrece un servicio personalizado, desde el proyecto de decoración inicial hasta la ejecución y puesta en marcha del hotel.

CASTELLÓN 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	2.269.183 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	27,21 %
VENTAS 2015	19.775.457 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	143,65%

INDUSTRIA QUÍMICA Y FARMACEUTICA VIR SA

vir.es

Industria Química y Farmacéutica VIR SA se funda en el año 1939 como un pequeño laboratorio químico-farmacéutico. Realiza todas las actividades relacionadas con el desarrollo farmacológico de un medicamento, desde la formulación hasta su fabricación industrial, incluyendo desarrollo galénico, estudios de estabilidad, bioanálisis...

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	80
EBITDA 2015	18.985.538 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	91,58 %
VENTAS 2015	38.725.118 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,04%

INDUSTRIAL BARRANQUESA SA

barranquesa.com

Industrial Barranquesa, empresa navarra especializada en la fabricación de bridas, aros y anillos, así como de otros productos relacionados o fabricados a medida, lo que les permite satisfacer los requerimientos específicos de diversos sectores como el de la energía eólica, las grandes conducciones o la industria auxiliar de la construcción, entre otros. Cuenta con el respaldo del Consorcio Naweco.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	42
EBITDA 2015	2.830.188 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,95 %
VENTAS 2015	15.694.272 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,03%

INDUSTRIAL BREINCO SA

breincobluefuture.com

En Breinco han creado una nueva generación de productos que nacen del conocimiento, del amor y de la experiencia que ha adquirido la empresa a lo largo de los años. Buscan la ecoeficiencia en la producción del producto, la utilización de materiales procedentes del reciclaje y la incorporación de nuevas tecnologías para diseñar espacios multifuncionales.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	39
EBITDA 2015	1.147.672 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,68 %
VENTAS 2015	11.010.714 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,32%

INDUSTRIAL ZOOTECNICA ARAGONESA SL

inzar.es

Industrial Zootécnica Aragonesa es una empresa aragonesa, ubicada en la provincia de Zaragoza (España), dedicada a la producción nutricional animal: piensos de arranque, premezclas vitamínico-minerales, piensos complementarios... que comercializa sus productos mediante una extensa red de distribución en los mercados nacional e internacional, creando valor añadido a sus grupos de interés.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	32
EBITDA 2015	475.657 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,41 %
VENTAS 2015	10.071.934 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,68%

INDUSTRIAS ARAGONESAS DEL ALUMINIO SA

inalsa.net

El grupo Inca centra su actividad en la extrusión, acabado y distribución de perfiles de aluminio. Sus más de 300 profesionales aún an esfuerzos para ofrecer un producto de calidad con un servicio inmejorable.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	141
EBITDA 2015	3.040.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,39 %
VENTAS 2015	68.653.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,63%

INDUSTRIAS BARGA SL

ibarga.com

Fundada en 1959, Industrias Barga S.L. es una empresa familiar dedicada a la calderería media y ligera. En ella trabajan más de 200 empleados y sus instalaciones ocupan más de 40000 m²

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	45
EBITDA 2015	3.543.463 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,39 %
VENTAS 2015	22.475.171 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,63%

INDUSTRIAS DE SEGURIDAD BAUS SA

baussa.com

Baussa es una empresa familiar fundada en 1985 que ofrece productos de seguridad y servicios de asesoramiento experto. Todos los productos con la marca Baussa han sido ensayados y certificados en los mejores laboratorios nacionales e internacionales, cumpliendo con todos los estándares normativos exigidos.

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	1.805.115 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,18 %
VENTAS 2015	12.975.734 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,12%

INDUSTRIAS ELECTROMECANICAS GH SA

ghsa.com

Es un grupo empresarial industrial de propiedad familiar, que se fundó en 1958. Su actividad principal es la fabricación de polipastos, grúa puente y componentes para grúas.

GUIPÚZCOA 

Nº EMPLEADOS 2015	180
EBITDA 2015	5.967.406 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,25 %
VENTAS 2015	85.407.634 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,07%

INDUSTRIAS FERRI SA

ferri-sa.es

Industrias Ferri SA fue fundada en 1964. En estos más de 50 años, Ferri se ha especializado en la fabricación de equipos para todo tipo de embarcaciones. En 1984 entró en la industria de la maquinaria para minería ornamental.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	549.526 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,56 %
VENTAS 2015	10.265.005 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,48%

INDUSTRIAS JUNO SA

juno.es

Grupo Juno, nacido en 1927, ofrece al profesional y bricolador productos de pintura decorativa, profesional e industrial, herramienta y maquinaria necesaria para su aplicación o artículos para la rehabilitación y decoración. El grupo está integrado por tres fábricas y una amplia red de tiendas, almacenes y delegaciones propias.

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	227
EBITDA 2015	2.832.287 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,78 %
VENTAS 2015	28.859.295 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,23%

INDUSTRIAS MECANICAS ALCUDIA SA

imecal.com

Sus más de 30 años transformando el metal han llevado a Alcudia a crecer en múltiples áreas de actividad. Cada trabajo realizado ha mantenido su empeño en mejorar, en optimizar procesos y por lo tanto en la continua búsqueda y reinversión en los medios más adecuados y punteros. Esta perseverancia les ha llevado a ser la empresa mejor preparada para garantizar el funcionamiento de su proyecto: desde la pieza más pequeña hasta la más compleja instalación.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	104
EBITDA 2015	1.301.101 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,96 %
VENTAS 2015	10.412.625 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,40%

INDUSTRIAS ROKO SA

rokagar.com

Roko es el mayor productor de Agar Agar en Europa. Emplea un sistema de gestión de calidad en la norma ISO 9001-2008 y cuenta con la ISO 14001-2004 que certifica el cumplimiento de todas las reglas y regulaciones de preservación del medio ambiente. La innovación y la mejora continua son parte de la filosofía de Roko.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	4.667.872 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,94 %
VENTAS 2015	23.226.353 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,72%

INDUSTRIAS TZBSAT SL

zbgroup.es

Empresa líder en tecnología europea con más de tres décadas de experiencia, ZB Group está especializada en trituración y reciclaje de residuos sólidos. Con una apuesta decidida por la innovación, ZB Group aporta soluciones de vanguardia y patentes propias con la intención de generar confianza y crear riqueza para sus clientes.

GUIPÚZCOA 

Nº EMPLEADOS 2015	34
EBITDA 2015	1.584.951 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,36 %
VENTAS 2015	11.193.358 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	110,48%

INDUSTRIAS YUK SA

yuk.es

Fundada en 1964, Industrias Yuk se dedica al diseño y fabricación de cadenas de rodillos, cadenas transportadoras y elementos de transmisión para la industria. Cuenta con la certificación UNE-EN ISO 9001:2008

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	47
EBITDA 2015	2.022.062 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,91 %
VENTAS 2015	11.680.436 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,16%

INFOREIN SA

inforein.es

Inforein S.A. empresa española creada en el año 1986, especializada desde su nacimiento en el suministro, instalación y servicios informáticos, objeto inicial de su creación, hasta la consultoría tecnológica, integración de sistemas o la ingeniería de procesos actual. En Inforein pone a disposición de sus clientes profesionalidad y experiencia, aplicación de acuerdos económicos y técnicos con los principales fabricantes, que les permite dar un servicio altamente eficaz y competitivo.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	218
EBITDA 2015	1.686.471 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,37 %
VENTAS 2015	44.135.935 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,92%



INFORMATICA Y COMUNICACIONES INGECOM SL

ingecom.net

VIZCAYA 

Ingecom fue fundada 1996 en Bilbao. Sus sedes de Madrid, Bilbao y Lisboa prestan servicio en España y Portugal. Su mayor objetivo es estar en permanente contacto con las nuevas tecnologías, proporcionando soluciones testeadas y homologadas para que cualquier evolución tecnológica pueda ser aplicada por los clientes a la mayor brevedad. Ingecom entiende que los servicios más críticos en las empresas son el control, monitorización y seguridad de sus sistemas de información.

Nº EMPLEADOS 2015	14
EBITDA 2015	311.173 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,96 %
VENTAS 2015	11.339.407 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	62,76%



INGENIERIA DE COMPUESTOS SL

incomgroup.es

ALICANTE 

Incom es un grupo transnacional de ingeniería y fabricación especializada en soluciones para la industria de los composites presente en los mercados de sus clientes proporcionándoles productos y conocimiento avanzado para mejorar sus procesos y fabricados, ayudándoles a superar los retos de la economía globalizada.

Nº EMPLEADOS 2015	350
EBITDA 2015	8.583.196 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,78 %
VENTAS 2015	39.815.843 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	156,95%



INGENIA SA

ingenia.es

Ingenia es una compañía multinacional del sector de las tecnologías de la información, las telecomunicaciones e Internet. Ofrecen soluciones innovadoras con un amplio catálogo de productos y servicios en los campos de la seguridad, smartcities, infraestructuras y redes wireless, RFID, servicios gestionados, e-learning, desarrollo software, aplicaciones de negocio y BigData. Sede central en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) en Málaga, y delegaciones en Sevilla, Madrid, Barcelona, Santiago de Chile y Lima.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	276
EBITDA 2015	1.752.318 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,26 %
VENTAS 2015	14.533.318 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	28,76%



INGENIERIA Y SOLUCIONES INFORMATICAS DEL SUR

isoin.es

Isoin es una compañía multinacional de origen español perteneciente al sector de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones que ofrece soluciones integrales e innovadoras en el ámbito de la ingeniería y la empresa. Disponen de certificaciones ISO9001, PMI, ITIL y CMMI, que garantizan la calidad con la que ISOIN gestiona sus operaciones.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	56
EBITDA 2015	1.223.680 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,13 %
VENTAS 2015	10.495.609 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	35,49%



INICIATIVES DE COMUNICACIONS GEMINIS SL

icg.es

ICG Software es un grupo multinacional español que fabrica soluciones informáticas para pequeñas, medianas y grandes empresas de los sectores de la hostelería, hotel y retail, desde el software punto de venta hasta la gestión centralizada de cadenas y franquicias. Está formado por siete sociedades contando con su filial americana ICG Software Corporation, y tiene tres divisiones de negocio (Soluciones ICG, HioPOS y CashDro).

LLEIDA 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	4.323.482 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,98 %
VENTAS 2015	12.898.344 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,12%

INMESOL SL

inmesol.com

Inmesol es un importante fabricante de grupos electrógenos y generadores eléctricos en etapa de madurez industrial, presente en un gran número de mercados, que continua multiplicando su capacidad de producción. Actualmente, Inmesol está presente en cuatro continentes con equipos instalados en gran variedad de industrias, zonas residenciales, complejos deportivos, obras públicas, hospitales y hoteles, entre otros.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	85
EBITDA 2015	1.574.722 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,85 %
VENTAS 2015	26.305.892 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,90%

INMUNOTEK SL

inmunotek.com

Inmunotek es un laboratorio farmacéutico con sede en Madrid, fundado en 1992, que investiga, desarrolla, fabrica y comercializa productos para el diagnóstico y tratamiento de enfermedades en el campo de la alergia e inmunología, tanto para patología humana como veterinaria. Con dos plantas de producción en la Comunidad de Madrid y cerca de 200 empleados, los productos de Inmunotek se comercializan en más de 30 países de todos los continentes.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	116
EBITDA 2015	1.944.706 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,05 %
VENTAS 2015	15.078.950 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,53%

INSOCO SL

insoco.es

Insoco es una empresa con más de 50 años de experiencia en la fabricación y comercialización de adhesivos para la industria. Su mayor presencia se produce en los sectores de la piel, calzado y marroquinería, donde son una empresa líder, además de la madera y el mueble tapizado.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	47
EBITDA 2015	2.454.045 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,88 %
VENTAS 2015	11.737.674 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,57%

INSTALACIONES COMERCIALES FRIGORIFICAS VIGO

icofrio.com

PONTEVEDRA 

Instalaciones Comerciales y Frigoríficas de Vigo es una empresa dedicada a las instalaciones de frío industrial, el servicio integral a industrias, acero inoxidable y acondicionamiento de locales comerciales. Instala equipos de frío para la industria y el comercio, cámaras frigoríficas de gran volumen, frío industrial, aire acondicionado y muebles frigoríficos.

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	528.388 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,03 %
VENTAS 2015	14.270.217 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	110,44%

INSTALACIONES DE TENDIDOS TELEFONICOS SA

itete.es

MADRID 

ITT Conecta es una empresa especializada en redes de telecomunicaciones de toda tecnología existente, con más de 30 años de experiencia, abarcando su negocio desde el estudio y planificación de futuras redes hasta el mantenimiento de las mismas una vez construidas, pasando por el diseño e ingeniería, las gestiones de permisos y licencias, la construcción de elementos arquitectónicos de las redes, el tendido y puesta en funcionamiento de las mismas, sean redes analógicas o digitales.

Nº EMPLEADOS 2015	345
EBITDA 2015	9.879.705 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	26,42 %
VENTAS 2015	62.213.494 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,71%

INTER ALLOYS SL

interalloys.es

GUIPÚZCOA 

Inter Alloys es una empresa familiar, ubicada en San Sebastián, dedicada desde hace más de 30 años a la importación de materias primas para la fabricación del acero. Tienen acuerdos directos con los productores. Importan materias primas de calidad y dedican un gran esfuerzo en el desarrollo de la logística, almacenaje y transporte de las mismas hasta los almacenes de los clientes.

Nº EMPLEADOS 2015	9
EBITDA 2015	1.000.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,52 %
VENTAS 2015	108.945.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,47%



INTERCOMET SL

intercomet.com

Intercomet Group, holding con diversas actividades que incluyen comercio nacional e internacional, diseño y fabricación de maquinaria a medida e investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) para nuevas maquinarias, film y vidrio inteligente comutable con marca registrada DreamGlass.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	898.357 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,30 %
VENTAS 2015	22.848.306 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,06%



INTERFABRICS SL

interfabrics.com

AquaClean Group es un sólido grupo textil español formado por 6 empresas. Con más de 50 años de experiencia textil, las empresas Antecuir e Interfabrics son las principales representantes de este Grupo cuya especialidad son los tejidos para sofás, decoración y automoción. Con más de 10 años de experiencia en la Tecnología Aquaclean, y más de 30 millones de metros de tela vendida con esta innovadora tecnología, ya son más de 3 millones de familias, en más de 60 países, las que disfrutan de la tecnología Aquaclean.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	79
EBITDA 2015	1.881.207 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,76 %
VENTAS 2015	35.195.539 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,37%



INTERFRIVE SA

hermanosaznar.com

Transportes nacionales e Internacionales Hermanos Aznar es un referente en el sector del transporte frigorífico de mercancías principalmente de hortalizas.

ALMERÍA 

Nº EMPLEADOS 2015	206
EBITDA 2015	3.765.300 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	33,34 %
VENTAS 2015	14.091.396 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,29%

INTERIM AIRE EMPRESA DE TRABAJO TEMPORAL SL

interim-aire.es

VALENCIA 

Interim Aire ETT es una compañía de trabajo temporal 100% española que presta sus servicios a nivel nacional. Una empresa moderna, ágil y altamente especializada que basa sus procedimientos en la transparencia y la cercanía al servicio de los clientes más exigentes.

Nº EMPLEADOS 2015	3.634
EBITDA 2015	1.653.486 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,47 %
VENTAS 2015	36.588.881 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,01%

INT. CHEMICAL AND TECHNICAL SUPPLIER SL

icts-spain.com

BARCELONA 

Como líder del mercado internacional en la expedición de carga aérea, marítima y terrestre, ICTS Group destaca en la prestación a medida de soluciones de transporte para las necesidades específicas de sus clientes. Destacan sus servicios de logística, transporte y procura para el mercado americano, región EMEA y región APAC.

Nº EMPLEADOS 2015	8
EBITDA 2015	1.062.890 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,66 %
VENTAS 2015	42.047.768 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	203,18%

INTERNATIONAL SPORTS BROADCASTING SL

isbtv.es

MADRID 

La misión de ISB es entregar imágenes y sonido utilizando tecnología y equipos de última generación con el fin de proporcionar una cobertura en vivo superior de eventos deportivos de alto perfil. Se esfuerzan por asegurar que se superen las necesidades de las Federaciones Deportivas y de los Broadcasters de Rights Holding para garantizar una difusión deportiva exitosa.

Nº EMPLEADOS 2015	17
EBITDA 2015	9.650.829 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,95 %
VENTAS 2015	22.993.363 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	138,11%

INTERPLASP SL

interplasp.com

MURCIA 

La espuma de poliuretano que produce Interplasp forma parte de la vida cotidiana de millones de personas, a través de multitud de aplicaciones. Está presente en todo tipo de colchones, en sofás, en cojines para sillas y sillones, así como en césped y otros artículos de jardinería. También se encuentra en esponjas de baño y de limpia-calzados; en el interior de ataúdes; juguetes, camas y otros artículos para mascotas, además de productos destinados al aislamiento térmico y al embalaje de frutas y objetos frágiles.

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	1.583.050 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,54%
VENTAS 2015	13.011.768 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,33%

INVISEG SISTEMAS SL

invseguridad.com

MADRID 

Son una compañía que cuenta con una larga experiencia profesional en el sector de la instalación y mantenimiento de sistemas de seguridad y protección contra incendios. Gracias a su política en I+D y a los planes de formación de su personal han llegado a convertirse en un referente profesional y tecnológico en el mercado de los Sistemas de Seguridad, proyectos de Geolocalización Aplicada y Protección Contra Incendios. Todo ello, les ha permitido dar un salto de calidad y excelencia reconocido ya por sus clientes.

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	1.291.330 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,87 %
VENTAS 2015	13.565.651 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,08%

IRISCENE SOFTWARE CORPORATION SL

fractaliasoftware.com

MADRID 

Grupo Fractalía es la multinacional española especialista en tecnologías de la información. Fractalía cuenta con más de 15 años de experiencia y una sólida presencia internacional con actividad en 12 países de todo el mundo.

Nº EMPLEADOS 2015	280
EBITDA 2015	1.068.893 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,38 %
VENTAS 2015	11.860.097 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,01%



ISERN SA

isern.tv

Fabricación e instalación de equipos y sistemas informáticos y de telecomunicaciones para centros sanitarios.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	39
EBITDA 2015	3.161.554 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,71 %
VENTAS 2015	14.301.733 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,12%



ISOTRON SAU

isotron.es

Isotron desarrolla las siguientes actividades: ingeniería de Alta Tensión; proyectos en EPC de Energías Renovables (PV, Eólica, Biomasa,...), subestaciones y líneas eléctricas, proyectos de electricidad e instrumentación industrial. También desarrolla tareas de mantenimiento.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	258
EBITDA 2015	2.825.377 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,02 %
VENTAS 2015	101.586.883 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	76,56%



ISPACE INFORMATICA SL

emazing.com.es

Empresa dedicada a la compra, venta, instalación, reparación, mantenimiento de equipos informáticos y sus complementos, así como organización y desarrollo de cursos informáticos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	4
EBITDA 2015	117.360 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,99 %
VENTAS 2015	16.676.841 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	269,64%


ISTOBAL SA
istobal.com

Istobal es una empresa española líder en el diseño, fabricación y comercialización de soluciones para el lavado de automóviles y el cuidado del automóvil.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	111
EBITDA 2015	7.086.822 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	29,95 %
VENTAS 2015	13.377.302 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	6,79%


J FELIX RUIZ CATENA SL
JAÉN 

J Felix Ruiz Catena es una empresa dedicada a la dirección, gestión y asesoramiento en el ámbito comercial de empresas de naturaleza mercantil.

Nº EMPLEADOS 2015	2
EBITDA 2015	12.732.365 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,66 %
VENTAS 2015	13.377.302 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	364,57%


J JUAN SA
jjuan.es

J. Juan S.A. es una empresa 100% familiar con su sede en Gavà (Barcelona). Su actividad principal es el diseño y fabricación de cables de control y de componentes de sistemas de freno para el sector de la automoción.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	250
EBITDA 2015	3.782.911 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,47 %
VENTAS 2015	32.606.122 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,19%

JBM CAMPLLONG SL

jbmcamp.com

JBM Campllong, S.L. es una empresa con más de 18 años de experiencia en el mundo de la importación y comercialización de productos destinados a la distribución en diferentes sectores: automoción, ferretería, bricolaje, suministros industriales, equipamiento taller...

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	1.607.218 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,79 %
VENTAS 2015	15.670.847 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,59%

JD SPAIN SPORTS FASHION 2010 SL

jdsports.es

Fundada en 1981 con una sola tienda en el Norte West of England, JD Sports Fashion Plc es una empresa líder multicanal minorista de moda deportiva y al aire libre de marcas en el Reino Unido y Europa. El Grupo abarca las últimas versiones en línea y tecnología que le proporciona un verdadero multicanal, plataforma internacional para el crecimiento futuro.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	170
EBITDA 2015	1.589.285 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,04 %
VENTAS 2015	24.944.225 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	87,76%

JJ FORWARDER SL

jjforwarder.com

JJF fue creada en octubre de 1995 como transitaria local, basada en la amplia experiencia de uno de los socios fundadores en el sector y el profundo conocimiento de las necesidades de exportadores e importadores de la Región de Murcia en materia de tránsitos.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	3.101.819 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,82 %
VENTAS 2015	13.839.022 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,83%

JMA ALEJANDRO ALTUNA

jma.es

Alejandro Altuna S.A. es la sociedad matriz e impulsora de Altuna Group. Fabrica todo tipo de llaves para cerradura así como máquinas duplicadoras. Sus productos van destinados al mercado OEM y a la reposición, en este caso con la marca JMA. La estrategia de apertura de mercados exteriores apoyada en la internacionalización y siempre basada en un enfoque innovador de los procesos industriales, ha convertido a Altuna Group en el primer productor de llaves europeo y referente mundial en este campo.

GUIPUZCOA 

Nº EMPLEADOS 2015	190
EBITDA 2015	13.230.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	34,59 %
VENTAS 2015	48.646.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	860,77%

JOMA SPORT SA

joma-sport.com

La compañía asciende una posición entre las marcas deportivas con mayor presencia en las 20 ligas más importantes del mundo y se sitúa como tercera marca a nivel mundial en fútbol. En 2015 Joma Sport y el COE se alían y Joma se convierte en patrocinador de la mayor entidad del deporte nacional. Asimismo, Joma patrocinó en las Olimpiadas de Río a los Comités de Portugal, México, Bulgaria, Moldavia, Andorra y Malta. Joma se convirtió en una de las marcas deportivas con más presencia en Río de Janeiro.

TOLEDO 

Nº EMPLEADOS 2015	130
EBITDA 2015	10.840.170 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,15 %
VENTAS 2015	133.361.597 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,34%

JOROFON SL

cellercanroca.com

Empresa dedicada a la explotación, gestión de industrias y negocios de restaurantes, bar, hamburguesería, pizzería y otras áreas relacionadas con la restauración.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	76
EBITDA 2015	3.081.289 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,57 %
VENTAS 2015	10.604.873 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,25%

JOSE DIAZ GARCIA SA

josediazgarcia.com

José Díaz García S.A. es una empresa familiar, fundada en 1957, que actúa en el sector de la construcción a nivel nacional, incluyendo los archipiélagos canario y balear.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	45
EBITDA 2015	2.285.383 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,99 %
VENTAS 2015	38.279.143 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	119,79%

JOSE GUILLEN E HIJOS SL

jghlogistica.es

Empresa murciana dedicada a servicios logísticos integrales, transporte nacional e internacional, fabricación y comercialización de ADBLUE.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	1.717.664 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,77 %
VENTAS 2015	13.606.279 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	109,23%

JUAN GARCIA PESCA SL

juangarciapesca.com

Empresa ubicada en el puerto de A Coruña, dedicada a la comercialización de pescados y mariscos frescos. La empresa controla las sucesivas fases del proceso de generación de valor añadido en la pesca: captura, comercialización y distribución de producto, que es capturado y transportado con la máxima calidad y esmero para su distribución.

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	14
EBITDA 2015	250.648 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,05 %
VENTAS 2015	11.881.146 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,18%

JULIA GRUP FURNITURE SOLUTIONS SL

juliagrup.com

GIRONA 

Julià Grup es una empresa de creación, desarrollo y distribución de muebles, complementos y artículos de descanso. Fundada en 1982, se dirige a tiendas del sector, profesionales de la decoración y canal contract. Expandiéndose a nivel internacional, el objetivo es ofrecer un servicio rápido y fiable a nivel mundial, sin olvidar el diseño, la calidad y la sostenibilidad.

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	2.871.475 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,45 %
VENTAS 2015	22.652.009 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,15%

JULIO GIL AGUEDA E HIJOS SA

sembradorasgil.com

MADRID 

Sembradora Gil es la empresa líder en su gama de productos dentro del mercado español y la mayor exportadora de sembradoras españolas. Cuenta con la más alta tecnología para la fabricación de sus productos, con fincas de ensayo, donde se experimentan los nuevos prototipos antes de lanzarlos al mercado, asegurando así un producto de alta calidad y perfecto funcionamiento.

Nº EMPLEADOS 2015	54
EBITDA 2015	1.718.694 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,01 %
VENTAS 2015	11.850.786 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,09%

KH VIVES SL

grupokh.com

VALENCIA 

KH Vives es un proveedor de automoción muy diversificado. Diseñan, desarrollan y producen componentes de automoción y servicios industriales. Sus capacidades incluyen el diseño, la construcción, comprobación y producción de componentes de asientos, soportes de alambre, espumas técnicas troqueladas, aislamiento térmico y acústico, estructuras de metal y la fijación y el montaje de lunas.

