

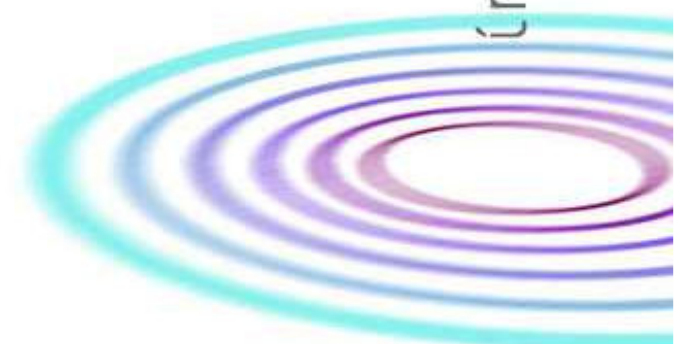
Otras metodologías de consolidación empresarial

Metodología del proyecto

Valoración y resultados



- ① Presentación general del proyecto eQual Progreso (pág. 3)
- ② Metodología del proyecto (pág. 5)
 - a. Introducción (pág. 5)
 - b. perfil de las empresas participantes (pág. 6)
 - c. análisis de las problemáticas comunes detectadas en las empresas participantes (pág. 8)
 - d. actuaciones de asesoramiento y formación desarrolladas en el marco de Progreso (pág. 10)
 1. Asesoramiento en Gestión Empresarial (pág. 10)
 2. Asesoramiento en Responsabilidad Social Empresarial (pág. 11)
 3. Asesoramiento Medioambiental (pág. 13)
 4. Píldoras formativas en Gestión Empresarial (pág. 14)
 5. Píldoras formativas en Sociedad de La Información (pág. 16)
 6. Formación Medioambiental (pág. 17)
- ③ Valoración y resultados (pág. 19)
- ④ Otras metodologías de consolidación empresarial (pág. 21)
- ⑤ Listado de empresas participantes (pág. 29)



Presentación general del proyecto eQual Progresá

Progresá es un proyecto desarrollado en el marco de la Iniciativa Comunitaria Equal, cofinanciado por el Fondo Social Europeo y el Gobierno del Principado de Asturias, a través de la Dirección General de Formación Profesional.

Al frente de Progresá, se encuentran la Cámara de Comercio de Oviedo y la Federación Asturiana de Empresarios, y en él participan activamente el Centro Europeo de Empresas e Innovación, Ciudad Tecnológica de Valnalón, Fundación Asturiana de Medio Ambiente, Fundación para el Fomento de la Economía Social, Cruz Roja Asturias, UGT Asturias e Instituto Asturiano de la Mujer.

El principal objetivo del proyecto es promover la mejora de la competitividad de las pymes asturianas, dando respuesta a los problemas de adaptación frente a los cambios económicos estructurales, a las nuevas tecnologías de la sociedad de la información y a los nuevos sistemas de organización y gestión del trabajo, e incorporando, a la vez, criterios de Responsabilidad Social Empresarial en la gestión de las mismas.

Para conseguir estos objetivos, el proyecto proporciona a las empresas participantes un asesoramiento de carácter integral, consistente en la realización de Diagnósticos de Gestión e implementación de Planes de Acción a la carta para corregir las debilidades detectadas en el diagnóstico inicial. Y todo ello sirviéndose del apoyo continuado de técnicos del proyecto y expertos profesionales en las distintas áreas de gestión empresarial. Además, el proyecto Progresá ha puesto a disposición de las empresas toda una batería de actuaciones adicionales tales como: formación a la carta en materia de gestión empresarial, RSE, medio ambiente, igualdad de oportunidades y encuentros empresariales sectoriales en el ámbito europeo.

presentación

1



Progresa

La fórmula que desarrolla tu empresa

Metodología del proyecto

(A) INTRODUCCIÓN

El proyecto Progresía fue concebido con el objetivo de contribuir a la consolidación y mejora competitiva de las Pequeñas y Medianas Empresas que conforman el tejido empresarial asturiano, apoyándolas a superar un conjunto de deficiencias, tanto de gestión como formativas, que han resultado ser muy comunes a todas ellas.

A través de las actuaciones puestas en marcha, se ha tratado de incidir en todas aquellas variables clave que determinan el grado de competitividad de una empresa, su consolidación en el mercado y sus posibilidades de expansión a medio y largo plazo.

Con este fin, Progresía ha llevado a cabo una serie de actuaciones que, genéricamente, podrían ser clasificadas en dos grupos:

- Actuaciones de Asesoramiento Empresarial.
- Actuaciones Formativas.

Las actuaciones de Asesoramiento Empresarial, se han centrado en tres áreas principales: las relacionadas con la Gestión Empresarial, la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y el Medioambiente.

El Asesoramiento en Gestión Empresarial ha sido el que ha asumido el mayor protagonismo del proyecto, con una participación de 135 pequeñas y medianas empresas de diversos perfiles y sectores de actividad. Este asesoramiento fue desarrollado en base a una serie de metodologías y herramientas elaboradas en el marco del proyecto que, por su nivel de innovación y resultados cosechados, están

siendo objeto de transferencia a otras entidades y organismos dedicados a la promoción de la Pequeña y Mediana Empresa.

De manera complementaria, y a modo de prueba piloto, se ha trabajado también en Asesoramiento Empresarial en cuestiones relacionadas con la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), actuación ésta que se ha desarrollado con un seleccionado número de empresas, con las cuales se han obtenido destacados resultados.

Por último, se han llevado a cabo labores de Asesoramiento Empresarial en cuestiones relacionadas con el medioambiente, fomentando en las empresas la integración de variables de sostenibilidad en su estrategia empresarial.

En cuanto a las actuaciones formativas, éstas han ido dirigidas, tanto a empresarios/as y trabajadores/as de las empresas participantes, como al personal técnico de las entidades integrantes de la Agrupación de Desarrollo EQUAL Progresía.

Para los primeros se diseñaron cursos "a la carta" adaptados a las necesidades concretas de cada empresa y en una multitud de ámbitos que van, desde la gestión comercial, hasta la planificación estratégica. Las "píldoras formativas" han sido uno de los grandes elementos de innovación del proyecto Progresía, así como una de las actuaciones con mejor acogida por parte de las empresas. En ellas han participado más de 200 trabajadores/as y empresarios/as.

Por su parte, los/as técnicos del proyecto han tomado parte en acciones formativas centradas principalmente en la utilización de las metodologías y herramientas de diagnóstico.

Después de más de dos años y medio de proyecto, podemos afirmar que Progresa supone una innovación, no sólo por tratarse de un proyecto centrado en los aspectos de consolidación empresarial y mejora de la competitividad, sino también por la propia metodología utilizada que, si bien es lo suficientemente genérica como para ser aplicada a cualquier empresa independientemente de su tamaño o sector de actividad, es también perfectamente adaptable a las necesidades individuales de cada negocio.

A lo largo de las siguientes páginas se trata de realizar un análisis en detalle de cada una de las actuaciones de Progresa, tanto las de asesoramiento, como las formativas, presentando sus objetivos, metodología utilizada y resultados obtenidos.

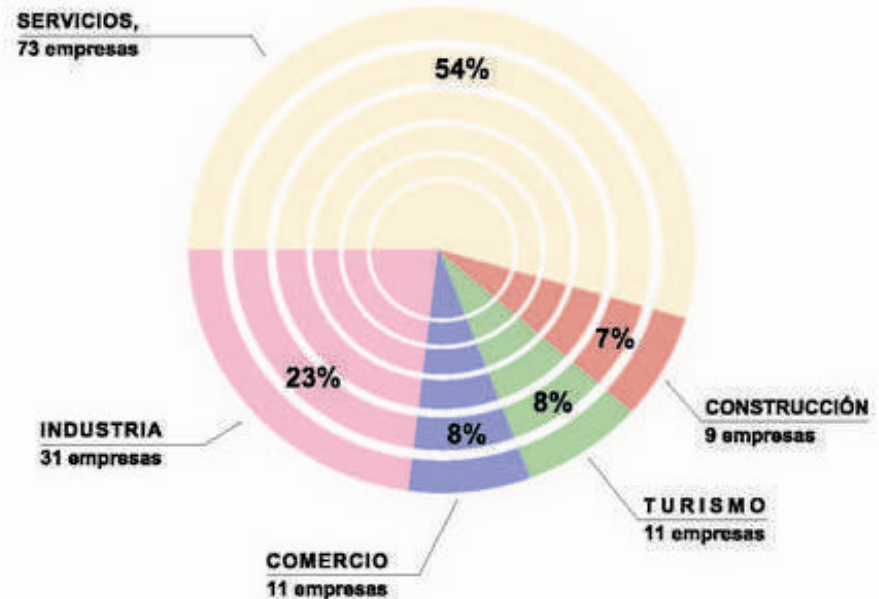
(B) PERFIL DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN EL PROYECTO PROGRESA

Entre marzo de 2005 y diciembre de 2007 han participado en las actuaciones de EQUAL Progresa 135 empresas de los más diversos tamaños, ámbito geográfico, antigüedad, forma jurídica y sector.

Estadísticamente, el perfil medio de la empresa participante en el proyecto EQUAL Progresa es una empresa del sector servicios, con una plantilla de entre 2 y 9 empleados, una edad inferior a los cinco años y constituida bajo la forma jurídica de Sociedad Limitada.

A continuación se ofrecen algunas estadísticas de participación en el proyecto Progresa:

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES POR SECTOR DE ACTIVIDAD



CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES SEGÚN FORMA JURÍDICA		
Forma jurídica	Número de empresas	Peso sobre el total (%)
EMPRESARIO/A INDIVIDUAL	11	8%
SOCIEDAD LIMITADA	71	53%
SOCIEDAD LIMITADA LABORAL	14	11%
SOCIEDAD COOPERATIVA	11	8%
COMUNIDAD DE BIENES	11	8%
SOCIEDAD ANÓNIMA	7	5%
OTRAS	10	7%
TOTAL	135	100%

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES SEGÚN PLANTILLA		
Tamaño de plantilla	Número de empresas	Peso sobre el total (%)
0-1 TRABAJADORES/AS	5	4%
2-9 TRABAJADORES/AS	68	55%
10-25 TRABAJADORES/AS	29	22%
26-49 TRABAJADORES/AS	10	7%
>49 TRABAJADORES/AS	3	2%
TOTAL	135	100%

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES SEGÚN ANTIGÜEDAD		
Años en el mercado	Número de empresas	Peso sobre el total (%)
Menos de 5 años	69	51%
6-10 años	36	27%
11-15 años	14	10%
Más de 16 años	16	12%
TOTAL	135	100%

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES POR UBICACIÓN		
Zona de ubicación	Número de empresas	Peso sobre el total (%)
ZONA CENTRAL	71	52%
ALAS DE LA REGIÓN	31	23%
CUENCAS MINERAS	33	25%
TOTAL	135	100%

(C) ANÁLISIS DE LAS PROBLEMÁTICAS COMUNES DE LAS PYMES PARTICIPANTES EN EL PROYECTO Y DE LAS SOLUCIONES APORTADAS POR PROGRESA

El proyecto Progresa parte de la necesidad de ayudar a superar a las Pequeñas y Medianas Empresas de la región una serie de deficiencias relacionadas con aspectos de gestión.

A lo largo del proyecto y gracias a la elaboración de los diagnósticos empresariales, no solamente se ha profundizado en el conocimiento de aquellas deficiencias ya conocidas de antemano, sino que también se han identificado nuevas problemáticas que han resultado ser muy comunes a la mayoría de pymes asturianas.

Fruto del trabajo de elaboración de los diagnósticos empresariales, se ha identificado el conjunto de los once problemas de gestión más comúnmente extendidos entre el tejido empresarial regional. La mayoría de estos problemas están relacionados entre sí, siendo en ocasiones unos, causa y consecuencia de los otros.

A continuación se presenta una síntesis de todos ellos, así como una breve descripción de las soluciones-tipo, que para cada uno de ellos fueron aportadas desde el proyecto.

PROBLEMA 1: Enfoque de negocio y dispersión

A lo largo del proyecto se han encontrado muchas empresas que no tienen un enfoque claro de su negocio ni una estrategia definida específicamente. En muchos casos el negocio se crea a raíz de una

idea que no se contrasta con la necesidad del mercado y cuando surgen problemas económicos se opta por diversificar la actividad de la empresa sin concretar una estrategia, lo que conlleva la dispersión del tiempo y los recursos escasos de la organización.

En estos casos desde Progresa se ha tratado de reflexionar de forma conjunta con el empresario sobre su entorno (sector, competidores, clientes, etc.) y sobre su propia situación interna (organización, portafolio de productos, estrategia comercial, situación económica, etc.), haciendo un DAFO de la situación de la empresa, con el fin de definir la estrategia del negocio y establecer, en su caso, nuevos objetivos estratégicos y planes de acción que permitan alcanzar esos objetivos definidos.

PROBLEMA 2: Ausencia de estructura comercial y actividad comercial directa

Es común a una buena parte de las empresas participantes la falta de acción comercial. La causa de esta ausencia de labor comercial radica fundamentalmente en el pequeño tamaño de las empresas, que obliga a empresarios/as y empleados/as a dedicar la mayor parte de su tiempo a tareas productivas sin que nadie asuma la responsabilidad comercial de forma exclusiva. Además, no hay que olvidar el sentimiento bastante generalizado de infravaloración de las tareas y los puestos comerciales.

La solución propuesta en estos casos ha sido conseguir que la empresa ponga en marcha, de manera sistemática, algún tipo de actividad comercial. Para ello, algunas de las acciones habitualmente

recomendadas son:

- Asignar la responsabilidad comercial a una o varias personas de la organización.
- Identificar y conocer al cliente potencial y prescriptor.
- Preparar material de apoyo para realizar labor comercial.
- Establecer anualmente objetivos comerciales.
- Gestionar adecuadamente los canales de distribución.

PROBLEMA 3: Ausencia de imagen de marca

Es una característica común a algunas de las empresas analizadas en el ámbito del proyecto, la ausencia de una imagen corporativa cuidada que permita construir la marca.

En este sentido, la solución aportada es simple y consiste en el desarrollo de una imagen corporativa coherente con los productos y servicios de la empresa, así como la mejora del packaging en los casos en los que sea necesario.

PROBLEMA 4: Ausencia de información sobre el negocio

Una parte importante de las empresas analizadas no disponen de información sobre el negocio que permita tomar decisiones de tipo operativo. No se conocen por ejemplo las ventas por producto, no se dispone de información sobre la rentabilidad de cada unidad de negocio, se desconoce el resultado económico de obras y/o proyectos, etc.

Esta ausencia de datos se debe a la insuficiencia de los sistemas de información utilizados por la empresa y, frecuentemente, a una falta de aplicación de las tecnologías de la información.

Por ello, las soluciones propuestas han ido en la línea de mejorar los sistemas de información:

- Sustituyendo el tradicional sistema de recogida de ventas en estadillos manuales, por un sistema de recogida de ventas y costes en soporte informático.

- Implantando sistemas de control por proyecto o control por obra.

- Desarrollando aplicaciones informáticas de gestión específicas para su sector.

PROBLEMA 5: Falta de análisis de la información económica

La mayor parte de las empresas participantes en el proyecto Progres a carecen de un departamento de administración debido a su pequeño tamaño, por lo que tienen externalizada la contabilidad y la liquidación de impuestos. Si bien esta es una solución ideal para reducir los costes fijos de la empresa, ésta suele ir acompañada de una ausencia de análisis de la información económica por parte de la empresa.

En estos casos, desde Progres a, se ha recomendado analizar, al menos trimestralmente, la cuenta de resultados de la empresa y valorar la evolución del negocio.

Otra recomendación habitual, especialmente en las empresas familiares, ha sido realizar reuniones periódicas de socios para repasar de forma conjunta la situación económica de la empresa.

PROBLEMA 6: Problemas de tesorería

Muchas de las empresas participantes en el proyecto, especialmente aquellas que trabajan para la Administración Pública o grandes empresas constructoras, presentan fondos de manobra negativos, lo que les genera frecuentes problemas de tesorería y las obliga a recurrir constantemente a instrumentos de financiación bancaria.

Para minimizar el impacto de los problemas de tesorería, se ha recomendado a las empresas sistematizar las condiciones de pago y cobro a proveedores y clientes; realizar previsiones de tesorería con los pagos y cobros previstos a medida que se reciban y ermitan las facturas; actualizar esas previsiones con los pagos y cobros reales a medida que se vayan produciendo, y analizar las necesidades transitorias de tesorería, estudiando el medio de financiación más adecuado en cada caso.

PROBLEMA 7: Falta de procedimientos de trabajo definidos

Una problemática habitual en las empresas estudiadas, especialmente en las empresas familiares, es una falta de definición de los procesos internos de trabajo y de las funciones y responsabilidades de cada puesto, lo que acaba generando desorganización e ineficacia en la empresa.

Las soluciones propuestas en este caso pasan por identificar los procesos fundamentales para la empresa, analizar con las personas implicadas en ellos cómo se están desarrollando esos procesos en la actualidad, qué problemas existen y cuál es la forma óptima de llevarlos a cabo, recogiendo por escrito los nuevos procedimientos de trabajo establecidos.

PROBLEMA 8: Estructuras inadecuadas al crecimiento de la empresa

Algunas empresas presentan organigramas que, si bien en su día permitían controlar el funcionamiento de la organización, en la actualidad resultan ineficaces debido al crecimiento de la empresa. En muchos casos se trata de empresas en las que el/la gerente, en lugar de asumir una labor de gestión y dirección, sigue desempeñando tareas productivas o técnicas.

En estos casos la solución aportada consiste en que la empresa adopte una estructura organizativa jerárquica en la que se repartan algunas de las funciones del/la gerente, y se deleguen algunas de las responsabilidades de éste/ésta a empleados/as promocionados/as a mandos intermedios.

PROBLEMA 9: Ausencia de separación del patrimonio empresarial y personal

Gran parte de las empresas participantes en el proyecto Progres a opera bajo la forma jurídica de empresario individual (de hecho el 65% de los/as empresarios/as asturianos/as son autónomos) lo que supone una ausencia de separación jurídica entre

el patrimonio personal y empresarial. Pero esta falta de separación de patrimonios no es sólo jurídica, sino fáctica, lo que unido a una falta de control y análisis de la información desemboca en un desconocimiento de la verdadera rentabilidad del negocio.

Como solución, en algunos casos se ha propuesto la constitución de sociedades. En cualquier caso, más importante que el cambio de forma jurídica es el establecimiento de los procedimientos y sistemas de trabajo necesarios para que la separación patrimonial jurídica se materialice en la práctica.

PROBLEMA 10: Falta de retención e implicación del personal

Hemos detectado en muchas empresas, especialmente en aquellas con un alto índice de titulados/as universitarios/as, problemas de retención del personal e implicación de los empleados/as. Este alto nivel de rotación de la plantilla se debe a varias causas: ausencia de planes de carrera profesional, nivel salarial por debajo de la media del sector, falta de comunicación interna de los objetivos de la empresa e inadecuación de la cualificación profesional al contenido del puesto de trabajo.

Algunas de las acciones propuestas desde EQUAL Progresa han sido:

- Elaborar un plan de carrera.
- Establecer un sistema de retribución variable o retribución por objetivos.
- Mejorar la comunicación interna.

PROBLEMA 11: Dificultad en la captación de personal

Es un problema común a muchos empresarios/as, especialmente cuando se trata de técnicos/as en formación profesional o determinados oficios, puesto que en determinados sectores (metal, hostelería, comercio, etc.) existen verdaderas dificultades para captar personal.

La solución que se ha propuesto ha sido la de seleccionar el personal valorando su actitud frente al trabajo y su capacidad de aprendizaje, a la par que instaurar mecanismos destinados a formar internamente a los/as empleados/as para asegurar la transmisión del conocimiento dentro de la empresa.

(D) ACTUACIONES DE ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN DESARROLLADAS EN EL MARCO DE PROGRESA

(D.1.) Asesoramiento en gestión empresarial

ENTIDADES SOCIAS DE LA AD QUE HAN TOMADO PARTE EN LA ACTUACIÓN

Cámara de Comercio de Oviedo, Federación Asturiana de Empresarios (FADE), Centro Europeo de Empresas e Innovación del Principado de Asturias (CEEI), Ciudad Industrial del Valle del Nalón (Valnalón), Fundación para el Fomento de la Economía Social (FFES) y Cruz Roja.

OBJETIVO

Apoyar a la pequeña empresa a superar las

posibles deficiencias relacionadas con aspectos clave de la gestión empresarial, introduciendo la consideración de las variables estratégicas indispensables para mejorar su competitividad a medio y largo plazo.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Las acciones de asesoramiento en Gestión Empresarial se han desarrollado en tres fases bien diferenciadas: Diagnósticos Integrales de Gestión, Planes de Acción y Seguimiento.

Los Diagnósticos Integrales de Gestión analizan de manera individualizada, la situación real de la empresa en relación con los aspectos clave de la gestión empresarial (calidad, gestión de los Recursos Humanos, organización, nivel de implantación de Tecnologías de la Información, etc.), teniendo en cuenta, además, criterios de Responsabilidad Social Corporativa.

Los Diagnósticos son realizados por los/as técnicos/as de las entidades que forman parte de la Agrupación de Desarrollo, a partir de entrevistas personales con el empresario/a y de la información facilitada por éste/a. Para la elaboración del Diagnóstico los/as técnicos/as cuentan además con la asistencia de expertos externos.

A partir de los Diagnósticos se generan unos Informes de Conclusiones que se entregan a las empresas y que recogen, tanto la radiografía general de su estado, como una serie de recomendaciones de actuación en las áreas identificadas como clave.

En una segunda fase, para cada una de las empresas diagnosticadas, una consultora experta, en colaboración con los/as técnicos/as de las entidades de la Agrupación de Desarrollo, elabora un **Plan de Acción Individualizado**, cuyo objetivo es corregir las debilidades identificadas y potenciar las fortalezas existentes en la empresa, promoviendo una gestión empresarial de carácter estratégico, con visión a medio y a largo plazo. Las acciones propuestas en el Plan de Acción Individualizado son siempre acciones concretas, realizables en el ámbito temporal de Progres, medibles, controlables y dimensionadas en función del tamaño de la empresa.

La implementación de estos planes se realiza en una tercera fase de **Seguimiento**, en la que el equipo formado por técnico/a-consultor/a asiste a las empresas de forma continuada a lo largo de la duración del proyecto.

Como elementos de apoyo adicionales, las empresas cuentan también con un **servicio de consultoría online permanente**, y una **aplicación informática de seguimiento** que controla la evolución y el grado de cumplimiento del plan de acción por parte de las empresas.

➤ BENEFICIARIOS

La selección de las empresas participantes en el proyecto Progres se ha realizado siguiendo los siguientes criterios:

- Tamaño: empresas hasta 50 trabajadores/as.
- Edad: empresas de menos de 5 años de vida.

- Ubicación: preferentemente empresas no ubicadas en el eje central asturiano.

- Perfil empresario/a: mujeres, jóvenes y gerentes de edad avanzada.

135 empresas han participado en la fase primera de Diagnóstico. De éstas, 90 han tomado parte en la segunda fase de diseño e implementación del Plan de Acción individualizado.

➤ DATOS DE LA ACTUACIÓN

DATOS DE ACTIVIDAD DEL ASESORAMIENTO EN GESTIÓN EMPRESARIAL		
	Nº de empresas	(%) sobre el total
Empresas que inician la fase de diagnóstico empresarial	135	100%
Número de diagnósticos empresariales elaborados	135	100%
Empresas que inician la fase de plan de acción	90	67%
Número de planes de acción elaborados	90	67%
Empresas que inician la fase de seguimiento	82	61%
Número de reuniones	246	-

(D.2.) Asesoramiento en Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

➤ ENTIDADES SOCIAS DE LA AD QUE HAN TOMADO PARTE EN LA ACTUACIÓN

Federación Asturiana de Empresarios (FADE)

➤ OBJETIVO

Asesorar a las empresas participantes sobre las posibilidades de aprovechamiento de la filosofía RSE a la hora de diseñar las estrategias y de definir los modelos de gestión de sus empresas.

➤ DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

De entre el grupo de 135 empresas que tomaron parte en la fase de Diagnóstico, se seleccionó a un reducido grupo de ocho empresas que, tanto por sus buenas prácticas, como por su vocación socialmente responsable, fueran las más predispuestas a dar un paso adelante en la adopción de criterios RSE en su gestión.

Para realizar esta selección, se valoraron los resultados obtenidos en relación a esta temática durante el proceso de diagnóstico general de empresas (en el que ya se tenían en cuenta variables de RSE) y las percepciones de cada uno de los/as técnicos/as que realizaron las entrevistas de diagnóstico.

A partir de la selección, el proceso de asesoramiento se estructuró en cuatro fases diferenciadas:

En primer lugar se llevaron a cabo sesiones de trabajo con la empresa, al objeto de analizar en profundidad su situación RSE: Conocimiento, sensibilidad, identificación de los grupos de interés, determinación de las expectativas de los grupos de interés, objetivos de la empresa, medidas adoptadas, beneficios conseguidos...

En base a estas sesiones de trabajo, se llevó a cabo un trabajo de gabinete con el fin de proponer posibles estrategias y modelos de negocio basados en la RSE, así como para diseñar acciones concretas coherentes con cada una de estas estrategias.

En tercer lugar, se realizaron sesiones de reflexión con cada una de las empresas para profundizar en dichas propuestas, seleccionar en su caso la más conveniente y decidir las acciones inmediatas que la empresa deseaba poner en marcha.

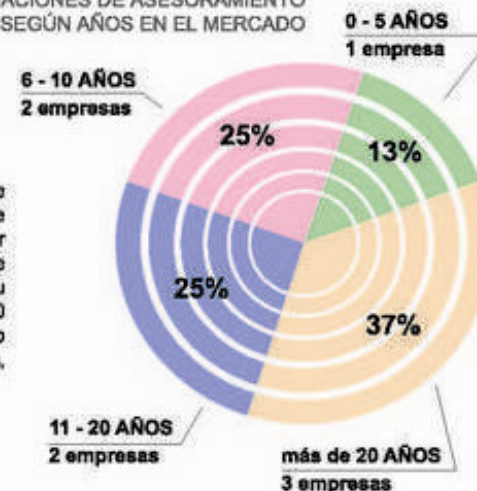
Por último, cada empresa recibió apoyo especializado para la puesta en marcha de las acciones de más corto plazo (elaboración de memorias de responsabilidad, diseño de planes de acción social, esbozo de campañas de marketing social, trabajos previos a la adopción de sistemas de gestión RSE, etc.)

BENEFICIARIOS

Han participado en las actuaciones de Asesoramiento en materia de RSE un total de ocho empresas, todas ellas caracterizadas por su clara vocación para adoptar criterios de Responsabilidad Social Empresarial en su gestión. Se trata de empresas de entre 4 y 40 trabajadores pertenecientes a un amplio abanico de sectores de actividad, tales como construcción, metal, comercio o servicios.

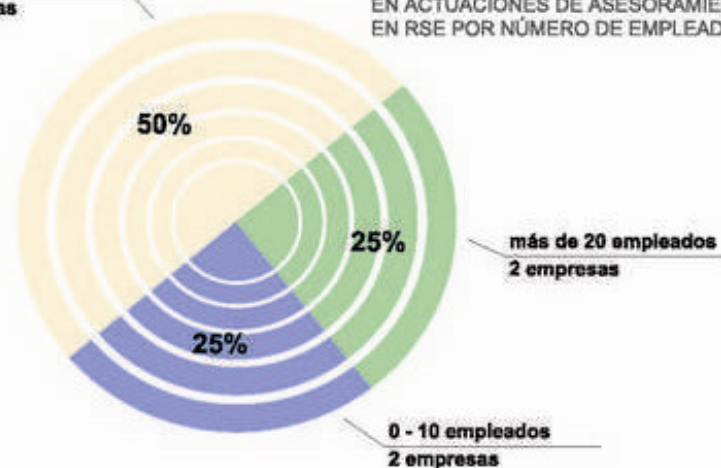
DATOS DE LA ACTUACIÓN

EMPRESAS PARTICIPANTES EN ACTUACIONES DE ASESORAMIENTO EN RSE SEGÚN AÑOS EN EL MERCADO



11 - 20 empleados
4 empresas

EMPRESAS PARTICIPANTES EN ACTUACIONES DE ASESORAMIENTO EN RSE POR NÚMERO DE EMPLEADOS



(D.3.) Asesoramiento Medioambiental

ENTIDADES SOCIAS DE LA AD QUE HAN TOMADO PARTE EN LA ACTUACIÓN

Fundación Asturiana de Medioambiente (FAMA)

OBJETIVO

Proporcionar a las empresas asesoramiento en materia de medioambiente con el objetivo de que integren en su estrategia empresarial consideraciones medioambientales.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Como paso previo a la puesta en marcha de las actuaciones de asesoramiento medioambiental, se diseñó y envió a las 135 empresas participantes en el proyecto, un cuestionario para la detección de las problemáticas medioambientales más comunes.

Un 54 por ciento de las empresas manifestaron padecer algún tipo de problemática medioambiental. Todas estas empresas tomaron parte en alguna de las líneas de asesoramiento, las cuales se han centrado, fundamentalmente, en las siguientes materias:

- Legislación sobre vertidos, atmósfera, residuos, ruido, etc.
- Gestión de residuos.
- Sistemas de gestión medioambiental

- Métodos de acceso a la información ambiental.

- Métodos de acceso a subvenciones en el ámbito medioambiental.

- Buenas prácticas medioambientales.

- El medioambiente como factor estratégico de la empresa.

El asesoramiento en materia de medioambiente se ha articulado, principalmente, mediante tres líneas de asesoramiento paralelas:

- Asesoramiento individualizado, respondiendo a las cuestiones o problemáticas concretas dirigidas desde las propias empresas.

- Reuniones presenciales de asesoramiento entre técnicos y empresas.

- Publicación y envío de Guías Medioambientales Sectoriales (construcción, madera, transporte, hostelería, alimentario y servicios).

BENEFICIARIOS

Del grupo de las 135 empresas participantes en el proyecto, todas aquellas que voluntariamente han solicitado el servicio.

DATOS DE LA ACTUACIÓN

EMPRESAS PARTICIPANTES POR LÍNEAS DE ASESORAMIENTO MEDIOAMBIENTAL	
Línea de asesoramiento	Nº de empresas
Asesoramiento Medioambiental Individualizado	11
Asesoramiento Medioambiental Grupal	51
Guías Medioambientales Sectoriales	135
Total	197

**(D.4.) Formación en Competencias Estratégicas:
"Píldoras Formativas"**

**ENTIDADES SOCIAS DE LA AD QUE HAN
TOMADO PARTE EN LA ACTUACIÓN**

Federación Asturiana de Empresarios (FADE)

OBJETIVO

Poner en práctica un modelo de formación a la carta adaptado, no solamente a las necesidades específicas de formación de las empresas, sino también a la disponibilidad horaria de los/as trabajadores/as y responsables de las mismas. Se trata de un modelo que se aproxima a la ubicación física de la empresa, llevando la formación hasta su propio entorno.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Las píldoras se conforman en pequeños talleres de 5 horas de duración, para grupos de hasta 5 personas, distribuidos en dos sesiones: Una grupal y otra individual en la que se profundiza en las necesidades más concretas de la empresa, dentro de áreas muy específicas de la gestión empresarial.

Las píldoras formativas funcionan como un complemento a los procesos de diagnóstico y planes de acción desarrollados en el proyecto, procesos en los que se detectan una serie de carencias o necesidades en distintas áreas de gestión, sobre las que se realizan distintas propuestas de mejora.

En todos los casos las píldoras han partido de una premisa común y es el enfoque y la aplicación práctica de los contenidos incluidos en cada uno de los talleres.

Los temas abordados por las píldoras se distribuyen en cuatro grandes áreas temáticas: Comercial, Financiera, Recursos Humanos y otras Áreas de Gestión Empresarial.

Una de las áreas temáticas con más demanda por parte de las empresas que han tomado parte en el proyecto Progresas ha sido el/la comercial, en especial los temas relacionados con Técnicas de Negociación. En la mayor parte de las empresas Progresas, la gerencia ha de asumir la labor comercial, generalmente sin una formación específica, e incluso sin vocación para ello. En estos casos, el objetivo de las píldoras es convencer y motivar a la persona de la importancia de desarrollar este papel. Dentro de esta área, se han desarrollado otras píldoras tales como: Política de precios y márgenes comerciales, fórmulas de acceso a nuevos mercados y herramientas con soporte informático para la gestión comercial.

El área económico-financiera ha sido otro de los grandes temas desarrollados en Progresas. La ausencia de un control de la información económica es una de las principales debilidades detectadas en las empresas Progresas, y las distintas píldoras formativas diseñadas han estado enfocadas en el control y el análisis de la información económica y financiera. Dentro de este apartado, ha sido la píldora de Costes y Control Presupuestario la más demandada por

parte de las empresas, seguida por la Interpretación de Balances y la Gestión de Tesorería.

Otra de las áreas importantes de las píldoras Progresas ha sido la relativa a los Recursos Humanos, con dos focos principales; Las Habilidades Directivas y los Sistemas de Retribución Variable, temas que generalmente se asocian con un perfil de empresas de mayor dimensión y más consolidadas, pero que han tenido una especial importancia y un alto grado de demanda, con la organización de 5 píldoras y una asistencia de 25 empresas.

Con la denominación de "Otras Áreas de Gestión Empresarial", se han desarrollado píldoras que recogen otros temas de especial importancia, los cuales van desde la Planificación Estratégica o la Logística, hasta la Gestión y Organización de Almacén y Stocks.

BENEFICIARIOS

Empresarios/as y trabajadores/as de Pequeñas y Medianas Empresas que desean mejorar sus conocimientos en determinados aspectos clave de la gestión empresarial

2 DATOS DE LA ACTUACIÓN

Nº DE PÍLDORAS FORMATIVAS Y ASISTENTES POR TEMA			
Tema	Nº de píldoras	Nº de asistentes	Asistencia media
Costes y control presupuestario	7	23	3,29
Interpretación de balances	4	11	2,75
Gestión de tesorería	4	12	2,33
Técnicas de negociación	14	58	4,14
Precios y Márgenes Comerciales	8	36	4,29
Acceso a Nuevos Mercados	3	11	3,67
Herramientas de Gestión Comercial	1	4	4,00
Sistemas de Retribución	4	15	3,75
Habilidades Directivas	3	12	4,00
Planificación Estratégica	5	18	3,60
Gestión de Stocks	1	3	3,00
Logística	1	5	5,00
Total	55	208	3,78

Nº DE PÍLDORAS FORMATIVAS Y ASISTENTES POR ÁREA DE GESTIÓN			
Área de gestión	Nº de píldoras	Nº de asistentes	Asistencia media
Económico	15	46	3,07
Comercial	26	109	4,19
Recursos Humanos	7	27	3,86
Otras áreas	7	26	3,71
Total	55	208	3,78

Nº DE PÍLDORAS FORMATIVAS POR ZONA GEOGRÁFICA			
Zona	Nº de píldoras	Nº de asistentes	Asistencia media
Avilés	4	11	2,75
Cangas de Narcea	4	11	2,75
Gijón	8	29	3,63
Nalón	8	25	3,13
Llanes	5	24	4,80
Luarca	5	27	5,40
Mieres	4	15	3,75
Oviedo	17	66	3,88
Total	55	208	3,78

**(D.5.) Formación en Competencias Estratégicas:
"Píldoras Formativas en Nuevas Tecnologías de
la Información y la Comunicación"**

**ENTIDADES SOCIAS DE LA AD QUE HAN
TOMADO PARTE EN LA ACTUACIÓN**

Federación Asturiana de Empresarios (FADE)

OBJETIVO

Acercar y familiarizar a los/as trabajadores/as y empresarios/as con programas y métodos que faciliten la gestión empresarial mediante el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, utilizando para ello una modalidad específica de "Píldoras Formativas"

DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Las píldoras TIC atienden a una demanda muy concreta detectada durante los procesos de diagnóstico de las empresas del proyecto Progresa. Durante esta fase quedó de manifiesto el bajo nivel de uso y penetración de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en un perfil muy concreto de las empresas participantes. Esto quedó patente, sobre todo, en aspectos que iban desde la carencia de acceso a la Red hasta la utilización exclusiva de soporte papel para el control de gestión de la empresa.

La lejanía de parte de estas empresas del área geográfica central, y la falta de tiempo a dedicar a este tipo de aprendizajes, hizo optar por un modelo mixto de formación online e individualizada, apoyada en la Red de Telecentros

de Asturias y en la Fundación CTIC, para el desarrollo de la primera fase de esta formación.

De esta forma, las "píldoras TIC" se conforman en dos fases claramente diferenciadas: La primera, se corresponde con el desarrollo de una formación online, con una duración de entre 5 y 7 horas (según el programa), y en la que los participantes se familiarizan con los entornos de los distintos programas y soluciones informáticas. Una vez completada esta fase, se accede a una segunda consistente en una sesión de tutorización individual de 2 horas de duración en la que, bien en la empresa o bien en algún lugar próximo a ella (Centro de Empresas, Telecentros...) se pueda profundizar en los temas más relevantes sobre las distintas soluciones planteadas.

La temática abordada por la formación en TICs se corresponde con los siguientes capítulos:

- Organiza los datos de tus clientes y proveedores con ayuda de una base de datos.
- Utiliza la hoja de cálculo para llevar las cuentas de tu empresa.
- Busca productos, precios y competidores en Internet.
- Realiza tus trámites con la Seguridad Social a través de la Red.
- La página web de tu negocio: Qué debes saber a la hora de contratar su diseño.

- Los nombres de dominio en Internet. Dirección web corporativa.

BENEFICIARIOS

Empresarios/as y/o trabajadores/as que desean profundizar en el conocimiento y aplicación de las Tecnologías de la Información a la Comunicación a la gestión empresarial.

DATOS DE LA ACTUACIÓN

DATOS DE ACTIVIDAD DE LAS PÍLDORAS TIC	
Nº de cursos	6
Nº de inscritos	58
Nº de personas participantes	30
Nº de tutorías individualizadas	30
Horas de tutorías individualizadas	60

(D.6.) Formación Medioambiental

ENTIDADES SOCIAS DE LA AD QUE HAN TOMADO PARTE EN LA ACTUACIÓN

Fundación Asturiana de Medioambiente

OBJETIVO

Proporcionar a las empresas los conocimientos técnicos necesarios para integrar las variables medioambientales en su gestión empresarial.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

A partir de la realización de un análisis sobre las necesidades formativas en materia medioambiental entre el colectivo de las 135 empresas participantes en Progreso, se diseñaron dos programas formativos para las anualidades 2006-2007, los cuales incluyeron un total de 19 cursos.