Nº EMPLEADOS 2015	210
EBITDA 2015	2.878.204 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,94 %
VENTAS 2015	17.281.255 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,42%



KHATNANI SL

esennia.com

El Grupo Khatnani, integrado por varias empresas que conforman una de las principales redes de tiendas de Canarias dedicadas al sector de la alta perfumería y cosmética, tiene una trayectoria de más de 50 años en el sector. Cuenta con una red propia de tiendas de perfumería de distribución selectiva.

GRAN CANARIA 

Nº EMPLEADOS 2015	165
EBITDA 2015	1.795.391 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,54 %
VENTAS 2015	23.709.823 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	107,87%



KIDS & US ENGLISH SL

kidsandus.es

Kids&Us quiere ser la marca líder referente mundial en el aprendizaje de inglés para niños a partir de 1 año. Su éxito se basa en la metodología de aprendizaje propia.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	86
EBITDA 2015	5.262.301 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	52,48 %
VENTAS 2015	15.659.160 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	43,44%



KIDS EUROSWAN SL

kidslicensing.com

Kids Licensing recoge el legado de Kids Euroswan, empresa que ha estado más de treinta años buscando las últimas tendencias del mercado en el sector de juguetería, papelería, regalo y textil. Disney, Marvel, Lucas Film, Warner, Nickelodeon, Mattel... son tan solo unos ejemplos de la gran variedad de licencias que les confían su imagen para desarrollar sus productos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	20
EBITDA 2015	1.448.583 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,34 %
VENTAS 2015	24.224.132 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	42,73%

KIMIA SOLUTIONS SL

kimia.es

Son una red de publicidad online con alcance global. Conectan a publishers de primer nivel con anunciantes directos utilizando su tecnología punta patentada para dar los mejores resultados tanto a nivel de monetización de tráfico como en las campañas de cada anunciante. Cuentan con un equipo de más de 100 personas con experiencia de más de 10 años en tecnología móvil y oficinas en Madrid, Barcelona, Shanghai, Mumbai y Singapore.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	3.001.829 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,29 %
VENTAS 2015	36.760.756 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	35,84%

KIT PERSONALIZACION SPORT SL

kp sport.com

KPSport ofrece servicios integrales de distribución, logística y comunicación a marcas y canales de distribución en España, Andorra y Portugal principalmente.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	5.845.698 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,41 %
VENTAS 2015	56.477.963 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	60,75%

KOBAYTER SA

kobayter.com

Durante más de 25 años, Kobayter S.A. ha mantenido los más altos estándares en sabor, calidad y envasado de aceite de oliva. La marca 'AL WAZIR' ha llegado a los hogares en todo el mundo, empezando por el Medio Oriente y África y presenciar una expansión hacia Europa, EE.UU. y Canadá.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	751.154 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,83 %
VENTAS 2015	11.932.043 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,65%

L OLIVA TORRAS SA

olivatorras.com

Oliva Torras nace en 1945 en Barcelona, como fabricante de componentes y recambios para la industria textil. En la actualidad, el Grupo Oliva Torras, formado por diversas empresas y divisiones industriales que diseñan y fabrican productos y componentes de base metálica, que, a través de sus productos y servicios, está presente en Europa y América. Cuenta con un equipo humano de más de 200 personas y ha mantenido un crecimiento constante cercano al 10% en su cifra de negocio anual en los últimos años.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	160
EBITDA 2015	1.916.313 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,92 %
VENTAS 2015	32.036.808 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,05%

LA ANTIGUA LAVANDERA SL.

lalavandera.com

La Antigua Lavandera es la nueva marca de referencia en productos de limpieza para el hogar. Todos sus productos pasan por estrictos procesos de homologación que garantizan al usuario la máxima eficacia en su funcionamiento. La Antigua Lavandera ha sido evaluada y certificada con las homologaciones ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004, garantizando la calidad de sus productos, la total seguridad de los procesos y el máximo respeto total por el medio ambiente.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	-149.274 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,42 %
VENTAS 2015	25.789.990 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	281,57%

LA VIVIENDA ECONOMICA SA

viviendaeconomicas.es

Empresa dedicada a la promoción inmobiliaria. Tienen como objeto social la adquisición, tenencia, comercialización, urbanización, promoción, edificación, venta, arriendo y explotación de todo tipo de inmuebles.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	4
EBITDA 2015	18.504.339 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,01 %
VENTAS 2015	33.225.615 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	2332,8%

LABORATORIO DR LARRASA SL

laboratorioslarrasa.com

Laboratorios Larrasa fue fundada en el año 2002, en la localidad de Jerez de los Caballeros. La empresa fue concebida como Laboratorio de Diagnóstico Clínico Veterinario, Autovacunas y Análisis de Alimentos. Actualmente, es el único Laboratorio de Diagnóstico Clínico Veterinario de ámbito privado existente en Extremadura.

BADAJOZ 

Nº EMPLEADOS 2015	6
EBITDA 2015	25.271.113 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	41,5 %
VENTAS 2015	77.026.998 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	845,97%

LABORATORIOS KARIZOO SA

karizoo.com

Laboratorios Karizoo SA es una empresa familiar fundada en 1983, dedicada a la fabricación y distribución de productos de sanidad y nutrición animal. La sede principal de la empresa está ubicada en Caldes de Montbui, población integrada en el cinturón industrial de Barcelona. El compromiso de Laboratorios Karizoo con el sector veterinario hace que su objetivo sea mejorar la sanidad y el bienestar de los animales de producción, así como la salud y calidad de vida de los animales de compañía.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	55
EBITDA 2015	1.162.735 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,21 %
VENTAS 2015	23.635.030 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,61%

LABORATORIOS SALVAT SA

salvatbiotech.com/es

Salvat es una compañía farmacéutica independiente con un equipo humano comprometido con la calidad de vida de las personas a través de la innovación de medicamentos, productos sanitarios y productos de salud de alto valor añadido.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	240
EBITDA 2015	13.639.170 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,02 %
VENTAS 2015	43.919.558 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,32%

LANDATEL COMUNICACIONES SL

landatel.com

Landatel es líder en el suministro de soluciones adaptadas a las necesidades tecnológicas como son el Wireless, conectividad a Internet, Telefonía IP, Videovigilancia IP, soluciones de movilidad y servicios de Ingeniería, Desarrollo, Preventa, Postventa, Integración y Formación. Ofrece servicios de valor añadido de alta cualificación, con diferentes modelos de integración, instalación, mantenimiento, soporte y formación en sus tecnologías y sistemas distribuidos.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	37
EBITDA 2015	1.110.395 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,28 %
VENTAS 2015	25.535.036 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,73%

LECITRAILER SA

lecitrailler.com

LeciTrailer, empresa especializada en el sector del transporte, inició su actividad en el sector de la fabricación del semirremolque en 1990. Actualmente tiene una cuota de mercado superior al 30% y una plantilla de más de 200 trabajadores.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	8.769.315 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,34 %
VENTAS 2015	181.110.426 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,89%

LEDS C4 SA

leds-c4.com

LEDS-C4 es una empresa con más de 40 años de experiencia en el diseño, desarrollo y producción de aparatos de iluminación, que da servicio a más de 13.000 clientes en 140 países de todo el mundo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	46
EBITDA 2015	9.552.959 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,28 %
VENTAS 2015	63.403.326 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,53%

LEXER ABOGADOS SL

lexer.es

LEXER es una empresa especializada en la gestión masiva de procedimientos, que aporta soluciones a empresas de diferentes sectores con la necesidad de externalizar un gran volumen de expedientes, ya sean en fase amistosa, administrativa o judicial.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	6.310.658 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	36,78 %
VENTAS 2015	14.687.685 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	162,66%

LIPTOSA TOLEDO SA

liptosa.com

LIPTOSA es una empresa familiar fundada en 1996, comprometida a proporcionar soluciones eficientes a los distribuidores y clientes involucrados en el negocio de nutrición animal. Se especializan en nutrición animal, siempre buscando un crecimiento sano y completo de los animales.

TOLEDO 

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	2.586.221 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	27,51 %
VENTAS 2015	10.683.047 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,92%

LIQUATS VEGETALS SA

liquats.com

Liquats Vegetals es una empresa dedicada a la elaboración de preparados alimenticios, homogeneizados y alimentos dietéticos. Trabajan en la elaboración, tratamiento térmico y envasado de derivados lácteos, vegetales y de agua mineral; incluso la licuación de los mismos. Comercializan, importan y exportan sus productos.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	180
EBITDA 2015	13.182.515 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	29,42 %
VENTAS 2015	49.439.256 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	53,95%

LOGISFASHION SA

logisfashion.com

Logisfashion es el primer operador logístico de la industria de la moda y la logística textil. Actualmente la compañía cuenta con doce centros logísticos en diferentes países. Estos doce centros, equipados para la manipulación y distribución textil, están ubicados en España, Chile, México, Colombia, Panamá, Miami, Vietnam y China, y suman más de 132.000 m² de superficie.

GUADALAJARA 

Nº EMPLEADOS 2015	300
EBITDA 2015	2.463.493 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,62 %
VENTAS 2015	14.609.164 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,80%

LOTUM SA

lotum.es

Especialistas en sistemas para el tratamiento de superficies dedicados a la fabricación, asesoramiento, comercialización y aplicación de resinas decorativas e industriales. Ofrecen multitud de soluciones a través de sus sistemas de tratamiento de superficies como la impermeabilización, renovación o instalación de pavimentos continuos o recubrimientos industriales.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	48
EBITDA 2015	1.328.310 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,99 %
VENTAS 2015	14.228.041 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,82%

LUMELCO SA

lumelco.es

Lumelco, empresas que lleva más de 50 años en el mercado español, comercializa productos relacionados con equipos de aire acondicionado, energía solar térmica, quemadores...

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	51
EBITDA 2015	1.813.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,03 %
VENTAS 2015	34.058.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,21%

MP VAT SERVICES SL

vatservices.es

VatServices , empresa de asesoramiento y gestión financiera a las empresas dedicadas al transporte internacional por carreteras de Europa y Marruecos, está especializada en gestión de peajes, tasas y recuperación de IVA intracomunitario y otros impuestos al transporte.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	988.566 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,21 %
VENTAS 2015	100.897.929 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	593,63%

MABRIK SA

mabrik.com

Empresa dedicada a fabricar equipos de peletizado, como prensas, refrigeradores, acondicionadores, matrices y rodillos. Una rigurosa selección de materiales, el empleo de la tecnología más avanzada y un exhaustivo control de calidad, garantizan el inmejorable rendimiento y la duración de sus máquinas y piezas de recambio.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	1.212.912 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,81 %
VENTAS 2015	12.335.281 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,14%

MACARIO LLORENTE SA

macario.com

Empresa especializada en la fabricación de bobinas para las cocinas de inducción y electrónica de potencia, con una amplia trayectoria que les avala y un sistema de fabricación que les permite satisfacer las demandas de sus clientes en un tiempo inmediato.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	64
EBITDA 2015	4.070.163 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,50 %
VENTAS 2015	47.177.585 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,05%

MAEL COCCION SL

maelcoccion.com

Fundada en 1922, Ac Marca Brands inicia su actividad con la fabricación de tintes de uso doméstico bajo la marca Iberia y, a lo largo de los años, va diversificando sus áreas de negocio, abarcando hoy áreas del cuidado del hogar, cuidado personal, adhesivos, bricolaje y dermocosmética de farmacia. El grupo tiene cuatro centros productivos en España y otros tres en Francia, México y República Checa.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	49
EBITDA 2015	930.749 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	19,13 %
VENTAS 2015	16.988.366 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,70%

MAKRO PAPER SUMINISTROS DE PAPELERIA SL

makropaper.com

Makro Paper S.L. se fundó en el año 2000. Desde entonces han trabajado con entusiasmo persiguiendo un objetivo: “la plena satisfacción de sus clientes”. Hoy en día son una compañía líder en la distribución de papelería y material de oficina, contando con más de 55.000 clientes en España y Portugal. También están presentes en Uruguay, y su departamento de exportación vende sus marcas en 12 países de la Unión Europea.

CIUDAD REAL 

Nº EMPLEADOS 2015	29
EBITDA 2015	980.168 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,77 %
VENTAS 2015	14.083.937 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,33%

MALAGA NATURAL 2012 SL

malaganatural.es

Málaga Natural pone a tu disposición productos frescos y sanos de todas las partes del mundo. En Málaga Natural aman las frutas y verduras, de ahí que su lema sea “si existe, lo intentamos conseguir”, trabajando día a día desde su centro logístico de Málaga para cubrir necesidades cada vez más exigentes y especiales con frutas y verduras provenientes de cada rincón del planeta.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	98.869 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,84 %
VENTAS 2015	13.406.455 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	209,62%



MAMMAFIORE DISTRIBUCION ALIMENTARIA SL

mammafiore.eu

BARCELONA

Mammafiore es una empresa joven y dinámica que opera en el sector de la distribución de comida italiana con el objetivo de difundir la cultura de una alimentación saludable y de calidad. Ofrece a sus clientes un amplio abanico de productos de excelencia del 'Made in Italy', con el fin de saborear la cocina de un país rico en variedad y tradición. Se encuentra entre los líderes en la distribución de alimentos italianos en España, Francia y sus áreas de influencia.

Nº EMPLEADOS 2015

23

EBITDA 2015

814.064 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

12,71 %

VENTAS 2015

15.811.081 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS

Periodo 2013 - 2015

33,68%



MANUFACTURAS INPLAST SA

manufacturasinplast.com

ALICANTE

Fundada en 1984, Manufacturas Implast es líder en la fabricación de tapones para los sectores de aguas minerales, zumos, lácteos y bebidas refrescantes. En la actualidad la compañía vende sus productos en diferentes países de la UE, África y América. Desarrolla proyectos a medida I+D+i.

Nº EMPLEADOS 2015

74

EBITDA 2015

2.723.927 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

12,89 %

VENTAS 2015

23.106.795 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS

Periodo 2013 - 2015

18,28%



MARCO OBRA PUBLICA SA

mopsa.es

ZARAGOZA

Fundada en Binéfar (Huesca) en el año 1988, Marco Obra Pública, S.A. (MOPSA) tiene como actividad principal la construcción en todas sus modalidades. En la actualidad se encuentra en pleno proceso de expansión internacional, operando en diversos países de Latinoamérica y África.

Nº EMPLEADOS 2015

56

EBITDA 2015

1.034.425 €

RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015

5,08 %

VENTAS 2015

23.038.234 €

TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS

Periodo 2013 - 2015

20,63%



MARIANO SAEZ SA

marianosaez.com

Empresa dedicada al comercio al por mayor de frutas y frutos, verduras frescas y hortalizas. Su objeto social es el manipulado y comercialización de cítricos.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	134
EBITDA 2015	1.722.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	22,25 %
VENTAS 2015	16.306.053 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,64%



MARINE INSTRUMENTS SA

marineinstruments.es

Marine Instruments es una empresa española dedicada al diseño y la fabricación de equipos electrónicos principalmente para el sector pesquero. Desde sus inicios en 2003 han experimentado un constante crecimiento posicionándose, en menos de una década, como el primer fabricante de boyas satelitarias de atún a nivel mundial, con presencia en más de 25 países.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	14.127.327 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	55,96 %
VENTAS 2015	34.092.107 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,91%



MARISCOS MENDEZ SL

mariscosmendez.com

Mariscos Mendez es una empresa mayorista de pescados y mariscos que nació hace más de 60 años. Seleccionan diariamente los mariscos más frescos de las distintas lonjas de Huelva y El Algarve.

HUELVA 

Nº EMPLEADOS 2015	41
EBITDA 2015	207.214 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,73 %
VENTAS 2015	10.155.207 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,15%

MARQUES DE MURRIETA SA

marquesdemurrieta.com

MADRID 

Marqués de Murrieta ocupa una posición privilegiada entre los vinos de Rioja en el mundo. El origen de la bodega Marqués de Murrieta va unido al del vino de Rioja, ya que en 1852 Luciano Murrieta elaboró los primeros vinos de Rioja y fue el primero en exportarlo fuera del territorio nacional.

Nº EMPLEADOS 2015	67
EBITDA 2015	3.604.301 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,12 %
VENTAS 2015	13.640.269 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,30%

MEDIA SAPIENS SPAIN SL

mediasapiens.es

MADRID 

Media Sapiens es una agencia de medios nacida para ofrecer alternativas a la crisis de identidad de la publicidad. Su objetivo es proporcionar a la planificación de medios un ingrediente estratégico y ofrecer valor añadido.

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	1.379.439 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,55 %
VENTAS 2015	12.915.771 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	128,24%

MEDICAL MIX SL

medicalmix.com

BARCELONA 

La misión de Medical Mix consiste en ser la mejor opción para satisfacer las necesidades de los profesionales sanitarios en la selección de instrumental, equipos y material quirúrgico que permitan al cirujano hacer frente a las nuevas tendencias quirúrgicas, dentro del campo de la Oftalmología, garantizando siempre la máxima seguridad y calidad de sus servicios y productos sanitarios.

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	3.777.829 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,74 %
VENTAS 2015	16.962.347 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,60%

MEGODEZA S.L.

mejuto.es

Megodeza tiene su origen en Electricidad y Automatización Mejoto, nacida en 1986. Desarrolla su actividad en el sector de la refrigeración industrial a nivel nacional, instalaciones eléctricas industriales, aplicaciones informáticas para el control de estas instalaciones de frío y mantenimiento preventivo.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	44
EBITDA 2015	489.946 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,38 %
VENTAS 2015	13.121.974 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,61%

METALURGICA DEL DEZA SA

metaldeza.com

Metaldeza se erige como una de las empresas punteras en su sector con una presencia internacional muy fuerte, especialmente en Europa y Latinoamérica. La apuesta desde la dirección por un equipo humano de profesionales de primer nivel junto con la constante inversión en equipos y maquinaria de última tecnología conforman el valor añadido necesario para situar a la empresa en esta esfera internacional, y dando opción a su vez, a participar en proyectos de referencia en todo el mundo.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	103
EBITDA 2015	1.376.525 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,94 %
VENTAS 2015	15.540.936 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	46,29%

MIGUEL BELLIDO SA

miguelbellido.es

Empresa que se dedica a la fabricación de artículos de piel. Nació en los años 50 como un pequeño taller artesanal de cinturones y hoy está presente en más de 30 países.

CIUDAD REAL 

Nº EMPLEADOS 2015	141
EBITDA 2015	1.110.764 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,38 %
VENTAS 2015	12.059.617 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,04%

MIPE TEXTIL SL

mipetextil.es

Comercial Mipe es una empresa dedicada exclusivamente a la compra-venta de artículos para el calzado. Su localización privilegiada en Elda, dentro de una zona geográfica que reúne importantes núcleos industriales dedicados a la industria del calzado como Elche, Villena o Almansa, junto a su actividad comercial les ha permitido evolucionar especializándose en acabados técnicos para el calzado y la marroquinería.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	27
EBITDA 2015	1.535.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,00 %
VENTAS 2015	10.263 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	28,00%

MKTO CATAL IMPORTACIONES S.L.

makito.es

Makito es una empresa multinacional líder del sector mayorista de artículos promocionales en el Sur de Europa y uno de los mayores operadores europeos.

ALMERÍA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	21.927.052 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	26,96 %
VENTAS 2015	84.287.783 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,82%

MLL BEST HOTELS MANAGEMENT SL.

mllbayhotels.com

Empresa del sector de la hostelería cuyo objeto social son las actividades inmobiliarias y de explotación de negocios turísticos. Es una empresa constituida en 1995 en Palma de Mallorca que ofrece inolvidables vacaciones en sus hoteles en playas de Palma, el Arenal y Cala Mayor.

BALEARES 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	2.232.807 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,57 %
VENTAS 2015	17.288.879 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	107,53%

MOBILIARIO AUXILIAR DE DISEÑO SL

mobliberica.com

Moblibérica desde su fundación en el año 1979, diseña y produce mobiliario auxiliar de diseño, íntegramente en sus instalaciones de Crevillent, Alicante (España), un producto atractivo e innovador. La investigación constante en nuevas tecnologías, materiales y tendencias les lleva a crear modelos con altos estándares de calidad y diseño, consiguiendo una plena aceptación en los mercados internacionales.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	2.356.725 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	31,84 %
VENTAS 2015	12.067.873 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,93%

MOBUSI MOBILE ADVERTISING SL

mobusi.com

Mobusi, parte del grupo Fibonad, es una empresa de medios de comunicación de tecnología con una mentalidad de primera móvil y rendimiento que habilita a los anunciantes y editores para alcanzar y superar sus objetivos exigentes.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	9.775.008 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	73,78 %
VENTAS 2015	65.025.598 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	461,31%

MODA ESE O ESE SL

eseoese.com

Desde 1988, cuidan sus colecciones con todo el amor del primer día. Porque lo suyo con los jerséis y las prendas de punto es una historia de amor tejida en los mejores talleres de la península. Durante 20 años de creación han incorporado nuevas texturas, tendencias y una cuidada línea de calzado y accesorios, sin perder el estilo que les caracteriza.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	108
EBITDA 2015	2.799.643 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	34,59 %
VENTAS 2015	16.055.905 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,28%

MODULOS RIBERA ALTA SLU

cefa.es

CEFA es una empresa líder en el desarrollo y producción de componentes para la industria del automóvil basados fundamentalmente en la tecnología de inyección de materiales plásticos.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	13.974.284 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	27,27 %
VENTAS 2015	49.716.661 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	165,58%

MOLDCOM COMPOSITES SL

moldcom.es

Moldcom Composites S.L. es una empresa de referencia en el mundo del baño como partner colaborador en el desarrollo de modelaje y productos de las más importantes marcas mundiales del sector.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	142
EBITDA 2015	1.810.357 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	39,63 %
VENTAS 2015	13.808.784 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,20%

MORERA & VALLEJO INDUSTRIAL SL

morerayvallejoindustrial.com

El cultivo bajo plástico supuso la gran revolución de la agricultura andaluza y fue la clave para convertir a Andalucía en la despensa hortofrutícola de Europa. En el contexto de este desarrollo agrícola nacen tres grandes empresas de reconocido prestigio en el mundo de la plasticatura: Plastimer, Macresur y Torres Film. Ahora forman parte de Morera & Vallejo Industrial, S.L., una de las divisiones sectoriales del Grupo Morera & Vallejo.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	3.141.641 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,17 %
VENTAS 2015	34.126.222 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	69,36%

MOYSEAFOOD SA

moyseafood.com

Moyseafood nace con el fin de perpetuar la firme trayectoria y tradición de la familia Moy en la elaboración y distribución de Cefalópodos. Desde 1949, la familia Moy ha desempeñado, generación tras generación, una ardua labor de servicio y colaboración con sus clientes, con el objetivo de llevar al mercado el producto más selecto, siempre en óptimas condiciones de conservación.

CÁDIZ 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	2.449.201 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,20 %
VENTAS 2015	35.374.853 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	51,07%

MR. WONDERFUL COMUNICATION SL

mrwonderfulshop.es

Mr. Wonderful nace como un estudio de diseño gráfico no aburrido que diariamente lanza mensajes positivos y frases buenrolleras a través de sus redes sociales. El éxito de estos mensajes y diseños les hizo que rápidamente tuvieran repercusión en la red y fueran ampliando el catálogo de productos con sus diseños así como el número de seguidores de sus rrss.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	110
EBITDA 2015	14.127.327 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	55,96 %
VENTAS 2015	34.092.107 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,91%

MUEBLES DICA SL

dica.es

Dica se encuentra presente en el mercado desde 1984. Su cultura empresarial ha evolucionado hasta hoy en día influenciada por el diseño de producto, la innovación, la responsabilidad y el servicio. Con un producto consolidado, están presentes en más de 170 tiendas en España.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	1.581.866 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,00 %
VENTAS 2015	12.325.359 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,98%

NAE COMUNICACIONES SL

nae.es

Nae trabaja con operadores de telecomunicaciones, grandes empresas y administraciones públicas para anticipar los retos de crecimiento y transformación del mercado, mejorando su estrategia de negocio y eficiencia operativa. Con sedes en Barcelona, Madrid, Bogotá y Ciudad de México.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	155
EBITDA 2015	1.085.143 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,58 %
VENTAS 2015	14.787.354 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,78%

NCLAVE MANUFACTURING SL

nclavegroup.com

Nclave está especializada en el diseño, fabricación, instalación y mantenimiento de estructuras fijas y seguidores solares. Más de 2,5 GW desarrollados en todo el mundo, oficinas en los cinco continentes y más de 300 proyectos realizados la convierten en su socio de referencia para proyectos solares a gran escala. Ofrece a sus clientes un producto de óptima calidad con la tecnología más avanzada, logrando un mayor rendimiento en cada proyecto.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	55
EBITDA 2015	2.001.144 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,30 %
VENTAS 2015	33.229.838 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	67,92%

NEGOCIACION & COMPRA ADVERTISING SA

negociacionycompra.com

N&C Advertising planifica, diseña e implementa campañas que ayudan a las empresas a exprimir el potencial de los nuevos medios con las máximas garantías de éxito.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	17
EBITDA 2015	636.332 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,58 %
VENTAS 2015	26.034.206 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,07%

NERVION INTERNACIONAL SA

nervioninternacional.com

Nervión Internacional facilita los siguientes servicios como empresa transitaria internacional: consignatarios de buques, transportes, aduanas, almacenaje, distribución, transitarios y asesoría técnica de comercio exterior.