Teniendo en cuenta las preferencias expresadas por los trabajadores y trabajadoras de las empresas consultadas, se optó por poner en marcha la modalidad de formación online. Esta vía formativa evita la realización de desplazamientos, facilita la flexibilidad horaria y posibilita la adecuación del ritmo de la formación a las necesidades de alumnos y alumnas.

El nivel de aprendizaje de las personas participantes en los cursos ha podido testarse, ya que todas las acciones formativas se encuentran estructuradas en diferentes módulos que concluyen con una prueba de autoevaluación que es necesario superar para acceder al siguiente tema.

Algunos de los cursos en materia medioambiental realizados a lo largo del proyecto, han sido los siguientes:

- Legislación medioambiental.
- Gestión de residuos en PYMES
- Gestión de residuos industriales.
- Sistemas de Gestión Medioambiental.
- Medición de indicadores medioambientales
- Gestión Medioambiental en el sector turístico.
- Gestión de la contaminación atmosférica
- Integración de Sistemas: Calidad, medioambiente y prevención de riesgos laborales.
- Impactos acústicos de la actividad empresarial.
- La norma ISO 14001 y su aplicación en la empresa.
- Análisis de ciclo de vida y ecodiseño.

BENEFICIARIOS

Empresarios/as y trabajadores/as de Pequeñas y Medianas Empresas que necesitan y/o desean incorporar a su gestión empresarial variables relacionadas con el medioambiente y la sostenibilidad.

DATOS DE LA ACTUACIÓN

Nº DE ALUMNOS Y EMPRESAS PARTICIPANTES POR CURSO		
Curso	Nº de alumnos	Nº de empresas
Legislación Medioambiental	3	3
Gestión de Residuos en PYMES	5	4
Sistemas de Gestión Medioambiental	4	3
Gestión Medioambiental en el Sector Turístico	2	2
Gestión de la Contaminación Atmosférica	2	1
Integración de Sistemas: Calidad, Medioambiente y Prevención de Riesgos Laborales	4	3
Impactos Acústicos de la Actividad Empresarial	1	1
Gestión Medioambiental para Profesionales Autónomos	1	1
Gestión de Residuos Industriales	1	1
Medición de Indicadores Medioambientales	10	8
Sensibilización en la Gestión Medioambiental en la Empresa	1	1
La Norma ISO 14001 y su aplicación en la Empresa	2	2
Análisis de Ciclo de Vida y Ecodiseño	1	1
Total	37	33



Progresa

La fórmula que desarrolla tu empresa

Valoración de resultado.

El elevado volumen y la heterogeneidad de las empresas y usuarios/as del Proyecto Progresá, provenientes de distintos sectores, con diversos tamaños, empleados/as, cifras de facturación y diferentes grado de profesionalización, ha provocado que las aportaciones y resultados del proyecto hayan sido muy diferentes dependiendo de cada caso.

Sin duda, uno de los mayores beneficios del proyecto ha sido la posibilidad de contar con un asesoramiento profesionalizado, el cual ha aportado una visión externa y objetiva sobre la verdadera situación de las empresas, identificando sus fortalezas y debilidades, así como las áreas que deberían mejorarse o potenciarse de manera prioritaria. Ha sido un trabajo de contraste y reflexión compartida.

El proyecto Progresá ha creado muchas y muy diversas alternativas de mejora a las empresas participantes. Una de las aportaciones ha consistido en realizar una reflexión estratégica con el/la empresario/a sobre el mercado en el que opera y la situación de su organización en ese entorno competitivo. Fruto de esta reflexión, en algunos casos, se ha optado por redirigir la estrategia de la empresa, marcando nuevos objetivos y estableciendo planes de acción que permitan alcanzar las metas fijadas.

Otro de los resultados visibles del proyecto ha sido la puesta en marcha de acciones comerciales y actividades de marketing en empresas en las que, por su pequeño tamaño, no eran asumidas por una persona en concreto, no existiendo un trabajo sistemático y continuado de captación, gestión y fidelización de clientes. En este sentido se ha conseguido mejorar los soportes promocionales de algunas empresas, se ha ayudado a los/as empresarios/as a identificar clientes potenciales y

prescriptores, y se ha puesto en marcha una actividad comercial constante y organizada en las empresas. También se han impulsado otros avances importantes como el desarrollo de la imagen corporativa, la actualización del packaging de producto, la comunicación periódica con clientes y el desarrollo de acciones de marketing dirigidas a captar o fidelizar clientes.

El proyecto ha permitido además concienciar a muchas empresas en las que la gestión se encontraba poco profesionalizada, de la importancia de analizar su información para poder tomar decisiones de tipo operativo. Con el objetivo de recabar y procesar la información del negocio, algunas empresas participantes han implantado aplicaciones y programas informáticos que les permitirán tener un mayor conocimiento y control de su actividad (programas informáticos de gestión específicos para el sector en el que opera la empresa, programas de presupuestación y control por obra o proyecto, etc.).

Asimismo, Progresá ha permitido mejorar la organización y eficiencia de algunas organizaciones en las que se ha modificado el organigrama para adaptarlo a su realidad y necesidades. En este sentido se ha fomentado la delegación de competencias y se han redefinido los procedimientos internos de trabajo para ganar en eficacia y autonomía.

Puesto que los recursos humanos son el principal activo y la principal ventaja competitiva de las empresas, se ha prestado especial atención a este punto en el marco del proyecto. Con el objetivo de mejorar la satisfacción e implicación de los empleados y asegurar su continuidad en algunas empresas con problemas de retención de personal, se han impulsado

medidas como la revisión del nivel salarial y la implantación de sistemas de retribución por objetivos, el desarrollo de planes de carrera y la transmisión de los valores, estrategia y objetivos de la empresa a sus empleados/as.

Cabe señalar que para muchos gestores de microempresas la metodología empleada en el proyecto ha sido de especial utilidad; el establecimiento de tareas concretas a desarrollar, plazos determinados para ejecutarlas y reuniones de seguimiento para analizar con su consultor el grado de ejecución del plan de acción y la situación actual de la empresa. Este sistema de tutela a medio plazo impulsó a muchos/as empresarios/as a dedicar tiempo a aquellas tareas que se identificaron como prioritarias para mejorar o potenciar su empresa. Además, la consultoría on-line del proyecto ha supuesto una ayuda adicional para las pequeñas empresas al tener de forma permanente a un/a asesor/a externo a su disposición.

Asimismo es interesante destacar el carácter innovador del modelo formativo diseñado por Progresa, el cual ha resultado ser una de las actuaciones más relevantes dentro del Proyecto, así como una de las mejor valoradas por los/as participantes en las mismas.

Este modelo, no solo se ha adaptado a las necesidades específicas de las empresas, sino que también se ha tratado de adecuar a la disponibilidad horaria de los/as trabajadores/as y responsables de las mismas, aproximando la formación a su ubicación física, lo cual ha facilitado la conciliación de la vida laboral con la vida familiar y personal.

Uno de los aspectos más destacables de la actuación ha sido la practicidad de las sesiones, al igual que lo muestran los títulos de los distintos talleres, como: "Técnicas de Negociación", "Interpretación de Balances" o "Gestión de Almacén". El enfoque de estas "píldoras formativas" ha sido en todos los casos eminentemente práctico, lo cual ha quedado reflejado, tanto en la dimensión de los talleres (limitados a una asistencia de un máximo de 5 personas por taller) como en el conocimiento previo de los participantes por parte de los/as formadores/as o la dedicación individual a cada uno de los/as participantes.

La practicidad, el interés mostrado por las empresas y la rápida adaptación a la metodología de los distintos formadores han mostrado que este formato es un modelo a tener muy en cuenta en el desarrollo de nuevas iniciativas de formación continua para trabajadores en activo.

A modo de valoración global, podemos afirmar que todas las empresas implicadas con el proyecto Progresa se han comprometido en la mejora de su competitividad, sentando las bases para su consolidación en el mercado, estableciendo planes de acción y fijando objetivos reales y asumibles por su organización a medio plazo.

Otras metodologías de consolidación empresarial

Los Grupos Mixtos han constituido en el proyecto Progresar el marco de reflexión, debate y discusión sobre temas que, a nivel práctico, se abordan en las fases de diagnóstico y trabajo con las empresas.

Su finalidad ha sido sentar las bases para aquellas cuestiones susceptibles de ser transferidas en el marco de las políticas públicas. Uno de los Grupos encargados de analizar las oportunidades que ofrecen las nuevas herramientas estratégicas para la gestión y organización de las empresas, aplicadas a la mejora de la competitividad y consolidación empresarial, es el **Grupo Mixto de Metodologías de Apoyo a Pymes**. Como resultado de las reflexiones y análisis efectuados en el marco del Grupo se ha realizado un inventario de metodologías de apoyo a la consolidación empresarial, al objeto de su estudio en el presente Manual.

A continuación, se describen de manera esquemática cada una de las metodologías seleccionadas.

➤ NOMBRE DEL PROGRAMA

PC1 Programa de Apoyo a los Empresarios/as Autónomos/as

➤ ENTIDAD PROMOTORA

Instituto Cameral de Creación y desarrollo de la Empresa (INCYDE)

C/ Ribera del Loira, 12 - 28042, Madrid.

Tel: +34 902 100 096

e-mail: info@cscameras.es

➤ OBJETIVO

Mejorar el conocimiento del empresario/a sobre su situación en el mercado a través de la elaboración de un Plan Estratégico adaptado a la empresa.

➤ DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

El programa tiene como fin la elaboración de un Plan Estratégico para cada una de las empresas participantes a través de la realización de una Consultoría Individualizada Activa.

El proceso de consultoría se divide en tres fases:

- Acciones previas: en primer lugar se realiza una amplia campaña de promoción y captación de empresarios/as mediante anuncios en medios de comunicación, mailings y provisión de información personalizada (sesiones informativas, atención telefónica, etc.)

- **Acciones individuales:** captadas las empresas participantes, se hacen grupos de un máximo de 20, a cada uno de los cuales se asigna un Consultor-Director del Plan Estratégico, el cual coordina el trabajo de otros consultores especializados en diferentes áreas de gestión: Área contable-financiera, comercial, laboral, jurídica, fiscal, etc.

Para facilitar la labor, el/la consultor/a, previa concertación de la cita, se desplaza al domicilio de la empresa o del empresario/a, tratando así de ajustarse a las necesidades y posibilidades del participante.

Durante la primera semana, el Director y un consultor principal se reúnen con cada uno de los empresarios/as para conocer la empresa, evaluar sus necesidades y preparar un pre-diagnóstico, que servirá de base para el desarrollo del Plan Estratégico.

A continuación se establece un cronograma para cada empresa, en el que se determinan las necesidades de asesoramiento de cada una, los hitos de seguimiento del Plan, así como la intensidad de los mismos en las áreas que más lo necesiten.

En las siguientes semanas se inicia una serie de encuentros individuales entre los empresarios/as y los consultores especialistas en finanzas, laboral, jurídico, etc., que siguiendo las instrucciones del Director del Plan, inician el análisis de cada uno de los componentes específicos de la empresa.

El Director, que es el hilo conductor de todo el Programa, habrá elaborado entonces, junto con las aportaciones de los consultores específicos (y siempre conjuntamente con el empresario), el Plan de consolidación, exposición y mejora de la competitividad de su empresa.

- **Acciones colectivas:** con cada uno de los grupos de 20 empresas anteriormente mencionados, se realizan una serie de sesiones comunes al objeto de:

- Promover que el/la empresario/a actúe en colectividad, intercambie ideas, opiniones, conocimientos, problemas e impulsar la cooperación entre ellos.

- Facilitarles herramientas de gestión en temas contables, financieros, fiscales, laborales, etc.

3 BENEFICIARIOS

Todos aquellos empresarios/as autónomos/as que quieran mejorar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

2 NOMBRE DEL PROGRAMA

P-2 Nuevos Mercados Nacionales

3 ENTIDAD PROMOTORA

Cámara de Comercio de Oviedo
C/ Quintana, nº 32 – 33009, Oviedo
Tel.: 985 20 75 75
www.ccin.es

e-mail: aempresaria@camara-ovi.es

4 OBJETIVO

Promoción y Difusión de los servicios y productos de las empresas asturianas en el territorio nacional, mediante la programación de visitas comerciales en las regiones destino propuestas, con la finalidad de detectar y captar nuevos clientes.

5 DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Se organizan anualmente 6 Misiones Comerciales Nacionales, consistentes en la puesta en contacto de las empresas asturianas con potenciales clientes en diferentes puntos de la geografía española.

El número medio de participantes por misión se estima entre 5 y 7 empresas.

Cada empresa participante deberá definir el perfil de los contactos que desea establecer (clientes, distribuidores, etc.)

4 otras metodologías

Los técnicos responsables del proyecto contactarán con empresas que cumplan el perfil deseado, en cada mercado destino.

Se elaborará una agenda de contactos y visitas, garantizando un mínimo de 5, para cada empresa participante.

Antes de cada Misión se facilitará a las empresas participantes un pequeño informe, técnico y económico, de cada uno de los contactos a visitar.

• BENEFICIARIOS

El Proyecto se dirige a las pequeñas empresas asturianas, de cualquier sector de actividad, que deseen consolidarse en el mercado nacional.

• NOMBRE DEL PROGRAMA

P-3 Seguimiento del Plan de Empresa

• ENTIDAD PROMOTORA

Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEIN)

Polígono Industrial Elorz, s/n. 31110 Noain, Navarra

Tel.: 94 842 60 00

www.cein.es

e-mail: info@cein.es

• OBJETIVO

Reducir el riesgo de fracaso de la empresa y apoyar su consolidación.

• DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Se trata de un servicio exclusivo y gratuito para empresas que en el momento de su creación han recibido asesoramiento por parte de CEIN.

CEIN establece con cada una de las empresas participantes en el programa, un calendario de visitas durante las cuales se realizan las siguientes actividades:

- Realización de un diagnóstico de necesidades y elaboración de un plan de acción.

- Análisis de las desviaciones entre lo planificado y lo realizado y, en su caso, establecimiento de

las medidas correctoras oportunas.

- Análisis de efectividad de las medidas correctoras ejecutadas en ese periodo de tiempo.

- Elaboración de un informe sobre la evolución de la empresa a lo largo del año y de una nueva planificación estratégica aplicable en los tres años siguientes.

• BENEFICIARIOS

Empresas creadas con el apoyo de CEIN en las que, de la realización del plan de empresa o de un diagnóstico de seguimiento, se ha detectado la necesidad de recibir este servicio. El potencial de crecimiento de la empresa, su alto riesgo o su pertenencia a un sector innovador son algunos de los factores que determinan dicho apoyo.

1 NOMBRE DEL PROGRAMA

P-4 Programa Superior de Consolidación de PYMES y Programa Superior de Consolidación de Empresa Familiar

2 ENTIDAD PROMOTORA

Escuela de Organización Industrial (EOI)

C/Gregorio de Amo 6. 28040, Madrid.

Tel.: 91 349 56 00

www.eoi.es

3 OBJETIVO

Se trata de un programa mixto de formación y consultoría, que pretende asistir al empresario de la Pequeña y Mediana Empresa para:

- Revisar la situación de la empresa a partir de un diagnóstico sistemático de cada una de sus áreas funcionales.

- Reformular sus objetivos estratégicos a la vista de la nueva situación revelada por el diagnóstico.

- Elaborar un Plan Estratégico de Mejora, consecuente con el diagnóstico de partida y con los objetivos estratégicos propuestos.

- Actualizar el conocimiento y mejorar las habilidades de dirección del empresario/a y sus colaboradores/as.

4 DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Los contenidos del programa están concebidos para transmitir una visión global de la gestión empresarial y de sus funciones básicas, a la vez que se realiza una consultoría individual sobre las diferentes áreas funcionales de la empresa.

El profesorado que interviene en cada uno de los módulos adapta la exposición de los contenidos a las características del grupo, añadiendo ejemplos y ejercicios prácticos adecuados al contexto de las Pequeñas y Medianas Empresas españolas.

Se completa la formación de los/as asistentes al curso con una consultoría de su área individualizada para cada alumno/a o empresa.

Cada programa, en el que participan unos 25 empresarios/as, tiene una duración aproximada de 3 meses y medio.

Tras las sesiones formativas presenciales, el profesor se traslada a las empresas para evaluar la situación del área de su especialidad durante un máximo de 256 horas. Posteriormente, el/la empresario/a, en colaboración con el director del programa, elabora el Plan Estratégico de la empresa, durante un máximo de 244 horas.

5 BENEFICIARIOS

Empresarios/as, colaboradores/as del empresariado y profesionales que deseen mejorar la gestión de su empresa y/o deseen

replantearse su empresa para ajustarla a las nuevas necesidades del mercado.

En el caso de empresas familiares, el programa está destinado a predecesores/as y sucesores/as y tiene contenidos específicos para cada uno de ellos/as.

4 otras metodologías

NOMBRE DEL PROGRAMA

P-5 Cuadro de Mando Integral

ENTIDAD PROMOTORA

Departamento de Administración de Empresas
y Contabilidad de la Universidad de Oviedo
Campus del Cristo, 33071, Oviedo
www.uniovi.es

OBJETIVO

El principal objetivo de esta herramienta es servir de ayuda para que cada empresario/a profundice en el conocimiento de su propia empresa, el conocimiento de sus posibilidades, y al final disponga de su propio Plan Estratégico, que le posibilite conseguir alguno de los siguientes retos:

- Consolidarse.
- Expandirse en el mercado.
- Mejorar su competitividad.

A nivel interno, de organización, el Cuadro de Mando Integral permite:

- Movilizar al cambio a través del Liderazgo Directivo.
- Alinear la Organización con la Estrategia.
- Traducir la Estrategia a términos operativos.

- Hacer que la Estrategia sea un proceso continuo.
- Hacer que la Estrategia sea el trabajo de todos.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN

Se trata de un método que trata de medir las actividades de una compañía en términos de su visión y estrategia, así como una herramienta de management que muestra continuamente cuando una compañía y sus empleados alcanzan los resultados perseguidos por la estrategia, permitiendo a la empresa expresar los objetivos e iniciativas necesarias para cumplir con la estrategia.

El Cuadro de Mando Integral se organiza en 7 fases diferentes:

- Fase 1: Identificar la visión.
- Fase 2: Identificar la estrategia.
- Fase 3: Identificar los factores críticos de éxito y las perspectivas.
- Fase 4: Identificar los indicadores.
- Fase 5: Evaluar
- Fase 6: Crear planes de acción
- Fase 7: Realizar seguimiento y gestión.

El Cuadro de Mando Integral permite:

- Alinear los indicadores estratégicos a todos los niveles de la organización.
- Ofrecer a la gestión una imagen gráfica y clara de las operaciones del negocio.
- Facilitar la comunicación y el entendimiento de los objetivos de la compañía en todos los niveles de la organización.
- Aprender de la estrategia.
- Reducir la cantidad de información que puede obtener de los sistemas de información, ya que de ellos el CMI extrae lo esencial.

BENEFICIARIOS

Todas aquellas empresas que quieran mejorar su negocio y su rentabilidad, al mismo tiempo que garantizar su supervivencia en los mercados de mañana.

NOMBRE DEL PROGRAMA

P-6 **Mini Consejos de Administración**

+ *ENTIDAD PROMOTORA*

Ciudad Industrial Valnalón

C/Hornos Altos, s/n. La Felguera

Tel.: 985 69 22 27

www.valnalon.com

+ *OBJETIVO*

Asistir a las empresas a conseguir su consolidación en el mercado.

+ *DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN*

La inauguración en Valnalón de un Centro de Empresas específico para el sector TIC (INCUV@TIC) en el año 2001, impulsó la aparición de nuevos proyectos empresariales de carácter muy innovador, pero también de un alto riesgo.

Ante el reto de evitar altas tasas de mortandad en este nuevo centro, se pone en marcha un nuevo mecanismo de apoyo y seguimiento a la actividad empresarial, denominado "Mini Consejos de Administración".

Se trata de un sistema de apoyo consistente en reuniones trimestrales entre la empresa, sus asesores, técnicos de Valnalón y consultores externos. En estas reuniones se evalúa la marcha

de la empresa en todos sus ámbitos: Procesos, organización del trabajo, estrategia comercial, ventas, etc. Se analiza la trayectoria de la empresa durante el período y se marcan objetivos de cara al siguiente trimestre.

BENEFICIARIOS

- +** Empresas instaladas en el Centro de Empresas de Valnalón.

NOMBRE DEL PROGRAMA

P-7 **Proyecto Mentoring a Pymes**

+ *ENTIDAD PROMOTORA*

Eurocámaras

*Chamber House
venue des Arts, 19 A/D
B-1000 Brussels (Belgium)*

Tel: +32 (2) 282 08 50

Fax: +32 (2) 230 00 38 / 280 01 91

www.eurochambres.eu

Proyecto de la Comisión Europea gestionado por Eurocámaras.

+ *OBJETIVO*

Reducir el riesgo de fracaso en la transferencia de empresas y apoyar su consolidación.

+ *DESCRIPCIÓN DE LA ACTUACIÓN*

Se trata de un servicio de mentoring para empresas o empresarios individuales que hayan asumido la dirección de la empresa como máximo hace un año.

Diez días de tutoración personalizada, con el compromiso de al menos, una sesión mensual una vez empezado el mentoring.

4 otras metodologías

Fases del mentoring:

- 1) Diagnóstico de las necesidades y definición del programa de mentoring (una sesión)
- 2) Desarrollo de las tutorías (ocho sesiones)
- 3) Conclusiones y revisión global (una sesión)

Programa gratuito subvencionado en un 100%

• BENEFICIARIOS

- Personas que hayan asumido la dirección de la empresa *como máximo hace un año.*
- La tutoría la recibe una única persona.
- El programa está diseñado para realizar tutorías a esta persona y asegurar el éxito del proceso de transferencia.
- Estas personas han de ser los propietarios de la empresa o accionistas con una participación superior al 50 %.
- *Ha de existir una prueba documental, que acredite la transferencia así como la fecha en que la transferencia ha sido realizada.*

An abstract graphic design featuring a light-colored grid background. Several colorful, glowing lines in shades of purple, yellow, blue, and red intersect across the grid. There are also several sets of concentric circles in grey and white, some of which are partially obscured by the lines. The overall aesthetic is modern and digital.

57 Listado de empresas



AC Servicios

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Este proyecto me ha ayudado a ver la empresa desde una perspectiva más global, reconociendo y clasificando aquello que ya sabía pero que hasta la fecha no había podido compartimentar adecuadamente para luego lograr una mejor/óptima organización de la empresa.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera qué ha sido la más rentable para su empresa?

— Yo quiero creer que todas las medidas propuestas forman un conjunto, ya que así nos obligamos a llevarlas todas a cabo, pero quizás, y desde el punto de vista de la rentabilidad, la que más sentido tenga sea el intensificar la actividad comercial para obtener nuevos clientes.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Me han resultado muy interesantes, muy amenas y sobre todo muy adaptables al escaso tiempo del que a veces disponemos para seguir formándonos.



DIRECCIÓN	c/ Marqués de San Esteban, 46 - 1º Oficina 3
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33206
TELÉFONO	985 17 24 66
FAX	985 17 24 77
E-MAIL	ac@acservicios.com
PÁGINA WEB	www.acservicios.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Ayuda a domicilio
DIRECTOR GERENTE	Sr. Antonio Corripio Álvarez
Nº TRABAJADORES	32
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	30
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1997



Afysa

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El proyecto progresa me ha ayudado a mejorar la gestión de AFYSA SPORT marcándome tareas concretas en relación al análisis de datos y elaboración de estrategias en base a lo observado.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Elaborar propuestas concretas para la gestión deportiva de diferentes instalaciones y cerrar acuerdos para el uso de las mismas.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresa ha influido más positivamente en su empresa?

— Para mí la parte de todo el proyecto Progresa que ha influido más positivamente en Afysa ha sido precisamente la formación desde el punto de vista de su aplicación práctica en Afysa.



DIRECCIÓN	c/ Alalaya, 3 - 1ª Dcha.
LOCALIDAD	Luarca
MUNICIPIO	Valdés
CÓDIGO POSTAL	33700
TELÉFONO	646 34 77 33
FAX	
E-MAIL	afysa@afysasport.es
PÁGINA WEB	www.afysasport.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios Deportivos
DIRECTOR GERENTE	Sra. María Jesús Pérez
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000

ALCUCAR
ASTURIAS, S.L.
alquiler con conductor

Alcucar S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El Proyecto Progres a nos ha ayudado, sobre todo, en la orientación que debíamos tomar en la gestión de la empresa, en los aspectos globales de toda nuestra gestión.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— Los técnicos/as que estudiaron nuestra empresa en el Proyecto Progres a nos indicaron acciones a tomar en cuenta relacionadas con líneas maestras a seguir en la gestión integral.



DIRECCIÓN	c/ Tenderina, nº 45 bajo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33010
TELÉFONO	985 79 05 75
FAX	985 79 05 75
E-MAIL	alcucar@alcucar.com
PÁGINA WEB	www.alcucar.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Alquiler de vehículos con conductor
DIRECTOR GERENTE	Sr. Alberto Paul Cuesta
Nº TRABAJADORES	9
Nº HOMBRES	8
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



Ánade, Recursos Naturales S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Hemos mejorado el balance económico reconociendo nuestros puntos débiles en el campo financiero y asimilado varias áreas de mejora de la empresa (marketing, recursos humanos, RSE,...)

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— De organización del personal y de prospección comercial.

Entre las propuestas recibidas de su plan de acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Las píldoras formativas.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresa ha influido más positivamente en su empresa?

— El informe de Diagnóstico y recomendaciones de RSE.



DIRECCIÓN	c/ Rafael Gallego, 12, 4ºD
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33013
TELÉFONO	985 27 12 10
FAX	984 08 40 53
E-MAIL	anade@telecable.es
PÁGINA WEB	www.anadeonline.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría medioambiental
DIRECTOR GERENTE	Sr. Rodrigo Escribano Balín
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1996



Apex Fabricaciones S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Realizando conjuntamente un proceso de reflexión sobre todas las áreas de la empresa y así identificar las áreas con problemas.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— En el sistema de gestión interna jerarquizar la empresa de una forma clara, realizando un organigrama claro. Delegar funciones en estas personas que conforman el organigrama. Organizar el área comercial y diversificar clientes.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Crear un CRM, dotar de un sistema de calidad a la empresa.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción : ¿Cuál considera qué ha sido la más rentable para su empresa?

— Diversificar riesgos en el área comercial creando nuevas oportunidades de negocio.



DIRECCIÓN	Pol. de Somonte, 1, c/ M ^a Glaz. La Pondala, 3
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33393
TELÉFONO	985 30 38 28
FAX	985 30 38 51
E-MAIL	apex@apex-fabricaciones.com
PÁGINA WEB	www.apex-fabricaciones.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Montaje y fabricación de cuadros eléctricos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Juan Carlos Martínez
Nº TRABAJADORES	20
Nº HOMBRES	10
Nº MUJERES	10
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, han sido interesantes, pues se han tocado temas por los que previamente habíamos mostrado interés. También nos ha parecido positivo el doble formato de sesiones de grupo e individuales, que permite, después de una visión general previa, personalizar el tema tratado. El formato evidentemente es muy corto, pero también una ventaja.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresia ha influido más positivamente en su empresa?

— Básicamente haber dedicado un tiempo, con unos objetivos y un calendario a temas que afectan a la estructura y funcionamiento de la empresa, y a los que la vorágine del día a día en ocasiones resta protagonismo.



DIRECCIÓN	Plaza Eduardo Úrculo, 3
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33001
TELÉFONO	985 20 84 64
FAX	985 21 61 65
E-MAIL	arrontesybarrera@estudiodepublicidad.com
PÁGINA WEB	www.estudiodepublicidad.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios Publicitarios
DIRECTOR GERENTE	Srs. Luis Arrontes / José A. Barrera
Nº TRABAJADORES	17
Nº HOMBRES	11
Nº MUJERES	6
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



Arte y Ruta S.L.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Aportación importante en comercialización y gestión de calidad.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Mejora en la gestión y comercialización de clientes del sector privado.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— Las anteriores.

¿Qué parte de todo el proyecto Progres a ha influido más positivamente en su empresa?

— La inversión en calidad en los servicios prestados y en la imagen de la empresa.



DIRECCIÓN	Centro de Empresas de Valnalón c/ Altos Hornos s/n
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Llangreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	985 69 22 27- ext. 213
FAX	985 68 31 93
E-MAIL	arteyruta@arteyruta.com
PÁGINA WEB	www.arteyruta.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Inventarios patrimonio cultural, rutas turístico-culturales, proyectos museísticos
DIRECTOR GERENTE	Sra. Mónica García Cuetos
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Artesanía en Hierro Jose Luis S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— A conocer las debilidades que tiene Artesanía en Hierro, sobre todo en el tema de gestión. Y el análisis pormenorizado que los técnicos de Progesa han realizado sobre la actividad de Artesanía en Hierro.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Mejorar la información de la actividad de la empresa tanto a nivel de gestión de rentabilidad de los productos, de control de almacén, cálculo de presupuestos, rentabilidad de clientes.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— La concienciación de lo importante que es un sistema de control de obras, de costes, de almacén, de clientes.



DIRECCIÓN	c/ Cienfuegos, 56, bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33205
TELÉFONO	985 36 65 70
FAX	985 36 65 70
E-MAIL	info@artesaniaenhierro.es
PÁGINA WEB	www.artesaniaenhierro.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Artesanía en hierro
DIRECTOR GERENTE	Sra. M. Victoria Gómez Tejada
Nº TRABAJADORES	13
Nº HOMBRES	11
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1998



Auxiliares Sanitarias del Oriente de Asturias

Asoa S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Aportándome ideas y cierta seguridad a seguir avanzando.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Publicidad del negocio ya funcionando e ideas para poner en marcha el otro en proyecto.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Aportarme con los cursos más formación empresarial y más seguridad.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Formación y las consultorías.

¿Le han resultado de utilidad las pildoras formativas?

— Sí, sobre todo me parecen estupendas y muy prácticas las consultorías.



DIRECCIÓN	c/ La Penyal, 7 - 3ª Izda.
LOCALIDAD	Airiondas
MUNICIPIO	Airiondas
CÓDIGO POSTAL	33540
TELÉFONO	639 82 35 80
FAX	985 84 37 60
E-MAIL	asoas@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Asistencia sanitaria
DIRECTOR GERENTE	Sra. Mª Ángeles Blanco Coronas
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	5
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Las principales acciones están encaminadas, a tomar por parte de la empresa el dominio y regir mejor la estrategia de mercado, así como intentar una consolidación en los clientes más potenciales o distribuidores, también se propone tratar de buscar más implicación en los agentes comerciales libres.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— Se cambio la estructura tomando las riendas en cuanto a ventas, dirigiendo desde la empresa la búsqueda del cliente final, que mas interesa.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Si, siempre que nos hemos podido adaptar a ellas, dado al gran dinamismo y falta de tiempo de las pequeñas empresas nos podemos permitir dedicar a estas ayudas.



DIRECCIÓN	C/ Guillermo Rodríguez Quirós, 7 - Pol. Somonta
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33211
TELÉFONO	985 30 09 66
FAX	985 31 73 75
E-MAIL	metro2@metro2.com
PÁGINA WEB	www.metro2.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Distribución de productos de decoración
DIRECTOR GERENTE	Sr. Román Rodríguez
Nº TRABAJADORES	23
Nº HOMBRES	11
Nº MUJERES	12
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Barbosa Space Projects

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El programa me ha ayudado a conocer ciertos aspectos de la gestión de nuestra empresa, que como es entendible y dado el perfil de profesionales especializados en la materia constituyente de nuestra unidad de negocio desconocíamos. Gracias al trato personal recibido en las consultorías y al plan de acción elaborado, así como la documentación proporcionada durante el programa, se puede empezar de una manera gradual a embarcarse en la difícil tarea de mejorar los aspectos de nuestra organización.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— En este sentido he recibido la colaboración de los técnicos del proyecto en relación con el estudio y definición de los perfiles adecuados en la búsqueda de equilibrio en cuanto a recursos humanos. Así como el establecimiento en contacto con empresas dedicadas a la externalización que nos pudieran dar el servicio de mejorar el sistema de información de la empresa.



DIRECCIÓN	c/ Corvantos, 16 - 1ª Izda.
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33004
TELÉFONO	985 24 28 86
FAX	985 27 22 92
E-MAIL	Info@barbosasp.com
PÁGINA WEB	www.barbosasp.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Interiorismo
DIRECTOR GERENTE	Sr. Ricardo Barbosa García
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Belle Centro de Belleza

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Mas conocimiento de la realidad de ella.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Varias, pero destacar que hay que aumentar las ventas (prioritario).

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Cálculo de costes y comercial.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— El cálculo de costes.

¿Qué parte de todo el proyecto Progres a ha influido más positivamente en su empresa?

— Reitero el cálculo de costes.



DIRECCIÓN	c/ Rivero 6 - Bajo
LOCALIDAD	Avilés
MUNICIPIO	Avilés
CÓDIGO POSTAL	33402
TELÉFONO	985 51 01 78
FAX	
E-MAIL	belle@belle.es
PÁGINA WEB	www.belle.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Peluquería y estética
DIRECTOR GERENTE	Sras. Matilde Canal y Ángela Gil
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Biesca Agroforestal y Medioambiente S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Proporcionándonos información básica sobre gestión y recalándonos la importancia de ciertos aspectos clave, para posteriormente nosotros incidir más a fondo sobre todos ellos.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Marcar objetivos de facturación, establecer mecanismos para controlar la rentabilidad de cada proyecto, seleccionar los grupos de clientes más interesantes, planificar la estrategia comercial, reforzar la gestión.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Controlar la rentabilidad de los proyectos y el cálculo de costes de éstos.

¿Qué parte de todo el proyecto Progesa ha influido más positivamente en su empresa?

— Las píldoras formativas sin lugar a dudas.



DIRECCIÓN	Villa Tecnológica de Santo Adriano
LOCALIDAD	Villanueva
MUNICIPIO	Santo Adriano
CÓDIGO POSTAL	33115
TELÉFONO	696 50 26 74 / 985 76 10 25
FAX	985 76 10 25
E-MAIL	biescanet@yahoo.es
PÁGINA WEB	www.biescanet.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría ambiental
DIRECTOR GERENTE	Sr. Adolfo Bianco de la Parte
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



Bionorte S.A.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Orientando sobre las carencias que tenía y posibles soluciones.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Aumentar el esfuerzo comercial hacia el pequeño cliente.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— El desarrollo comercial.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Instalar pequeños tanques al consumidor final.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí.



DIRECCIÓN	Polígono Industrial la Florida, Parcela 71 - 72
LOCALIDAD	El Entrego
MUNICIPIO	San Martín del Rey Aurelio
CÓDIGO POSTAL	33958
TELÉFONO	985 67 15 21
FAX	985 65 62 66
E-MAIL	info@bionorte.com
PÁGINA WEB	www.bionorte.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Producción de Biodiesel
DIRECTOR GERENTE	Sr. Alfonso Mialgo
Nº TRABAJADORES	11
Nº HOMBRES	10
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Biozell Diagnóstico Molecular S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Durante las dos sesiones preliminares mantenidas con la empresa consultora, ofrecimos datos de la empresa Biozell. Hasta ahora las conclusiones obtenidas no han supuesto ayuda apreciable.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Algunas recomendaciones recibidas ya habían sido puestas en práctica por Biozell. Las propuestas de marketing para farmacias nos parecieron interesantes.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresas ha influido más positivamente en su empresa?

— La constatación de que el punto débil es la gestión comercial.



DIRECCIÓN	Parque Científico-Tecnológico, Crta. Cabueñes 166
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33203
TELÉFONO	985 09 92 28
FAX	985 09 12 13
E-MAIL	Info@biozell.com
PÁGINA WEB	www.biozell.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Diagnóstico molecular
DIRECTOR GERENTE	Sra. Consuelo Fernández Llavona
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Bocceto Clima S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El proyecto me ha ayudado en organización, poner plazos y objetivos concretos.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— La principal y de resultado mas concreto ha sido la elaboración de un plan de marketing.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Fundamentalmente de organización y planificación.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Sin lugar a dudas en el plan de marketing ya mencionado.



DIRECCIÓN	c/ Libertad, 76 - Bajo
LOCALIDAD	Pola de Laviana
MUNICIPIO	Laviana
CÓDIGO POSTAL	33980
TELÉFONO	667 45 56 81
FAX	985 60 15 43
E-MAIL	Info@bocceto-clima.com
PÁGINA WEB	www.bocceto-clima.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Sistemas de climatización
DIRECTOR GERENTE	Sr. Eduardo Castelo
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

pesgos

Bodegas del Narcea S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha permitido ver con objetividad nuestra situación y ordenar ideas que queríamos desarrollar.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Aprovechar a nuestros mejores clientes como herramienta de marketing y desarrollar las instalaciones de bodega como punto de venta.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Sobre todo dar prioridad a nuestros objetivos y cumplir plazos.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Revisar los precios de venta en bodega y realizar visitas guiadas a nuestras instalaciones.



DIRECCIÓN	Las Barzanilloas s/n
LOCALIDAD	Limes
MUNICIPIO	Cangas de Narcea
CÓDIGO POSTAL	33817
TELÉFONO	985 81 31 03
FAX	985 81 31 03
E-MAIL	bodegadelnarcea@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Producción vinícola
DIRECTOR GERENTE	Sr. Alejandro Calvo Rodríguez
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



BOLSAPLAST asturias s.l.

Fábrica de bolsas de plástico, bobinas y resmas de papel

Bolsaplast Asturias S.L.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— El punto mas importante sobre el que actuaran los técnicos del proyecto ha sido el control de costes de fabricación.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Hemos encontrado las píldoras formativas muy adecuadas y ajustadas a las necesidades concretas de las empresas.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresas ha influido más positivamente en su empresa?

— Entendemos que la visita de los consultores y su implicación en la problemática de la empresa es el punto mas destacado del proyecto.