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	118.288 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,39 %
VENTAS 2015	12.939.867 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	299,63%

NEW QUIMICA SL

newquimica.es

Empresa dedicada a la venta de productos químicos, con más de 20 años de experiencia en la producción, almacenaje, venta y distribución de productos químicos, así como en la gestión de envases y embalajes del sector químico. Para la entrega de productos químicos disponen de una flota propia y moderna de camiones que les permite realizar envíos a cualquier parte de España

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	17
EBITDA 2015	417.650 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,77 %
VENTAS 2015	10.049.618 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,58%

NEXE THE WAY OF CHANGE IBERIA SL

nexe.com

Grupo Nexe centra su actividad en acelerar la implantación de los ciclos de cambio de las formas de hacer, pensar y relacionarse de las organizaciones y las personas con su entorno, facilitando la activación de su máximo potencial. Para conseguirlo integran 4 unidades de negocio especializadas y complementarias que apoyan a los clientes en las distintas fases de su proceso de cambio.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	886.496 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,23 %
VENTAS 2015	10.102.480 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	269,49%

NEXOMETAL SL

nexometal.com

Nexometal es una compañía líder en la especialidad de envolventes arquitectónicas, tanto de cubiertas de última generación con la implementación de tecnología solar, como en todo tipo de sistemas de fachadas en aluminio, acero y acristalamientos.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	370.397 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,32 %
VENTAS 2015	13.368.873 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	86,20%

NEXTRET SL

nextret.net

Ofrecen soluciones y servicios relacionados con la infraestructura, el desarrollo y la calidad del servicio. Se aseguran de que los sistemas informáticos de sus clientes estén disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Más de 300 ingenieros comprometidos, más de 200 certificaciones de fabricantes y metodologías de calidad garantizadas garantizan el éxito de sus proyectos y servicios.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	210
EBITDA 2015	621.908 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,22 %
VENTAS 2015	15.651.231 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,50%

NOEGA SYSTEMS SL

noegasystems.com

Noega Systems es una empresa especializada en el asesoramiento, proyección, inspección, validación, formación, elaboración de software, diseño, cálculo, fabricación, suministro e instalación de soluciones de equipos de almacenaje y estanterías metálicas industriales. Fundada en 2010, cuenta con más de 50 empleados.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	44
EBITDA 2015	-126.369 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,40 %
VENTAS 2015	26.681.850 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	67,00%

NORMAGRUP TECHNOLOGY SA

normalux.com

NormaGrup integra la diversidad empresarial de su producción con el objetivo de ofrecer a sus clientes soluciones aún más expertas a sus necesidades concretas. Bajo su estructura se agrupan cinco divisiones: NormaLux, iluminación de emergencia, NormaDet, detección de incendios y gases, NormaLit, iluminación técnica y arquitectónica, NorClinic, sistemas técnicos hospitalarios.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	75
EBITDA 2015	3.996.275 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,77 %
VENTAS 2015	20.737.589 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,12%

NOVATEC DISEÑO E INDUSTRIALIZACION SL

novatecgroup.com

Novatec es una empresa española de automoción, con plantas de producción en Valencia (España), Alcoy (España), Tánger (Marruecos) y León (Méjico), experta en plásticos de ingeniería, proceso de inyección, con requisitos de alta dimensionalidad y apariencia como las técnicas innovadoras, como la inyección de dos componentes, la coinyección y la pintura plástica.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	51
EBITDA 2015	3.065.762 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	27,48 %
VENTAS 2015	12.723.076 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,25%

NUBA EXPEDICIONES SL

nuba.net

Empresa dedicada a grandes viajes, diseñados a medida y en privado por los 5 continentes, para viajeros que buscan experiencias exclusivas y diferentes.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	643.261 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,96 %
VENTAS 2015	14.464.532 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,31%

OLIVOS NATURALES SL

innoliva.com

Olivos naturales es una empresa olivarera que cuenta con 5.000 hectáreas y 9 millones de olivos en España y Portugal, dos países con tradición y cultura en esta actividad.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	77
EBITDA 2015	3.037.634 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,30 %
VENTAS 2015	13.884.254 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	55,88%

OMC SOCIEDAD ANONIMA ESPAÑOLA

omcsae.com

OMC es una empresa familiar, con más de 25 años de experiencia en el mercado nacional, distribuidora de maquinaria, consumibles y equipos para el sector de las Artes Gráficas ya sea en impresión offset como impresión digital.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	23
EBITDA 2015	305.476 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,32 %
VENTAS 2015	10.563.009 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	62,12%

ON LINE TOUR SA

onlinetours.es

Onlinetours tiene oficinas en La Habana, Barcelona, Madrid y Las Palmas. Es una agencia especializada en el destino Cuba desde 1999, disponen de una amplia cartera de productos para ofrecer con seriedad y garantía, la mejor organización de viajes vacacionales o de empresa a este destino.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	19
EBITDA 2015	279.114 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,57 %
VENTAS 2015	10.364.489 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	7297,9%

ONA ELECTROEROSION SA

ona-electroerosion.com

Pioneros en el desarrollo de tecnologías de electroerosión, ONA es el fabricante de máquinas de electroerosión más antiguo del mundo, el primero de la Unión Europea y uno de los más importantes a nivel mundial. Ofrece las soluciones más rentables, precisas y ecológicas que existen en el campo de la electroerosión en las modalidades de penetración e hilo.

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	97
EBITDA 2015	3.962.870 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,53 %
VENTAS 2015	26.645.796 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,60%

OPTRAL SA

optral.com

Optral opera en el sector de las comunicaciones ópticas diseñando, produciendo y comercializando cables de fibra óptica y equipos optoelectrónicos. Gracias a su moderno parque de maquinaria y a la más avanzada tecnología pueden producir anualmente más de 400.000 km de cable óptico el cual comercializan en todo el mundo. Actualmente tienen presencia en más de 50 países.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	95
EBITDA 2015	2.104.831 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,68 %
VENTAS 2015	21.643.349 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,05%

OROMAS SA

oromas.com

Oromas se dedica, desde 1950, a la elaboración de pastas alimenticias y al envasado de harinas y sémolas de trigo. Ubicada en Vilafranca del Penedès (Barcelona), forma parte del Grupo HV, y es uno de los principales operadores europeos en la compra y comercialización de trigos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	103
EBITDA 2015	4.836.916 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,90 %
VENTAS 2015	57.159.155 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,72%

OSG SERVEIS GRUP SL

obresisserveisgirona.com

Servicios de revisión preventiva, mantenimiento y reparación de aparatos, equipos e instalaciones de agua, gas, electricidad, calefacción, aire acondicionado, energía solar y similares. Instalaciones industriales y domésticas de agua, gas, etc.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	75
EBITDA 2015	395.874 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,13 %
VENTAS 2015	14.111.526 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	90,59%

OTHMAN KTIRI CARS SL

okgroup.es

OK Cars centra su actividad en la venta de vehículos seminuevos a mayoristas y particulares, actuando a su vez como Central de Compras de OK Rent a Car. OK Cars, junto con OK Rent a Car y Centro Infiniti Baleares pertenece al grupo empresarial OK Group. Actualmente, más de 1 de cada 100 vehículos que se comercializa en España ha sido fabricado para OK Group.

BALEARES 

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	7.299.285 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	25,06 %
VENTAS 2015	70.743.395 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,23%

PAPI TRANSITOS SL

papitransitos.com

Su actividad se centra, principalmente, en tres áreas: transporte internacional de mercancías por carretera por camión TIR, en régimen de grupaje y completo en Export e Import con toda Europa; transporte de mercancías especiales, peligrosas ADR y mercancías IMO tanto nacional como internacional; y transporte nacional 24 horas. Combina estas actividades con las de agente de tránsitos internacional, tráfico aéreo y tráfico marítimo para todo tipo de mercancía incluidas las especiales, peligrosas ADR y mercancías IMO, almacenaje, recogida y distribución, despacho de aduanas y seguros.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	16
EBITDA 2015	1.725.170 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,24 %
VENTAS 2015	13.305.275 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	56,96%



PARCISA SL

parcisa.es

Parcisa, perteneciente al grupo Polalsa, se dedica a la fabricación de cisternas de acero inoxidable, aluminio y acero al carbono para el transporte por carretera de líquidos, productos alimenticios, recogida de leche, productos químicos, carburantes, reparto de gasóleos y asfaltos.

ALBACETE 

Nº EMPLEADOS 2015	127
EBITDA 2015	2.194.326 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,63 %
VENTAS 2015	20.423.832 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,83%



PARCITANK SA

parcitank.com

Parcitank S.A., empresa creada en los años 80, perteneciente al Grupo Polalsa, ha ido creciendo hasta convertirse en la actualidad en una de las empresas líderes dentro del mercado español de transformados metálicos ofreciendo soluciones integrales de implantación de plantas de proceso para los sectores de vino, leche, chocolate, pulverulentos, carburantes, aceites y un largo etc..

ALBACETE 

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	4.193.196 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,96 %
VENTAS 2015	31.966.836 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,67%



PARROS OBRAS SL

parros.es

Empresa castellano -manchega que desarrolla actividades de construcción y siderometalurgía, así como obra civil especializada en ferrocarril y plantas de energía solar.

CIUDAD REAL 

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	7.312.401 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,39 %
VENTAS 2015	30.898.466 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,51%

PATATAS MELENDEZ SL

patatasmelendez.com

Patatas Meléndez, dos generaciones dedicadas al mundo agrario y, en especial, al cultivo de la patata, presentes en el mercado de patata de calidad con diversos formatos y modos de presentación.

VALLADOLID 

Nº EMPLEADOS 2015	130
EBITDA 2015	5.115.796 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,28 %
VENTAS 2015	44.776.553 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	52,52%

PAVIGYM CORPORATION SL

pavigym.com

Pavigym es conocido como el número uno para el suelo y por su exclusiva gama interactiva PRAMA. Con un equipo de 90 personas, basado en la sede de Pavigym en Alicante, 6 oficinas satélite en todo el mundo y 65 distribuidores que representan a 93 países, más de 100 miembros del equipo se unen en la búsqueda de una misión común: proporcionar la mejor combinación de suelos de rendimiento, tecnología interactiva, diseños inspiradores y programación lista para usar, de modo que quienquiera que sea el usuario final.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	1
EBITDA 2015	986.093 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,76 %
VENTAS 2015	11.259.870 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	492,42%

PEComark SA

pecomark.com

Desde su creación en 1961, Pecomark tiene como objetivo principal la distribución de equipos, componentes, accesorios y herramientas para la industria de la refrigeración comercial e industrial y el acondicionamiento de aire, siempre canalizado a través de instaladores frigoristas, pequeños fabricantes y empresas de mantenimiento.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	254
EBITDA 2015	9.589.738 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,68 %
VENTAS 2015	115.020.104 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,36%

PEFERSAN SA

aemcm.net

Empresa localizada en la comunidad de Madrid, perteneciente al sector de la construcción de edificios residenciales. Cuenta con una gran experiencia en su segmento.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	26
EBITDA 2015	13.650.178 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,52 %
VENTAS 2015	22.830.161 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	124,22%

PERFILADOS DEL NORTE SA

perfinor.com

La política de Perfilados del Norte, S.A. tiene como objetivo fundamental proporcionar a sus clientes servicios de calidad que respondan a las exigencias vigentes y mutuamente acordadas, aportando soluciones reales a problemas concretos y por otro lado proteger y mejorar el Medio Ambiente, ofreciendo a sus clientes la alternativa de servicios cada día más respetuosos con el entorno, fomentando actividades de reciclaje, reutilización, reducción de residuos, y optimización del consumo de recursos.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	1.528.756 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,21 %
VENTAS 2015	24.887.908 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	65,08%

PEROXFARMA SA

peroxfarma.com

Peroxarma es hoy un laboratorio farmacéutico en plena expansión gracias a la calidad de sus marcas, su capacidad de innovación y flexibilidad para adaptarse a las necesidades de distintos mercados y a su inquietud por compartir y progresar.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	71
EBITDA 2015	3.741.084 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,19 %
VENTAS 2015	26.667.653 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,41%

PESCA BAQUEIRO SA

Esta S.A. con sede en Vigo se dedica a la adquisición y explotación de buques de pesca, tanto propios como ajenos en la que participan otras empresas pesqueras o relacionadas con la pesca. También se dedica a comprar y vender al por mayor o por menor los productos.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	2.253.614 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,60 %
VENTAS 2015	12.475.017 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,97%

PETACA CHICO SL

petacachico.com

Petaca Chico S.L. es una empresa que cuenta con la experiencia de dos generaciones de comerciantes de pescado que les hace líderes en el sector de exportación e importación de pescado de Andalucía. Su actividad principal es la manipulación y distribución de productos pesqueros, siendo una de las más importantes las capturas de atún, pulpo y pescado de la zona entre los que podemos citar hurtas, paragos, lubinas, doradas, calamares y el cotizado pez sable.

CÁDIZ 

Nº EMPLEADOS 2015	98
EBITDA 2015	2.660.968 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,59 %
VENTAS 2015	40.833.176 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	36,65%

PHYSIC GM SL

physicgm.com

Con una estructura productiva flexible, y una estrategia basada en las alianzas con otras empresas, también líderes en sus especialidades, Physic ha sobrevivido a todos los gigantes que años atrás dominaban esta industria. Ahora Physic representa un modelo de eficiencia a imitar. Su modelo de trabajo es el resultado de la evolución natural de la industria de las empresas especializadas en el diseño y la construcción de plantas de cerámica.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	24
EBITDA 2015	547.812 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,85 %
VENTAS 2015	16.107.443 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	63,65%

PINSOS URSA SL

pinsosursa.com

Pinsos URSA es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de piensos compuestos, principalmente destinados a ganado vacuno y ovino de carne y de leche. Desde hace unos años Pinsos URSA se han implicado en la comercialización nacional y exportación de terneros y corderos, vivos o en canal.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	10
EBITDA 2015	2.008.918 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,04 %
VENTAS 2015	112.891.164 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	129,15%

PLANO A PLANO PRODUCTORA CINE Y TELEVISION

planoaplano.es

Plano a Plano es una productora de cine y televisión independiente. En 2014 entraron en "El Príncipe" (Telecinco), su primera serie, con Jose Coronado, Álex González, Hiba Abouk y Rubén Cortada. En 2015 se fueron "Allí Abajo" (Antena 3) con María León, Jon Plazaola y Mariano Peña a producir su primera comedia. Les esperan muchos proyectos más, siempre con la ilusión de entretenir contando historias que importan.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	1.504.091 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,15 %
VENTAS 2015	18.712.456 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	112,04%

PLASTALACANT SL

plast-alacant.com

Plast Alacant fue fundada el año 1997 en Alicante, como un proveedor de materias primas plásticas para el mercado español. En la actualidad, cuenta con plataformas logísticas en Países Bajos e Italia, entre otros países.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	11
EBITDA 2015	809.814 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,76 %
VENTAS 2015	23.835.092 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	36,34%

▲ PLASTICOS DUREX SA

plasticosdurex.com

Plásticos Dúrex se dedica a la transformación de elastómeros y termoplásticos por moldeo. Fabrican piezas para el sector de automoción y en especial, para amortiguadores, suspensiones y elementos aislantes de chasis de automóviles. Así mismo, producen elementos para hospitales y laboratorios.

SALAMANCA 

Nº EMPLEADOS 2015	95
EBITDA 2015	1.194.990 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,96 %
VENTAS 2015	11.923.205 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,61%

▲ POLICOTXE SOCIEDAD LIMITADA

BALEARES 

Esta empresa, S.L. con sede social en Baleares, se dedica al alquiler y compra venta de toda clase de maquinaria industrial, así como vehículos de tracción mecánica de toda clase.

Nº EMPLEADOS 2015	14
EBITDA 2015	651.269 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,12 %
VENTAS 2015	10.404.705 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	195,72%

▲ PORTALAMPARAS Y ACCESORIOS SOLERA SA

psolera.com

VALENCIA 

Solera, empresa valenciana ubicada en Paterna, nació en 1967, se dedica al suministro de material eléctrico para baja tensión, de fabricación propia o comercializado, respetuoso con el medio ambiente, para el mercado nacional e internacional.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	910.506 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,37 %
VENTAS 2015	16.366.305 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,54%

PORTEROMANIA SL

futbolemotion.com

Fútbol Emotion es la tienda referencia en España de venta de material de fútbol y una de las 3 más importantes a nivel Europeo. Su alto grado de especialización de producto, su experiencia en el sector, servicio profesional al cliente y su fuerte foco puesto en la mejora constante de la omnicanalidad a través de su web y su red de tiendas físicas, hacen de Fútbol Emotion el lugar perfecto donde encontrar todo lo que buscas para la práctica del fútbol.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	85
EBITDA 2015	1.500.443 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	23,55 %
VENTAS 2015	10.755.189 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,58%

POSTQUAM COSMETIC SL

postquam.com

Empresa familiar fundada en Valladolid en el año 1989, desarrolla su actividad en la fabricación y distribución de productos de cosmética profesional. Una cosmética de alta calidad, rigurosamente controlada y que es pionera en investigación y desarrollo de nuevas fórmulas. Con una gran capacidad tecnológica y con una gran voluntad expansiva, que de la mano de todo su excelente equipo pretende continuar en esta ambiciosa línea de crecimiento que la define desde el primer día.

VALLADOLID 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	6.479.520 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	27,24 %
VENTAS 2015	26.706.717 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,77%

POWER ELECTRONICS ESPAÑA SL

power-electronics.com

Power Electronics es una empresa de servicio y fabricante de electrónica de potencia. Ofrecen un amplio portfolio de arrancadores y variadores de velocidad de baja y media tensión, así como de inversores y estaciones solares. Están presentes en todo el ciclo de vida del producto, desde el layout de su instalación hasta la asistencia técnica post venta.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	650
EBITDA 2015	9.473.233 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,25 %
VENTAS 2015	89.174.114 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	40,21%

PREMIUM FRUITS SL

premiumfruits.es

Premium Fruits es una empresa familiar situada en Lleida con más de 30 años de experiencia. Producen, confeccionan y comercializan fruta procedente de sus más de 1.000 hectáreas de cultivo propio.

LLEIDA 

Nº EMPLEADOS 2015	8
EBITDA 2015	91.819 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,28 %
VENTAS 2015	10.831.846 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	120,08%



PRETERSA-PRENAVISA ESTRUCTURAS HORMIGON

pretersa.com

Pretersa-Prenavisa es una empresa dedicada a la ingeniería, diseño, fabricación y montaje de estructuras de hormigón prefabricado con más de 30 años de experiencia en el sector, avalada por las innumerables obras y edificaciones realizadas tanto en la península, como en las islas y zona centro-sur de Francia.

TERUEL 

Nº EMPLEADOS 2015	320
EBITDA 2015	1.941.595 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,44 %
VENTAS 2015	39.771.535 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,14%



PROACON SA

proacon.es

PROACON es una compañía altamente especializada en túneles. Cuenta con una amplia y diversa experiencia en la ejecución de túneles para Alta Velocidad ferroviaria, metro urbano, autovías y carreteras, obras hidráulicas, así como explotaciones mineras. Completa su cartera de especialidades con la ejecución de obras relacionadas con la mecánica de suelos y cimentaciones especiales.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	670.506 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,94 %
VENTAS 2015	21.757.620 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	82,71%

PROCEDIMIENTOS DE CONSTRUCCION MODERNA SA

procomsa.com

Procomsa es una empresa con sede en Zamudio (Bizkaia) y diversas delegaciones de atención comercial para España, Andorra, México y Centro América. Desde su fundación en 1957 por el ingeniero Juan de Ajuriaguerra, y tras una primera etapa como ingeniería especializada en fachadas y ventanas, en los años 70 Procomsa pasa a ser el distribuidor exclusivo en España y Andorra del grupo GU-BKS, holding multinacional con sede en Alemania y líder en el desarrollo y fabricación de herrajes para carpintería exterior.

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	41
EBITDA 2015	1.253.977 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,35 %
VENTAS 2015	13.195.764 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,95 %

PRODIEL SL

prodiel.com

Prodiel es una compañía con marcado carácter tecnológico e industrial especializada en la ingeniería, desarrollo, construcción y mantenimiento de proyectos eléctricos (BT-MT-AT), de energías renovables, eficiencia energética, telecomunicaciones, infraestructuras de gas y de tratamiento de aguas, que trabaja por la sostenibilidad y la seguridad a través de productos y soluciones integradas de alto valor añadido.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	250
EBITDA 2015	9.176.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,24 %
VENTAS 2015	98.743.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	154,19 %

PROMOCIONES APARICIO ESTEBAN SL

construccionessabas.com

MADRID 

Esta empresa, constituida en 1992, se dedica a la promoción inmobiliaria. Su objeto social es la compraventa y arrendamiento excepto el financiero de inmuebles y promoción y construcción de viviendas, naves industriales, urbanizaciones y toda clase de obras de nueva planta y reparación.

Nº EMPLEADOS 2015	1
EBITDA 2015	3.338.787 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,04 %
VENTAS 2015	17.885.338 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	167,47 %

PROYECTOS Y MONTAJES INGEMONT SA

ingemont.com

SEVILLA 

Ingemont ha sabido transformarse, adaptarse y crecer, superando expectativas y convirtiéndose en una de las empresas de soluciones tecnológicas más reconocidas, gracias a la innovación en nuestro modelo de negocio: basado en la integración global de nuestros servicios buscando la eficiencia y el ahorro para nuestros clientes.

Nº EMPLEADOS 2015	190
EBITDA 2015	730.153 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,21 %
VENTAS 2015	11.502.573 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	37,81%

PUENTES Y CALZADAS INFRAESTRUCTURAS SL

grupopuentes.com

A CORUÑA 

Fundada en 1977 en A Coruña, Grupo Puentes, especializado en la construcción de puentes y viaductos, comenzó su trayectoria con el puente de Rande, su primera obra. Actualmente cuenta con un equipo internacional de más de 500 profesionales y más de 1.000 obras presentes a lo largo de 11 países.

Nº EMPLEADOS 2015	155
EBITDA 2015	7.555.858 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,03 %
VENTAS 2015	156.027.568 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	46,57%

RAMPESCA SA

Rampesca es una destacada armadora localizada en Vigo y especializada en pesca de altura. Realiza todas las actividades propias o concomitantes del comercio, explotación y negocio de la pesca, tanto en cuanto a la explotación de buques de pesca para fresco y congelado.

PONTEVEDRA 

Nº EMPLEADOS 2015	5
EBITDA 2015	232.459 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	0,65 %
VENTAS 2015	11.103.406 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,83%

RECAM LASER SL

recamlaser.com

Su larga experiencia en el sector de los transformados metalúrgicos, concretamente desde 1988, permite a Recam Láser ofrecer el mejor servicio basado en la experiencia y en la excelencia de saber que pueden proporcionar a todos sus clientes aquel componente o producto que necesiten. Su premisa es que si se puede fabricar, en Recam Láser lo pueden hacer.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	2.426.270 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,16 %
VENTAS 2015	13.191.136 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,16%

RECAMBOS FRAIN SL

recambiosfrain.com

Recambios Frain fue creada en 1992 por Francisco Dorado con una experiencia de mas de 35 años en el sector, ya que desde 1975 regentaba otra empresa de iguales características. Los comienzos fueron encaminados al recambio agrícola, pero poco a poco se fueron incrementando secciones hasta completar un abanico importante de ellas para cubrir, en su mayoría, las necesidades de sus clientes.

LUGO 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	3.098.011 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,51 %
VENTAS 2015	30.311.687 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,21%

RECICLADOS LA RED SL

recicladoslared.es

Reciclados Plásticos La Red S.L. es una empresa creada en 1993 en el sector del reciclaje de plásticos (industriales, posconsumo y agrícolas). Su mercado es nacional e internacional, tanto en la gestión de residuos plásticos para su reciclado como en la comercialización de granza.

SEVILLA 

Nº EMPLEADOS 2015	45
EBITDA 2015	740.514 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,44 %
VENTAS 2015	12.689.351 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,03%

REFLECTA SA

reflecta.es

Importador y distribuidor de artículos fotográficos y digitales, en España desde 1975 y en Portugal desde 2010. Se dedica al comercio al por mayor de aparatos y material radioeléctrico y electrónicos (Instrumentos musicales discos).