DIRECCIÓN	c/ Marie Curie, 58 - 80. Pol. Mora Garay
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33211
TELÉFONO	985 32 85 11
FAX	985 32 89 90
E-MAIL	gestion@bolsaplast-astur.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Impresión y confección de bolsas y filma plásticos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jose Ramón González Diego
Nº TRABAJADORES	22
Nº HOMBRES	14
Nº MUJERES	8
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1972



Centro de Formación Vial Palomero S.L.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Me propusieron abrir otro centro, que es una cuestión que estamos estudiando en estos momentos; hacer que los alumnos cumplimenten un cuestionario cuando finaliza su paso por la Escuela para detectar fortalezas y debilidades, que es un tema que ya estamos llevando a cabo, y que nos planteáramos la obtención de un sello de calidad e incorporar un modelo de protección de datos, que ya lo tenemos.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Me pareció muy interesante tener una visión de la actividad de la empresa dada desde fuera, creo que es más objetiva. Una de las recomendaciones más importantes que me hicieron es que no fuera tan utópica en los planteamientos.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Mucho. Resaltaría la que recibí sobre costes.



DIRECCIÓN	Avda. Schultz, 44 , bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33208
TELÉFONO	985 39 77 80
FAX	985 32 01 37
E-MAIL	palomero_argentina@hotmail.com
PÁGINA WEB	www.autoescuelapalomero.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Formación vial
DIRECTOR GERENTE	Sra. Ana María Valdés Rodríguez
Nº TRABAJADORES	11
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	6
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Clínica Dental Doctor Espinosa S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El proyecto nos a ayudado a conseguir un mejor conocimiento de nuestra empresa, lo que lleva implícito una mejor gestión y administración.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción : ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— El instaurar la tendencia a priorizar las actividades más rentables y la motivación del personal.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Las píldoras formativas son una manera de recibir formación personalizada y práctica. Es una manera de conseguir un máximo de información aprovechable con el mínimo esfuerzo.



DIRECCIÓN	c/ Ruiz Gómez, 3
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33206
TELÉFONO	985 34 94 99
FAX	985 34 94 99
E-MAIL	info@doctorespinosa.com
PÁGINA WEB	www.doctorespinosa.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Clínica dental
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jesús Espinosa Marino
Nº TRABAJADORES	10
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	8
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1984



Cogruas S.L.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha animado a sentarnos para hablar sobre la forma en que estábamos desarrollando la actividad y evaluar puntos débiles de la organización y reforzar aspectos positivos, fomentando una relación en equipo.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Aquellas en las que te permite cuestionar ideas preconcebidas sobre la forma de trabajar y que aportan un punto de vista distinto, que te incitan a la reflexión sobre distintos aspectos de la actividad y la búsqueda de una optimización del trabajo realizado de cara a una mejor calidad y servicio.



DIRECCIÓN	Pol. Les Peñes, Nave 17
LOCALIDAD	Granda
MUNICIPIO	Siero
CÓDIGO POSTAL	33199
TELÉFONO	985 79 20 65
FAX	985 79 10 33
E-MAIL	cogruas@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Maquinaria Industrial
DIRECTOR GERENTE	Sra. Ana Junquera / Sr. Ángel de la Granda
Nº TRABAJADORES	7
Nº HOMBRES	6
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Clinica Veterinaria Rívasmas S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Poco.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Aumentar los ingresos.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— marketing.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Abrimos a nuevas posibilidades.



DIRECCIÓN	c/ Camino de la Fuente, nº 18
LOCALIDAD	La Fresheda
MUNICIPIO	Siero
CÓDIGO POSTAL	33429
TELÉFONO	629 84 90 97
FAX	985 77 33 98
E-MAIL	hegastur@netemail.es
PÁGINA WEB	www.hospitalequinoasturcon.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios Veterinarios
DIRECTOR GERENTE	Sr. Diego Mas
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000

herbus

Construcciones y Promociones Herbus

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Entre las más importantes, la de hacer una actualización ofimática para mejorar aspectos tanto contables como de gestión de la empresa; también mejorar la proyección hacia el exterior, la imagen, con herramientas como una página web o la publicidad y mejorar el sistema de previsión de costes.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Tanto mejorar la previsión de costes como la gestión informática de la empresa.

¿Qué parte de todo el proyecto Progres a ha influido más positivamente en su empresa?

— Aunque uno ya conozca las deficiencias de la gestión de su empresa, el hecho de que un técnico como el de Progres a te lo diga te sirve de empujón para intentar solucionarlo.



DIRECCIÓN	c/ Instituto, 18, 5ªA
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33201
TELÉFONO	985 35 93 68
FAX	
E-MAIL	herbusa@gijon.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Construcción
DIRECTOR GERENTE	Sr. Luis López de Bustamante
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1989

:delta
laboratorio dental

Delta Laboratorio Dental

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Sobre todo a reforzar las ideas.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— El problema que teníamos con el personal. Hemos asignado coordinadores y establecido una pirámide por lo que ellos mismos son responsables de una parte del trabajo y eso les motiva.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La del personal, puesto que para nosotros es fundamental una plantilla estable por el sistema de trabajo que tenemos ya que tardamos mucho tiempo en formar al personal para que sea rentable a la empresa.



DIRECCIÓN	c/ Lepoldo Alas Hijo, 1 - Bajo posterior
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33013
TELÉFONO	985 11 12 19
FAX	985 11 58 41
E-MAIL	Info@deltald.com
PÁGINA WEB	www.deltald.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Fabricación de prótesis dentales
DIRECTOR GERENTE	Sra. Nieves Fernández
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Dimpex C.B.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha ayudado a conocer un poco más el estado de nuestra empresa, así como a tomar medidas necesarias para eliminar las posibles debilidades. Se podría decir que nos han aportado una perspectiva del negocio diferente que siempre ayuda en la toma de decisiones.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Por un lado, la no retención de los empleados cualificados. Se diagnosticó que existía riesgo de fuga de los mismos tras recibir la formación necesaria para desempeñar su trabajo. Por otro lado, se detectó una leve falta de control en la rentabilidad de proyectos.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresha ha influido más positivamente en su empresa?

— Por supuesto los diagnósticos, así como las propuestas recibidas con el fin de acabar con las posibles debilidades de la empresa.



DIRECCIÓN	Avda. de la Reguera, s/n. Urbanización La Pomar, 14
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	985 67 70 64
FAX	985 68 00 23
E-MAIL	Info@atexdimpex.com
PÁGINA WEB	www.atexdimpex.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría, ingeniería, venta y distribución de equipos ATEX
DIRECTOR GERENTE	Sr. Dimas García Caillau
Nº TRABAJADORES	5+2 autónomos
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Distribuciones Marino, Asturmar XXI S.L.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Cuando vinieron los técnicos a realizar el diagnóstico de la empresa detectaron que había ciertas deficiencias en el control de entradas y salidas de existencias. Nos ayudaron a solventar este punto débil.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Que una persona llevara en exclusiva el control de existencias, algo que ya hemos puesto en marcha en la empresa. Con ello, se ha logrado un mayor control de la contabilidad.



DIRECCIÓN	Pol. Ind. de la Florida. Parcelas 55-60
LOCALIDAD	San Martín del Rey Aurelio
MUNICIPIO	Sobronido
CÓDIGO POSTAL	33950
TELÉFONO	985 65 60 87
FAX	985 65 60 87
E-MAIL	
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Distribución de alimentación
DIRECTOR GERENTE	Sr. Marino García Iglesias
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Europa Media Producciones de Televisión

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha dado una visión global de nuestra empresa en relación al mercado, ha reforzado nuestros estudios en cuanto a posicionamiento y a organización.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Hemos avanzado en relación a nuestra estrategia de marketing y comunicación, así como en nuestro plan de ventas. Potenciamos a su vez las relaciones institucionales y con entes de comunicación.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— El ahorro propuesto y llevado a cabo, así como la delegación de funciones según el orden descendente en la pirámide.



DIRECCIÓN	Plaza de Trascorrales, 12 Oviedo / Ramon y cajal, 10 – Bajo Mieres*
LOCALIDAD	Oviedo / Mieres
MUNICIPIO	
CÓDIGO POSTAL	33003 / 33600
TELÉFONO	984 18 03 69
FAX	984 18 31 55
E-MAIL	martin.alas@europamedia.es
PÁGINA WEB	www.europamedia.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Producción de televisión
DIRECTOR GERENTE	Sr. Martin Garcia Alas
Nº TRABAJADORES	9
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	5
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Excavaciones Solis Vega S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— En general, estamos muy contentos con el programa pues nos ha ayudado a dar un enfoque nuevo a la gestión de algunos temas y ha servido para impulsar algún proyecto estancado por falta de información al respecto.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— El estudio pormenorizado que se realizó a nuestra empresa por personas que se desplazaron a nuestras instalaciones, planteo varias recomendaciones importantes para la mejora en general, pero quizá las más importantes fueron las relativas a la búsqueda de una mayor rentabilidad en la consecución de los trabajos.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, son muy útiles.



DIRECCIÓN	c/ Langreo, 4, 3º
LOCALIDAD	Pola de Laviana
MUNICIPIO	Laviana
CÓDIGO POSTAL	33980
TELÉFONO	985 61 05 39
FAX	985 61 01 08
E-MAIL	excove@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Construcción, excavaciones y movimientos de tierra
DIRECTOR GERENTE	Sr. José L. Solís Vega
Nº TRABAJADORES	27
Nº HOMBRES	25
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001

Don Pimiento
FRUTAS Y
HORTALIZAS

Fres Narcea S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Positiva, le ayudaron en temas económicos y de recursos humanos, técnicos, etc.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Entre otras ampliar la carpeta productos, etc.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Todas me han parecido bien pero la mejor fue la de ampliar la carpeta de productos.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

—Si



DIRECCIÓN	La Someana
LOCALIDAD	Limos
MUNICIPIO	Cangas de Narcea
CÓDIGO POSTAL	33817
TELÉFONO	630 68 25 57
FAX	985 81 26 36
E-MAIL	
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercio
DIRECTOR GERENTE	Sr. Armando Morán Berjon
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004

GARAJE ARSENIÓ, S.L.

Garaje Arsenio S.L.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Sistema de dirección, estructura económico-financiera, marketing y ventas.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— En general sí.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Precisamente eso, ver los problemas y hacerles frente.



DIRECCIÓN	c/ Lago, 12
LOCALIDAD	Turón
MUNICIPIO	Mieras
CÓDIGO POSTAL	33610
TELÉFONO	985 43 06 82
FAX	985 43 11 64
E-MAIL	turonport@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Automoción
DIRECTOR GERENTE	Sra. M ^a Belén Rodríguez Martínez
N ^o TRABAJADORES	3
N ^o HOMBRES	2
N ^o MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha ayudado a desarrollar técnicas para mejorar nuestra productividad.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Desarrollar técnicas de apertura de mercado y cubrir carencias en nuestro servicio.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Cubrir las carencias propias de nuestro servicio, para ser más competitivos.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresha ha influido más positivamente en su empresa?

— Las Píldoras formativas.



DIRECCIÓN	Avda. Conde Campomanes, 15- Bajo
LOCALIDAD	Tineo
MUNICIPIO	
CÓDIGO POSTAL	33870
TELÉFONO	985 80 16 87
FAX	985 80 00 42
E-MAIL	garfe@ncs.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Asesoramiento y gestión empresarial
DIRECTOR GERENTE	Sra. María Oliva Franco Rodríguez
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1998

Global 3 S.L.



¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Se elaboró un plan de actuación el cual hemos ido siguiendo paulatinamente, hemos aumentado la facturación y reducido gastos.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Principalmente como he mencionado antes, la optimización de los recursos que poseíamos, al ser una empresa de transportes la principal carencia era el establecimiento de rutas que nos permitieran garantizar el mínimo de retornos posibles para rentabilizar los viajes.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Si, con total rotundidad, la lástima es que han sido demasiado breves, quizás necesitemos profundizar más en el aprendizaje de aquellos conocimientos.



DIRECCIÓN	Centro de Empresas de Valnalón c/ Altos Hornos s/n
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	616 47 68 13
FAX	985 68 31 93
E-MAIL	
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Agencia de transportes
DIRECTOR GERENTE	Sr. Celestino González González
Nº TRABAJADORES	5+2 autónomos
Nº HOMBRES	6
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Hidritec
Tecnología y Gestión de Recursos Hídricos S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El proyecto nos ha ayudado fundamentalmente en la implantación y puesta en marcha de nuevos sistemas internos de gestión referidos al tratamiento de nuestros datos comerciales. Se ha establecido un nuevo programa de gestión de clientes que complementa al empleado anteriormente así como nuevos métodos de registro y análisis de puntos críticos que minimizan el tiempo de ejecución de las tareas y evalúan el cumplimiento adecuado de las fases en nuestras actuaciones.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Las correctas prácticas de gestión que han resultado ser un excelente punto de incremento de nuestra facturación lo cual redunda en un aumento de la rentabilidad.



DIRECCIÓN	Centro de Empresas de Valnalón C/ Altos Hornos s/n
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	660 02 61 32
FAX	985 68 31 93
E-MAIL	sergiomeana@hidritec.com
PÁGINA WEB	www.hidritec.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Tratamientos de aguas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Sergio Meana
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Hotel la Colmena

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Las píldoras formativas.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, han resultado muy prácticas.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— Estas, porque he aprendido a situarme y ser crítica con mi empresa. En estas píldoras me han dedicado "poco tiempo" pero exclusivamente para mi negocio.



DIRECCIÓN	c/ Ulla nº2
LOCALIDAD	Luarca
MUNICIPIO	Valdés
CÓDIGO POSTAL	33700
TELÉFONO	629 85 00 78
FAX	985 64 00 87
E-MAIL	perezmaria2002@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Hostelería y turismo
DIRECTOR GERENTE	Sra. Delfina Pérez
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



Huerta de Carreño S. Coop.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Sobre todo nos ha ayudado a identificar los problemas de fondo.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Externalizar el transporte, aumentar la producción y diversificar la venta.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— La identificación de los problemas y como aproximarse a ellos para solucionarlos.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— El hablar de los problemas de la empresa desde otro punto de vista, el cual nos ayuda a poder solucionarlos.



DIRECCIÓN	La Rebollada, s/n
LOCALIDAD	Guimarán
MUNICIPIO	Carreño
CÓDIGO POSTAL	33438
TELÉFONO	985 88 79 26
FAX	
E-MAIL	huertadecarreno@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercio
DIRECTOR GERENTE	Sra. Moneerrat Oliveira Reduello
Nº TRABAJADORES	1
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Incanor
Instalaciones y cableados del Norte, S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Apoyando la realización de planificación que ha permitido a la empresa mejorar en sus debilidades.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Una mejora de los recursos humanos, control presupuestario, implementación de un sistema potenciando la difusión y marketing de la empresa.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— La falta de personal, control presupuestario y análisis financieros.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— El asesoramiento y el apoyo de Gestiona para elaborar y seguir el plan de acción.



DIRECCIÓN	c/ Peña Ubiña, 6, bajo
LOCALIDAD	Campomanes
MUNICIPIO	Lena
CÓDIGO POSTAL	33620
TELÉFONO	651 80 43 36
FAX	985 49 68 18
E-MAIL	incanor_sl@gmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Ingeniería y calderería
DIRECTOR GERENTE	Sr. José L. Lobo González
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Ind. Carnicas de Muñas, Incarmusa

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Principalmente acciones de marketing, las cuales tuvieron una muy buena acogida por nuestros clientes, obteniendo resultados satisfactorios de las mismas.

Entre las propuestas recibidas de su plan de acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para la empresa?

— Aunque no la más rentable, ha sido muy práctica la externalización de ciertos servicios que anteriormente se realizaban en la empresa.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Las píldoras formativas han sido muy útiles y han contribuido en gran medida para el desarrollo de los planes de la empresa, gracias a los contenidos preciosos y detallados de las mismas.



DIRECCIÓN	Muñas de Arriba s/n
LOCALIDAD	Muñas de Arriba
MUNICIPIO	Valdés
CÓDIGO POSTAL	33784
TELÉFONO	985 47 70 18
FAX	985 47 70 77
E-MAIL	incarmusa@incarmusa.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria cárnica
DIRECTOR GERENTE	Sr. Moisés Álvarez Groeiro
Nº TRABAJADORES	18
Nº HOMBRES	12
Nº MUJERES	6
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1983



Industrias Cárnicas de Tineo S.C.L.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— El punto débil fundamental que nos han ayudado a resolver los técnicos/as del proyecto es el relativo a la necesidad inminente de contratar una persona para las labores de oficina, fundamentalmente para llevar la contabilidad de forma adecuada para así poder conocer por fin la marcha de la empresa en este campo así como para asesorarnos en un futuro acerca de lo que es mejor para nosotros.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— Creemos que es la relacionada con el tema de la transformación de la sociedad. Gracias a este proyecto, hemos sabido que nos conviene transformar la cooperativa en una sociedad limitada, fundamentalmente para estar dentro de la ley.



DIRECCIÓN	Pol. Industrial La Curiscada. C / D Parcolas 651-661
LOCALIDAD	El Crucero
MUNICIPIO	Tineo
CÓDIGO POSTAL	33877
TELÉFONO	985 90 01 93
FAX	
E-MAIL	carnicastineo@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria cárnica
DIRECTOR GERENTE	Sr. Francisco Álvarez Filloy
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	8
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



Industrias Metálicas Imetal S.A.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

- El proyecto sirvió para conocer y mejorar dos puntos importantes:
- Planificación y Consultoría Estratégica
 - Conocimiento de Responsabilidad Social Empresarial.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

- Se detectaron puntos débiles en algunos ámbitos de gestión de la empresa, como pudieron ser temas de dar a conocer la política de objetivos a los mandos intermedios, mayor capacidad de delegación, etc.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción : ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

- Transmitir los objetivos de la empresa a corto, medio y largo plazo al equipo de trabajo más cercano.



DIRECCIÓN	C/ Camino de la Ploota s/n
LOCALIDAD	Lloreda
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33211
TELÉFONO	985 31 48 53
FAX	985 32 08 77
E-MAIL	imetal@imetalsa.es
PÁGINA WEB	www.imetalsa.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Diseño y fabricación de depósitos, tuberías y conductos industriales
DIRECTOR GERENTE	Sr. José Ángel García García
Nº TRABAJADORES	32
Nº HOMBRES	29
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1968



Informática Mieres S.L.U.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— En la organización.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Creación de tarifas de precios de servicios y mantenimientos; y creación de página web y publicación de servicios.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Organización y control de la empresa.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La referente a precios de servicios y mantenimiento.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— Las píldoras formativa.



DIRECCIÓN	Vital Aza Álvarez Buyla, 11, Bajo
LOCALIDAD	Mieres
MUNICIPIO	Mieres
CÓDIGO POSTAL	33600
TELÉFONO	985 45 27 82
FAX	985 45 27 82
E-MAIL	clientes@informaticamieres.com
PÁGINA WEB	www.informaticamieres.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Venta de productos Informáticos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Miguel Ángel Yugueros
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1993



Ingenieros, construcción y naves S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha ayudado a darnos cuenta de posibles campos donde mejorar y dirigir nuestros esfuerzos. Por ejemplo hemos empezado a implantar un Cuadro de Mando Integral como herramienta de gestión.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Me han servido para comprender mejor ciertos conceptos clave de una manera sencilla y en un tiempo reducido.



DIRECCIÓN	C/ San Juan, 62, bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33210
TELÉFONO	985 99 01 03
FAX	985 99 03 01
E-MAIL	ingeco@ingeco.net
PÁGINA WEB	www.ingeco.net
SECTOR / ACTIVIDAD	Construcción
DIRECTOR GERENTE	Sr. Félix Marquinez Sánchez
Nº TRABAJADORES	60
Nº HOMBRES	58
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1994



Iniciativas Empresariales Consultores

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Me ha ayudado a salir del "día a día" y a planificar la gestión.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Mejorar la competitividad de la organización.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— Creemos que sería necesario una segunda parte que profundizase más en los diferentes aspectos.