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	23
EBITDA 2015	931.736 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,45 %
VENTAS 2015	12.122.839 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,75%

REFRESCOS JEIBES SL.

refrescosjeibes.com

Refrescos Jeibes S.L.U. nace con la cuarta generación familiar en el mundo de los refrescos y bebidas gaseosas, esta vez por iniciativa personal del empresario Jesús Iborra Esparza, con el fin único de diseñar, crear y producir refrescos con la máxima calidad y espíritu innovador del mercado.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	11
EBITDA 2015	1.193.800 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,29 %
VENTAS 2015	47.775.934 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	117,16%

RELATS SA

relats.com

Relats es el fabricante líder Europeo de tubos aislantes eléctricos y térmicos, fundas para proteger de la abrasión y reducir el sonido, EMI y componentes reflectantes del calor y juntas resistentes al calor libres de amianto. A través de la investigación y la innovación tecnológica continuadas, ha conseguido numerosas certificaciones de calidad.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	4.424.823 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,87 %
VENTAS 2015	22.603.091 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,09%

REMOLQUES Y VOLQUETES SL

tisvol.com

Tisvol es líder en el desarrollo de semirremolques y basculantes de aluminio de máximo nivel en materia de calidad, resistencia y rentabilidad. Con casi 60 años de intensa trayectoria, esta empresa familiar se ha convertido en referente europeo en diseño y fabricación de soluciones para el transporte de granel.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	3.029.332 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,30 %
VENTAS 2015	21.370.692 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,32%

RESERVA BATALLE SL

batalle.com

Reserva Batallé son maestros en la curación y comercialización de los jamones y paletas del cerdo Duroc de Batallé con la marca Reserva Batallé desde principios de los años 90. Parten de excelente materia prima proporcionada por el núcleo selecto de animales Duroc-Batallé (100% Duroc) del cual se ha ido mejorando desde 1993 con la selección de los animales que tienen mejor porcentaje de grasa intramuscular.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	48
EBITDA 2015	5.514.435 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,47 %
VENTAS 2015	20.925.516 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,43%

REVENGA INGENIEROS SA

revenga.com

Revenga Smart Solution ofrece soluciones integrales para los sectores del transporte, telecomunicaciones y seguridad. Se dedican a la fabricación de aparatos y equipos de radiocomunicación, radiodifusión y televisión.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	105
EBITDA 2015	1.667.765 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,68 %
VENTAS 2015	36.246.398 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	43,92%

REYES GUTIERREZ SL

reyesgutierrez.com

Son especialistas en la comercialización y distribución de aguacates y mangos operando en mercados internacionales. Su objetivo es ofrecer el mejor producto los 365 días al año. Su fruta sub-tropical está cuidadosamente seleccionada y con la maduración óptima necesaria. Combinan los mejores frutos internacionales con las campañas propias nacionales de la comarca de la Axarquía Malagueña. Trabajan la importación y la exportación.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	49
EBITDA 2015	813.873 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,67 %
VENTAS 2015	23.105.742 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,89%

RIEGO VERDE SA

riversa.es

Empresa dedicada a la importación y distribución de productos y maquinaria para el cuidado y el mantenimiento profesional del césped. Creada en 1976, está especializada en productos para jardinería privada, superficies deportivas, parques y jardines públicos y campos de golf.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	1.138.507 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,43 %
VENTAS 2015	21.276.516 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,68%

RIEGOS IBERIA REGABER SA

regaber.com

Riegos Iberia Regaber nació en el año 1980 dentro del marco de la agricultura con el objetivo principal de desarrollar el riego gota a gota en España cuando hablar de riego por goteo era algo visionario. Cuenta con más de mil distribuidores y ocho delegaciones distribuidas por toda la península e Islas Canarias y Marruecos, con Departamento Técnico propio capaz de ofrecer constantemente soporte técnico, operativo e hidráulico.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	97
EBITDA 2015	4.858.220 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,28 %
VENTAS 2015	47.959.778 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,63%

ROCA BORRAS INMOBILIARIA SL

rocaborras.com

Roca Borrás Inmobiliaria SL nació en Lleida en 1993, dedicada a la construcción. Posteriormente, amplió sus actividades a la promoción inmobiliaria y, más recientemente, a la rehabilitación y construcción de hoteles.

BALEARES 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	635.398 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,19 %
VENTAS 2015	10.608.852 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	323,47%

ROMAG SA

romagsa.com

Fundada en el año 1970, Romagsa ofrece al sector hostelero maquinaria y productos de la más avanzada tecnología, capaces de aportar soluciones y valor añadido. Situada como una de las empresas líderes y mejor valoradas, Romagsa ofrece a sus clientes asistencia y formación personalizada, así como un servicio de repuestos rápido y eficaz.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	24
EBITDA 2015	1.235.479 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,92 %
VENTAS 2015	12.016.789 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,32%

ROSAL INSTALACIONES AGROINDUSTRIALES SA

rosal-feedmills.com

Rosal Instalaciones Industriales es una empresa dedicada a la construcción de fábricas de piensos completas y con más de 400 referencias en el mercado de todo el mundo. Están centrados igualmente en la fabricación de la maquinaria que compone una fábrica de piensos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	48
EBITDA 2015	1.763.161 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,59 %
VENTAS 2015	24.651.170 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	35,03%

ROVER ALCISA SA

roveralcisa.com

El Grupo Rover Alcisa tiene su origen en 1962, con la creación de Alzados y Cimientos Alcisa, empresa constructora de obras públicas domiciliada en Madrid y de ámbito nacional. En 1995 se fusiona con Rover y Rover, empresa valenciana especializada en obras ferroviarias. Desarrolla su actividad en las áreas de construcción, promoción inmobiliaria, ingeniería, explotaciones mineras y nuevas tecnologías.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	3.852.609 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,69 %
VENTAS 2015	89.470.003 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	48,21%

RS TURIA SL

rsturia.com

Profesionales del recambio para vehículo industrial. Especialistas en servicio, asesoramiento, calidad y localización de todo tipo de recambio para vehículo industrial. Cuentan con un servicio de logística con medios de transporte adaptados para el reparto o envío a cualquier punto de España y extranjero por carretera, vía marítima o aérea.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	75
EBITDA 2015	1.820.455 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,73 %
VENTAS 2015	22.705.082 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,94%

RUMARDI IMPORTACIONES SL

rumardi.com

Rumardi Importaciones empieza su actividad en el año 1993. Esta empresa canaria comercializa, distribuye y promociona una amplia gama de productos de alimentación, bebidas, confitería, celulosa, plásticos, etc. Es miembro del grupo de confitería Unicom.

GRAN CANARIA 

Nº EMPLEADOS 2015	75
EBITDA 2015	713.950 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,64 %
VENTAS 2015	19.203.424 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,61%

SANCHEZ MORALES HERMANOS SL

sanchezmorales.com

Sánchez Morales Hermanos, S.A. es una empresa dedicada a la fabricación de piensos orientados exclusivamente a la ganadería porcina, principalmente en la raza ibérica. También poseen una rama agrícola dedicada a la producción de diversos cítricos, melocotón y aceitunas.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	12
EBITDA 2015	4.387.089 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	18,02 %
VENTAS 2015	21.978.985 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,21 %

SANEAMIENTOS PUYA SL

puya.es

Saneamientos Puya es una empresa familiar que nació a finales de la década de los 60 en San Pedro de Alcántara (Málaga) dedicada a la venta de suministros para fontanería. Posteriormente amplió su actividad con la comercialización de materiales de construcción y en 1982 instala su primera exposición de baños, azulejos, sanitarios y complementos.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	46
EBITDA 2015	1.050.938 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,91 %
VENTAS 2015	11.676.563 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,35 %

SANROB TELECOMUNICACIONES SL

sanrobtelecomunicaciones.com

Sanrob Telecomunicaciones son líderes en la instalación y mantenimiento de telecomunicaciones. Con una dilatada experiencia y un extraordinario concepto de calidad y atención al cliente, cuenta con el certificado ISO 9001:2008.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	88
EBITDA 2015	1.732.153 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,38 %
VENTAS 2015	13.637.744 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	126,36 %

SANTAGLORIA BAKERY SL

santagloria.com

Santagloria lleva más de 50 años dedicándose al pan y la bollería artesana. Cuenta con numerosas tiendas en España, así como un completo servicio de catering.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	179
EBITDA 2015	-6.785 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	1,36 %
VENTAS 2015	11.612.721 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	328,61%

SATLINK SL

satlink.es

Desde su creación en 1992, Satlink se ha convertido en líder del sector de telecomunicaciones vía satélite. Los acuerdos con las principales redes satelitales, como Inmarsat, Thuraya e Iridium, le dan la capacidad de facilitar cobertura global en la transmisión de voz y datos a cualquier tipo de usuario, ya sea en el mar, en tierra firme o en aeronaves.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	46
EBITDA 2015	8.528.903 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	32,58 %
VENTAS 2015	46.537.069 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,26%

SAYTEL INFORMATICA SL

saytel.es

Saytel Informática, empresa especializada en proyectos de infraestructuras tecnológicas y servicios gestionados, cuenta con más de 18 años de experiencia y cobertura en todo el territorio nacional.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	28
EBITDA 2015	541.502 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,79 %
VENTAS 2015	13.529.546 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,43%

SCENTIUM FLAVOURS S.L.

scentium.es

Scentium es la marca de sabores de Iberchem Corporation, la mayor empresa española en la industria de fragancias y sabores. Su crecimiento anual supera con creces el de cualquier otro negocio del sector, y su estrategia de inversión continua, innovación y expansión inteligente pretende mantenerse al frente de su campo.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	1.527.605 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,33 %
VENTAS 2015	11.387.561 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,49%

SEBASTIA LLORENS SL

llorensgmr.com

creada en 1950 esta empresa es hoy una compañía experta en la gestión de residuos para todo tipo de empresas y sectores. Su actividad incluye todos los procesos necesarios para esta tarea como almacenamiento, recogida, transporte, separación, valorización, reciclaje...

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	49
EBITDA 2015	2.061.392 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,05 %
VENTAS 2015	25.614.153 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	26,63%

SEGULA TECNOLOGIAS ESPAÑA SAU

segula.es

Segula Technologies España es una empresa de consultoría de ingeniería especializada en la innovación más avanzada. Trabajan con las aplicaciones más avanzadas: CATIA, NX, PRO-E, DELMIA, NASTRAN, Solid Edge, SolidWorks, ANSYS, ABAQUS y otras. Cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Vitoria, Zaragoza, Bilbao, Pamplona, Vigo, Valladolid, Oviedo, Valencia, Sevilla y Cartagena.

ÁLAVA 

Nº EMPLEADOS 2015	1000
EBITDA 2015	4.611.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,27 %
VENTAS 2015	48.644.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,07%


SEID SA
lab-seid.com

Seid tiene como misión trabajar para mejorar la salud de las personas, comprometiendo sus esfuerzos en la fabricación y comercialización de productos innovadores, que aborden y satisfagan las necesidades de médicos y pacientes, especialmente en el área de la ginecología y el cuidado de la mujer.

 BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	51
EBITDA 2015	1.847.152 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	25,02 %
VENTAS 2015	10.454.848 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	47,02%


SEIDOR SA
seidor.es

Empresa tecnológica especialistas en digitalización, con amplia presencia internacional. Su objeto social es la comercialización, instalación y mantenimiento de equipos informáticos, su puesta en marcha, programación y asistencia técnica, así como asesoramiento en organización de empresas.

 BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	78
EBITDA 2015	2.428.452 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,40 %
VENTAS 2015	69.789.639 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,89%


SERVICIOS MICROINFORMATICA SA
semic.es

Son un proveedor global de soluciones y servicios IT con más de 30 años en el mercado español. Ayudan a empresas privadas y a administraciones públicas a aprovechar las nuevas tecnologías para mejorar su competitividad.

 LLEIDA 

Nº EMPLEADOS 2015	150
EBITDA 2015	1.002.669 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,86 %
VENTAS 2015	38.908.219 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,54%

SINTERIZADOS MONTBLANCH SA

ames-sintering.com

BARCELONA 

Desde 1951, Ames se dedica a la fabricación y venta de componentes metálicos sinterizados. Su sede social se encuentra cerca de Barcelona (España), en la localidad de Sant Feliu de Llobregat. Es una empresa independiente financiera y tecnológicamente, con capital 100% español. Con centros productivos en España, Hungría, USA y China, disponen de una red de ventas y asistencia técnica a nivel mundial.

Nº EMPLEADOS 2015	238
EBITDA 2015	7.252.738 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,25 %
VENTAS 2015	58.752.851 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,11%

SIRVENT ALMENDRAS SA

sirventalmendras.com

ALICANTE 

Sirvent Almendras es una empresa localizada en Jijona (Alicante), especializada en el sector de la almendra, dedicándose al calibrado, seleccionado, repelado e industrializado de las almendras. Con una dilatada trayectoria de casi 100 años, hoy en día conservan su espíritu familiar bajo la dirección de la tercera generación. Una generación que mantiene los valores adquiridos con la sociedad, los clientes y con ellos mismos.

Nº EMPLEADOS 2015	32
EBITDA 2015	1.208.267 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,19 %
VENTAS 2015	32.676.146 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,30%

SISTEMAS DE INTERCONEXION SA

scp-sa.es

MADRID 

Sistemas de Interconexión S.A. es un grupo de empresas compuesto por SCP (Suministros de Conectores Profesionales) y Sintersa (Sistemas de Interconexión S.A.). Se dedican al diseño, fabricación y suministro de componentes y sub sistemas de interconexión eléctrica/electrónica para aplicaciones profesionales en entornos hostiles.

Nº EMPLEADOS 2015	120
EBITDA 2015	1.365.329 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,21 %
VENTAS 2015	12.935.819 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,71%

SISTEMAS TECNICOS ACCESORIO Y COMPONENTES

stac.es

A CORUÑA 

Sistemas Técnicos del Accesorio y Componentes S.L., es una empresa especializada en la fabricación de productos para el sector del cerramiento en aluminio.

Nº EMPLEADOS 2015	310
EBITDA 2015	6.288.923 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,53 %
VENTAS 2015	44.510.108 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	28,79%

SISTEMAS Y MONTAJES INDUSTRIALES SA

sistemsa.es

MADRID 

Es una empresa española de ingeniería y tecnología con una clara vocación internacional, ofreciendo soluciones globales y a medida para los sectores de transporte y telecomunicaciones. Su flexibilidad, espíritu innovador y emprendedor, compromiso y búsqueda continua de mejoras, les diferencian de sus competidores corroborados por la continua confianza depositada en ellos por sus clientes.

Nº EMPLEADOS 2015	390
EBITDA 2015	2.661.169 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,65 %
VENTAS 2015	36.056.858 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,26%

SLING SUPPLY INTERNATIONAL SA

slingsintt.com

GUIPÚZCOA 

Con más de 30 años de experiencia, Slingsintt ofrece a sus clientes un servicio integral en el campo de la elevación. Su objetivo principal es ayudar a optimizar los procesos, prestando especial atención a dos aspectos fundamentales, la seguridad y los costes. Cuentan con la certificación UNE-EN-ISO 9001:2008.

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	252.848 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,28 %
VENTAS 2015	10.230.927 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	33,96%

SMART PRODUCTS CONNECTION SA

spc-universe.com

Empresa especializada en el diseño y comercialización de soluciones smart ('inteligentes') para personas que utilizan la tecnologías de manera 'inteligente'. También tiene una línea de soluciones para la conectividad de las empresas a través de la que distribuye tecnología IP de las principales marcas mundiales.

ÁLAVA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	395.432 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,68 %
VENTAS 2015	20.686.784 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,76%

SA LOPEZ GUILLEN

salg.es

López Guillen inicia sus actividades en 1880 en los sectores marítimos y de exportación de servicios agrícolas. Actualmente, desarrolla su actividad en dos principales líneas estratégicas de negocio: la logística integral y la fabricación y comercialización de materiales de construcción, con presencia fundamentalmente en la zona Sur de la Península Ibérica.

ALMERÍA 

Nº EMPLEADOS 2015	38
EBITDA 2015	1.068.292 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,92 %
VENTAS 2015	10.711.075 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	262,72%

SOLDaval SL

soldadura-soldaval.com

Soldaval es una empresa fundada en 2005 que aborda cualquier proyecto de soldadura y montaje, salvando distancias, acortando plazos de entrega, innovando por medios propios y resolviendo problemas.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	6.869.681 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	60,70 %
VENTAS 2015	27.395.197 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	150,53%

SOPENA INNOVATIONS SL

gruposopena.com

El Grupo Sopena es una empresa creada en 1968, dedicada al diseño de sistemas de carpintería, perfiles industriales, productos siderúrgicos y chapas de aluminio.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	161
EBITDA 2015	1.223.268 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,86 %
VENTAS 2015	20.825.731 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	142,25%

SOR IBERICA SA

soriberica.com

SOR Ibérica es un fabricante y proveedor de carrocerías frigoríficas con presencia en los principales países europeos. Con más de 30,000 carrocerías fabricadas. Desde su fundación en 1970, innovan en frío y utilizan materiales cada vez más ligeros para incrementar la capacidad de carga de sus carrozados.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	186
EBITDA 2015	5.125.601 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,86 %
VENTAS 2015	48.725.075 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,62%

SPANISH KITS COMPANY SL

spanishkits.es

Spanish Kits Company SL cuenta con una trayectoria de casi 20 años especializada en el diseño, fabricación y distribución de kits sanitarios dirigidos principalmente a los sectores de ayuda humanitaria, hospitalario y educación dental infantil. Sus productos abastecen a más de 500 centros públicos y clínicas privadas, principalmente en Europa y Oriente Medio.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	33
EBITDA 2015	488.962 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,24 %
VENTAS 2015	11.972.681 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,07%

SPIRIT & BRANDS SL

spiritandbrands.com

Spirit & Brands es una empresa fundada en 2004 con la misión de construir de forma consistente y con visión de largo plazo marcas premium de la industria de licores y espirituosos, creando un único e icónico portfolio con marcas como Jägermeister, Angostura, Molinari y Purity Vodka. Son una empresa con una personalidad joven, moderna y dinámica, caracterizada por hacer cosas de forma diferente a la habitual del mercado.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	2.648.567 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	25,71 %
VENTAS 2015	21.621.010 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,42%

SPLENDID FOODS SA.

splendid-foods.com

Splendid Foods integra Can Duran, la reconocida marca de embutidos artesanos, fundada en 1946, que incluye las gamas Exentis, sin alérgenos, y BioExentis, ecológica. Relanza El Ángel, con 35 años de historia vinculada a Can Duran y dirigida a las charcuterías tradicionales.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	2.082.798 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,76 %
VENTAS 2015	15.871.449 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,41%

SPLITMANIA SL

splitmania.com

Splitmania se dedica a la distribución y suministro de accesorios para la instalación completa de cualquier equipo de aire acondicionado, refrigeración, calefacción y sistemas de ventilación. Tiene su origen en 1987 y actualmente está presente en Andalucía, Levante, Extremadura, Castilla León, Castilla La Mancha, Cataluña y Madrid, con un total de 21 puntos de venta en España.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	254.588 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,21 %
VENTAS 2015	16.968.581 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,19%

SS HARD SL

grupoversia.com

La actividad de SS Hard se centra en la compra, transformación, adaptación y venta de infraestructuras tecnológicas. Desde su fundación en 1990, SS Hard se ha caracterizado por su vocación como distribuidor de soluciones orientadas a mercados verticales y su apuesta por la innovación,

VIZCAYA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	361.503 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,63 %
VENTAS 2015	14.700.550 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,46%

SUMELEC NAVARRA SL

sumelec.es

Empresa dedicada a la distribución, control y protección de equipos a nivel industrial. Suministra diferentes marcas / partners que se adaptan y cumplen con la normativa del mercado.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	607.407 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,99 %
VENTAS 2015	18.106.100 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,07%

SUMINISTROS FERREOS PARA ALMACENISTAS SA

gruposufealsa.es

Empresa dedicada a la compraventa, distribución, transformación, comercialización, importación y exportación de metales de todas las clases y sus aleaciones. Se dedica al almacenaje y suministro de metales para la industria siderúrgica.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	5
EBITDA 2015	583.134 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,76 %
VENTAS 2015	18.308.954 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,01%

SUREXPORT COMPAÑIA AGRARIA SL

surexport.es

Comprometidos con el desarrollo del sector internacional de frutas, Surexport ofrece productos frescos y saludables, nutritivos y sabrosos frutos que llegan a los más exigentes mercados internacionales, importadores y distribuidores de todo el mundo. Surexport ha logrado objetivos importantes en el campo de la investigación y el desarrollo, cultivando variedades únicas.

HUELVA 

Nº EMPLEADOS 2015	868
EBITDA 2015	6.741.305 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,31 %
VENTAS 2015	77.885.231 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,73%

SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS SA

sas-agri.com

Sustainable Agro Solutions S.A. es una empresa de Lleida que fabrica y comercializa a nivel global productos fertilizantes de la más alta calidad y eficiencia, desde hace casi 30 años. Sus soluciones, junto con el soporte técnico, permiten optimizar la calidad y el rendimiento de todo tipo de cultivos de forma sostenible. La inversión en I+D ha sido clave para alcanzar importantes hitos en investigación que les han convertido en un referente en el sector.

LLEIDA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	5.821.522 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	26,65 %
VENTAS 2015	18.844.229 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,08%

TABUENCA SA

verdurastabuena.com

Tabuena S.A. es una empresa familiar fundada en 1947. Se encuentra en el sector hortofrutícola y se creó para la producción y comercialización de dichos productos, actividad que sigue realizando en el presente. Sus instalaciones y sede están situadas en Cuéllar, localidad de la provincia de Segovia, y centro neurálgico de la moderna producción de hortalizas.

SEGOVIA 

Nº EMPLEADOS 2015	170
EBITDA 2015	868.680 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,28 %
VENTAS 2015	17.410.968 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,87%

TALLERES ALEGRIA SA

talegria.com

ASTURIAS 

Talleres Alegría es una empresa dedicada en exclusiva a la fabricación de material y equipos ferroviarios. En la actualidad cuenta con cuatro centros de producción especializados, dando así respuesta tanto a necesidades internas de la empresa como a necesidades de sus clientes y permitiéndoles asegurar su continuidad tanto en mercados nacionales como internacionales.

Nº EMPLEADOS 2015	86
EBITDA 2015	7.124.407 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,63 %
VENTAS 2015	34.548.421 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	63,38%

TALLERES COBO HERMANOS SL

cisternascobo.com

CANTABRIA 

Cobo es una empresa ubicada en Guarnizo (Cantabria), fundada en el año 1955. Especializada en la fabricación de vehículos cisterna para el transporte de productos petrolíferos y asfálticos, está presente en más de 15 países, con delegaciones comerciales en Reino Unido, Portugal, Grecia, Marruecos, Argelia, Rusia, Polonia y Ucrania.

Nº EMPLEADOS 2015	126
EBITDA 2015	734.482 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	4,24 %
VENTAS 2015	21.378.484 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	49,20%

TALLERES DAUMAR SL

daumar.com

BARCELONA 

Daumar es una empresa familiar con más de 60 años de experiencia, dedicada a la fabricación integral y comercialización de soluciones de envasado para el sector hortofrutícola, desde la maquinaria utilizada para el proceso de pesado y envasado, hasta las necesidades de confección de envases. de mala tejida o extruida, film impreso, etiquetas y demás complementos.

Nº EMPLEADOS 2015	54
EBITDA 2015	1.254.926 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,21 %
VENTAS 2015	36.704.923 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,24%

TALLERES ELECTROMECANICOS L PINAZO SA

pinazo.com

Su actividad se centra en la fabricación de envolventes de poliéster reforzado con fibra de vidrio (cajas y armarios) y montaje de equipos de protección, medida y distribución de energía eléctrica aceptados por las compañías eléctricas. Su actividad se completa con la fabricación y montaje de centros de mando de alumbrado público, así como con la fabricación de envolventes para aplicaciones de agua y gas.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	57
EBITDA 2015	903.925 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,46 %
VENTAS 2015	14.102.354 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,34%

TALLERES RATERA SA

ratera.com

Desde 1942, año de fundación de la empresa, Ratera ha venido desarrollando una importante labor de investigación y desarrollo tecnológico en el campo de la fabricación de máquinas de trenzar y máquinas accesorias. Gracias a este esfuerzo, Ratera se ha convertido en una empresa líder del sector en todo el mundo, exportando su maquinaria a más de 120 países.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	50
EBITDA 2015	1.677.232 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,19 %
VENTAS 2015	10.233.853 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,78%

TALLERES VELILLA SA

talleresvelilla.com

Creada en 1949, Talleres Velilla es una empresa especializada en la fabricación y venta de maquinaria para trabajos en altura. Fabrican todo tipo de maquinaria para cerámica, en especial prensas hidráulicas para macetas, baldosas o ladrillos refractarios.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	36
EBITDA 2015	624.554 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,06 %
VENTAS 2015	11.227.410 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,35%



TAMITRIP SL

tamitrip.es

MADRID 

Tamitrip SL es una agencia mayorista-receptiva, especializada en la programación de circuitos, viajes a medida, organización de eventos corporativos, conferencias internacionales y relaciones públicas con empresas en origen. Con más de diez años de experiencia y 120 profesionales, está especializada en el mercado chino y coreano.

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	146.902 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,29 %
VENTAS 2015	16.483.233 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	676,44%



TARNOS SA

tarnos.com

MADRID 

Con más de 60 años de experiencia en el diseño y fabricación de maquinaria vibrante y equipos para la filtración de aguas se han posicionado como líderes en el suministro de soluciones mediante vibración para diversas industrias: construcción, alimentación, canteras, química, minería, cerámica, siderurgia, reciclaje, madera, vidrio, fertilizantes, biomasa, etc., para las que aportan soluciones a medida en distintos puntos de sus procesos productivos.

Nº EMPLEADOS 2015	48
EBITDA 2015	1.769.920 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,07 %
VENTAS 2015	11.394.222 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	57,16%



TAVIL IND SA.

tavil.com

GIRONA 

Tavil como líder tecnológico, ofrece las mayores garantías para mejorar sus procesos productivos, reduciendo costes y aumentando de producción. La tecnología de los equipos Tavil se basa en los sistemas multiformato con cambio automático y ofreciendo una agilidad y rapidez de adaptación a los cambios continuos del mercado del packaging.