DIRECCIÓN	C/ Río San Pedro, 12, bajo 1-2.
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33001
TELÉFONO	637 55 76 27
FAX	984 08 71 41
E-MAIL	marga@ieconsultores.es
PÁGINA WEB	www.ieconsultores.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría de empresas
DIRECTOR GERENTE	Sra. Margarita Sánchez
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1996



Intgraf S. Coop.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Progesa nos ha ayudado fundamentalmente, a tener una visión más concreta de nuestro negocio, a posicionarnos en el mercado y sobre todo, a confiar más en nosotros mismos, ya que han sabido captar muy bien nuestra filosofía y transmitimos seguridad.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Del plan en general lo más positivo ha sido la formación: concreta, clara, didáctica, personal y sobre todo eficaz. En cuanto a lo que se refiere a acciones concretas, lo más positivo es que ahora somos perfectamente conscientes de adonde hemos de dirigir nuestra estrategia comercial, nuestra gestión y nuestros recursos humanos.



DIRECCIÓN	C/ Juan de la Cosa, 100, Pol. Ind. de Rocas, 5
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33211
TELÉFONO	985 16 88 00
FAX	984 19 02 91
E-MAIL	intgraf@intgraf.es
PÁGINA WEB	www.intgraf.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Artes gráficas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Alfredo Jiménez
Nº TRABAJADORES	25
Nº HOMBRES	11
Nº MUJERES	14
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1988



La Chanona S. COOP.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Con este proyecto hemos conseguido que todos los socios se involucren en la empresa, con la responsabilidad que ello conlleva, la implicación y participación ... en definitiva, recuperar el objetivo con el que iniciamos la puesta en marcha de nuestra empresa.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

- Configurar una aplicación informática para llevar control de todas las obras, sus gastos, ingresos, incidentes....
- Determinar que persona sería la responsable de la acción comercial.
- Establecer objetivos comerciales.



DIRECCIÓN	Los Tachos, I, 1ªD
LOCALIDAD	Cemedo
MUNICIPIO	Dogaña
CÓDIGO POSTAL	33812
TELÉFONO	680 64 48 94
FAX	
E-MAIL	life_is_life@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios forestales
DIRECTOR GERENTE	Sra. Carolina Gracia
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004

cal
xabu

La Cocina Museo S.L.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— El control del gasto.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Si muy positivas.

¿Qué parte de todo el proyecto Progreso ha influido más positivamente en su empresa?

— El personal, aunque soy consciente de que se disponía de poco tiempo.



DIRECCIÓN	Curleto, s/n
LOCALIDAD	Collanzo
MUNICIPIO	Aller
CÓDIGO POSTAL	33680
TELÉFONO	985 48 73 31
FAX	985 48 70 54
E-MAIL	Info@calxabu.com
PÁGINA WEB	www.calxabu.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Turismo rural
DIRECTOR GERENTE	Sra. Margarita Caetano
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



La Crypta S. Coop.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Si me ha ayudado a ver ciertos puntos de la empresa que no conseguía explotar de forma correcta.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Consolidación de los puntos fuertes del negocio e intentar elevar aquellas partes que no se les sacaba rendimiento o mínimo.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Mejora en el rendimiento general del negocio en varios puntos.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Propuesta de nuevos bonos y consolidación de clientes.



DIRECCIÓN	C/ Armando Collar, 8, bajo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33008
TELÉFONO	985 11 35 51 / 985 20 47 55
FAX	
E-MAIL	clozano@lacrypta.net
PÁGINA WEB	www.lacrypta.net
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios on-line
DIRECTOR GERENTE	Sr. Carlos Lozano
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Los Ángeles Fábrica de Lejías S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Conocer los pasos convenientes para el futuro de la empresa.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Aumento de la plantilla y mejora de la maquinaria.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— La necesidad de dos personas y la de cambio de los procesos de fabricación.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— El cambio de maquinaria.



DIRECCIÓN	Bobes, s/n
LOCALIDAD	Bobes
MUNICIPIO	Siero
CÓDIGO POSTAL	33429
TELÉFONO	606 62 55 15
FAX	985 98 51 73
E-MAIL	Info@losangelessl.com
PÁGINA WEB	www.losangelessl.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Fabricación de detergentes y otros artículos de limpieza
DIRECTOR GERENTE	Sr. José R. Silva Freije
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1994

**Galletas
de La
Abuela**
Desde 1996



Blanco Junco CB

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Aportándome ideas y cierta seguridad a seguir avanzando.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Publicidad del negocio ya funcionando e ideas para poner en marcha el otro en proyecto.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Aportarme con los cursos más formación empresarial y más seguridad.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Formación y las consultorios.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, sobre todo me parecen estupendas y muy prácticas las consultorías.

DIRECCIÓN	Sardaya s/n
LOCALIDAD	Sardaya
MUNICIPIO	Ribadesella
CÓDIGO POSTAL	33540
TELÉFONO	985 86 14 23 / 637 99 00 32
FAX	985 86 14 23
E-MAIL	blancojunco@yahoo.es
PÁGINA WEB	www.galletasdeलाabuela.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Elaboración de productos artesanos
DIRECTOR GERENTE	Sra. M ^a Ángeles Blanco
N ^o TRABAJADORES	5
N ^o HOMBRES	0
N ^o MUJERES	5
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



L' Ayerán S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Pensamos que lo más importante es la toma de conciencia de la necesidad de formación constante por parte de todos los socios.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— En el tema comercial nos recomendaron recabar más información de nuestros distribuidores para poder acceder a nuestros clientes y realizar acciones comerciales para aumentar nuestras ventas que era un punto débil de nuestra empresa.

¿Qué parte de todo el proyecto Progesa ha influido más positivamente en su empresa?

— Me ha parecido interesante las tutorías personales donde exponemos nuestras carencias, por lo que sería conveniente disponer de más horas para tener más ayuda.



DIRECCIÓN	Casomera, 1
LOCALIDAD	Casomera
MUNICIPIO	Aller
CÓDIGO POSTAL	33681
TELÉFONO	985 48 57 48
FAX	985 48 58 08
E-MAIL	casomera@ayeran.com
PÁGINA WEB	www.ayeran.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria alimentaria
DIRECTOR GERENTE	Sr. Luís García
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Luarca, operador de transportes S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— El proyecto ha sido muy positivo y de gran ayuda, con un diagnóstico claro y conciso; el problema radica en cómo lo llevamos a cabo en nuestra empresa, pues los cambios propuestos y necesarios, llevan un largo tiempo de ejecución que sumado a los problemas que arrastra la empresa, hacen que la tarea resulte complicada a la hora de ejecutarla y más aún en los plazos propuestos.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Designar responsabilidades y funciones a los distintos miembros de la organización de la empresa, hacer análisis exhaustivo de los costes de la empresa, realizar labores comerciales en busca de nuevos clientes e instalar un programa de gestión integral.



DIRECCIÓN	c/ Ribadocima s/n
LOCALIDAD	Luarca
MUNICIPIO	Valdés
CÓDIGO POSTAL	33791
TELÉFONO	985 64 05 16
FAX	985 64 21 89
E-MAIL	agencia luarca@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Transportes
DIRECTOR GERENTE	Sra. Pilar Rodríguez Pérez
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	7
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Construcciones
AVE FÉNIX
Melanie & Saray

Melanie & Saray Navia S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Bastante bien.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Control de personal y de costes.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Ejercer un control más serio de la empresa.



DIRECCIÓN	C.C. Vallo del Nalón. Local 56.
LOCALIDAD	El Entrego
MUNICIPIO	San Martín del Rey Aurelio
CÓDIGO POSTAL	33940
TELÉFONO	985 65 48 18
FAX	985 66 11 85
E-MAIL	reformasavefenix@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Reformas - construcción
DIRECTOR GERENTE	Sr. Manuel Navia
Nº TRABAJADORES	7
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



Metria Digital S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Identificando los puntos más débiles y estudiando las estrategias más adecuadas para fortalecerlos.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Básicamente dos: fortalecer nuestra estructura económica mediante la búsqueda de financiación externa y la creación de unos módulos formativos para la preparación de futuros candidatos.



DIRECCIÓN	Edificio CEEL. Parque Tecnológico de Asturias
LOCALIDAD	Llanera
MUNICIPIO	Llanera
CÓDIGO POSTAL	33428
TELÉFONO	985 26 30 46
FAX	985 90 06 18
E-MAIL	Info@metria.es
PÁGINA WEB	www.metria.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios de fotometría digital arquitectónica
DIRECTOR GERENTE	Sr. Antonio Pérez Méndez
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	7
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Neo Ingeniería Informática S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Sobre todo nos ha ayudado analizar cuestiones tácticas gracias a una revisión exhaustiva de nuestra estrategia.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Con la que me quedo es con la de no tener miedo a crecer.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Lo más importante ha sido la objetividad aportada por personas altamente cualificadas y externas a la empresa. Con información en este sentido se pueden abordar los problemas desde otra perspectiva más real.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Las de índole más táctico.



DIRECCIÓN	Parque Científico - Tecnológico, Crta. de Cabueñes, 166
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33203
TELÉFONO	985 09 93 35 / 985 31 34 24
FAX	984 29 50 69
E-MAIL	info@neosystems.es
PÁGINA WEB	www.neosystems.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Desarrollo de software
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jonathan Soils
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004

NATEC
INGENIEROS

pensando en futuro

Numerical Analysis Technologies S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Orientando nuestra atención sobre las acciones prioritarias a llevar a cabo.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Mejorar la comercialización mediante formación y mejora de las habilidades comerciales de los responsables, centrar la labor comercial en los proyectos más rentables y establecer objetivos comerciales, todo ello con objeto de aumentar la facturación y la rentabilidad.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Apoyo en búsqueda de financiación.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Centrar la labor comercial en proyectos llave en mano.



DIRECCIÓN	c/ Marqués de San Esteban nº 9 - 4º
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33206
TELÉFONO	984 19 96 92
FAX	984 19 99 92
E-MAIL	info@natec-ingenieros.com
PÁGINA WEB	www.natec-ingenieros.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios de ingeniería
DIRECTOR GERENTE	Sr. Julio A. Guirao Gujaro
Nº TRABAJADORES	7
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



IMPERMEABILIZACIÓN Y
CONSOLIDACIÓN DE
TERRENOS

NTC Aplicaciones S.L.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Hemos descubierto nuevos caminos para financiarnos, así como más posibilidades a la hora de penetrar en el mercado. Nuestro funcionamiento interno también se ha visto beneficiado.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Hacer previsiones de tesorería, análisis de mercado y técnicas de "feedback", y mayor relación con bancos.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Disminuciones en costes financieros, mejor comunicación interdepartamental y mayor conocimiento del mercado.



DIRECCIÓN	CEC-Polígono Vega de Arriba
LOCALIDAD	Mieres
MUNICIPIO	Mieres
CÓDIGO POSTAL	33600
TELÉFONO	985 45 06 88
FAX	985 46 72 45
E-MAIL	Jesuszapico@ntcapplicaciones.com
PÁGINA WEB	www.ntcapplicaciones.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Construcción
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jesús Zapico
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Olsangraf

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Me han ayudado dándome un punto de vista diferente al que tenía de cómo debería organizar mi empresa.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Contratar más personal para la administración.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— De momento ninguno porque sigo más o menos como estaba.

¿Qué parte de todo el proyecto Progesa ha influido más positivamente en su empresa?

— Las charlas con el técnico del proyecto.



DIRECCIÓN	C/ La Riega, 11, bajo
LOCALIDAD	Nava
MUNICIPIO	Nava
CÓDIGO POSTAL	33520
TELÉFONO	985 71 75 50
FAX	
E-MAIL	olsangraf@olsangraf.com
PÁGINA WEB	www.olsangraf.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Impresión y servicios gráficos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Pedro García
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Panadería La Restinga S. COOP

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Las recomendaciones sobre la rentabilidad de las líneas de reparto así como la dirección a seguir en ventas y en producción con mas variedad de productos en cada línea.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Considero que varias de las píldoras formativas impartidas, me han sido de gran utilidad, no solo para la gestión y dirección de la empresa sino para poder entender y aumentar la comunicación sobre todo con los obreros y hacerlos partícipes de que la buena marcha de la empresa esto resulta positivo tanto para la parte empresarial como para los empleados.



DIRECCIÓN	Restinga s/n
LOCALIDAD	La Restinga
MUNICIPIO	San Martín del Rey Aurelio
CÓDIGO POSTAL	33957
TELÉFONO	610 79 09 20
FAX	985 67 24 63
E-MAIL	
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria alimentaria
DIRECTOR GERENTE	Sr. Abel Suárez
Nº TRABAJADORES	19
Nº HOMBRES	16
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001

Pandescanda S.L.



Pandescanda S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Si bien todavía no hemos incorporado esa ayuda a nuestra gestión interna, si vemos claro su efecto positivo a muy corto plazo.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Realizar una serie de tareas, sobre todo trabajo de campo en el que identificar claramente nuestro producto, sus consumidores y la imagen general de nuestra empresa.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Todavía no se han implantado. Ya que manejamos bastante bien el tema de la producción, las propuestas encaminadas a la imagen de la empresa y al correcto cálculo de costes es lo más rentable hasta el momento.

DIRECCIÓN	Piñera, 7
LOCALIDAD	Piñera
MUNICIPIO	Bimenes
CÓDIGO POSTAL	33528
TELÉFONO	657 09 20 56
FAX	
E-MAIL	Info@pandescanda.com
PÁGINA WEB	www.pandescanda.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria alimentaria
DIRECTOR GERENTE	Sr. Enrique Malo
Nº TRABAJADORES	1
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Pragma Social S.L.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Me han ayudado a identificar un área concreta de actividad o línea de negocio, como un punto débil o área de mejora y que, además, estaba suponiendo un "handicap" para toda la empresa, las recomendaciones de actuación han sido muy positivas.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, son muy cortas, prácticas, a medida y con buenos profesionales.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresa ha influido más positivamente en su empresa?

— Romper el alejamiento de mi gestión práctica de las líneas más modernas y contrastadas de sistemas de Gestión. Al acercarme he logrado adoptar puntos de vista más gerenciales y menos personalistas.



DIRECCIÓN	c/ María Zambrano, 1, bajo
LOCALIDAD	Avilés
MUNICIPIO	Avilés
CÓDIGO POSTAL	33401
TELÉFONO	985 51 21 29
FAX	985 51 21 29
E-MAIL	pragma@pragmasocial.com
PÁGINA WEB	www.pragmasocial.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Prevención de riesgos laborales
DIRECTOR GERENTE	Sr. Arsenio Valbuena
Nº TRABAJADORES	32
Nº HOMBRES	15
Nº MUJERES	17
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1998



Yerbastruz Artisanos S.L.
Precocinados del Nalón

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Hemos mejorado nuestra red de venta.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Potenciar la red de clientes existentes.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Definición de los productos a vender.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La de analizar los perfiles del cliente.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí. El seguimiento del programa de la empresa.



DIRECCIÓN	Centro de Empresas de Valnalón c/ Altos Hornos s/n
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Llangreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	625 56 23 50
FAX	985 68 31 93
E-MAIL	Info@yerbastruz.com
PÁGINA WEB	www.yerbastruz.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Precocinados cárnicos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Ángel Acebal Montes
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Publigraph Imprenta,
tampografía y serigrafía

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Mejor planificación en el trabajo.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Ampliación de plantilla y organización de las funciones de cada trabajador.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresá ha influido más positivamente en su empresa?

— El informe y sus recomendaciones.



DIRECCIÓN	c/ Marqués de Canillejas, s/n
LOCALIDAD	Llanaes
MUNICIPIO	Llanaes
CÓDIGO POSTAL	33500
TELÉFONO	626 49 87 44 / 985 40 35 68
FAX	985 40 35 68
E-MAIL	publigraph@publigraphllanaes.com
PÁGINA WEB	www.publigraphllanaes.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Impresión y servicios gráficos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Victor Trespalacios
N° TRABAJADORES	4
N° HOMBRES	3
N° MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



Ralpe Manufacturas S.L.U.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Principalmente que se llevara a cabo una labor comercial, de búsqueda de potenciales clientes acercamiento y seguimiento de los mismos.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Antes del proyecto no teníamos a ninguna persona encargada de la labor de comercial. Ahora sí existe esa labor, aunque sí es cierto que no se realiza esa labor exclusivamente.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La mayor individualización de los descuentos. Ofrecíamos un descuento generalizado, que en muchas ocasiones podríamos habernos ahorrado, ya que seguramente en muchos casos hubiera servido con uno menor.



DIRECCIÓN	Polígono Sentiolla, s/n
LOCALIDAD	Ujo
MUNICIPIO	Mieras
CÓDIGO POSTAL	33640
TELÉFONO	985 42 12 62
FAX	985 42 12 21
E-MAIL	ralpe2@ralpe.com
PÁGINA WEB	www.ralpe.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercialización y fabricación de cadenas de nieve
DIRECTOR GERENTE	Sr. Marcos Álvarez Díaz
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

RC Diseño y Rotulación



¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Muy positivamente.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Mayor control en la relación precio-producto-horas de trabajo.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— La Rentabilidad y plazos de entrega del producto.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La Facturación.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, por supuesto.



DIRECCIÓN	Urb. La Paz, edif. 3 Local B
LOCALIDAD	Llanaes
MUNICIPIO	Llanaes
CÓDIGO POSTAL	33500
TELÉFONO	985 40 08 92
FAX	985 40 08 92
E-MAIL	rotulosrc@telefonica.net
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Rotulación
DIRECTOR GERENTE	Sr. Ricardo Ruiz-Capillas Cagigas
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Recursos Ambientales Mendroyada S.L.L.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La propuesta recibida en el plan de acción que ha sido más rentable a corto plazo ha sido la de diseñar un plan comercial y ejecutarlo.

¿Qué parte de todo el proyecto Progresar ha influido más positivamente en su empresa?

— El proyecto nos ha ayudado a mejorar la gestión de nuestra empresa a varios niveles:

- Hemos incrementado la facturación en un 50%
- Hemos captado nuevos clientes.
- Hemos creado más empleo estable; de ser cuatro empleados hemos pasado a ser ocho empleados.
- Hemos mejorado nuestra organización interna.



DIRECCIÓN	C/ Sta. Isabel, 5, 1ª L.
LOCALIDAD	Lugones
MUNICIPIO	Siero
CÓDIGO POSTAL	33420
TELÉFONO	985 26 78 89
FAX	985 26 07 43
E-MAIL	entorno@mendroyada.com
PÁGINA WEB	www.mendroyada.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría especializada en sensibilización ambiental
DIRECTOR GERENTE	Sras. Begoña Honrado / Dalia Murga / Mª José Callejo
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	8
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Restaurante la Pradera Campanal

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Buscando interés por los temas ofrecidos.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Las mismas que yo propuse.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Ninguno.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— No hubo plan de acción, más bien todo fue "Plan teórico".

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Son interesantes, muy instructivas y amplían conocimientos.



DIRECCIÓN	Santa Eulalia de Nembro
LOCALIDAD	Santa Eulalia de Nembro
MUNICIPIO	Gozón
CÓDIGO POSTAL	33449
TELÉFONO	985 88 22 00 / 985 80 75 11
FAX	985 88 33 24
E-MAIL	
PÁGINA WEB	www.campanal.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Hostelería y restauración
DIRECTOR GERENTE	Sr. José Indalecio
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1997



Ruoleima S.L.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Búsqueda de nuevos clientes y contactos comerciales.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Reanudar la labor comercial y elaborar un plan comercial; Desarrollar actividades de marketing; formación en el desarrollo de habilidades comerciales.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Mejorar en las labores comerciales.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Identificar clientes potenciales y prescriptores de Asturias y zonas limítrofes.



DIRECCIÓN	Pt. Mancomunidad Cabo Peñas, 2, bajo
LOCALIDAD	Candás
MUNICIPIO	Carreño
CÓDIGO POSTAL	33430
TELÉFONO	985 87 29 58
FAX	985 87 29 59
E-MAIL	ruoleima@ruoleima.com
PÁGINA WEB	www.ruoleima.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría biotecnológica y agroalimentaria
DIRECTOR GERENTE	Sra. Tula Giraldo Alava
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Sr-Coton S.L.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— En la solución de varios problemas prácticos y para tener más claro las líneas a seguir en el futuro.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Tener una mayor información general de la empresa (stock, facturación...)

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Ahora tenemos más información de compras, ventas, facturación, etc...

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Dedicar el tiempo justo para cada tipo de cliente.



DIRECCIÓN	Polígono Industrial Vega de Baña C/ La Barquera, nave 7
LOCALIDAD	Baña
MUNICIPIO	Mieres
CÓDIGO POSTAL	33600
TELÉFONO	678 24 58 67
FAX	985 44 62 38
E-MAIL	correo@sr-coton.com
PÁGINA WEB	www.sr-coton.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Serigrafía textil
DIRECTOR GERENTE	Sr. Eduardo González Magadán
Nº TRABAJADORES	3 (socios)
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Sinergia Microsistemas S.L.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Principalmente con los cursos ya que nos dio la pista sobre algunas cosas que no estábamos haciendo bien y nos puso en la pista sobre lo que teníamos que cambiar.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— La principal recomendación fue la de fortalecer nuestra área comercial. También nos realizaron un par de propuestas en cuanto a la financiación y la búsqueda de colaboradores para centrarnos en nuestro negocio principal.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Sobre todo centrarnos en nuestro negocio principal y controlar mejor nuestros costos.



DIRECCIÓN	Centro Incuv@tic. c/ Altos Hornos s/n
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Llangreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	629 28 71 51
FAX	985 68 31 93
E-MAIL	maximino@sinergia-microsistemas.com
PÁGINA WEB	www.sinergia-microsistemas.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Aplicaciones Informáticas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Maximino Varela González
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



SISTEMAS PROFESIONALES, S.A.



Soto Sistemas Profesionales S.A.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— La visión objetiva vista desde una persona externa que analiza, siempre es una ayuda y si es como en este caso profesional es positivo.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— La gestión con la mejora informática y el departamento comercial.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Cuando estas pendiente de la empresa piensas en todo pero no te decides, un experto que viene de fuera contrasta opiniones y hace que tomes una determinación sobre aquello que antes no tenías claro.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Es difícil de valorar parcialmente porque se trabaja sobre lo que puntualmente se necesita.

DIRECCIÓN	C/ Padre Aller, 9, bajo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33012
TELÉFONO	985 25 22 22
FAX	985 96 43 21
E-MAIL	mail@sotoap.com
PÁGINA WEB	www.sotoap.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Telecomunicaciones y seguridad electrónica
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jaime Soto Somoano
Nº TRABAJADORES	20
Nº HOMBRES	13
Nº MUJERES	7
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1969

Tinastur

Tinastur S. Coop. Ltda.

¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— A tener una visión más empresarial.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Reducción de stock, aumentar plazos de pago y disminuir plazos de cobro.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Mejorar el marketing de la empresa y la red comercial.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí.

¿Que parte de todo el proyecto Progreso ha influido más positivamente en su empresa?

— El proyecto ha influido positivamente en el área de marketing y financiero.



DIRECCIÓN	Pol. Industrial la Curiscada, parcela 38
LOCALIDAD	El Cruero
MUNICIPIO	Tineo
CÓDIGO POSTAL	33877
TELÉFONO	985 90 01 45
FAX	985 90 01 46
E-MAIL	tinastur_sci@yahoo.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios forestales y agrícolas
DIRECTOR GERENTE	Sr. José Rodríguez Fernández
Nº TRABAJADORES	32
Nº HOMBRES	30
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1992

MRIW
30 años generando confianza

Transcepal S.L.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Una vez hecho el estudio de la empresa y comprobar las partes más débiles nos ayudan a analizar dichas partes para poder mejorarlas, hay que pensar que como pequeñas empresas y prácticamente familiares, por lo que estos proyectos están muy bien para la mejora de las empresas.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— Indicaciones de cómo mejorar y como realizar el trabajo es muy rentable el problema viene que como empresa familiar se trabajan muchas horas y se tienen pocas horas para proyectos o programas como éstos, que beneficiarían más de lo que pensamos a las empresas, ya que la rentabilidad sería mayor, así como sería más fácil de realizar ciertas necesidades de la empresa, que hoy por falta de tiempo, o no saber realizarla las gestiona otras personas y en ocasiones incluso no sabiendo si están bien hechas.



DIRECCIÓN	c/ Maestro Maceda, 3 - Bajo
LOCALIDAD	Navia
MUNICIPIO	
CÓDIGO POSTAL	33710
TELÉFONO	985 47 39 50
FAX	985 47 43 40
E-MAIL	transcepal@vodafone.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios de transporte
DIRECTOR GERENTE	Sr. César García
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Villa Melba

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Estructurar la empresa.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos/as del proyecto?

— A la hora de tomar la decisión de dar el salto a una nueva inversión.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Todas.

¿Qué parte de todo el proyecto Progres a ha influido más positivamente en su empresa?

— Las pautas establecidas que ayudan a adoptar procesos y a ejecutarlos, esto influye positivamente a la hora de alcanzar objetivos.



DIRECCIÓN	Merou
LOCALIDAD	Boal
MUNICIPIO	
CÓDIGO POSTAL	33727
TELÉFONO	985 62 00 76
FAX	
E-MAIL	vila_melba@yahoo.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Elaboración de productos artesanos
DIRECTOR GERENTE	Sra. Beatriz Pérez
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



14 Atriles Escuela de Música



AA Técnica

DIRECCIÓN	c/ Ciudades Unidas, 12 - Bajo
LOCALIDAD	La Corredoria
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33011
TELÉFONO	985 11 93 38
FAX	
E-MAIL	academia14atrilles@yahoo.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Enseñanza
DIRECTOR GERENTE	Sra. Charo Rodríguez Lasa
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

DIRECCIÓN	San Agustín, 12, local, edificio La Bolera
LOCALIDAD	Llanes
MUNICIPIO	Llanes
CÓDIGO POSTAL	33500
TELÉFONO	985 40 35 83
FAX	985 40 35 83
E-MAIL	oficina@aatecnica.com
PÁGINA WEB	www.aatecnica.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Gestión de Proyectos
DIRECTOR GERENTE	Sra. Aihara Zarándona Unibaso / Sr. Sergio Sánchez Gómez
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2007

AGUIMAR
Inox
Manufacturas de Acero Inox



Aguimar inox

DIRECCIÓN	Pol. Industrial Valnación, c/ Siderurgia, parcela 1-B
LOCALIDAD	La Falguera
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	630 35 25 88
FAX	985 68 32 93
E-MAIL	aguimar2@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria (carpintería de acero inoxidable)
DIRECTOR GERENTE	Sr. Miguel Aguilera Vázquez
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	5
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

AIDEMA
Asesoría e Ingeniería para el
Desarrollo del Medio Ambiente



Aidema. Asesoría e Ingeniería para el desarrollo del Medio Ambiente, S.L.L.

DIRECCIÓN	C/ General Zubillaga, 16, entlo. Izda. B
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33005
TELÉFONO	985 25 20 26 / 687 46 66 05
FAX	985 27 3129
E-MAIL	info@aidema.com
PÁGINA WEB	www.aidema.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios (ingeniería forestal)
DIRECTOR GERENTE	Sr. Antonio Cueto
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	5 (2 a jornada parcial)
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Afar Alto la Viña



Antico Obras

DIRECCIÓN	C/ Alto la Viña, 24
LOCALIDAD	Agones
MUNICIPIO	Pravia
CÓDIGO POSTAL	33129
TELÉFONO	696 23 10 45
FAX	
E-MAIL	espe.medina@gmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria - alfarería
DIRECTOR GERENTE	Sra. Esperanza Medina
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005

DIRECCIÓN	C/ Pintor Ribera, 14
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33011
TELÉFONO	627 42 03 65
FAX	985 11 40 38
E-MAIL	antico@yahoo.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Construcción
DIRECTOR GERENTE	Sr. Ángel Granda
Nº TRABAJADORES	7
Nº HOMBRES	6
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



Asturasfer S.L.

DIRECCIÓN	Pol. Ind. Silvota Avda - Peñacastello 11-12
LOCALIDAD	Llanera
MUNICIPIO	Llanera
CÓDIGO POSTAL	33192
TELÉFONO	985 26 45 74
FAX	985 26 16 94
E-MAIL	jose@asturasfer.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Agencia de transporte
DIRECTOR GERENTE	Sr. José Fernández Astorgano
Nº TRABAJADORES	13
Nº HOMBRES	12
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1997



Asturlimpiezas C.B.

DIRECCIÓN	c/ Guillermo Schulz, 5
LOCALIDAD	Mieres
MUNICIPIO	Mieres
CÓDIGO POSTAL	33600
TELÉFONO	985 45 20 75
FAX	
E-MAIL	asturlimpiezas@yahoo.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios de limpieza
DIRECTOR GERENTE	Sra. Conchita González
Nº TRABAJADORES	10
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	9
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1993



Autoservicio Ordiz S.L.

DIRECCIÓN	Pot. Industrial la Central
LOCALIDAD	El Entrego
MUNICIPIO	San Martín del Rey Aurelio
CÓDIGO POSTAL	33940
TELÉFONO	985 65 42 47
FAX	985 65 49 72
E-MAIL	ordiz@grupo-driver.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Venta y reparación de vehículos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Álvaro Ordiz Iglesias
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	6
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1997



Care Módulos Decorativos S.A.

DIRECCIÓN	C/ Dinamarca, 4, Pol. Espíritu Santo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33010
TELÉFONO	985 28 09 22
FAX	985 28 63 05
E-MAIL	care@caremodulosdecorativos.es
PÁGINA WEB	www.caremodulosdecorativos.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Fabricante de muebles y armarios
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jose R. Matilla García
Nº TRABAJADORES	12
Nº HOMBRES	11
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1981



Casa de la aldea
Bajo los Tilos



Casa de la Aldea Bajo los Tilos

DIRECCIÓN	Santianes del Agua, 6
LOCALIDAD	Santianes del Agua
MUNICIPIO	Ribadesella
CÓDIGO POSTAL	33569
TELÉFONO	985 65 75 27
FAX	
E-MAIL	info@bajolostilos.com
PÁGINA WEB	www.bajolostilos.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Turismo rural
DIRECTOR GERENTE	Sra. Elena de Haro Navarro / Sr. Juan Luis Torribio Arauzo
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



Cautrans

DIRECCIÓN	C/ Ramón y Cajal, 10
LOCALIDAD	Mieres
MUNICIPIO	Mieres
CÓDIGO POSTAL	33600
TELÉFONO	676 47 71 12
FAX	985 46 32 01
E-MAIL	cautrans@terra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Transporte
DIRECTOR GERENTE	Sr. David Belarmino Díez Alonso
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Centro de Formación Integral Oviedo C.B.

DIRECCIÓN	C/ José Echegaray, 6, Bajo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33013
TELÉFONO	984 08 54 41
FAX	984 08 59 52
E-MAIL	secretaria@cfioviedo.com
PÁGINA WEB	www.cfioviedo.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Enseñanza
DIRECTOR GERENTE	Sr. Iván A. Lucas del Amo
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



Cervantes Bookshop S.L.

DIRECCIÓN	c/ Doctor Casal, 9 - Bajo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33001
TELÉFONO	985 20 77 61
FAX	985 21 92 55
E-MAIL	libreria@cervantes.com
PÁGINA WEB	www.cervantes.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercio
DIRECTOR GERENTE	Sr. Alfredo Quirós Amieva
Nº TRABAJADORES	24
Nº HOMBRES	12
Nº MUJERES	12
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1921



Cevisa S.A.

DIRECCIÓN	Pol. Sovilla
LOCALIDAD	Ujo
MUNICIPIO	Mieras
CÓDIGO POSTAL	33640
TELÉFONO	985 42 24 03
FAX	985 42 01 15
E-MAIL	elias@casacevsa.com
PÁGINA WEB	www.casacevsa.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Constructora ecológica de viviendas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Elías
Nº TRABAJADORES	36
Nº HOMBRES	36
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Council Consultores

DIRECCIÓN	c/ Alfonso X, 1 - Bajo derecha / c/ Plaza Pedro Menéndez, 3 - 3ºB
LOCALIDAD	Llanes / Avilés
MUNICIPIO	Llanes / Avilés
CÓDIGO POSTAL	33500 /33402
TELÉFONO	985 40 31 50 / 985 52 07 73 / 985 56 80 61 / 985 56 87 31
FAX	985 40 37 61 / 984 05 28 13
E-MAIL	a.llanes@council-consultores.com / a.direccion@council-consultores.com
PÁGINA WEB	www.council-consultores.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Asesoría jurídica y consultoría estratégica para PYMES
DIRECTOR GERENTE	Sra. María Luisa de Miguel Comales
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	6
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1995



Crivencar. Quesos del Principado de Asturias S.L.



Deportes Pardo S.L.

DIRECCIÓN	Pol. Aguila del Nora, PC2 - NV1
LOCALIDAD	Colloto
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33010
TELÉFONO	985 79 42 15
FAX	985 79 25 47
E-MAIL	info@crivencar.com
PÁGINA WEB	www.crivencar.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Productos asturianos
DIRECTOR GERENTE	Sr. César Suárez Junco
Nº TRABAJADORES	90
Nº HOMBRES	50
Nº MUJERES	40
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1982

DIRECCIÓN	C/ Llano Ponte, 48
LOCALIDAD	Avilés
MUNICIPIO	Avilés
CÓDIGO POSTAL	33400
TELÉFONO	985 54 35 48
FAX	985 54 97 38
E-MAIL	pardo@deportespardo.es
PÁGINA WEB	www.deportespardo.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercio
DIRECTOR GERENTE	Sr. Ángel Fernández López
Nº TRABAJADORES	27
Nº HOMBRES	7
Nº MUJERES	20
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1974

INSTALACIONES ELÉCTRICAS

ELECTROLENA



Electrolena S.L.

DIRECCIÓN	c/ Vicente Regueral, 26 Bajo
LOCALIDAD	Pola de Lena
MUNICIPIO	Lena
CÓDIGO POSTAL	33630
TELÉFONO	985 49 71 75
FAX	985 49 37 53
E-MAIL	electrolenasl@electrolena.e.telefonica.net
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Instalaciones eléctricas
DIRECTOR GERENTE	Sra. Blanca García
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

euro LAB



Eurolab Bioconsulting

DIRECCIÓN	Parque Científico Tecnológico, Ed. Pricpal Desp.7
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33203
TELÉFONO	902 93 00 56
FAX	902 93 00 55
E-MAIL	Info@eurolab.es
PÁGINA WEB	www.eurolab.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Consultoría de calidad y seguridad alimentaria
DIRECTOR GERENTE	Sr. Javier García
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Frontera Verde Aventura

DIRECCIÓN	El Portazgo s/n
LOCALIDAD	El Porgazgo
MUNICIPIO	Ariondas
CÓDIGO POSTAL	33540
TELÉFONO	985 84 14 57 / 616 18 79 77
FAX	
E-MAIL	juanfeliz@fronteraverde.com
PÁGINA WEB	www.fronteraverde.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Organizador de actividades de turismo activo
DIRECTOR GERENTE	Sr. Juan Feliz Foyo
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



Grupo Iniciativas de Comunicación Integral S.L.

DIRECCIÓN	C/ Dr. Avelino González, 5, bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33211
TELÉFONO	985 39 22 90
FAX	985 99 01 87
E-MAIL	info@grupoiniciativas.com
PÁGINA WEB	www.grupoiniciativas.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Agencia de publicidad
DIRECTOR GERENTE	Sr. Enrique Fernández Garrido
Nº TRABAJADORES	11
Nº HOMBRES	7
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Hotel Rural la Sinriella

DIRECCIÓN	Villamejín, s/n
LOCALIDAD	Villamejín
MUNICIPIO	Proaza
CÓDIGO POSTAL	33114
TELÉFONO	985 76 12 24
FAX	
E-MAIL	info@lasinriella.com
PÁGINA WEB	www.lasinriella.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Hostelería
DIRECTOR GERENTE	Sra. Marga Álvarez
Nº TRABAJADORES	1
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



Huber y Ana Animación S.L.

DIRECCIÓN	c/ Menéndez Valdés, 13, 1º B
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33201
TELÉFONO	985 17 15 52
FAX	985 17 27 48
E-MAIL	info@huberyana.com
PÁGINA WEB	www.huberyana.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Organización de eventos y animación sociocultural
DIRECTOR GERENTE	Sra. Ana Rollán y Sr. Huber Obeso
Nº TRABAJADORES	12
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	9
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Infonalon S.L.L.

DIRECCIÓN	C/ Ramón G. Valle, 5
LOCALIDAD	Pravia
MUNICIPIO	Pravia
CÓDIGO POSTAL	33120
TELÉFONO	985 82 01 34
FAX	985 82 36 46
E-MAIL	comercial@infonalon.com
PÁGINA WEB	www.deasturias.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Sistemas y servicios informáticos
DIRECTOR GERENTE	Sr. Jesús Delgado
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000



Inixa del Principado, S.L.

DIRECCIÓN	Pol. Ind. Oñoniego, Parcela B-51 Ofic. 2.1 y 2.2
LOCALIDAD	Oñoniego
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33660
TELÉFONO	902 87 58 76
FAX	985 79 04 59
E-MAIL	info@inixa.com
PÁGINA WEB	www.inixa.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios, seguridad de la información, criptografía, etc.
DIRECTOR GERENTE	Sr. Julio Rilo Blanco
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003



L'Azagaya

DIRECCIÓN	Avda. Alemania, 26, 3º R
LOCALIDAD	Avilés
MUNICIPIO	Avilés
CÓDIGO POSTAL	33405
TELÉFONO	985 93 66 83
FAX	985 93 63 86
E-MAIL	correo@azagaya.com
PÁGINA WEB	www.azagaya.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios arqueológicos y socioculturales
DIRECTOR GERENTE	Sra. Paula Bartolomé
Nº TRABAJADORES	1
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



La Palomillera de Entralgo S.L.

DIRECCIÓN	Ctra. Oviedo - Santander Km. 9
LOCALIDAD	Argüelles
MUNICIPIO	Siero
CÓDIGO POSTAL	33168
TELÉFONO	985 74 28 06
FAX	985 74 33 19
E-MAIL	lapalomillera@osra.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria
DIRECTOR GERENTE	Sr. Javier González Zarabozo
Nº TRABAJADORES	14
Nº HOMBRES	9
Nº MUJERES	5
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1993



Limpiezas Villa de Tineo S.R.L.