Nº EMPLEADOS 2015	98
EBITDA 2015	7.800.918 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,30 %
VENTAS 2015	72.307.333 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	28,37%

TECHEDGE ESPAÑA SL

realtech.es

La misión de Techedge es ayudar a las organizaciones a ser más agiles aprovechando al máximo el valor de la tecnología de la información en todas las etapas de su transformación empresarial. Logran esto proporcionando soluciones de negocio y servicios de IT que provienen de nuestra capacidad única de combinar el conocimiento del negocio, experiencia en tecnología y la pasión por la innovación.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	250
EBITDA 2015	4.172.568 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,65 %
VENTAS 2015	31.056.036 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	25,86%

TECNI PLASPER SL

plasper.com

Plasper es una compañía líder especializada en la investigación, desarrollo y producción de master-batches de Carbonato Cálcico, Desecante y Blanco, así como compuestos de PVC Flexible; HFFR, con más de 30 años de experiencia en el sector plástico y comprometida con la calidad, la innovación y el medio ambiente.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	67
EBITDA 2015	2.596.848 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,15 %
VENTAS 2015	19.598.391 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,75%

TECNI SHOE SA

calzadosdorking.com

Dorking apuesta por el calzado femenino "Hecho en España", con una amplia oferta de diseños y una gran capacidad de innovación. La empresa trabaja para satisfacer las necesidades de una mujer cosmopolita que busca comodidad, estilo y distinción en su día a día.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	49
EBITDA 2015	912.530 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,27 %
VENTAS 2015	17.677.883 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,70%

TECNICA GANADERA SL

tegasa.com

BARCELONA 

Tegasa lleva 50 años al servicio de la nutrición animal. Está especializada en desarrollar, fabricar y comercializar productos para la nutrición animal. Su principal objetivo es ayudar al productor a obtener óptimos resultados con la mayor rentabilidad. Los servicios técnicos, comerciales y de administración están en la sede central de Barcelona y la planta de producción y el laboratorio en Valls (Tarragona).

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	773.129 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,45 %
VENTAS 2015	11.164.076 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,77%

TECNICA Y PROYECTOS SA

typsa.com

MADRID 

El Grupo TYPSONA es un conjunto de empresas independientes de consultoría en los campos de ingeniería civil, arquitectura, industria y energía, y medio ambiente. Desde su fundación en 1966 viene participando de forma continuada en el desarrollo de todo tipo de infraestructuras y equipamientos, en España y en países de todo el mundo.

Nº EMPLEADOS 2015	1.221
EBITDA 2015	13.098.309 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,53 %
VENTAS 2015	170.519.734 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,70%

TECNICAS EN INSTALACIONES RENOVABLES SL

tecnorenova.com

LUGO 

Tecnorenova proyecta a nivel global su misión de desarrollar y contribuir a que el mundo avance hacia un sistema energético más sostenible, equilibrado y eficiente. En los últimos tres años hemos construido 2500MW de potencia de diferentes tecnologías, creando un ahorro en emisiones de CO2 de 5.760.000 toneladas.

Nº EMPLEADOS 2015	70
EBITDA 2015	4.781.078 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	32,86 %
VENTAS 2015	23.216.564 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	86,42%

TECNIDEX FRUIT PROTECTION SA.

tecnidex.es

Tecnidex Fruit Protection, S.A.U. es una empresa valenciana, española, de productos químicos, tecnologías, consultoría y servicio postventa para la sanidad en frutas y hortalizas de calidad.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	57
EBITDA 2015	2.814.632 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,40 %
VENTAS 2015	12.075.690 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,87%

TECNOLOGIA DE CORTE E INGENIERIA SL

tcicutting.com

Tecnología de Corte e Ingeniería fue fundada hace más de una década tras seis intensos años de investigación y desarrollo en el campo del corte por chorro de agua. Esta empresa española, con su central situada en Guadassuar (Valencia), se dedica a la fabricación de máquinas de corte por chorro de agua waterjet, máquinas de corte láser y máquinas de corte plasma HD con la marca comercial registrada TCI Cutting.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	646.486 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,15 %
VENTAS 2015	16.841.415 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	29,98%

TECNOLOGIA CONSTRUCCION OBRAS PUBLICAS SA

tecopsa.es

Desde sus inicios en 1995, Tecop, S.A. centra su actividad en el suministro de equipos y herramienta de perforación y sondeo y equipos personales de detección de gases. Tecop, S.A. es hoy distribuidor en exclusiva para España de los principales y más reconocidos fabricantes de equipos de perforación.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	1.903.935 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,04 %
VENTAS 2015	22.749.356 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	95,39%

TECNOMAK ESPAÑA SA

tecnomak.es

Tecnomak, dirigida por la familia Chivite, con más de 30 años de historia, es una primera firma mundial en su especialidad, reconocida como sinónimo de calidad, prestigio, fiabilidad, experiencia, servicio inmediato, asistencia técnica y disponibilidad de los más avanzados productos y del más especializado utillaje para el amplio sector del mueble.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	22
EBITDA 2015	1.824.184 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,30 %
VENTAS 2015	13.438.940 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,33%

TECNOPOL SISTEMAS SL

tecnopol.es

Tecnopol Sistemas es una empresa del sector químico fundada en 1996 y centrada en el desarrollo, formulación y fabricación de productos constructivos de alta tecnología y calidad. La constante evolución que llevan a cabo desde sus inicios les ha convertido en uno de los líderes europeos en la fabricación de membranas líquidas para la impermeabilización.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	1.872.952 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	24,07 %
VENTAS 2015	13.288.269 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	37,55%

TECNOVE SECURITY SL

tsecurity.es

Uno de los objetivos estratégicos de TS Tecnove Security es la utilización de la tecnología más avanzada como elemento impulsor y evolución de la compañía y sus productos para ser competitivo en los sectores y mercados en los que compite día a día. Consciente de la gran importancia que tiene la investigación continua para el desarrollo de nuevos y mejores productos se apoya tanto en su departamento técnico como en colaboraciones con diversas universidades y centros tecnológicos.

CIUDAD REAL 

Nº EMPLEADOS 2015	89
EBITDA 2015	670.064 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,15 %
VENTAS 2015	17.096.797 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	30,32%

TELDAT SA

teldat.com

Teldat es una compañía 100% española situada a la vanguardia tecnológica de las telecomunicaciones. Creada en 1985, Teldat es hoy una multinacional líder en la creación de equipos para el mercado de las telecomunicaciones, capaz de competir y ganar a cualquier compañía del mundo, gracias a su know how tecnológico y a su excepcional equipo humano.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	110
EBITDA 2015	4.600.807 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,92 %
VENTAS 2015	41.471.677 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	33,45%

TELEFONOS LINEAS Y CENTRALES SA

telice.es

Telice es una empresa especializada en el diseño, instalación, pruebas y el mantenimiento de diferentes sistemas en proyectos tecnológicos en el ámbito de la industria ferroviaria. Esta empresa se dedica a la instalación y mantenimiento de la electrificación ferroviaria de más de 830 km en España.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	95
EBITDA 2015	1.262.539 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,09 %
VENTAS 2015	28.092.407 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	61,36%

TELEVES SA

televes.com

Televes ha construido una sólida reputación empresarial basada en lo que define la marca de la empresa: la calidad a través de la fabricación de vanguardia, el desarrollo tecnológico y el objetivo continuo de mejorar la productividad. El viaje comienza en 1958, con el inicio de la emisión de televisión en España. Esta compañía juega un papel protagonista en los pasos decisivos que dan forma al sector de distribución de televisión. Desde 1995, Televes es miembro numerado del proyecto Digital Video Broadcast (DVB).

A CORUÑA 

Nº EMPLEADOS 2015	288
EBITDA 2015	6.702.358 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,90 %
VENTAS 2015	84.719.791 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	18,43%

TENERIAS OMEGA SA

teneriasomega.com

Tenerías Omega se centra en el curtido y acabado de cuero de la más innovadora y lujosa piel de bovino dedicada al uso de la tapicería doméstica, aviones automóviles e industrias, mercancías de cuero y silla de montar.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	103
EBITDA 2015	2.328.484 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,64 %
VENTAS 2015	32.981.824 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	31,84%

THE BIG BLU MARKET SL

bigblu.es

The BigBlu nace de la ambición empresarial de crear productos dotados de la más alta calidad especializados en pescado de cuero, atún y pez espada.

MURCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	38
EBITDA 2015	756.621 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,65 %
VENTAS 2015	21.824.296 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	46,15%

THE COCKTAIL EXPERIENCE SL

the-cocktail.com

Esta empresa afronta los restos desde la honestidad; lideran historias de transformación con equipos especialistas enfocados en lo relevante y analizan la relación entre marca y personas y lo adaptan a las realidades de mercados e industrias.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	100
EBITDA 2015	2.126.438 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	29,40 %
VENTAS 2015	11.269.567 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	23,02%

THESIZE SURFACES SL

thesize.es

Constituida en el año 2009, TheSize Surfaces es una empresa joven con gran vocación exportadora que cuenta con la experiencia de más de 40 años de sus directivos en el sector de la piedra natural.

CASTELLÓN 

Nº EMPLEADOS 2015	149
EBITDA 2015	20.481.651 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	20,19 %
VENTAS 2015	58.011.576 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	56,82%

TORRONS VICENS SL

vicens.com

Torróns Vicens es una empresa familiar con una larga tradición turronera. Situada en la localidad de Agramunt (Lérida), considerada la cuna del turrón y el chocolate a la piedra, elabora turrones tradicionales y otras especialidades. La empresa exporta a la mayor parte de países del mundo y se ha convertido en un símbolo de calidad para sus clientes.

LLEIDA 

Nº EMPLEADOS 2015	112
EBITDA 2015	2.427.975 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,59 %
VENTAS 2015	28.106.276 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	38,40%

TOUR DIEZ TRAVEL SL

tourdiez.com

Tour 10 Travel, nace como mayorista de viajes con el objetivo de ofrecer un servicio profesional, eficaz y rápido en todos y cada uno de nuestros productos. Ofrecen un equipo de profesionales, dispuestos a cuidar de sus reservas y a preocuparse de ellas como usted y sus clientes se merecen.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	495.492 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,62 %
VENTAS 2015	45.715.695 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	272,20%

TRADEINN RETAIL SERVICES SL

tradeinn.com

Tradeinn.com se ha convertido en toda una organización empresarial exitosa basada en valores éticos, innovación y prácticas comerciales enfocadas hacia la satisfacción del cliente.

GIRONA 

Nº EMPLEADOS 2015	88
EBITDA 2015	5.716.240 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,35 %
VENTAS 2015	41.988.572 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,90%

TRADES SA

trades-sa.com

Empresa familiar dedicada a la venta de ingredientes naturales y soluciones rentables e innovadoras para el sector agroalimentario, ofrecen soluciones innovadoras para diferenciar sus productos. Gracias a un grupo de profesionales experto y especializado. Cuentan con un equipo comprometido, honesto y dinámico, al que le apasiona involucrarse en nuevos proyectos.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	25
EBITDA 2015	629.972 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	6,96 %
VENTAS 2015	16.618.238 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	19,44%

TRANSDIESEL SL

transdiesel.es

Transdiesel S.L. fue fundada en 1987 como una división de la compañía Casli S.A. para la distribución en España con carácter exclusivo de motores diesel y gas y cajas de cambio automáticas. La continua expansión de su actividad la llevó a constituirse en el año 2005 como sociedad independiente en España y Portugal, con medios técnicos y humanos propios en ambos países.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	55
EBITDA 2015	754.823 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,00 %
VENTAS 2015	13.250.758 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	22,38%

TRANSFORMA 21 SL

bergadana.com

La empresa carrocería Bergadana, es una de las máximas especialistas en diseño y transformación de vehículos fúnebres de nuestro país. Desde el año 2005 disponen de un sistema de calidad para la fabricación de carrozados fúnebres, ambulancias y vehículos especiales basada en la Norma UNE-EN-ISO 9001:2000 certificada por ECA CERT, CERTIFICACION, S.A.U.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	85
EBITDA 2015	1.745.212 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,43 %
VENTAS 2015	31.767.419 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	118,50%

TRANSFORWARDING SL

transforwarding.net

Transforwarding (TFW) tiene una amplia red global de los agentes de tránsito, con más de 600 oficinas en 165 países, TFW puede ofrecer servicios de despacho y envío hacia y desde prácticamente cualquier lugar del mundo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	14
EBITDA 2015	2.697.019 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	35,35 %
VENTAS 2015	20.034.276 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	133,62%

TRAVIESAS DEL NORTE SA

prainsa.es

El grupo Prainsa está formado por un conjunto de empresas que integran verticalmente todos los ámbitos de la construcción. Cuenta con plantas de áridos y fabricación de cemento, hormigón, ofrece soluciones en los ámbitos de la edificación... Tiene presencia en todo el territorio español, Francia, Sudamérica y Oriente Medio.

LEÓN 

Nº EMPLEADOS 2015	20
EBITDA 2015	1.619.699 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,95 %
VENTAS 2015	13.088.196 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	181,97%



TRYO AEROSPACE FLIGHT SEGMENT SAU

tryo.es/es/

MADRID

TRYO Aerospace ha contribuido con más de 5.000 equipos en más de 500 misiones espaciales. Acreditados bajo norma EN 9100, cuentan con capacidades de ingeniería en todas las áreas (RF, electrónica, termo-mecánica, software, radiación, compras, ensayos, calidad, gestión, etc.), destacando su sólida experiencia en el manejo de potencia y el diseño de circuitos integrados de microondas (MMIC).

Nº EMPLEADOS 2015	200
EBITDA 2015	3.939.661 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,27 %
VENTAS 2015	15.733.418 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,75 %



TUNA GRASO SA

ricardofuentes.com

MURCIA

Ricardo Fuentes e Hijos S.A. se dedican desde hace mas de 40 años a la pesca y manufactura de pescados, produciendo los mejores salazones y derivados del atún. La tradición y dedicación de nuestra firma es hoy un sello de calidad incomparable.

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	6.658.213 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	14,66 %
VENTAS 2015	28.001.959 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	494,37 %



TUYPER SA

tuyper-sa.com

ÁLAVA

Tuyper, S.A. pretende mostrar el desarrollo alcanzado por la empresa durante los años de presencia en el mercado de aceros calibrados. Ya desde su nacimiento, se presentó como una empresa moderna, dotada de unas instalaciones de alto nivel tecnológico y que en el transcurso de los años ha ido ampliando y renovando con las máximas garantías de fabricación.

Nº EMPLEADOS 2015	65
EBITDA 2015	2.350.348 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,03 %
VENTAS 2015	26.429.519 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,84 %



TYC LA MATA SL

tyclamata.es

La empresa TYC La Mata, S.L., creada el 15 de junio de 2006 en Grado (Asturias), cuenta con varias áreas de negocio. Se dedican a la compra-venta y la importación y exportación de todo tipo de combustibles sólidos. Además, realizan toda clase de obras de construcción, tanto obra civil como edificación, y también abarcan el sector servicios con contratos de mantenimiento, conservación, jardinería, cocina, lavandería y limpieza.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	15
EBITDA 2015	664.540 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,65 %
VENTAS 2015	28.749.701 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	124,78%



UNIELECTRICA ENERGIA SA

unielectrica.com

UniEléctrica es una compañía independiente de capital 100% español, que opera en los mercados liberalizados de generación y comercialización de electricidad, dinámica y accesible, con un equipo a su servicio experimentado en el sector eléctrico.

CÓRDOBA 

Nº EMPLEADOS 2015	35
EBITDA 2015	2.442.803 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	19,65 %
VENTAS 2015	70.124.477 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	292,60%



UNION MARTIN SL

unionmartin.com

Unión Martín se ha posicionado en el mercado como referente en la producción y comercialización de productos del mar. Situados entre las principales empresas nacionales, cuentan además con una amplia experiencia en mercados internacionales, distribuyendo desde sus sedes en Las Palmas y Valencia, productos alrededor de todo mundo, con especial presencia en países como Japón, China, Singapur, Uruguay, EEUU, Italia, Grecia, etc.

GRAN CANARIA 

Nº EMPLEADOS 2015	80
EBITDA 2015	5.457.861 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	15,06 %
VENTAS 2015	54.532.897 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	21,37%

UNIVERSAL IBERLAND S.L.

universaliberland.com

MURCIA 

Universal Iberland se dedica a la comercialización de zumos, purés, pulpas, concentrados, IQF y, en general, al procesado de cualquier tipo de fruta y verdura para industrias, además de representar a grandes empresas internacionales en este campo. Cuentan con un amplio campo y 30 años de experiencia, mejor relación precio-calidad del calidad y suministran a más de 20 países cada año los diferentes productos.

Nº EMPLEADOS 2015	3
EBITDA 2015	461.637 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,44 %
VENTAS 2015	10.010.382 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	89,41 %

UNIVERSAL IMPORTADORA ALICANTINA SA

unimasa.es

ALICANTE 

Fundada en 1982, Unimasa trabaja para ofrecer a sus clientes las mejores soluciones en la decoración de cada espacio del hogar. Casa Selección, es la marca de Unimasa, creada para ser un referente en artículos de decoración del hogar.

Nº EMPLEADOS 2015	45
EBITDA 2015	1.984.108 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,63 %
VENTAS 2015	15.080.929 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	27,39 %

URO VEHÍCULOS ESPECIALES SA

urovesa.com

A CORUÑA 

URO Vehículos Especiales es una empresa del sector de automoción dinámica, moderna y con una trayectoria siempre ascendente, cuyas actividades son el diseño y la fabricación de vehículos especiales todo terreno, con una extensa gama de aplicaciones en muy diferentes sectores de actividad tanto industriales como militares. URO constituye una referencia a nivel mundial en el ámbito de los fabricantes de vehículos especializados para usos en todo terreno.

Nº EMPLEADOS 2015	82
EBITDA 2015	7.167.755 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,93 %
VENTAS 2015	52.678.966 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	41,83 %

URTASUN TECNOLOGIA ALIMENTARIA SL

urtasun.com

Urtasun Tecnología Alimentaria, es una empresa especializada en diseño y fabricación de la más avanzada maquinaria e innovadoras soluciones para el procesado de vegetales y fruta. Fue fundada en 1957 por Pedro Urtasun, en Marcilla (Navarra), una de las zonas de mayor tradición agroindustrial de España. Actualmente, las instalaciones productivas de Urtasun, ocupan una superficie de 7.000 m².

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	72
EBITDA 2015	2.156.383 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	13,07 %
VENTAS 2015	14.729.775 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	49,69%

VARADERO PORT DENIA SL

portdenia.com

Varadero Port Dénia cubre todas las necesidades que pueda tener en el refit y mantenimiento de una embarcación. La situación idónea de Varadero Port Dénia, localizado a sólo 45 millas de las islas de Ibiza y Formentera, les permite atender los yates que preparan la temporada en el mediterráneo o se dirigen al caribe.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	40
EBITDA 2015	1.880.816 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,60 %
VENTAS 2015	10.392.407 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	56,83%

VASS CONSULTORIA DE SISTEMAS SL

vass.es

Son una empresa 100% privada fundada en 1999 con presencia en Europa y América. Su visión es ser una consultora internacional líder en soluciones y servicios de alta especialización. Desde su origen, acompañan a sus clientes en sus objetivos de negocio (crecimiento, eficiencia y velocidad) con cercanía, flexibilidad y sencillez. Este enfoque les caracteriza como empresa y justifica su lema: "El valor de hacerlo sencillo".

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	750
EBITDA 2015	2.033.521 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,91 %
VENTAS 2015	52.408.736 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,76%

VEGA MAYOR SL

furette.es

Vega Mayor S.L. es una empresa agroalimentaria, productores de ensaladas, frutas y verduras frescas, competitiva e innovadora con los vegetales frescos. Florette es la marca líder del sector y está presente en la gran mayoría de las cadenas de distribución de España y Portugal.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	424
EBITDA 2015	10.504.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,99 %
VENTAS 2015	154.558.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,63%

VELILLA CONFECCION INDUSTRIAL SA

velillaconfeccion.com

Velilla es una empresa española con más de 65 años de experiencia en vestuario laboral. Fabrican, exportan y distribuyen. Disponen de un completo surtido y la mejor relación calidad-precio.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	67
EBITDA 2015	7.401.285 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,90 %
VENTAS 2015	33.304.010 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	24,09%

VERDNATURA LEVANTE SL

verdnatura.es

Empresa dedicada a la importación y distribución de flor cortada, verdes ornamentales, plantas y complementos para floristerías. Verdnatura te ofrece un producto con la máxima frescura garantizada, gracias a sus recepciones diarias de flor y planta procedentes de Holanda, Sudamérica, o desde el mismo productor.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	265.293 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	10,59 %
VENTAS 2015	11.379.100 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	85,28%

VIA CELERE SL

viacelere.es

Es una compañía inmobiliaria especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos residenciales. Cuenta con cerca de 200 empleados y desde su fundación en 2007, ha entregado más de 1.200 viviendas, en toda la geografía española.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	5.960.304 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,40 %
VENTAS 2015	49.098.995 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	300,54%

VIAJES ANDROMEDA SA

viajesandromeda.es

Viajes con personalidad. Esta empresa cuenta con equipos con gran experiencia. Es una agencia capaz de crear el viaje ideal para sus clientes. Tienen cuatro divisiones: Corporate, mice, leisure, incoming.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	60
EBITDA 2015	471.939 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	7,20 %
VENTAS 2015	14.037.013 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	118,96%

VIDECART SA

abelan.com

Fundado en 1911 como un negocio familiar, el negocio ha ido creciendo y expandiéndose a varias actividades, relacionadas con la fabricación, tratamiento y manipulación de papel y cartón hasta convertirse en un grupo europeo presente con siete plantas en cuatro países.

NAVARRA 

Nº EMPLEADOS 2015	85
EBITDA 2015	1.651.000 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	3,65 %
VENTAS 2015	33.285.000 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	26,44%

VIDURGLASS SL

vidurglass.com

Vidurglass es una empresa dedicada a la manufactura del vidrio plano y curvado. Sus sistemas de fabricación, incluyen todos los procesos que existen en la manufacturación del vidrio: corte, pulido, serigrafado, templado plano, templado curvado (cilíndrico o esférico), templado-laminado, laminado de todo tipo y doble acristalamiento en todas sus composiciones. Procesos que cubren las necesidades de los principales sectores donde el vidrio es fundamental.

MADRID 

Nº EMPLEADOS 2015	90
EBITDA 2015	2.053.928 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	21,34 %
VENTAS 2015	19.008.511 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,90%

VINCA EQUIPOS INDUSTRIALES SA

vinca.es

Vinca Equipos Industriales S.A. es especialista en fabricación, montaje y mantenimiento de equipos industriales. Como empresa forma parte del grupo Vinca. En el catálogo de soluciones que ofrece Vinca se encuentran todos los componentes necesarios para las necesidades logísticas y productivas de las empresas.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	46
EBITDA 2015	1.021.892 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	9,43 %
VENTAS 2015	10.035.684 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	15,16%

VIPMOVIL SPAIN S.L.

vimpovil.com

Vipmovil es una empresa que nace de la experiencia desde 1999 en telefonía móvil, pioneros en la importación para España de las últimas novedades de telefonía móvil, y que gracias a sus numerosos proveedores a nivel mundial pretenden acercarse a los nuevos y más novedosos productos de telefonía móvil a nivel mundial, sin salir de casa y en tan solo 24 horas.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	482.059 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	52,41 %
VENTAS 2015	13.717.156 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	95,39%

VIROSQUE TRANSPORTE Y LOGISTICA SL

grupovirosque.es

Grupo Virosque desarrolla su actividad desde 1939, cuando se constituyó como una pequeña empresa de transportes. Durante estos más de 70 años han aprendido a adaptarse a nuevos tiempos para crecer y ofrecer servicios innovadores a sus clientes. Se han esforzado en ampliar sus servicios logísticos, pasando de ser una pequeña agencia de transportes a un gran grupo de referencia que ofrece toda la gama de servicios en la cadena logística a nivel internacional.

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	80
EBITDA 2015	1.086.067 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,89 %
VENTAS 2015	19.354.563 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,70%

VOLTAMPER SA

voltamper.com

Voltamper es una empresa de origen familiar, que cuenta con más de 55 años de experiencia en el sector de la distribución y comercialización de recambios y accesorios tanto para automóviles, como para vehículos industriales y agrícolas. Los principales valores de Voltamper son su calidad en el servicio a sus clientes y la calidad de sus productos, ya que trabajan con recambios originales de las principales marcas del mercado.

ZARAGOZA 

Nº EMPLEADOS 2015	67
EBITDA 2015	575.581 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,04 %
VENTAS 2015	11.392.413 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	17,26%

VORTROM SL

vortrom.com

Fundada en el año 1983 Vortrom inicia su actividad en distribución de productos de artroscopia y prótesis distribuyendo la marca Zimmer. En el transcurso de este tiempo han continuado la actividad de la compañía centrándose en la ampliación de productos así como la ampliación de nuevas zonas geográficas. En la actualidad el Grupo Vortrom dispone de instalaciones propias en las comunidades de Andalucía, Aragón, Baleares, Cataluña, Levante y Murcia.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	69
EBITDA 2015	1.492.200 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,31 %
VENTAS 2015	16.667.228 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,32%

VR TELECOM SL

vrtelecom.es

VR Telecom es un centro de operaciones de re 24/7 y sistema de detección de fraude de vanguardia. VR Telecom fue creada en 2010 como una compañía internacional enfocada en proveer estándares excepcionalmente altos con costos competitivos para la terminación de voz en todo el mundo. Ofrece servicios Premium Voice con garantías de calidad extendida y enrutamiento rigurosamente probado a través de procedimientos específicos.

MÁLAGA 

Nº EMPLEADOS 2015	7
EBITDA 2015	580.119 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	17,67 %
VENTAS 2015	41.376.905 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	38,36%

WALKERPACK MPL SL

walkerpackmpl.com

Walker's es una empresa de servicios logísticos que ofrece un gran número de servicios a empresas distribuidas por todo el mundo. La compañía ha invertido en recursos materiales, en últimas tecnologías y en formación del personal para poder ofrecer lo mejor y al mejor al precio

VALENCIA 

Nº EMPLEADOS 2015	195
EBITDA 2015	305.671 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	2,36 %
VENTAS 2015	11.068.666 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	107,24%

WEDDING PLANNER SL

bodas.net

Wedding Planner es el portal de bodas líder en el mundo, pero más allá de eso son unos románticos que ayudan a parejas enamoradas a organizar su boda, un día único en la vida para disfrutar con la familia y los amigos que conlleva horas de preparación y trabajo.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	180
EBITDA 2015	3.168.426 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	16,38 %
VENTAS 2015	18.395.058 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	40,15%

WINCHE REDES COMERCIALES SL

winche.com

Winche es una compañía especializada en la externalización de la fuerza de ventas con más de 14 años de historia. Su know how se centra en el profundo conocimiento del mercado, que mediante la gestión del punto de venta, garantiza un incremento de la visibilidad de los productos del cliente aumentando las ventas. Cuentan con un equipo de profesionales especializados por sector y canal que trabajan para optimizar los procesos de los clientes.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	285
EBITDA 2015	5.954.895 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	30,35 %
VENTAS 2015	12.964.494 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	16,99%

WINDAR WIND SERVICES SL

grupo-danielalonso.es

WINDAR renovables, es una compañía perteneciente al Grupo Daniel Alonso, con sede en el Principado de Asturias (España) que nació ya hace varios años, con el objetivo y finalidad de convertirse en un líder mundial en el campo de la fabricación de torres para aerogeneradores.

ASTURIAS 

Nº EMPLEADOS 2015	52
EBITDA 2015	1.506.468 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	19,48 %
VENTAS 2015	13.065.108 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	127,55%

ZAHONERO SL

zahonero.com

En Zahonero, producen y venden espumas, ofreciendo soluciones precisas y adaptadas a las necesidades de cada proyecto. Trabajan en más de 30 países utilizando tecnologías para todo tipo de aplicaciones, desde la industria del calzado hasta la construcción. Y todo ello con una perspectiva global basada en la sostenibilidad, la innovación y el compromiso.

ALICANTE 

Nº EMPLEADOS 2015	51
EBITDA 2015	1.081.165 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,95 %
VENTAS 2015	18.235.049 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	20,28%

▲ ZARAGOZA MEDIENERCO SL

VALENCIA 

Esta empresa domiciliada en Valencia tiene como objeto social la compraventa por cualquier título, administración, gestión, construcción, promoción, rehabilitación, explotación en arrendamiento (excepto el financiero) o en cualquier otra forma de toda clase de fincas rústicas y urbanas y, en general, de todo tipo de negocios inmobiliarios.

Nº EMPLEADOS 2015	6
EBITDA 2015	279.567 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	8,62 %
VENTAS 2015	10.950.429 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	219,42%

▲ ZARAMAT 44 SL

certificatenergeticzaramat.wordpress.com

Empresa fundada en 2002 en Mataró (Barcelona), dedicada a la confección de prendas de vestir. Su objeto social es la adquisición, tenencia, administración y enajenación por cualquier título de toda clase de valores mobiliarios, excluidos los sujetos a la legislación de instituciones de inversión mobiliaria o del mercado de valores, etc.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	13
EBITDA 2015	271.567 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	5,63 %
VENTAS 2015	10.640.258 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	197,50%

▲ ZATORCAL SL

zatorcal.com

Zatorcal es una empresa dedicada a la inyección a presión de Zamak, Magnesio y Aluminio de piezas técnicas de tamaño medio para clientes de automoción.

BARCELONA 

Nº EMPLEADOS 2015	29
EBITDA 2015	721.617 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	11,37 %
VENTAS 2015	12.174.922 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	32,54%

ZENET PREFABRICADOS SL

zenet.es

Zenet es líder en soluciones prefabricadas de hormigón estructural, armado y pretensado. Senet pone a disposición de sus clientes una amplia gama de productos y soluciones, incorporando las últimas tecnologías y completamente adaptados a las nuevas exigencias normativas y de calidad.

TOLEDO 

Nº EMPLEADOS 2015	30
EBITDA 2015	1.347.529 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	12,75 %
VENTAS 2015	11.164.592 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	48,13%

ZEPLAS SL

zeplas.es

Zeplas se dedica a la fabricación de piezas mediante el procedimiento de inyección de plástico a partir de cualquier polímero estándar. La empresa es capaz de desarrollar productos, procesos y fabricar componentes en gran cantidad de formas y tamaños orientados para su uso y sector: desde pequeños componentes de alta precisión hasta otros de gran volumen, de hasta 6 kilogramos de peso.

LA RIOJA 

Nº EMPLEADOS 2015	34
EBITDA 2015	5.145.767 €
RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA 2015	19,74 %
VENTAS 2015	13.873.418 €
TASA ANUAL CRECIMIENTO VENTAS Periodo 2013 - 2015	34,84%

NUEVO PEUGEOT 308

AUGMENTED TECHNOLOGY



8 SPEED
AUTO

NUEVA CAJA AUTOMÁTICA DE 8 VELOCIDADES

NUEVOS SISTEMAS DE AYUDA A LA CONDUCCIÓN

NUEVOS MOTORES GENERACIÓN 2020



PEUGEOT

PEUGEOT RECOMIENDA TOTAL PSA FINANCE Atención al cliente: 902 366 247 - 91 347 22 41

El nuevo Peugeot 308 sale a la luz. Con sus líneas afiladas, resulta imponente desde el primer vistazo. Su alto nivel tecnológico está pensado para perfeccionar tu experiencia de conducción: navegación conectada 3D, Peugeot i-Cockpit® con volante compacto y nuevos motores que cumplen con la normativa de emisiones NOx a horizonte 2020. Las nuevas ayudas a la conducción, como la alerta activa de cambio involuntario de carril, el Active Safety Brake o el control de crucero adaptativo, se convierten en una especie de sexto sentido que te permitirán disfrutar de una experiencia de conducción más intuitiva.

Nuevo Peugeot 308: Consumo mixto (L/100 km) desde 3,6 hasta 6. Emisiones de CO₂ (g/km) desde 95 hasta 139.

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB	RENTABILIDAD	
								ECONÓMICA	ROA
▲ 3F FEED AND FOOD SL	5	60,54%		2.317.424 €	17,24 %	14.028.996 €	3ftec.com		
▲ A.M. CARGO LOGISTIC SL	23	63,98%		2.040.538 €	13,96 %	3.8781.134 €	amcargo.es		
▲ ABELAN SAN ANDRES SL	147	24,88%		5.620.000 €	11,86 %	4.6271.000 €	abelan.com		
▲ ABEFETA SA	5	39,45%		1.547.647 €	12,34 %	29.693.550 €	abezeta.es		
▲ AC MARCA BRANDS SL	25	20,53%		3.062.769 €	5,14 %	47.141.956 €	grupoacmarca.com		
▲ ACEITERA PENINSULAR ESPAÑOLA SL	8	37,55%		2.199.811 €	9,20 %	28.934.179 €	aceiterapeninsular.com		
▲ ACEITES CANOLIVA SL	35	420,11%		2.034.843 €	9,85 %	51.254.703 €	canoliva.com		
▲ ACEITES DE LAS HERAS SL	21	19,08%		300.031 €	6,94 %	12.974.163 €	aceitesdelasheras.com		
▲ ACEITES LUBRICANTES SASH SL	15	17,59%		1.126.578 €	18,14 %	13.965.674 €	lubricantes-sash.com		
▲ ACEITES ROSAN SL	8	34,41%		373.778 €	6,49 %	10.181.670 €	aceitesrosan.es		
▲ ACINESGON SL	10	79,06%		513.224 €	3,38 %	18.543.996 €	acinesgon.com		
▲ ACTURUS CAPITAL SL (GANSO)	387	42,84%		3.340.387 €	15,16 %	62.542.857 €	elganso.com		
▲ AD GRUPO REGUEIRA SA	193	16,88%		4.674.198 €	13,38 %	53.896.964 €	adgruporegueira.es		
▲ ADELTE AIRPORT TECH SL	41	79,34%		852.640 €	4,49 %	19.372.464 €	adelte.com		
▲ AEE POWER EPC SA	40	31,52%		4.312.523 €	8,78 %	38.841.365 €	aeepower.com		
▲ AGRO 21 SL	12	18,09%		256.983 €	5,50 %	11.010.152 €	agro21.es		
▲ AGROMILLORA IBERIA SL	325	26,84%		6.854.425 €	22,58 %	31.759.873 €	agromillora.com		
▲ AGROSANA SERVICIOS AGRICOLAS SL	20	15,72%		1.104.935 €	7,65 %	19.940.535 €	agrosana.es		
▲ AGROURBANA CARTHAGO SL	42	31,82%		2.048.636 €	5,82 %	115.607.072 €	n.d.		
▲ AIR RAIL SL	33	53,45%		1.828.448 €	10,82 %	24.603.762 €	air-rail.org		
▲ AIR VAL INTERNATIONAL SA	126	18,48%		2.695.142 €	6,80 %	37.328.336 €	air-val.com		
▲ AISCAN SL	66	17,17%		1.542.121 €	2,80 %	16.173.624 €	aiscan.com		
▲ ALFICO SA	45	8,33%		9.170.617 €	32,21 %	67.551.064 €	alfico.com		
▲ ALMENDRAS FRANCISCO MORALES SA	16	15,35%		2.593.895 €	18,63 %	54.142.785 €	almendrasfmorales.com		
▲ ALMENDRAS LLÓPIS SA	83	20,64%		9.830.411 €	15,80 %	193.248.907 €	llopis.es		
▲ ALTIA CONSULTORES, SA	400	27,84%		9.875.598 €	21,39 %	56.974.814 €	altia.es		
▲ ALUCOAT CONVERSION SA	57	25,34%		2.629.375 €	8,10 %	25.802.510 €	alucoat-conversion.com		
▲ ALUDEC SA	150	29,34%		16.204.183 €	29,82 %	75.369.984 €	aludec.com		
▲ ALUMINIO CANDIDO SA	91	16,92%		1.260.557 €	4,23 %	11.379.215 €	alucansa.com		
▲ ALUMINIOS DEL MAESTRE SA	70	14,99%		4.248.206 €	7,38 %	53.092.904 €	alumasa.com		

NOMBRE	% TASA ANUAL		EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
	EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS				
▲ ALUMINIOS PADRON SA	100	24,06%	3.657.876 €	13,45 %	38.753.774 €	exlabesa.com
▲ ANALIZA SL	147	16,40%	2.344.441 €	36,29 %	18.735.326 €	analizalab.com
▲ AT SISTEMAS	623	21,84%	6.178.50 €	5,31 %	34.094.663 €	atsistemas.com
▲ ARAFARMA GROUP, SA	47	34,20%	1.400.119 €	9,02 %	19.718.847 €	arafarma.com
▲ ARDENTIA MARINE SL	21	116,28%	6.812.174 €	55,23 %	10.157.828 €	ardentiamarine.com
▲ ARGANCE SL	7	401,94%	903.605 €	3,79 %	10.052.251 €	cambrija.es
▲ ARNEPLANT SL	114	24,60%	3.299.969 €	26,04 %	19.383.142 €	arneplant.com
▲ ARRAY PLASTICS SL	100	22,55%	910.082 €	8,04 %	13.239.105 €	arrayplastics.com
▲ ARRIGUA ASOCIADOS SL	203	346,06%	1.555.405 €	23,79 %	20.857.107 €	arrigaasociados.com
▲ ARROcerías ROVIRA BALLESTER SL	11	18,28%	2.112.013 €	17,25 %	20.710.090 €	arroceriasrovira.com
▲ ARTEPREF SA	86	27,10%	663.389 €	5,98 %	11.197.248 €	artepref.com
▲ ASFALTIA SL	53	355,03%	750.995 €	8,50 %	15.922.076 €	asfaltia.com
▲ ASISTENCIA DENTAL EUROPEA SA	57	34,56%	5.284.426 €	59,39 %	13.687.501 €	adegroup.eu
▲ ASTILLEROS DE SANTANDER SA	95	89,31%	4.278.522 €	9,61 %	43.156.995 €	astander.es
▲ ASTILLEROS ZAMAKONA-PASAIA SL	22	287,75%	1.798.020 €	0,36 %	36.745.035 €	astilleroszamakona.com
▲ AUTOS CABRERA MEDINA SL	108	17,10%	4.279.712 €	10,42 %	11.555.751 €	cabreramedina.com
▲ AUTOS J RIVADAR SL	19	33,81%	3.770.058 €	11,35 %	15.084.802 €	autosrivada.com
▲ ADAICO SL	15	26,42%	1.609.216 €	17,07 %	11.022.923 €	adaico.com
▲ AVANCE Y DESARROLLO DE OBRAS SL	13	328,46%	554.141 €	7,73 %	11.530.304 €	aydo.es
▲ AZUFRERA PALLARES SA	31	19,00%	660.530 €	8,40 %	10.797 €	afepasa-agro.es
▲ BADALONA PAC SL	40	71,82%	691.156 €	6,91 %	11.219.566 €	badalonapac.com
▲ BAERCHI SA	66	16,11%	818.742 €	1170 %	10.798.198 €	baerchi.es
▲ BARAKA RENTA SL	n.d.	120,14%	5.069.353 €	21,79 %	18.868.073 €	grupobaraka.es
▲ BASILIO RIVERA E HIJOS SA	40	23,29%	1.904.139 €	16,17 %	11.817.369 €	aguadellosal.es
▲ BASOR ELECTRIC SA	100	18,58%	3.057.123 €	9,81 %	17.696.776 €	basor.com
▲ BCN PEPTIDES SA	40	19,41%	2.041.348 €	13,94 %	13.616.528 €	bcnpeptides.com
▲ BETWEEN TECHNOLOGY SL	300	57,44%	1.154.209 €	21,43 %	11.320.323 €	between.com
▲ BILBOMATICA SA	364	19,70%	1.567.256 €	6,74 %	25.969.651 €	bilbomatica.es
▲ BILDUTRUCK SL	35	18,53%	791.967 €	11,30 %	11.982.225 €	bilduttruck.es
▲ BILUA E-COMMERCE SL	94	139,91%	1.042.030 €	6,29 %	16.829.758 €	miscta.es

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB	RENTABILIDAD
		INDUSTRIA MANUFACTURERA	DISTRIBUCIÓN COMERCIAL MAYORISTA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS PROFESIONALES	ECONOMÍA DIGITAL	OTROS SECTORES	
▲ BLANCO ALDOMAR SL	87	22,88%	8.090.708 €	40,75 %	36.650.012 €	magnanni.com		
▲ BODEGAS RAMON BILBAO SA	59	22,40%	9.372.138 €	12,60 %	37.927.901 €	bodegasramonbilbao.es		
▲ BORNAY SL	62	21,25%	3.426.705 €	4,44 %	25.583.576 €	bornay.es		
▲ BTV SL	90	26,11%	1.577.554 €	6,55 %	12.331.779 €	btv.es		
▲ BUSQUETS GRUART SA	73	15,88%	1.121.057 €	4,72 %	12.567.361 €	busquets.es		
▲ CABLERIAS AUTO SL	42	42,07%	3.903.757 €	18,74 %	22.457.222 €	cableriasauto.com		
▲ CACHE ARTESANO SL	78	108,23%	522.559 €	4,43 %	15.540.797 €	cacheartesanos.com		
▲ CALCONUT SL	18	96,27%	1.061.686 €	4,57 %	125.432.573 €	calconut.com		
▲ CALZADOS HERGAR SA	97	27,97%	2.652.493 €	14,79 %	24.914.564 €	callaghanes		
▲ CALZADOS PITILLOS SA	50	18,84%	4.530.180 €	23,99 %	27.945.034 €	grupopitillos.com		
▲ CALZADOS ROBUSTA SL	65	15,94%	975.735 €	9,62 %	16.536.312 €	robusta.es		
▲ CAMPO Y TIERRA DEL JERTE SA	84	19,82%	2.369.203 €	7,08 %	14.531.142 €	campoytierra.com		
▲ CANARY CONCRETE SA	57	54,15%	3.055.957 €	7,36 %	28.462.876 €	canaryconcrete.com		
▲ CAPARROS NATURE SL	50	19,95%	1.050.024 €	10,63 %	39.205.906 €	caparrosnature.com		
▲ CARDIVA SA	90	17,06%	1.105.955 €	8,41 %	11.326.566 €	cardiva.com		
▲ CARGO DEX SL	12	126,27%	1.127.581 €	12,53 %	13.671.235 €	n.d.		
▲ CARNICAS VOLTOYA SL	10	260,54%	1.522.361 €	23,25 %	13.088.270 €	carnicasvoltoya.es		
▲ CARPINTERIA CERQUEIRO SL	90	27,34%	5.533.637 €	16,39 %	22.366.208 €	n.d.		
▲ CARREROERIAS EGA SL	25	78,59%	533.698 €	5,51 %	10.206.400 €	egalecitrailer.com		
▲ CASINOS COMAR MADRID SA	337	89,69%	7.904.928 €	2,41 %	26.834.408 €	grancasinoaranjuez.es		
▲ CASTY SA	151	25,76%	2.303.872 €	9,07 %	16.667.469 €	casty.com		
▲ CECANATO SL	2	336,89%	74.974 €	5,56 %	10.354.296 €	n.d.		
▲ CELULOSA FABRIL SA	184	36,52%	11.639.118 €	16,02 %	73.934.615 €	cefa.es		
▲ CHAPAS NORTE SA	26	16,58%	716.780 €	1,92 %	10.844.317 €	nortecm.es		
▲ CHOCOLATES VALOR SA	237	15,68%	8.786.043 €	14,84 %	101.898.343 €	valores.es		
▲ CLASS MANUFACTURING SA	99	24,90%	1.064.190 €	15,34 %	18.273.920 €	classmfies		
▲ CLAVE DENIA SA	400	44,30%	17.046.306 €	31,07 %	59.906.128 €	clavedenia.com		
▲ CLEMENT SA	22	349,47%	6.419.077 €	2,41 %	12.972.134 €	clement.es		
▲ CLIMA INSULAR SL	70	71,69%	434.376 €	3,58 %	23.964.452 €	climainsular.com		
▲ COFAN LA MANCHA SA	70	177,4%	1.940.328 €	15,98 %	16.893.619 €	cofan.es		

NOMBRE	% TASA ANUAL		EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
	EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS				
▲ COJALI SL	400	25,95%	13.098.703 €	53,59 %	33.205.661 €	cojali.com
▲ COLCHONES RAMA SL	80	11,97%	1.590.362 €	16,47 %	10.742.566 €	
▲ COM. TEXTILES DE TERRASSA SA	13	49,84%	405.579 €	3,53 %	11.144.046 €	egarfil.com
▲ COMERCIAL PROTOINSA SA	7	56,34%	1.717.655 €	8,34 %	13.889.222 €	cprotoinsa.es
▲ COM. PUBLICITARIA AVANZADA SL	200	36,82%	128.503 €	4,59 %	10.261.497 €	adglow.com
▲ COMPACK COFFEE GRINDERS SA	35	21,81%	575.504 €	7,77 %	10.396.560 €	compak.es
▲ CEVASA SA	25	141,80%	17.047.000 €	7,31 %	19.002.000 €	cevasa.com
▲ CONCEPTO HABITAT DICA SL	20	24,70%	1.959.625 €	20,10 %	15.381.855 €	dica.es
▲ CONDENSIA QUÍMICA SA	19	19,89%	879.106 €	23,55 %	11.264.841 €	condensia.com
▲ CONGELADOS NORIBERICA SA	150	20,13%	2.259.285 €	7,67 %	38.540.394 €	noriberica.com
▲ CONSV. VEG. DE EXTREMADURA SA	171	19,91%	13.593.781 €	8,68 %	104.472.611 €	e-conesa.com
▲ CONST. FELIPE CASTELLANO SA	200	90,16%	3.276.995 €	12,31 %	26.467.298 €	felipecastellano.com
▲ CONSTRUCCIONES GRAVALOS SA	160	18,55%	2.231.814 €	22,87 %	31.694.402 €	gravalos-sa.com
▲ CONSTRUCTORA CONSVIAL SL	26	91,39%	746.685 €	2,53 %	13.958.449 €	consvia.com
▲ GASOLEOS SAN CRISTOBAL SL	15	103,82%	378.311 €	16,73 %	17.707.215 €	carburantesafc.com
▲ COREMAIN SL	300	21,05%	1.445.687 €	11,60 %	19.720.154 €	coremain.com
▲ CORPORACION HIJOS DE RIVERA SL	13	287,74%	14.101.572 €	1,97 %	21.579.737 €	corporacionhijosderivera.com
▲ CORVER, SA	24	19,91%	903.246 €	4,94 %	13.250.573 €	corver.es
▲ COVEGAMA SL	12	18,24%	934.979 €	14,11 %	14.070.025 €	covegama.es
▲ CRAMBO SA	100	23,72%	1.324.320 €	4,87 %	51.346.415 €	crambo.es
▲ CRESTAS LA GALETA SA	61	19,84%	1.527.025 €	10,85 %	28.818.452 €	somosierra.eu
▲ CUADRASPAÑIA SL	146	22,04%	2.304.471 €	15,16 %	14.657.659 €	cuadraspania.com
▲ CYCASA SA	150	21,10%	2.227.510 €	3,41 %	53.596.082 €	cycasa.com
▲ CZ VETERINARIA, SA	163	30,16%	8.486.788 €	8,68 %	24.369.534 €	czveterinaria.com
▲ DA GIULIO SA	15	18,15%	2.262.527 €	28,00 %	13.684.946 €	dagiulio.com
▲ DESMASA SL	28	67,54%	3.403.186 €	20,15 %	15.608.324 €	desmasa.com
▲ DTAMF SL	310	81,70%	274.690 €	15,83 %	15.147.768 €	dtamf.es
▲ DEXIBERICA SAU	175	76,94%	1.823.683 €	7,74 %	31.588.270 €	dexis-iberica.com
▲ DIFUSION HIDRAULICA LLUIS SA	35	16,83%	2.196.894 €	18,10 %	10.249.907 €	dhlluis.com
▲ DIGITARAN SL	n.d.	52,62%	4.340.931 €	29,34 %	11.459.352 €	delicomsl.com

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB	RENTABILIDAD	
								ECONÓMICA	ROA
DIST. DEL JAMÓN CEREZO SL	62	18,30%	995,978 €	5,62 %	18.730.834 €	jamonescerero.com			
DISTRIBUCIONES ESCUDERO FIJO SL	11	87,52%	389,519 €	5,70 %	10.152.771 €	escuderofijo.com			
DISTRIBUCIONES FELIU SL	12	60,37%	2.959,554 €	39,77 %	11.704.680 €	distribucionesfeliu.com			
DISTRIBUCIONES IGAN SL	22	22,32%	662.253 €	4,93 %	45.223.194 €	igan.es			
PUBLICACIONES BOREAL SL	106	20,93%	1.377.659 €	6,79 %	51.234.374 €	grupoboreales			
DIVISION ANATOMICOS SL	60	16,64%	1.831.066 €	24,18 %	10.885.223 €	dian.com			
DORDAL SA	18	38,99%	1.287.710 €	4,59 %	11.447.924 €	dordal.com			
EDUCTRADE SA	38	50,22%	2.143.277 €	1,71 %	24.772.602 €	eductrade.com			
EGASCA SA	13	46,27%	1.014.016 €	11,17 %	12.018.289 €	egasca.com			
EINZELNET SYSTEMS SL	120	16,93%	1.993.593 €	22,32 %	13.871.336 €	einzelnet.com			
EKIDE SL	82	22,96%	1.268.925 €	11,84 %	16.505.201 €	ekide.es			
ELECTRODOMESTICOS JATA SA	52	15,57%	2.435.268 €	7,68 %	22.444.686 €	jata.es			
ELECTRONICA CERLER, SA	300	15,85%	2.380.140 €	5,92 %	60.250.330 €	electronicacerler.com			
ELECTRONICA FALCON SA	120	19,50%	1.531.974 €	7,57 %	15.171.46 €	electronicafalcon.com			
ELECTRONICA OFER SL	37	30,86%	3.358.448 €	20,40 %	28.773.683 €	offer.com			
ELECTROSON TELECOMUNICACION SA	70	44,73%	4.993.318 €	16,77 %	48.832.689 €	electrosonteleco.com			
ELTEC INVESTMENT SL	4	447,99%	1.986.613 €	4,79 %	12.824.160 €	el-tec.es			
ELYTT ENERGY SL	7	91,38%	308.194 €	9,21 %	11.805.092 €	elytt.com			
EMUCA SA	95	15,18%	3.101.844 €	10,64 %	34.875.226 €	emuca.com			
ENCARGO SHOES SL	25	351,67%	-14.734 €	5,95 %	19.535.718 €	garvalin.com			
ENERLAND 2007 FOTOVOLTAICA SL	18	149,11%	196.294 €	6,01 %	10.161.455 €	enerlandgroup.com			
ENTEX TEXTIL SL	70	27,30%	2.156.009 €	9,82 %	12.583.459 €	entextextil.com			
ENVAPLASTER SA	64	15,20%	1.596.895 €	12,67 %	11.115.811 €	envaplaster.com			
EQUIPE CERAMICAS SL	109	41,05%	3.543.201 €	15,21 %	17.812.393 €	equipeceramicas.com			
ERNESTO VENTOS SA	130	15,53%	11.007.960 €	12,37 %	122.437.727 €	ventos.com			
ESAL ROD ALLOYS SA.	40	330,92%	564.242 €	0,04 %	19.139.904 €	esalrod.com			
ESB SISTEMAS ESPAÑA SL	7	39,89%	4.885.236 €	26,82 %	20.051.550 €	esbsistemas.com			
ESCRIBANO MECH. & ENGINEERING SL	200	56,96%	7.510.435 €	22,36 %	21.894.111 €	escribano.aero			
ESPACK EUROLOGISTICA SL	70	46,00%	1.199.588 €	20,89 %	14.645.566 €	grupointerpact.com			
ESPINA OBRAS HIDRAULICAS SA	134	17,53%	4.105.483 €	7,76 %	56.689.202 €	espina.es			

NOMBRE	% TASA ANUAL		EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
	EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS				
▲ EULOGIO RUEDA DISTRIBUCION SL	40	40,90%	1.378.561€	12,50 %	14.087.307 €	erfji.com
▲ EUN SISTEMAS SL	52	27,29%	1.483.245 €	8,68 %	14.155.331 €	eun.es
▲ EURO ROCA SL	75	54,29%	1.175.945 €	5,86 %	14.525.769 €	euroroca.es
▲ EUROMET AGROFOOD SA	4	101,52%	134.008 €	7,31 %	11.041.411 €	euromet.cc
▲ EUPAIR BROKER SA	10	24,75%	379.824 €	30,58 %	15.719.189 €	europair.es
▲ EUROPEAN ENERGY WORLD SL	8	246,29%	144.680 €	9,46 %	12.607.113 €	eurennergroupt.com
▲ EXAFAN SA	99	23,52%	3.553.367 €	12,21 %	35.634.711 €	exafan.com
▲ EXCLUSIVAS J J L SL	30	41,70%	1.483.626 €	9,67 %	11.066.216 €	exclusivasjji.com
▲ EXIOM SOLUTION SA	20	57,88%	1.241.765 €	12,76 %	16.232.310 €	exiomsolution.com
▲ EXL QUINTAGLASS SL	150	28,05%	3.868.825 €	8,22 %	64.184.443 €	exlabesa.com
▲ EXPAL AERONAUTICS SA	82	47,08%	3.735.530 €	20,48 %	19.057.976 €	expal.biz
▲ EXP Y CONS. DE ALIMENTOS SA	129	31,49%	5.748.024 €	9,94 %	44.515.595 €	exkalsa.com
▲ FAMATEL SA	34	16,18%	977.226 €	10,76 %	14.240.476 €	famatel.com
▲ ESTEVEZ FABREZ SL	8	16,20%	964.734 €	10,74 %	12.421.645 €	fabrez.es
▲ FAL CALZADOS DE SEGURIDAD SA	28	20,08%	871.423 €	7,62 %	11.136.675 €	falseguridad.es
▲ FERRER Y BARRY SL	1	346,62%	21.079.818 €	8,34 %	22.287.668 €	n.d.
▲ FIESTAS GUIRCA SL	34	24,92%	2.761.917 €	19,59 %	16.947.167 €	guirca.com
▲ FRIGICOLL SA	301	16,18%	9.668.000 €	5,55 %	154.783.000 €	frigicoll.es
▲ FRIGORIFICA BOTANA SL	15	20,15%	15.000.193 €	29,66 %	15.819.950 €	frigobotana.com
▲ FRIME SA	34	36,65%	1.630.705 €	6,42 %	64.014.471 €	frime.cat
▲ FRUTAS APEMAR SL	69	19,26%	3.206.071 €	24,70 %	19.695.584 €	apemar.com
▲ FRUTAS EL DULZE SL	65	19,05%	1.148.410 €	761 %	23.103.702 €	eldulze.es
▲ FUNDICION DUCTIL FABREGAS SA	12	17,15%	899.262 €	6,99 %	16.343.819 €	grupfabregas.com
▲ GABADI SL	243	28,80%	1.205.118 €	9,88 %	18.911.350 €	gabadi.com
▲ GADITANA DE CHORRO Y LIMPIEZA SL	150	37,33%	1.013.393 €	2,34 %	12.296.139 €	gaditana.com
▲ GALICIA AUTO ESTAMPACION SA	39	101,27%	1.369.035 €	9,98 %	10.396.208 €	ipmrubi.com
▲ GARCIA DE POU SA	210	20,79%	7.149.974 €	15,89 %	41.832.031 €	garciadepou.com
▲ GARSACO IMPORT SL	20	26,75%	5.143.171 €	33,80 %	20.290.392 €	garsaco.com
▲ GASTRONOMIA AL PALAU SL	60	134,81%	542.558 €	23,36 %	11.128.294 €	sagardi.com
▲ GENERA MOBILE SOLUTIONS SA	100	143,36%	8.740.677 €	55,00 %	21.041.538 €	generagames.com

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
		RENTABILIDAD					
▲ GENERADORES EUROPEOS SA	30	30,57%	1.142.223 €	10,75 %	14.022.541 €	3ftec.com	
▲ GENEREROS DE PUNTO TREISS SL	35	32,49%	4.135.633 €	30,42 %	21.993.562 €	amcargo.es	
▲ GESAB SAU	53	23,95%	1.629.875 €	11,80 %	11.792.444 €	abelan.com	
▲ GIOSEppo SL	75	15,54%	3.254.972 €	14,36 %	33.326.749 €	abezeta.es	
▲ GIRBAU SA	431	15,08%	11.757.364 €	10,10 %	96.540.181 €	grupoacmarca.com	
▲ GJM SA	45	15,90%	3.238.405 €	24,47 %	29.890.628 €	gjm-group.com	
▲ GLOBAL PREMIUM BRANDS SA	50	29,55%	940.648 €	9,35 %	21.900.507 €	canoliva.com	
▲ GMV SOLUCIONES GLOB INTERNET SA	282	15,15%	1.004.159 €	8,65 %	30.395.277 €	aceitesdelasheras.com	
▲ GO FRUSELVA SLU	67	44,38%	9.424.285 €	17,14 %	64.692.285 €	lubricantes-sash.com	
▲ GOR FACTORY SA	50	30,72%	13.389.303 €	16,37 %	75.013.176 €	aceitesrosan.es	
▲ GRAFOMETAL, SA	140	20,14%	4.283.841 €	31,16 %	21.747.755 €	acinesgon.com	
▲ GRANJA CAMPOMAYOR SL	44	23,38%	2.999.473 €	19,64 %	15.489.864 €	elganso.com	
▲ GRUDDEM GRUPO D. EMPRESARIAL SL	26	57,67%	1.591.615 €	9,89 %	10.450.821 €	adgruporegueira.es	
▲ G. AERONAUTICO ZONA CENTRO SA	300	20,47%	2.168.509 €	5,14 %	45.222.829 €	adelte.com	
▲ GRUPO CARNICO MORAN SL	19	70,54%	256.144 €	6,82 %	13.162.729 €	aepower.com	
▲ GRUPO DABO SL	100	64,23%	2.182.238 €	46,78 %	12.228.351 €	agro21.es	
▲ GRUPO LOGISTICO ARNEDO SL	72	20,54%	3.345.913 €	18,56 %	21.829.460 €	agromillora.com	
▲ GRUPO MARTINON GRUMASA SL	9	50,20%	26.337.631 €	6,90 %	28.977.692 €	agrosana.es	
▲ GRUPO PRILUX ILUMINACION SL	100	27,00%	2.308.933 €	12,36 %	21.736.329 €	grupoprilux.com	
▲ GUILLEN DES. INDUSTRIALES SL	28	61,16%	572.955 €	6,17 %	14.713.513 €	air-rail.org	
▲ GUILLERMO GARCIA MUÑOZ SL	70	34,54%	545.024 €	3,61 %	10.768.038 €	air-val.com	
▲ H C CLOVER SL	99	23,87%	3.382.832 €	15,07 %	19.037.780 €	aiscan.com	
▲ HALCON CERAMICAS SA	251	22,09%	10.814.138 €	10,49 %	86.417.657 €	alfico.com	
▲ HAMILTON Y COMPAÑIA, SA	30	63,72%	1.848.695 €	18,52 %	11.989.636 €	almendrasfmorales.com	
▲ HEMISPHERE COATING SERVICES SL	204	81,76%	1.714.814 €	8,66 %	22.760.938 €	llapis.es	
▲ HIDRAMAR SL	48	86,30%	3.455.823 €	28,75 %	13.094.826 €	altia.es	
▲ HIPERBARIC SA	100	37,08%	12.747.000 €	17,37 %	72.658.000 €	alucoat-conversion.com	
▲ HISPANIA REAL MOTOR SLL	27	53,17%	934.975 €	14,20 %	10.243.872 €	aludec.com	
▲ HISPANO TEX SAU	107	56,55%	2.291.376 €	7,23 %	32.433.762 €	alucansa.com	
▲ HOMMAX SISTEMAS SA	25	19,30%	813.161 €	7,74 %	10.070.417 €	alumasa.com	

NOMBRE	% TASA ANUAL EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
HUGWORLD INTERNATIONAL DIST.	120	42,96%	834.921 €	12,76 %	12.349.349 €	cristalinas.es
HUNTER TECHNOLOGY ALBACETE SL	50	18,87%	703.726 €	6,98 %	14.105.785 €	huntec.es
I E RHOUNTER ESPANA SL	14	143,91%	631.025 €	9,03 %	10.595.800 €	n.d.
IBER OLIVA SL	1	137,97%	431.592 €	9,85 %	17.563.854 €	n.d.
IBERDIGEST SL	18	21,66%	3.126.748 €	8,39 %	126.718.012 €	iberdigest.com
IBERICA DE APARELLAJES SL	55	50,20%	488.754 €	4,30 %	11.582.370 €	iberapa.es
IBERICA DE MADERAS Y AGLOMERADOS	7	678,35%	8.840.154 €	3,71 %	31.352.338 €	n.d.
IBERICAR BARCELONA PREMIUM SL	290	98,12%	2.777.731 €	0,08 %	153.888.503 €	ibericar.es
IBERPAPEL SL	40	27,85%	7.457.086 €	37,14 %	15.404.303 €	paypaypaper.com
IC & ASOCIADOS SA	76	29,89%	4.208.499 €	20,09 %	42.570.023 €	grupoic.com
ICP, TECHNOLOGICAL SOLUTIONS, SL	87	93,22%	621.218 €	6,15 %	25.708.533 €	smsat.com
IMPALA 2000 SL	25	247,31%	555.080 €	5,64 %	27.779.968 €	n.d.
IN-DECO GLOBAL SL.	90	143,65%	2.269.183 €	27,21 %	19.775.457 €	indecoglobal.es
INDUSTRIA QUIMICA FARMACEUTICA VIR	80	16,04%	18.985.538 €	91,58 %	38.725.118 €	vit.es
INDUSTRIAL BARRANQUESA SA	42	32,03%	2.830.188 €	9,95 %	15.694.272 €	barranquesa.com
INDUSTRIAL BREINCO SA	39	32,32%	1.147.672 €	7,68 %	11.010.714 €	breincoblufuture.com
INDUSTRIAL ZOOTECNICA ARAGONESA SL	32	21,68%	475.657 €	7,41 %	10.071.934 €	inzares.es
INDUSTRIAS ARAGONESAS DEL ALUMINIO	141	23,63%	3.040.000 €	9,39 %	68.653.000 €	inalsa.net
INDUSTRIAS BARGA SL	45	29,63%	3.543.463 €	16,39 %	22.475.171 €	ibarga.com
INDUSTRIAS DE SEGURIDAD BAUS SA	25	17,12%	1.805.115 €	16,18 %	12.975.734 €	baussa.com
INDUSTRIAS ELECTROMECANICAS G H SA	180	21,07%	5.967.406 €	3,25 %	85.407.634 €	ghsa.com
INDUSTRIAS FERRI, SA	25	32,48%	549.526 €	4,56 %	10.265.005 €	ferri-sa.es
INDUSTRIAS JUNO SA	227	15,23%	2.832.287 €	4,78 %	28.859.295 €	juno.es
INDUSTRIAS MECANICAS ALCUDIA SA	104	24,40%	1.301.101 €	8,96 %	10.412.625 €	imecal.com
INDUSTRIAS ROKO SA	50	15,72%	4.667.872 €	12,94 %	23.226.353 €	rokoagar.com
INDUSTRIAS TZBSAT SL	34	110,48%	1.584.951 €	13,36 %	11.193.358 €	zbgroupe.es
INDUSTRIAS YUK SA	47	20,16%	2.022.062 €	12,91 %	11.680.436 €	yuk.es
INFOREIN SA	218	27,92%	1.686.471 €	6,37 %	44.135.935 €	inforein.es
INGECOM SL	14	62,76%	311.173 €	4,96 %	11.339.407 €	ingecom.net
INGENIERIA DE COMPUESTOS SL	350	156,95%	8.583.196 €	21,78 %	39.815.843 €	incomgroup.es

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
INGENIA SA	276	28,76%	1.752.318 €	8,26 %	14.533.318 €	ingenia.es	
ING. SOLUCIONES INFORMATICAS SUR	56	35,49%	1.223.680 €	14,13 %	10.495.609 €	isoin.es	
INICIATIVES COMUNICACIONS GEMINIS	90	19,12%	4.323.482 €	18,98 %	12.898.344 €	icg.es	
INMESOL SL	85	16,90%	1.574.722 €	9,85 %	26.305.892 €	inmesol.com	
INMUNOTEK SL	116	23,53%	1.944.706 €	15,05 %	15.078.950 €	inmuntek.com	
INSOCO SL	47	21,57%	2.454.045 €	30,88 %	11.737.674 €	insoco.es	
INST. COMERCIALES FRIGORIFICAS VIGO	35	10,44%	528.388 €	5,03 %	14.270.217 €	icofrio.com	
INST. TENDIDOS TELEFONICOS, SA	345	22,71%	9.879.705 €	26,42 %	62.213.494 €	itete.es	
INTER ALLOYS SL	9	22,47%	10.000.000 €	5,52 %	108.945.000 €	interalloys.es	
INTERCOMET SL	35	15,06%	898.357 €	4,30 %	22.848.306 €	intercomet.com	
INTERFABRICS SL	79	18,37%	1.881.207 €	6,76 %	35.195.539 €	interfabrics.com	
INTERFRIVE SA	206	27,29%	3.765.300 €	33,34 %	14.091.396 €	hermanosaznar.com	
INTERIM AIRE	3634	15,01%	1.653.486 €	14,47 %	36.588.881 €	interim-aire.es	
INT. CHEMICAL & TECHNICAL SUPPLIER	8	203,18%	1.062.890 €	14,66 %	42.047.768 €	icts-spain.com	
INT. SPORTS BROADCASTING	17	138,11%	9.650.830 €	8,95 %	22.993.363 €	isbtv.es	
INTERPLASP SL	60	52,33%	1.583.050 €	9,54 %	13.011.768 €	interplasp.com	
INVISEG SISTEMAS SL	60	34,08%	1.291.330 €	8,87 %	13.565.651 €	invseguridad.com	
IRISCENE SOFTWARE CORPORATION SL	280	27,01%	1.068.893 €	18,38 %	11.860.097 €	fractaliosoftware.com	
ISERN SA	39	17,12%	3.161.554 €	20,71 %	14.301.733 €	isern.tv	
ISOTRON SAU	258	76,56%	2.825.377 €	5,02 %	101.586.883 €	isastur.com	
ISPACE INFORMATICA SL	4	269,64%	117.360 €	17,99 %	16.676.841 €	emazing.com.es	
ISTOBAL SA	111	29,95%	7.086.822 €	6,79 %	16.691.862 €	istobal.com	
J FELIX RUIZ CATTENA SL	2	364,57%	12.732.365 €	10,66 %	13.377.302 €	n.d.	
J JUAN SA	250	15,19%	3.782.911 €	17,47 %	32.606.122 €	jjuan.es	
J.B.M. CAMPLLONG S.L.	30	27,59%	1.607.218 €	17,79 %	15.670.847 €	jbmcamp.com	
JD SPAIN SPORTS FASHION 2010 SL	170	87,76%	1.589.285 €	13,04 %	24.944.225 €	jdsports.es	
JJ FORWARDER SL	40	25,83%	3.101.819 €	17,82 %	13.839.022 €	jjforwarder.com	
JMA ALEJANDRO ALTUNA, SL	190	860,77%	13.230.000 €	34,59 %	48.646.000 €	jma.es	
JOMA SPORT SA	130	25,34%	10.840.170 €	8,15 %	133.361.597 €	joma-sport.com	
JOROFON SL	76	25,25%	3.081.289 €	30,57 %	10.604.873 €	cellercanroca.com	

NOMBRE	% TASA ANUAL EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
▲ JOSE DIAZ GARCIA SA	45	19,79%	2.285.383 €	1,99 %	38.279.143 €	josediazgarcia.com
▲ JOSE GUILLEN E HIJOS SL	65	10,23%	1.717.664 €	12,77 %	13.606.279 €	jghlogistica.es
▲ JUAN GARCIA PESCA SL	14	21,18%	250.648 €	6,05 %	11.881.146 €	juangarciaapesca.com
▲ JULIA GRUP FURNITURE SOLUTIONS SL	60	30,15%	2.871.475 €	21,45 %	22.652.009 €	juliagrup.com
▲ JULIO GIL AGUEDA E HIJOS SA	54	18,09%	1.718.694 €	13,01 %	11.850.786 €	sembradorasgil.com
▲ KH VIVES SL	210	34,42%	2.878.204 €	24,94 %	17.281.255 €	grupokh.com
▲ KHATNANI, SOCIEDAD LIMITADA	165	10,787%	1.795.391 €	5,54 %	23.709.823 €	esennia.com
▲ KIDS & US ENGLISH SL	86	43,44%	5.262.301 €	52,48 %	15.659.160 €	kidsanduses.es
▲ KIDS EUROSWAN SL	20	42,73%	1.448.583 €	12,34 %	24.224.132 €	kidslicensing.com
▲ KIMIA SOLUTIONS SL	100	35,84%	3.001.829 €	20,29 %	36.760.756 €	kimia.es
▲ KIT PERSONALIZACION SPORT SL	60	60,75%	5.845.698 €	17,41 %	56.477.963 €	kpsport.com
▲ KOBAYTER SA	13	20,65%	751.154 €	18,83 %	11.932.043 €	kobayter.com
▲ L OLIVA TORRAS SA	160	19,05%	1.916.313 €	5,92 %	32.036.808 €	olivatorras.com
▲ LA ANTIGUA LAVANDERA SL	100	2815,7%	-149.274 €	11,42 %	25.789.990 €	lalavandera.com
▲ LA VIVIENDA ECONOMICA SA	4	2332,88%	18.504.339 €	10,01 %	33.225.615 €	viviendaeconomicas.com
▲ LABORATORIO DR LARRASA SL	6	845,97%	25.271.113 €	41,52 %	77.026.998 €	laboratoriostarrasa.com
▲ LABORATORIOS KARIZOO SA	55	18,61%	1.161.735 €	9,21 %	23.635.030 €	karizoo.com
▲ LABORATORIOS SALVAT SA	240	21,32%	13.639.170 €	24,02 %	43.919.558 €	salvatbiotech.com/es
▲ LANDATEL COMUNICACIONES SL	37	25,73%	1.110.395 €	12,28 %	25.535.036 €	landatel.com
▲ LECITRAILER SA	200	32,89%	8.769.315 €	5,34 %	181.110.426 €	lecitrailler.com
▲ LEDS C4 SA	46	20,53%	9.552.959 €	17,28 %	63.403.326 €	leds-c4.com
▲ LEXER ABOGADOS SL	100	162,66%	6.310.658 €	36,78 %	14.687.685 €	lexeres.com
▲ LIPIDOS TOLEDO SA	35	23,92%	2.586.221 €	27,51 %	10.683.047 €	liptosa.com
▲ LIQUATS VEGETALS SA	180	53,95%	13.182.515 €	29,42 %	49.439.256 €	liquats.com
▲ LOGISFASHION SA	300	24,80%	2.463.493 €	11,62 %	14.609.164 €	logisfashion.com
▲ LOTUM SA	48	18,82%	1.328.310 €	6,99 %	14.228.041 €	lotum.es
▲ LUMELCO SA	51	25,21%	1.813.000 €	5,03 %	34.058.000 €	lumelco.es
▲ M P VAT SERVICES SL	12	593,63%	988.566 €	5,21 %	100.897.929 €	vat servicios.es
▲ MABRIK SA	35	17,14%	1.212.912 €	10,81 %	12.335.281 €	mabrik.com
▲ MACARIO LLORENTE SA	64	24,05%	4.070.163 €	14,50 %	47.177.585 €	macario.com

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
MAEL COCCION SL	49	16,70%	930.749 €	19,13 %	16.988.366 €	3ftec.com	
MAKRO PAPER SL	29	23,33%	980.168 €	13,77 %	14.083.937 €	amcargo.es	
MALAGA NATURAL 2012 SL	40	209,62%	98.869 €	9,84 %	13.406.455 €	abelan.com	
MAMMIAFIORE DIST. ALIMENTARIA SL	23	33,68%	814.064 €	12,71 %	15.811.081 €	abezeta.es	
MANUFACTURAS INPLAST SA	74	18,28%	2.723.927 €	12,89 %	23.106.795 €	grupoacmarca.com	
MARCO OBRA PUBLICA SA	56	20,63%	1.034.425 €	5,08 %	23.038.234 €	mopsa.es	
MARIANO SAEZ SA	134	15,64%	1.722.000 €	22,25 %	16.306.053 €	canoliva.com	
MARINE INSTRUMENTS SA	21	116,28%	6.812.174 €	55,23 %	10.157.828 €	aceitesdelasheras.com	
MARISCOS MENDEZ SL	41	15,15%	20.7214 €	3,73 %	10.155.207 €	lubricantes-sash.com	
MARQUES DE MURRIETA SA	67	18,30%	3.604.301 €	5,12 %	13.640.269 €	aceitesrosan.es	
MEDIA SAPIENS SPAIN SL	15	128,24%	1.379.439 €	17,55 %	12.915.771 €	acinesgon.com	
MEDICAL MIX SL	40	23,60%	3.777.829 €	24,74 %	16.962.347 €	elganso.com	
MEGODEZA SL	44	19,61%	489.946 €	4,38 %	13.121.974 €	adgruporegueira.es	
METALURGICA DEL DEZA SA	103	46,29%	1.376.525 €	9,94 %	15.540.936 €	adelte.com	
MIGUEL BELLIDO SA	141	17,04%	1.110.764 €	3,38 %	12.059.617 €	aepower.com	
MIPE TEXTIL SL	27	28,00%	1.535.000 €	30,00 %	10.263 €	agro21.es	
MKTO CATAL IMPORTACIONES SL	150	20,82%	21.927.052 €	26,96 %	84.287.783 €	agromillora.com	
MLL BEST HOTELS MANAGEMENT SL	30	107,53%	2.232.807 €	7,57 %	17.288.879 €	agrosana.es	
MOBILIARIO AUXILIAR DE DISEÑO SL	70	22,93%	2.356.725 €	31,84 %	12.067.873 €	mobiliberica.com	
MOBUSI MOBILE ADVERTISING SL	200	461,31%	9.775.008 €	73,78 %	65.025.598 €	air-rail.org	
MODA ESE O ESE SL	108	32,28%	2.799.643 €	34,59 %	16.055.905 €	air-val.com	
MODULOS RIBERA ALTA SLU	70	165,58%	13.974.284 €	27,27 %	49.716.661 €	aiscan.com	
MOLDCOM COMPOSITES SL	142	52,20%	1.810.357 €	39,63 %	13.808.784 €	alfico.com	
MORERA & VALLEJO INDUSTRIAL SL	65	69,36%	3.141.641 €	8,17 %	34.126.222 €	almendrasmorales.com	
MOYSEAFOOD SA	65	51,07%	2.449.201 €	12,20 %	35.374.853 €	llopis.es	
MR. WONDERFUL COMUNICATION SL	110	24,91%	14.127.327 €	55,96 %	34.092.107 €	altia.es	
MUEBLES DICAS SL	90	21,98%	1.581.866 €	13,00 %	12.325.359 €	alucoat-conversion.com	
NAE COMUNICACIONES SL	155	52,78%	1.085.143 €	14,58 %	14.787.354 €	aludec.com	
NCLAVE MANUFACTURING SL	55	67,92%	2.001.144 €	11,30 %	33.229.838 €	alucansa.com	
NEGOCIACION & COMPRA ADVERTISING	17	30,07%	636.332 €	10,58 %	26.034.206 €	alumasa.com	

NOMBRE	% TASA ANUAL		EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
	EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS				
▲ NERVION INTERNACIONAL SA	7	299,63%	118.288 €	10,39 %	12.939.867 €	nervioninternacional.com
▼ NEW QUÍMICA SL	17	18,58%	417.650 €	7,77 %	10.049.618 €	newquimica.es
▲ NEXE THE WAY OF CHANGE IBERIA SL	50	269,49%	886.496 €	15,23 %	10.102.480 €	nexe.com
▲ NEXOMETAL SL	22	86,20%	370.397 €	1,32 %	13.368.873 €	nexometal.com
▼ NEXTRET SL	210	19,50%	621.908 €	7,22 %	15.651.231 €	nextret.net
▲ NOEGA SYSTEMS SL	44	67,00%	-126.369 €	3,40 %	26.681.850 €	noegasystems.com
▲ NORMAGRUP TECHNOLOGY SA.	75	19,12%	3.996.275 €	12,77 %	20.737.589 €	normalux.com
▲ NOVATEC DISEÑO E INDUSTRIALIZACIÓN	51	41,25%	3.065.762 €	27,48 %	12.723.076 €	novatecgrouop.com
▲ NUBA EXPEDICIONES SL	25	15,31%	643.261 €	10,96 %	14.464.532 €	nuba.net
▲ OLIVOS NATURALES SL	77	55,88%	3.037.634 €	3,30 %	13.884.254 €	innoliva.com
▲ OMC SOCIEDAD ANÓNIMA ESPAÑOLA	23	62,12%	305.476 €	2,32 %	10.563.009 €	omcsae.com
▲ ON LINE TOUR SA	19	7297,91%	279.114 €	16,57 %	10.364.489 €	onlinetours.es
▲ ONA ELECTROEROSIÓN, SA	97	23,60%	3.962.870 €	13,53 %	26.645.796 €	ona-electroerosion.com
▲ OPTRAL SA	95	2105%	2.104.831 €	9,68 %	21.643.349 €	optral.com
▲ OROMAS SA	103	19,72%	4.836.916 €	5,90 %	57.159.155 €	oromas.com
▲ OSG SERVEIS GRUP SL	75	90,59%	395.874 €	5,13 %	14.111.526 €	obreservisgirona.com
▲ OTHMAN KTIRI CARS SL	22	52,23%	7.299.285 €	25,06 %	70.743.395 €	okgroup.es
▲ PAPI TRANSITOS SL	16	56,96%	1.725.170 €	24,24 %	13.305.275 €	papitransitos.com
▲ PARCISA SL	127	29,83%	2.194.326 €	12,63 %	20.423.832 €	parcisa.es
▲ PARCITANK SA	200	41,67%	4.193.196 €	20,96 %	31.966.836 €	parcitank.com
▲ PARROS OBRAS SL	200	34,51%	7.312.401 €	12,39 %	30.898.466 €	parros.es
▲ PATATAS MELENDEZ SL	130	52,52%	5.115.796 €	20,28 %	44.776.553 €	patatasmelendez.com
▲ PAVIGYM CORPORATION SL	1	492,42%	986.093 €	7,76 %	11.259.870 €	pavigym.com
▲ PECOMMONK SA	254	21,36%	9.589.738 €	6,68 %	115.020.104 €	pecommonk.com
▲ PEFFERSON SA	26	124,22%	13.650.178 €	2,52 %	22.830.161 €	aemcm.net
▲ PERIFILADOS DEL NORTE SA	30	65,08%	1.528.756 €	7,21 %	24.887.908 €	perfino.com
▲ PEROXFARMA SA.	71	22,41%	3.741.084 €	15,19 %	26.667.653 €	peroxfarmacia.com
▲ PESCA BAQUEIRO SA	40	21,97%	2.253.614 €	13,60 %	12.475.017 €	n.d.
▲ PETACA CHICO SL	98	36,65%	2.660.968 €	16,59 %	40.833.176 €	petacachico.com
▲ PHYSIC GM SL	24	63,65%	547.812 €	8,85 %	16.107.443 €	physicgm.com

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	RENTABILIDAD ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
		RENTABILIDAD					
▲ PINOS URSA SL	10	129,15%	2.008.918 €	11,04 %	112.891.164 €	pinsosursa.com	
▲ PLANO A PLANO PRODUCTORA	65	112,04%	1.504.091 €	8,15 %	18.712.456 €	planoaplano.es	
▲ PLASTALACANT SL	11	36,34%	809.814 €	5,76 %	23.835.092 €	plast-alacant.com	
▲ PLASTICOS DUREX SA	95	17,61%	1.194.990 €	10,96 %	11.923.205 €	plasticosdurex.com	
▲ POLICOTXE SL	14	195,72%	651.269 €	20,12 %	10.404.705 €	n.d.	
▲ PORTALAMPARAS ACCESORIOS SOLERA	120	17,54%	910.506 €	4,37 %	16.366.305 €	psolera.com	
▲ PORTEROMANIA SL	85	25,58%	1.500.443 €	23,55 %	10.755.189 €	futbolemotion.com	
▲ POSTQUAM COSMETIC, SL	30	29,77%	6.479.520 €	27,24 %	26.706.717 €	postquam.com	
▲ POWER ELECTRONICS ESPAÑA SL	650	40,21%	9.473.233 €	10,25 %	89.714.114 €	power-electronics.com	
▲ PREMIUM FRUITS SL	8	120,08%	91.819 €	2,28 %	10.831.846 €	premiumfruits.es	
▲ PRETERSA-PRENAVISA ESTR. HORMIGON	320	20,14%	1.941.595 €	9,44 %	39.771.535 €	pretersa.com	
▲ PROACON SA	150	82,71%	670.506 €	2,94 %	21.757.620 €	proacon.es	
▲ PROCEDIMIENTOS CONSTR. MODERNA	41	17,95%	1.253.977 €	7,35 %	13.195.764 €	procomsa.com	
▲ PRODIEL PROYECTOS INST. ELECTRICAS	250	154,19%	9176.000 €	14,24 %	98.743.000 €	prodiel.com	
▲ PROM. CONSTR. APARICIO ESTEBAN SL	1	16,747%	3.338.787 €	5,04 %	17.885.338 €	construcionessabas.com	
▲ PROYECTOS Y MONTAJES INGEMONT SA	190	37,81%	730.153 €	7,21 %	11.502.573 €	ingemont.com	
▲ PUENTES CALZADAS INFRAESTRUCTURAS	155	46,57%	7.555.858 €	4,03 %	156.027.568 €	grupopuentes.com	
▲ RAMPESCA SA	5	32,83%	232.459 €	0,65 %	11.103.406 €	n.d.	
▲ RECAM LASER SL	150	25,16%	2.426.270 €	11,16 %	13.191.136 €	recamlaser.com	
▲ RECAMBIOS FRAIN SL	90	23,21%	3.098.011 €	15,51 %	30.311.687 €	recambiosfrain.com	
▲ RECICLADOS LA RED SL	45	21,03%	740.514 €	5,44 %	12.689.351 €	recicladoslaired.es	
▲ REFLECTA SA	23	34,75%	931.736 €	3,45 %	12.122.839 €	reflecta.es	
▲ REFRESOS JEIBES SL	11	117,16%	1.193.800 €	15,29 %	47.775.934 €	refrescosjeibes.com	
▲ RELATS SA	150	16,09%	4.424.823 €	13,87 %	22.603.091 €	relats.com	
▲ REMOLQUES Y VOLQUETES SL	50	30,32%	3.029.332 €	13,30 %	21.370.692 €	tisvol.com	
▲ RESERVA BATALLE SL	48	30,43%	5.514.435 €	11,47 %	20.925.516 €	bataalle.com	
▲ REVENIGA INGENIEROS SA	105	43,92%	1.667.765 €	3,68 %	36.246.398 €	revenga.com	
▲ REYES GUTIERREZ SL	49	25,89%	813.873 €	11,67 %	23.105.742 €	reyesgutierrez.com	
▲ RIEGO VERDE SA	65	18,68%	1.138.507 €	5,43 %	21.276.516 €	riversa.es	
▲ RIEGOS IBERIA REGABER SA	97	16,63%	4.858.220 €	12,28 %	47.959.778 €	regaber.com	

NOMBRE	% TASA ANUAL		RENTABILIDAD		VENTAS	WEB
	EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA		
ROCA BORRAS IMMOBILIARIA SL	7	323,47%	635.398 €	5,19 %	10.608.852 €	rocaborras.com
ROMAG SA	24	25,32%	1.235.479 €	12,92 %	12.016.789 €	romagsa.com
ROSAL INST. AGROINDUSTRIALES	48	35,03%	1.763.161 €	1,59 %	24.651.170 €	rosal-feedmills.com
ROVER ALCISA SA	150	48,21%	3.852.609 €	5,69 %	89.470.003 €	roveralcisa.com
RS TURIA SL	75	21,94%	1.820.455 €	9,73 %	22.705.082 €	rsturia.com
RUMARDI IMPORTACIONES SL	75	22,61%	713.950 €	5,64 %	19.203.424 €	rumardi.com
SANCHEZ MORALES HERMANOS SL	12	17,21%	4.387.089 €	18,02 %	21.978.985 €	sanchezmorales.com
SANEAMIENTOS PUYA SL	46	17,35%	1.050.938 €	9,91 %	11.676.563 €	puya.es
SANROB TELECOMUNICACIONES SL	88	126,36%	1.732.153 €	12,38 %	13.637.744 €	santrobtelecomunicaciones.com
SANTAGLORIA BAKERY, SL	179	328,61%	-6.785 €	1,36 %	11.612.721 €	santagloria.com
SATLINK SL	46	32,26%	8.528.903 €	32,58 %	46.537.069 €	satlink.es
SAYTEL INFORMATICA SL	28	18,43%	541.502 €	5,79 %	13.529.546 €	saytel.es
SCENTIUM FLAVOURS SL	65	27,49%	1.527.605 €	8,33 %	11.387.561 €	scentium.es
SEBASTIA LLORENS SL	49	26,63%	2.061.392 €	15,05 %	25.614.153 €	llorensgmr.com
SEGULIA TECNOLOGIAS ESPAÑA, SAU	1000	19,07%	4.611.000 €	11,27 %	48.644.000 €	segula.es
SEID SA	51	47,02%	1.847.152 €	25,02 %	10.454.848 €	lab-seid.com
SEIDOR SA	78	17,89%	2.428.452 €	3,40 %	69.789.639 €	seidores.es
SERVICIOS MICROINFORMATICA SA	150	24,54%	1.002.669 €	6,86 %	38.908.219 €	semic.es
SINTERIZADOS MONTBLANCH SA	238	16,11%	7252.738 €	16,25 %	58.752.851 €	ames-sintering.com
SIRVENT ALMENDRAS SA	32	20,30%	1.208.267 €	9,19 %	32.676.146 €	sirventalmendras.com
SISTEMAS DE INTERCONEXION SA	120	20,71%	1.365.329 €	16,21 %	12.935.819 €	sintersa.es
SIST. TEC. ACCESORIO COMPONENTES	310	28,79%	6.288.923 €	20,53 %	44.510.108 €	stac.es
SISTEMAS Y MONTAJES INDUSTRIALES	390	22,26%	2.661.169 €	6,65 %	36.056.858 €	sistemas.es
SLING SUPPLY INTERNATIONAL SA	30	33,96%	252.848 €	11,28 %	10.230.927 €	slingsintt.com
SMART PRODUCTS CONNECTION, SA	50	15,76%	395.432 €	4,68 %	20.686.784 €	spc-universe.com
SOCIEDAD ANONIMA LOPEZ GUILLEN	38	262,72%	1.068.292 €	3,92 %	10.711.075 €	salg.es
SOLDADUAL SOLDADURAS SL	40	150,53%	6.869.681 €	60,70 %	27.395.197 €	soldadura-soldaval.com
SOPENA INNOVATIONS SL	161	142,25%	1.223.268 €	4,86 %	20.825.731 €	gruposopena.com
SOR IBERICA SA	186	16,62%	5.125.601 €	15,86 %	48.725.075 €	soriberica.com
SPANISH KITS COMPANY SL	33	41,07%	488.962 €	5,24 %	11.972.681 €	spanishkits.es

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB	RENTABILIDAD
▲ SPIRIT & BRANDS SL	35	30,42%	2.648.567 €	25,71 %	21.621.010 €	spiritandbrands.com		
▲ SPLENDID FOODS SA.	50	17,41%	2.082.798 €	14,76 %	15.871.449 €	splendid-foods.com		
▲ SPLITMANIA SL	13	22,19%	254.588 €	3,21 %	16.968.581 €	splitmania.com		
▲ SS HARD SL	13	18,46%	361.503 €	2,63 %	14.700.550 €	grupoversia.com		
▲ SUMELEC NAVARRA SL	30	22,07%	607.407 €	5,99 %	18.106.100 €	sumelecs.es		
▲ SUMINISTROS FERREOS ALMACENISTAS	5	27,01%	583.134 €	3,76 %	18.308.954 €	gruposufalsas.es		
▲ SUREXPORT COMPAÑIA AGRARIA SL	868	20,73%	6.741.305 €	14,31 %	77.885.231 €	surexports.es		
▲ SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS SA	50	17,08%	5.821.522 €	26,65 %	18.844.229 €	sas-agri.com		
▲ TABUENCA SA	170	16,87%	868.680 €	9,28 %	17.410.968 €	verdurastabuena.com		
▲ TALLERES ALEGRIA SA	86	63,38%	7.124.407 €	11,63 %	34.548.421 €	talegria.com		
▲ TALLERES COBO HERMANOS SL	126	49,20%	734.482 €	4,24 %	21.378.484 €	cisternascoboco.com		
▲ TALLERES DAUMAR SL	54	29,24%	1.254.926 €	6,21 %	36.704.923 €	daumar.com		
▲ TALLERES ELECTROMECANICOS L PINAZO	57	19,34%	903.925 €	8,46 %	14.102.354 €	pinazo.com		
▲ TALLERES RATERA SA	50	18,78%	1.677.232 €	9,19 %	10.233.853 €	ratera.com		
▲ TALLERES VELILLA SA	36	41,35%	624.554 €	5,06 %	11.227.410 €	talleresvelilla.com		
▲ TAMITRIP SL	40	676,44%	146.902 €	5,29 %	16.483.233 €	tamitrip.es		
▲ TARNOS SA	48	57,16%	1.769.920 €	10,07 %	11.394.222 €	tarnos.com		
▲ TAVILIND SA	98	28,37%	7.800.918 €	9,30 %	72.307.333 €	tavil.com		
▲ TECHEDGE ESPAÑA SL	250	25,86%	4.172.568 €	21,65 %	31.056.036 €	realtech.es		
▲ TECNI PLASPER SL	67	23,75%	2.596.848 €	12,15 %	19.598.391 €	plasper.com		
▲ TECNI SHOE SA	49	17,70%	912.530 €	13,27 %	17.677.883 €	calzadosdorking.com		
▲ TECNICA GANADERA SL	30	19,77%	773.129 €	12,45 %	11.164.076 €	tegasa.com		
▲ TECNICA Y PROYECTOS SA	1221	16,70%	13.098.309 €	9,53 %	170.519.734 €	typsa.com		
▲ TECNICAS INSTALACIONES RENOVABLES	70	86,42%	4.781.078 €	32,86 %	23.216.564 €	technorenova.com		
▲ TECNIDEX FRUIT PROTECTION SA	57	18,87%	2.814.632 €	17,40 %	12.075.690 €	technidex.es		
▲ TEC. CORTE E INGENIERIA SL.	100	29,98%	646.486 €	7,15 %	16.841.415 €	tcicutting.com		
▲ TEC. CONSTRUCCION OBRAS PUBLICAS	65	95,39%	1.903.935 €	9,04 %	22.749.356 €	tecopsales.es		
▲ TECNOMAK ESPAÑA SA	22	22,33%	1.824.184 €	9,30 %	13.438.940 €	tecnomak.es		
▲ TECNOPOL SISTEMAS SL	25	37,55%	1.872.952 €	24,07 %	13.288.269 €	tecnopol.es		
▲ TECNOVE SECURITY SL	89	30,32%	670.064 €	6,15 %	17.096.797 €	tsecurity.es		

NOMBRE	% TASA ANUAL		EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB
	EMPLEO	CRECIMIENTO VENTAS				
▲ TELDAT SA	110	33,45%	4.600.807 €	10,92 %	41.471.677 €	teldat.com
▲ TELEFONOS LINEAS Y CENTRALES SA	95	61,36%	1.262.539 €	5,09 %	28.092.407 €	telice.es
▲ TELEVES SA	288	18,43%	6.702.358 €	6,90 %	84.719.791 €	televes.com
▲ TENERIAS OMEGA SA	103	31,84%	2.328.484 €	9,64 %	32.981.824 €	teneriasomega.com
▲ THE BIG BLU MARKET SL	38	46,15%	756.621 €	5,65 %	21.824.296 €	bigblues
▲ THE COCKTAIL EXPERIENCE SL	100	23,02%	2.26.438 €	29,40 %	11.269.567 €	the-cocktail.com
▲ THESIZE SURFACES SL	149	56,82%	20.481.651 €	20,19 %	58.011.576 €	thesize.es
▲ TORRONS VICENS SL	112	38,40%	2.427.975 €	10,59 %	28.106.276 €	vicens.com
▲ TOUR DIEZ TRAVEL SL	30	272,20%	495.492 €	8,62 %	45.715.695 €	tourdiez.com
▲ TRADEINN RETAIL SERVICES SL	88	41,90%	5.716.240 €	30,35 %	41.988.572 €	tradeinn.com
▲ TRADES SA	25	19,44%	629.972 €	6,96 %	16.618.238 €	trades-sac.com
▲ TRANSDIESEL SL	55	22,38%	754.823 €	7,00 %	13.250.758 €	transdiesel.es
▲ TRANSFORMA 21 SL	85	118,50%	1.745.212 €	11,43 %	31.767.419 €	bergadana.com
▲ TRANSFORWARDING SL	14	133,62%	2.697.019 €	35,35 %	20.034.276 €	transforwarding.net
▲ TRAVIESAS DEL NORTE SA	20	181,97%	1.619.699 €	3,95 %	13.088.196 €	prainsa.es
▲ TRYO AEROSPACE FLIGHT SEGMENT SAU	200	16,75%	3.939.661 €	13,27 %	15.733.418 €	tryo.es/es/
▲ TUNA GRASO SA	7	494,37%	6.658.213 €	14,66 %	28.001.959 €	ricardofuentes.com
▲ TUYPER SA	65	20,84%	2.350.348 €	8,03 %	26.429.519 €	tuyper-sa.com
▲ TYC LA MATA SL	15	124,78%	664.540 €	7,65 %	28.749.701 €	tyclamat.es
▲ UNIELECTRICA ENERGIA SA	35	29,260%	2.442.803 €	19,65 %	70.124.477 €	unielectrica.com
▲ UNION MARTIN SL	80	21,37%	5.457.861 €	15,06 %	54.532.897 €	unionmartin.com
▲ UNIVERSAL IBERLAND S.L.	3	89,41%	4.616.637 €	13,44 %	10.010.382 €	universalberland.com
▲ UNIVERSAL IMPORTADORA ALICANTINA	45	27,39%	1.984.108 €	11,63 %	15.080.929 €	unimasa.es
▲ URO VEHICULOS ESPECIALES SA	82	41,83%	7.167.755 €	11,93 %	52.678.966 €	urovesa.com
▲ URTASUN TECNOLOGIA ALIMENTARIA SL	72	49,69%	2.156.383 €	13,07 %	14.729.775 €	urtasun.com
▲ VARADERO PORT DENIA SL	40	56,83%	1.880.816 €	10,60 %	10.392.407 €	portdenia.com
▲ VASS CONSULTORIA DE SISTEMAS SL	750	1776%	2.033.521 €	7,91 %	52.408.736 €	vass.es
▲ VEGA MAYOR SL	424	20,63%	10.504.000 €	10,99 %	154.558.000 €	florette.es
▲ VELILLA CONFECCION INDUSTRIAL SA	67	24,09%	7.401.285 €	16,90 %	33.304.010 €	velillaconfeccion.com
▲ VERD NATURE LEVANTE SL	13	85,28%	265.293 €	10,59 %	11.379.100 €	verdnatura.es

NOMBRE	EMPLEO	% TASA ANUAL	CRECIMIENTO VENTAS	EBITDA	ECONÓMICA ROA	VENTAS	WEB	RENTABILIDAD
		VIACELERE SL	7	300,54%	5.960.304 €	3,40 %	49.098.995 €	viacelere.es
► VIAJES ANDROMEDA SA	60	118,96%		471.939 €	7,20 %	14.037.013 €	viajesandromeda.es	
► VIDECART SA	85	26,44%		1.651.000 €	3,65 %	33.285.000 €	abelan.com	
► VIDURGLASS SL	90	17,90%		2.053.928 €	21,34 %	19.008.511 €	vidurglass.com	
► VINCA EQUIPOS INDUSTRIALES SA	46	15,16%		1.021.892 €	9,43 %	10.035.684 €	vinca.es	
► VIPMOVIL SPAIN S.L.	7	95,39%		482.059 €	52,41 %	13.717,56 €	vipmovil.com	
► VIROSKUE TRANSPORTES Y LOGÍSTICA SL.	80	17,70%		1.086.067 €	8,89 %	19.354.563 €	grupoviroskue.es	
► VOLTAMPER SA	67	17,26%		575.581 €	8,04 %	11.392.413 €	voltamper.com	
► VORTROM SL	69	20,32%		1.492.200 €	8,31 %	16.667.228 €	vortrom.com	
► VR TELECOM SL	7	38,36%		580.119 €	17,67 %	41.376.905 €	vtelecom.es	
► WALKERPACK MPL SL	195	107,24%		305.671 €	2,36 %	11.068.666 €	walkerpackmpl.com	
► WEDDING PLANNER SL	180	40,15%		3.168.426 €	16,38 %	18.395.058 €	bodas.net	
► WINCHE REDES COMERCIALES SL	285	16,99%		5.954.895 €	30,35 %	12.964.494 €	winche.com	
► WINDAR WIND SERVICES SL.	52	127,55%		1.506.468 €	19,48 %	13.065.108 €	grupo-danielalonso.es	
► ZAHONERO SL	51	20,28%		1.081.165 €	8,95 %	18.235.049 €	zahonero.com	
► ZARAGOZA MEDINERCO SL	6	219,42%		279.567 €	8,62 %	10.950.429 €		
► ZARAMAT 44 SL	13	197,50%		271.567 €	5,63 %	10.640.258 €		
► ZATORCAL SL	29	32,54%		721.617 €	11,37 %	12.174.922 €	zatorcal.com	
► ZENET PREFABRICADOS SL	30	48,13%		1.347.529 €	12,75 %	11.164.592 €	zenet.es	
► ZEPLAS SL	34	34,84%		5.145.767 €	19,74 %	13.873.418 €	zeplas.es	

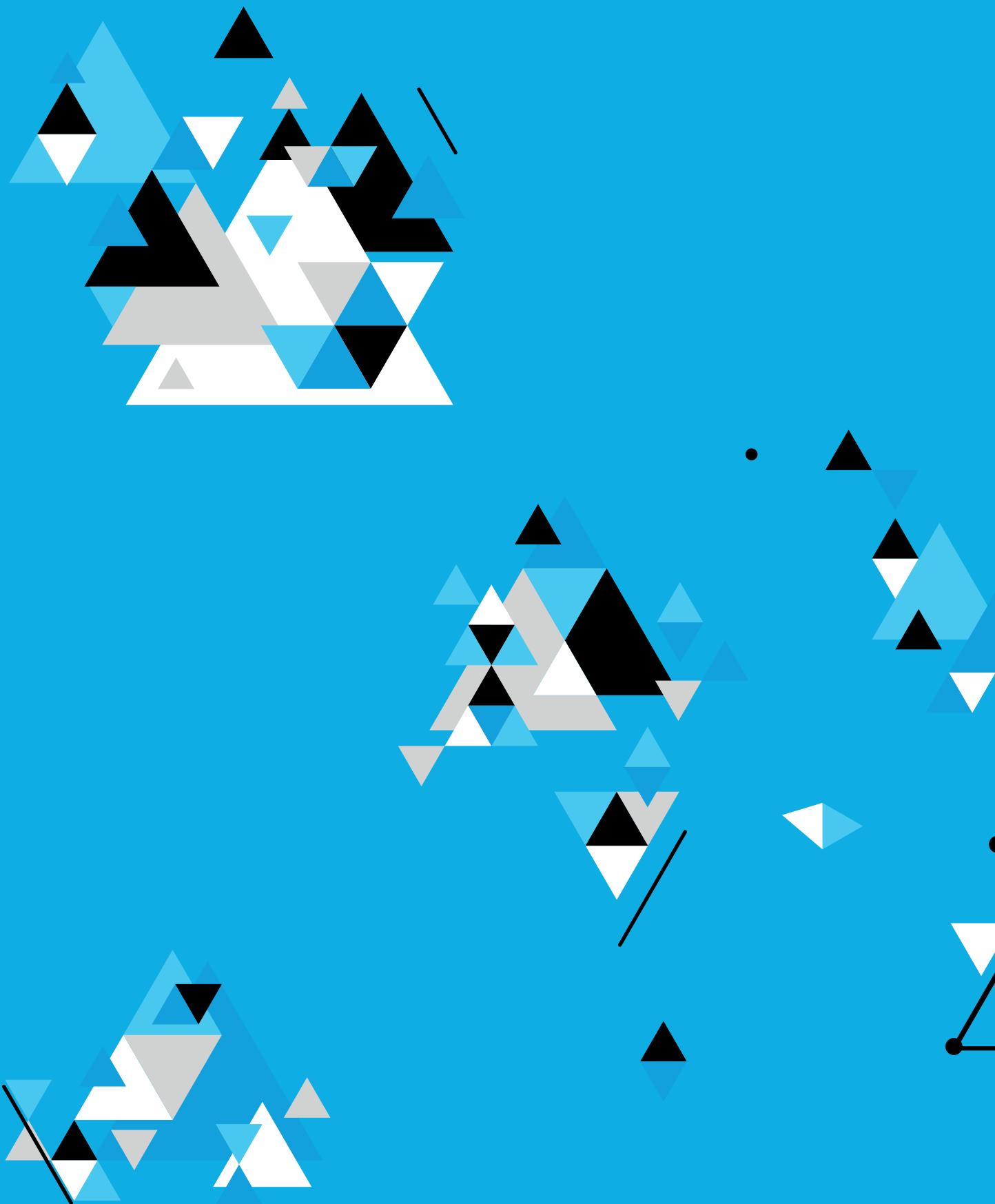
CEPYME news

El portal de las Pymes, Autónomos y Emprendedores

Herramientas	Actualidad
Ayudas	Financiación
Licitaciones	Gestión
Buscador de empresas	Legal
Impresos oficiales	RRHH
Guías	Tecnología
Consejos	y mucho más

cepymenews.es





BME X bankinter. INFORMA

CEPYME
cepyme500.com