DIRECCIÓN	Travesía Jesús Evaristo Casariego, 30
LOCALIDAD	Tineo
MUNICIPIO	Tineo
CÓDIGO POSTAL	33870
TELÉFONO	658 96 10 18
FAX	985 80 00 42
E-MAIL	
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios limpieza
DIRECTOR GERENTE	Sra. M ^a Dolores Carballo Ramos
Nº TRABAJADORES	8
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	8
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1999



Lobo Mecanizados S.L.

DIRECCIÓN	Centro de Empresas de Valnaón, c/ Siderurgia, 1
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	985 67 61 41
FAX	985 67 88 02
E-MAIL	info@lobomec.com
PÁGINA WEB	www.lobomec.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria (mecanizado de piezas)
DIRECTOR GERENTE	Sr. Fermín Lobo
Nº TRABAJADORES	3+1 autónomo
Nº HOMBRES	4
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Manuel Meana Canal S.L.

DIRECCIÓN	Plaza Mayor, 11
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33201
TELÉFONO	985 35 06 00
FAX	985 34 68 72
E-MAIL	hotelasturias@fade.es
PÁGINA WEB	www.hotelasturiasgijon.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Turismo y hostelería
DIRECTOR GERENTE	Sr. Alberto / Sra. Dolores Lázaro Meana
Nº TRABAJADORES	23
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	22
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1900



Minova Codiv S.L.

DIRECCIÓN	Polígono de Riaño II, parcela 52
LOCALIDAD	Riaño
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33920
TELÉFONO	985 66 99 11
FAX	985 66 99 44
E-MAIL	info@minovacodiv.com
PÁGINA WEB	www.minovacodiv.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Construcción
DIRECTOR GERENTE	Sr. Diego Vélez
Nº TRABAJADORES	16
Nº HOMBRES	15
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1996



Miragis, sistemas de información geográfica S.L.L.

DIRECCIÓN	Centro de Empresas de Valnalón c/ Altos Hornos s/n
LOCALIDAD	La Felguera
MUNICIPIO	Langreo
CÓDIGO POSTAL	33930
TELÉFONO	985 69 22 27 / 649 87 81 41
FAX	985 68 31 93
E-MAIL	poncelas@telecable.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Sistemas de información geográfica
DIRECTOR GERENTE	Sra. Mónica Poncelas Nieto
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



Planet Idiomas

DIRECCIÓN	c/ San Juan XXIII, 8, bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33205
TELÉFONO	984 29 70 92
FAX	984 29 70 92
E-MAIL	planet@planetidiomas.com
PÁGINA WEB	www.planetidiomas.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Enseñanza de idiomas
DIRECTOR GERENTE	Sra. Inma Alonso / Sra. Sonia Fernández
Nº TRABAJADORES	9
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	8
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2002



PRD Gliss S.L.

DIRECCIÓN	c/ Llano Ponte, 48
LOCALIDAD	Avilés
MUNICIPIO	Avilés
CÓDIGO POSTAL	33400
TELÉFONO	985 54 35 48
FAX	985 54 97 38
E-MAIL	info@metapolis.es
PÁGINA WEB	www.metapolis.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercio
DIRECTOR GERENTE	Sr. Ángel Fernández
Nº TRABAJADORES	32
Nº HOMBRES	15
Nº MUJERES	17
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1974



Reinerio Sarasúa Corredor de Seguros

DIRECCIÓN	Carretera del Obispo, 77 bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33210
TELÉFONO	985 35 33 00
FAX	985 35 20 92
E-MAIL	director@sarasuaseguros.com
PÁGINA WEB	www.sarasuaseguros.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Corredor de seguros
DIRECTOR GERENTE	Sr. Reinerio Sarasúa
Nº TRABAJADORES	6
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1995



Salsas Asturianas

DIRECCIÓN	Polígono de la Florida, Parcela 35
LOCALIDAD	Sotrandio
MUNICIPIO	San Martín del Rey Aurelio
CÓDIGO POSTAL	33950
TELÉFONO	985 66 01 96
FAX	985 66 00 39
E-MAIL	info@salsasasturianas.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria alimentaria. Elaboración de salsas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Aladino España Marcos
Nº TRABAJADORES	10
Nº HOMBRES	6
Nº MUJERES	4
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2001



Serviclímp Asturias S.L.

DIRECCIÓN	c/ Torrecerredo, 6 Bajo
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33012
TELÉFONO	985 28 29 92 / 606 62 74 54
FAX	985 11 77 43
E-MAIL	serviclímp@servicemaster.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios de limpieza de empresas, hogar y automóviles
DIRECTOR GERENTE	Sra. Esther Fernández Montes
Nº TRABAJADORES	17
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	14
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

Bar sidrería



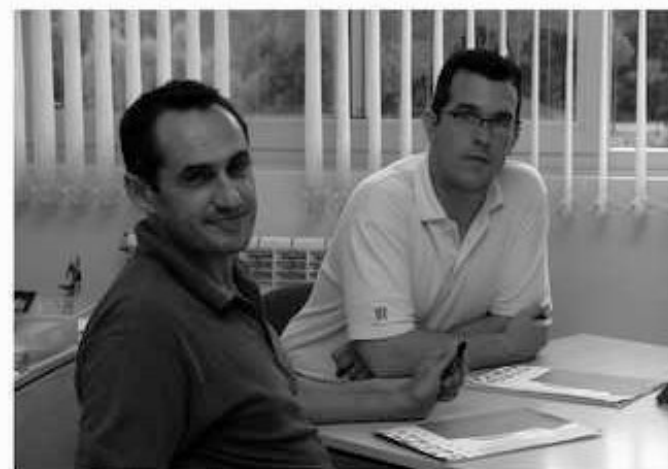
el trasiego



SOLUCIONES
ANTROPO
METRICAS



Sidrería El Trasiego



Soluciones Antropométricas S.L.

DIRECCIÓN	C/ Santa Justa, 1, bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33203
TELÉFONO	984 29 36 42
FAX	
E-MAIL	
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Restauración
DIRECTOR GERENTE	Sra. Minerva Santamaría
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004

DIRECCIÓN	Vivero Empresas Cámara Comercio de Oviedo Pol. Ind. Olloniego
LOCALIDAD	Olloniego
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33660
TELÉFONO	985 20 73 31 / 659 65 38 07
FAX	
E-MAIL	luengo@solucionesantropometricas.com
PÁGINA WEB	www.solucionesantropometricas.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Estudios antropométricos, poblacionales y ergonomía
DIRECTOR GERENTE	Sr. Juan Luengo
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005



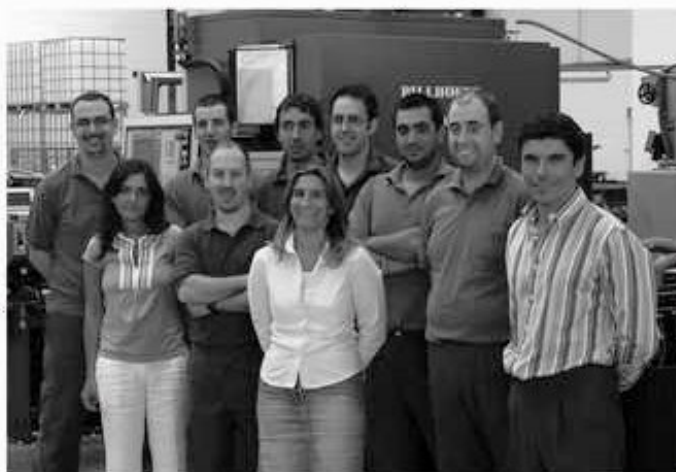
Taxi Narcea S. Coop.

DIRECCIÓN	Avda. Leitariegos,8, bajo
LOCALIDAD	Congas de Narcea
MUNICIPIO	Congas de Narcea
CÓDIGO POSTAL	33800
TELÉFONO	985 81 33 33
FAX	985 81 00 10
E-MAIL	lacentral@taxinarcea.com
PÁGINA WEB	www.taxinarcea.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios taxi
DIRECTOR GERENTE	Sr. José Manuel Martínez
Nº TRABAJADORES	25
Nº HOMBRES	24
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1997



Tesis Telemedicina S.L.

DIRECCIÓN	Edificio CEEI, Parque Tecnológico de Asturias
LOCALIDAD	Llanera
MUNICIPIO	Llanera
CÓDIGO POSTAL	33428
TELÉFONO	985 26 20 88 / 646 11 85 00
FAX	985 26 57 40
E-MAIL	palvarez@tesis.es
PÁGINA WEB	www.tesis.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Desarrollo tecnologías de la información en sanidad
DIRECTOR GERENTE	Sr. Pedro Álvarez Díaz
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	0
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2004



Troplast S.L.

DIRECCIÓN	Pol. de Somonte, C/ M ^a Glez. La Pondala, 100 - A
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33393
TELÉFONO	985 30 37 44
FAX	985 30 37 45
E-MAIL	troplast@troplast.e.telefonica.net
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Aplicaciones de post-impresión y artes gráficas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Rogelio González
Nº TRABAJADORES	10
Nº HOMBRES	8
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2000

Encuadernaciones Cimadevilla S.L.



¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— La principal debilidad de la empresa es un problema de tesorería. Los técnicos me indicaron que debería procurar aumentar la producción o buscar un modelo de gestión más adecuado.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción : ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Como tengo un taller en Gijón y otro en Prendes, me propusieron unir las dos sedes para ahorrar costes. Es una solución que tengo ahora en proceso de estudio.

¿La han resultado de utilidad las piladoras formativas?

— Sí.

DIRECCIÓN	C/ Lastera, 6, bajo
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33207
TELÉFONO	985 3 488 02
FAX	985 35 89 35
E-MAIL	info@encuadernacionescimadevilla.com
PÁGINA WEB	www.encuadernacionescimadevilla.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Encuadernación
DIRECTOR GERENTE	Sra. Raquel González
Nº TRABAJADORES	30
Nº HOMBRES	17
Nº MUJERES	13
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1989

Lavandería San Juan S.L.L.

lavandería San Juan

¿Cómo le ha ayudado el programa a mejorar la gestión de su empresa?

— Me ha ayudado mucho, porque se hizo un análisis global del funcionamiento de la empresa y punto por punto fuimos viendo en qué medida podíamos mejorar.

¿qué recomendaciones se le propusieron tras el diagnóstico?

— Entre las más importantes, diferenciar categorías de clientes en función del volumen de pedidos, diseñar estrategias para aumentar la producción, seguir un protocolo en la relación con los clientes y diferenciarlos de otras empresas a través de un servicio de calidad máxima que contemple desde los productos que utilizamos hasta la metodología del servicio.

DIRECCIÓN	
LOCALIDAD	Arenas de Cabrales
MUNICIPIO	Cabrales
CÓDIGO POSTAL	33554
TELÉFONO	616 76 43 26
FAX	
E-MAIL	alozanog@viengo.es
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios
DIRECTOR GERENTE	Sra. Elena Pérez Díaz
Nº TRABAJADORES	2
Nº HOMBRES	0
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2005

Jardines del Marisol



¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Tenemos sobre todo un punto débil, que era el control de la contabilidad de la empresa. Los técnicos de Progreso nos recomendaron instalar terminales táctiles de venta para conseguir mayor rapidez y un control más exhaustivo de las ventas. Ya las hemos instalado.

¿Le han resultado de utilidad las píldoras formativas?

— Sí, sobre todo aquellas que se centraban en la gestión global de la empresa.

¿Que parte de todo el proyecto Progreso ha influido más positivamente en su empresa?

— La que contempla los aspectos de control de la gestión de la empresa.

DIRECCIÓN	c/ Villar, 60
LOCALIDAD	Luarca
MUNICIPIO	Valdés
CÓDIGO POSTAL	33700
TELÉFONO	985 64 00 45
FAX	985 64 20 78
E-MAIL	colocae1@hotmail.com
PÁGINA WEB	www.jardinesmarisol.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Turismo
DIRECTOR GERENTE	Sra. Maitxir Suárez
Nº TRABAJADORES	4
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1988

Mudanzas y Guardamuebles Asur S.L.



¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— La prioritaria, renovar nuestro programa de gestión informática. También, mejorar nuestra proyección al exterior con herramientas como una página web que ahora mismo tenemos en construcción.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— Tenemos problemas de personal. Percibimos falta de cualificación en la mano de obra y por diferentes motivos el personal no permanece en la empresa.

DIRECCIÓN	c/ González Abanca, 26, 2ª Izda.
LOCALIDAD	Avilés
MUNICIPIO	Avilés
CÓDIGO POSTAL	33400
TELÉFONO	617 70 04 00
FAX	965 56 42 88
E-MAIL	asur@mudanzasasur.com
PÁGINA WEB	www.mudanzasasur.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Mudanzas y guardamuebles
DIRECTOR GERENTE	Sr. José Luis Marías López
Nº TRABAJADORES	16
Nº HOMBRES	15
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1994

MC Conservación y Restauración S.L.



¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Tras realizar el diagnóstico coincidieron conmigo en que una de las debilidades de la empresa es su clima laboral. Me sugirieron hacer una encuesta entre los empleados para detectar motivos de esa deficiencia. Para ello, me facilitaron el contacto de una consultora externa y una aproximación del presupuesto que necesito para realizar dicha encuesta.

DIRECCIÓN	Pol. Mora Garay, c/ Isaac Peral y Caballero, 31
LOCALIDAD	Gijón
MUNICIPIO	Gijón
CÓDIGO POSTAL	33211
TELÉFONO	985 30 85 92
FAX	985 30 09 63
E-MAIL	mc-conservación@mc-conservación.com
PÁGINA WEB	www.mc-conservación.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Conservación y restauración patrimonio histórico
DIRECTOR GERENTE	Sr. Miguel A. Castilla Sánchez
Nº TRABAJADORES	20
Nº HOMBRES	14
Nº MUJERES	6
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1991

Santolaya Productos Artesanos



¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Mediante el conocimiento y aplicación de diferentes herramientas de gestión empresarial.

¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— La implantación de sistemas informáticos de gestión en diferentes ámbitos de la empresa.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— Los relacionados con la gestión de la empresa y a su organización.

DIRECCIÓN	Sta. Eulalia s/n
LOCALIDAD	Sta. Eulalia
MUNICIPIO	Cabranes
CÓDIGO POSTAL	33310
TELÉFONO	619 87 46 59
FAX	985 89 80 48
E-MAIL	amzconlechecabranes@hotmail.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Elaboración de productos artesanos
DIRECTOR GERENTE	Sra. Marián Nava Tarán
Nº TRABAJADORES	3
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	2
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

Muebles Marsol



¿Cómo le ha ayudado el proyecto a mejorar la gestión de su empresa?

— Nos ha hecho pensar sobre lo que cambiaríamos respecto a nuestra situación actual y ver a la empresa desde distintos puntos de vista: clientes, competencia, etc. También hemos averiguado el porcentaje de beneficio sobre ventas después de quitarle todos los costes, tanto directos como indirectos.

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— La formación del equipo humano porque nos ha ayudado a saber interpretar la información que tenemos y establecer planes de acción con ella.

DIRECCIÓN	Cametera General s/n
LOCALIDAD	Villapedre
MUNICIPIO	Navia
CÓDIGO POSTAL	33783
TELÉFONO	985 47 22 35
FAX	985 47 22 35
E-MAIL	info@mueblesmarsol.com
PÁGINA WEB	
SECTOR / ACTIVIDAD	Comercio
DIRECTOR GERENTE	Sr. David Miguel Fernández Pérez
Nº TRABAJADORES	5
Nº HOMBRES	2
Nº MUJERES	3
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1970

Muniellos S. Coop.



DIRECCIÓN	Línea 14
LOCALIDAD	Línea
MUNICIPIO	Cangas de Narcea
CÓDIGO POSTAL	33817
TELÉFONO	626 26 39 95
FAX	985 81 23 01
E-MAIL	muniellos@yahoo.es
PÁGINA WEB	www.co-muniellos.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios
DIRECTOR GERENTE	Sra. Mª Teresa Cadenas Rodríguez
Nº TRABAJADORES	46
Nº HOMBRES	1
Nº MUJERES	45
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1995

Santulaya S. Coop.



DIRECCIÓN	Santa Eulalia De Cuenca 16
LOCALIDAD	Cangas del Narcea
MUNICIPIO	Cangas de Narcea
CÓDIGO POSTAL	33813
TELÉFONO	985 81 26 60
FAX	985 81 26 60
E-MAIL	santulaya@santulaya.com
PÁGINA WEB	www.santulaya.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Industria
DIRECTOR GERENTE	Sra. Laura Mendózar
Nº TRABAJADORES	9
Nº HOMBRES	3
Nº MUJERES	6
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1993

Tecnor



¿Qué recomendaciones se le propusieron después de realizar el diagnóstico en su empresa?

— Reorganizar el organigrama de la empresa; redefinir los procesos de trabajo, revisar los contratos tipo, o propuestas tipo presentadas a los clientes.

¿Qué puntos débiles o problemas le han ayudado a resolver los/as técnicos del proyecto?

— Redefinir los procesos de trabajo (mejorar la eficacia operativa de la organización); desarrollo de un sistema informático de control de proyectos; sistema de control de la facturación (controlar problemas de tesorería).

Entre las propuestas recibidas de su plan acción: ¿Cuál considera que ha sido la más rentable para su empresa?

— Sistema de control de la facturación.

DIRECCIÓN	C/ Sta. Susana, 35, esc. A, 4º I
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33007
TELÉFONO	985 28 45 66 / 985 73 34 59
FAX	984 08 45 66
E-MAIL	tecnor@tecnor.es
PÁGINA WEB	www.tecnor.es
SECTOR / ACTIVIDAD	Servicios
DIRECTOR GERENTE	Sr. Eduardo José Esteban Vidal
Nº TRABAJADORES	17
Nº HOMBRES	10
Nº MUJERES	7
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1998

Lider Congresos

lider
congresos

DIRECCIÓN	C/ Alonso Quintanilla, 3, 2ºD
LOCALIDAD	Oviedo
MUNICIPIO	Oviedo
CÓDIGO POSTAL	33002
TELÉFONO	986 20 76 73
FAX	986 20 67 80
E-MAIL	lider@lode.es
PÁGINA WEB	www.lode.es/lider
SECTOR / ACTIVIDAD	Organización de congresos y actividades
DIRECTOR GERENTE	Sra. Esperanza Orta
Nº TRABAJADORES	1
Nº HOMBRRES	0
Nº MUJERES	1
FECHA INICIO ACTIVIDAD	2003

Discorsa S.L.



DIRECCIÓN	Pol. Industrial, nave 2
LOCALIDAD	Candases
MUNICIPIO	Candases
CÓDIGO POSTAL	33407
TELÉFONO	986 60 52 23
FAX	986 61 60 36
E-MAIL	discorsa@discorsa.com
PÁGINA WEB	www.discorsa.com
SECTOR / ACTIVIDAD	Benevolencia / Porcelanas
DIRECTOR GERENTE	Sr. Javier García
Nº TRABAJADORES	16
Nº HOMBRRES	9
Nº MUJERES	9
FECHA INICIO ACTIVIDAD	1992

edita: **Cámara de Comercio de Oviedo**

diseño: **Chiwake Comunicación**

imprime:

fotografía:

dep. legal:





Financian:



Entidades de la Agrupación de Desarrollo:

