



Memoria
2023

2023

Más de 30 años de experiencia en el sector de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones.

Un equipo de más de 160 profesionales comprometidos con el futuro de tu negocio.



Índice

Carta del presidente.....	5
Carta del director.....	7
Somos Trevenque Group.....	9
Misión visión y valores.....	11
Historia.....	15
Organigrama.....	17
Consejo de administración.....	19
Comité de dirección.....	21
Responsables y conectados con nuestro entorno.....	23
Confianza como clave.....	25
Áreas de negocio	
Trevenque Digital Marketing.....	29
Trevenque Cloud.....	33
Trevenque Development	
Editorial.....	39
Sociosanitario.....	43
SOS Emergencias.....	47
Power BI.....	51
Balance financiero.....	52
Comunicación y marketing.....	57
Desarrollo de negocio.....	61
Tecnología e innovación.....	65
Calidad, digitalización y mejora continua.....	69
Seguridad.....	73
Recursos humanos.....	77

Memoria Anual Trevenque Group 2023

Autoría

© Trevenque Sistemas de Información S.L.
Granada (España) - 2023

Redacción y revisión

Andrés Porcel García
Laura Castejón Fernández

Diseño y maquetación

Alberto Valero Delgado
Gabriel Aparicio Sánchez



Carta del Presidente

Me gustaría comenzar esta carta expresando mi reconocimiento a todo el equipo de Trevenque Group por los logros realizados durante este año. Hemos alcanzado el mejor año en la historia de la compañía en ventas, EBITDA y en el cumplimiento de nuestro plan estratégico.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento y gratitud a cada uno de nuestros colaboradores. Su dedicación y esfuerzo han sido, y serán, el motor de nuestro éxito. Somos una empresa de servicios y nuestro principal activo son nuestros empleados. A nuestros clientes, agradecerles su confianza y su lealtad. Nos impulsan a seguir innovando y superándonos en nuestro afán de servicio.

Por último, a nuestros accionistas, por su apoyo y confianza en nuestra visión y estrategia, y que han sido clave para nuestros logros. Agradecer también la confianza de un nuevo grupo de colaboradores que han entrado en el capital de la compañía y que reafirma el compromiso con el proyecto.

Durante este año, desde el Consejo de Administración hemos estado alentando la estrategia de crecer inorgánicamente, y ha dado su fruto al poder firmar un acuerdo para entrar en el capital de Navega GPS SL y, por tanto, posicionarnos en el segmento de 'software para emergencias'.

Mirando hacia el futuro, estamos entusiasmados por las oportunidades que nos esperan. Nuestra intención es seguir fortaleciendo los frutos de nuestras adquisiciones y buscar nuevas oportunidades que se alineen con nuestros objetivos estratégicos. La innovación continúa en el corazón de nuestra empresa y nos esforzaremos por mantenernos a la vanguardia, ofreciendo soluciones que no solo satisfagan a nuestros clientes, sino que hagan que sus negocios sean más eficientes y productivos.

Este año, una vez más, se ha reafirmado la solidez de nuestra estrategia y la fortaleza de nuestro equipo. Estoy convencido de que el futuro nos traerá nuevos éxitos, aplicando la receta de compromiso, trabajo arduo y humildad.

Con un cordial saludo,

Buenaventura Porcel Jiménez
Presidente Trevenque Group



Carta del Director

El año 2023 ha sido un año de cierre de un ciclo estratégico en el que hemos conseguido el objetivo de facturación que nos marcamos en 2021: 11 millones de euros. Este logro ha sido posible gracias al esfuerzo, la dedicación y la confianza de nuestro equipo, así como de nuestros clientes, proveedores y colaboradores, que nos han acompañado en el camino.

Además de alcanzar este hito, hemos apostado por la expansión de la compañía geográficamente. Hemos incorporado a Parity para crear la Delegación de Málaga, lo que nos ha permitido ampliar nuestra presencia en el sur de España y ofrecer un servicio más cercano y personalizado a nuestros clientes de la zona.

También hemos formado parte de Navega GPS, una empresa especializada en software para parques de bomberos, tomando una participación mayoritaria. Así ampliamos nuestra oferta de productos para el sector público.

Entre los productos propios, destacamos la apuesta por la ciberseguridad con SEISMO y Trevenque SIEM, dos soluciones innovadoras que nos permiten ofrecer una protección integral a nuestros clientes frente a las amenazas informáticas.

Es de destacar que este año hemos iniciado quizás el proyecto más ambicioso desde la creación de nuestro Data Center: la migración al modelo cloud nativo de nuestros productos software tradicionales. Este proyecto requiere de una gran inversión en los próximos años, pero garantizará el mantenernos en la vanguardia de los sectores en que somos referencia.

Por otro lado, hemos renovado la imagen corporativa y nuestro lema, reivindicando nuestra identidad como empresa tecnológica y reestructurando la comunicación de nuestra oferta para hacerla más cercana a nuestro mercado. Con este cambio, queremos transmitir nuestra visión de futuro, nuestra capacidad de adaptación y nuestra vocación de servicio.

Por último, hemos iniciado un camino hacia la mejora interna, sometiendo nuestra actividad a una reingeniería de procesos y al cambio de nuestras herramientas de gestión, además de iniciar el camino hacia una reestructuración de todas las herramientas de producción. Con estas acciones, buscamos optimizar nuestra eficiencia, nuestra calidad y nuestra satisfacción tanto interna como externa.

En definitiva, el año 2023 ha sido un año de consolidación, de crecimiento y de transformación para Trevenque Group. Un año en el que hemos demostrado nuestra capacidad de superación, nuestra resiliencia y nuestra ambición. Un año en el que hemos sentado las bases para afrontar el futuro con ilusión, con confianza y con compromiso.

José Fernando López Navarro
Director General



1. SOMOS TREVENQUE GROUP

Nuestra filosofía sitúa al cliente en el centro de toda la actividad. Como partner tecnológico, no solo ofrecemos productos innovadores de alta calidad, también garantizamos el mejor servicio a largo plazo

Una de las principales apuestas del grupo es la formación y la actualización permanente. De esa manera, conseguimos ser una empresa líder en un sector en constante evolución como es el de la tecnología. El personal de Trevenque Group está preparado para el desarrollo óptimo de las soluciones digitales más innovadoras. Eso brinda confianza al cliente y permite establecer relaciones de servicios a largo plazo.

Somos el proveedor líder de tecnología del sector editorial. Digitalizamos la gestión y la venta online de las librerías, pero también trabajamos con toda la cadena del libro: desde editoras a distribuidoras. Nuestros programas hacen la vida más fácil a las empresas de este sector. Aquí, nos acredita la experiencia. El trabajo editorial está desde 1992 en el origen de Trevenque.

Ofrecemos aplicaciones de gestión integral de ayuda a domicilio en el ámbito sociosanitario. Estos productos abarcan la actividad de las empresas y administraciones que prestan dichos

servicios, pero también contribuyen al bienestar de los beneficiarios y la tranquilidad de sus familiares.

Nuestro propio Data Center nos permite liderar los servicios Cloud en el sur de España. En esa línea de expansión territorial, Trevenque Group ha entrado con especial fuerza en la ciudad de Málaga, una de las plazas que más crece en el sector de la tecnología.

Como empresa de servicio integral o 360 grados, satisfacemos cualquier demanda relacionada con la tecnología: desde infraestructura y sistemas de gestión hasta desarrollo de comercio electrónico o herramientas de Business Intelligence. También estamos preparados para los retos que depara el futuro en materia de ciberseguridad e inteligencia artificial.

Trevenque Group es, en definitiva, el mejor compañero de viaje en la digitalización y la integración de las mejores tecnologías para nuestros clientes. ▶



1.2 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

MISIÓN

“Ayudar a las empresas a evolucionar a través de la tecnología”

Somos el socio estratégico que las empresas necesitan en su evolución digital, llevándolas más allá de sus expectativas. Estamos comprometidos a proporcionar la tecnología adecuada en cada momento, adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes. Nuestra pasión por la mejora continua nos impulsa a superarnos constantemente. Buscamos ser líderes en innovación, siempre un paso adelante, para ofrecer a nuestros

clientes las tecnologías óptimas en cada momento. Nos enorgullece ofrecer tecnología que importa, impulsando la transformación digital de las empresas y permitiéndoles prosperar en un mundo en constante evolución. En nuestro compromiso con el desarrollo profesional y el cuidado del talento buscamos crear un entorno en el que nuestros empleados puedan crecer y alcanzar su máximo potencial.

VISIÓN

“Construir un futuro empresarial sostenible y próspero mediante la tecnología”

Queremos crear un mundo más sostenible y responsable gracias a la aplicación de la tecnología. Buscamos seguir explorando y desarrollando nuevas soluciones que nos permitan vivir en un mundo mejor. Aspiramos a ser reconocidos por nuestra cultura organizativa basada en la innovación, la colaboración y la excelencia, por digitalizar empresas y por el cuidado y desarrollo de nuestro

talento. Nos comprometemos a hacer que la tecnología sea accesible para las empresas, asegurándonos de que se adapte a sus necesidades y les brinde los beneficios que implica. Reconocemos la importancia de la parte humana en el proceso de transformación digital, por lo que valoramos el cuidado del talento y el desarrollo profesional de nuestros empleados.

VALORES

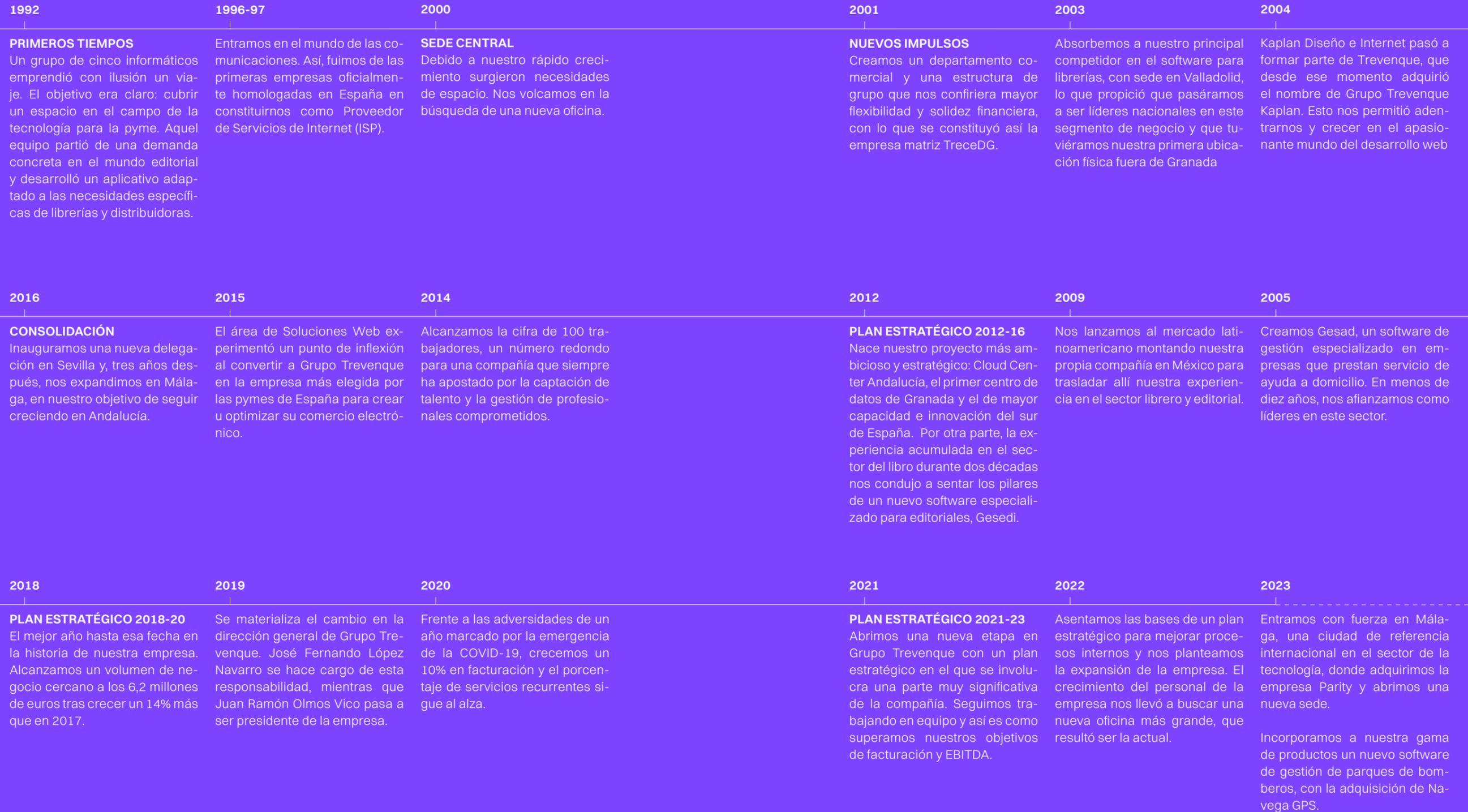
“Desarrollo profesional, seguridad, compromiso, cercanía y honestidad”

Nuestra actitud innata de compromiso, cercanía y honestidad proporcionan confianza y tranquilidad tanto a nuestro equipo como a nuestros clientes. Valoramos y cultivamos el talento de cada persona, fomentando la creatividad y el aprendizaje continuo. Creemos que nuestro éxito radica en el éxito

de nuestro equipo. Nos comprometemos a proporcionar un entorno laboral seguro para nuestros trabajadores y buscamos garantizar la seguridad de nuestros clientes, ofreciendo productos y servicios que cumplen con altos estándares de calidad y seguridad. ▶



1.3 HISTORIA



1.4 SOCIEDADES QUE COMPONEN EL GRUPO





1.5 CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Nuestro equipo humano define el éxito de Trevenque Group

Entre sus cometidos está gestionar la inversión del Grupo, participar en las decisiones estratégicas, además de establecer los criterios razonables para el reparto del valor generado.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Conformado por:

- **Buenaventura Porcel** - Presidente
- **Luis Morell** - Director Comunicaciones e Infraestructuras
- **Pedro Alberto Caparrós** - Director Financiero
- **Jose Antonio Caparrós** - Director de Legal y Recursos Humanos
- **Julio Galiano Pérez** - Director Técnico



1.6 COMITÉ DE DIRECCIÓN

Nuestro equipo humano define el éxito de Trevenque Group

Es el órgano en el que la propiedad delega toda la gestión y toma de decisiones de la empresa. Cada uno de sus miembros representa a uno de los pilares de la compañía, no solo en cuanto a producción y líneas de negocio, sino también en lo referente a calidad, seguridad y organización interna. Aporta equilibrio, consenso y representatividad en todo aquello que afecta al futuro de Trevenque Group y de las personas que conforman su equipo humano.

COMITÉ DE DIRECCIÓN

Conformado por:

- **José Fernando López** - Director General
- **Rafael Comino** - Director Unidad de Negocio
- **Chema Prados** - Director de Unidad de Negocio
- **Antonio Guerrero** - Director de Tecnología y Seguridad
- **Laura Castejón** - Directora de Comunicación y Marketing
- **Vital Moles** - Director Comercial
- **Asun Checa** - Directora de Calidad y Digitalización
- **Sergio Reina** - Director de Administración



2.1 RESPONSABLES Y CONECTADOS CON NUESTRO ENTORNO

El compromiso con nuestros clientes es la seña de identidad de la empresa. Esa responsabilidad se extiende también a nuestro equipo humano y a la sociedad

Para Trevenque Group, el compromiso es una actitud que debe manifestarse en todas las facetas de la compañía. Ese compromiso incluye ofrecer el mejor servicio al cliente, pero también actuar con responsabilidad y conectados a nuestro entorno social y económico.

Debemos retornar a la sociedad buena parte de lo que nos aporta, y por eso aplicamos medidas que contribuyen a crear un entorno más amable. Nuestro compromiso con el tejido socioeconómico se hace patente a través de la importante representación en diversos organismos nacionales. Así, estamos presentes en la Patronal Nacional TIC AMETIC y en las comisiones de Smart City de AMETIC, la de I+D de la CEOE, la de Cloud Computing de AMETIC y en el Comité de Expertos Internacionales de INCIBE.

Generamos sinergias con el tejido formativo, asociativo e institucional próximo. Tenemos vínculos con EIG Business School, Cámara Granada, on-Granada, el Círculo Tecnológico de Granada y diferentes centros educativos, entre otros organismos e instituciones. También estamos presentes en la Asociación de Jóvenes Empresarios, tanto en Granada como en Málaga. Nos implicamos con los más desfavorecidos, colaborando con Cruz Roja Española. ▶



2.2 LA CONFIANZA COMO CLAVE

Estamos siempre al lado de las empresas, les ayudamos a elegir la tecnología más conveniente y brindamos acompañamiento de principio a fin hasta alcanzar la cima del éxito

CONSULTORÍA

En esta fase inicial, nuestro equipo de consultores diagnostica las carencias que puedan existir, identifica las necesidades del cliente e indica las soluciones TIC que mejor se adaptan a su estrategia de negocio, perspectivas de crecimiento, presupuesto e identidad corporativa.

DESARROLLO

Es imprescindible definir una hoja de ruta, y en esa misión ayudamos a las empresas a tomar decisiones y a llevarlas a cabo de forma honesta. Nos adaptamos a su gestión diaria e implementamos las herramientas más convenientes para satisfacer sus necesidades.

SOPORTE Y MANTENIMIENTO

El objetivo es llegar a la cima, pero también hay que mantenerse en ella después. Para lograrlo, permanecemos al lado del cliente, ofreciéndole un servicio personalizado de soporte y mantenimiento y dando respuesta a sus dudas, incidencias o nuevas necesidades que surjan. ▶

3. ÁREAS DE NEGOCIO



Las diferentes líneas comerciales de Trevenque Group han cerrado un año 2023 marcado por el crecimiento, no solo en número de clientes, sino también en soluciones, productos y tecnologías. Nuestra filosofía de dedicación total al cliente y la apuesta por la constante actualización nos han permitido consolidar la expansión



3.2 TREVENQUE DIGITAL MARKETING



Esta área es el origen de algunos de los proyectos más avanzados tecnológicamente de la compañía. Internet y las relaciones humanas y comerciales a través de la red hacen que estemos en un mundo en constante cambio y evolución.

Actualmente, tenemos tres grandes equipos en el área. El primero y el que más crece, Marketing Online, donde llevamos años ejerciendo una labor cercana a lo que hoy día desarrollamos.

El segundo es el especializado en proyectos de comercio electrónico basado en PrestaShop. Ha sido un año de grandes y complejos retos, con la dificultad de la migración de antiguas webs a las nuevas versiones de PrestaShop. En este sentido hemos realizado importantes trabajos en www.joyeriasanchez.com y telerosa.com. También ha sido esencial el eCommerce Meeting que, por segundo año, celebramos en la primavera, con la colaboración y presencia de PrestaShop España, evento consolidado en Granada como referente del sector del eCommerce. Seguimos siendo uno de los principales Premium Partner del líder de los CMS orientados a comercio electrónico a nivel nacional.

El tercero, el equipo especializado en desarrollos web basados en WordPress. Seguimos con proyectos para grandes corporaciones bajo esta tecnología en constante evolución. Hemos asistido a varias WordCamp este año, incluso participando con una ponencia en la WordCamp de Madrid gracias a nuestro compañero Luis Molina. Poco a poco nos hacemos referentes en esta tecnología.

En 2023 hemos avanzado en el desarrollo continuo del gran proyecto de 'Todos tus libros' (Todos-tus-libros.com), uno de los grandes marketplace de venta de libros en castellano, de la mano del gremio de librerías españolas CEGAL.

Estrategia y objetivos 2023

Seguimos creciendo y afianzando el proyecto del equipo de soluciones web. Este año 2023 ha servido para reforzar la estrategia que definimos durante 2022, en una apuesta clara y decidida por el incremento de ingresos vía servicios recurrentes.

Para ello, hemos seguido dos acciones. La primera ha sido fortalecer el equipo que presta los servicios de marketing online, incorporando un perfil de gestor de redes sociales y comunicación, y un gestor de cuentas. Incluso a final de 2023 incorporamos a un nuevo compañero consultor SEO. Junto con estos refuerzos, se ha acompañado una estrategia comercial de ventas de este tipo de servicios. El resultado ha sido más que bueno, incrementando en más de un 50% los ingresos en este producto y superando los 225.000 € de ingresos.

En 2023 hemos fortalecido los servicios de marketing online con nuevos perfiles profesionales de redes sociales y SEO

La segunda ha sido crear nuevos servicios de carácter recurrente que ayudasen a nuestros clientes. Para ello, durante la primavera, el equipo de programación especializado en WordPress desarrolló y definió una serie de actuaciones que mantuvieran al día los sitios webs de nuestros clientes, evitando la obsolescencia, los agujeros de seguridad y los tan temidos hackeos. Durante el segundo semestre del año ya tenemos 12 webs siendo monitorizadas, actualizadas y mantenidas regularmente con este nuevo servicio. Y lo que es mejor, crece la previsión para 2024.

También, principalmente durante el primer semestre del año, sufrimos la tan temida, pero tan habitual en el sector, rotación en el personal que componía el equipo, lo que nos hizo navegar en aguas turbulentas de baja rentabilidad. Finalmente, durante el segundo semestre el equipo se ha reforzado y se ha estabilizado, elemento que nos ha dado la posibilidad de encarar un 2024 con mayor tranquilidad y una más que probable mejora en la rentabilidad de los servicios prestados.

El llegar a acuerdos con partners para la distribución de distintas soluciones en los comercios electrónicos de nuestros clientes también ha sido una idea planteada en 2023. Confirmamos la colaboración con Store Commander (herramienta de gestión de catálogos especializada en PrestaShop)

y Trusted Shop (ofrece garantía a los clientes de los comercios electrónicos de confianza al realizar compras).

Uno de los objetivos que nos planteamos a comienzos de año fue el de buscar clientes de mayor capacidad económica. No llegamos a todos los que quisimos, pero sí empezamos a trabajar con Mayoral, compañía multinacional con sede central en Málaga.

Como consecución de los principales objetivos a comienzos de año, y gracias también a la colaboración con Mayoral, el desarrollo de negocio en la provincia de Málaga comienza a dar sus resultados. Hemos crecido un 300% en los ingresos del área provenientes de dicha provincia, con más de 133.000 €.

Hemos crecido un 300% en los ingresos conseguidos en la provincia de Málaga

Rendimiento financiero

Los ingresos en el área han sido récord, más de 838.000 €, con un incremento de más del 35% respecto a 2022. La rentabilidad creció respecto a 2022.

La rotación propia del mercado laboral nos ha llevado a la contratación de nuevo personal y a una subida importante en los salarios del equipo, lo que nos ha hecho incrementar el coste de los recursos humanos en un 18% durante el año.

El incremento del recurrente en el área ha sido de un 42%, objetivo estratégico del departamento, que nos dará una base sólida para apuntalar el equipo, el servicio y el departamento dentro de la estructura de la compañía.

Los ingresos en el área han sido récord, más de 838.000 €, con un incremento de más del 35% respecto a 2022

Clientes y mercados

Málaga es la plaza donde Trevenque Group puso sus ojos a comienzos de 2023. La incorporación de una compañía malagueña como Parity, la instalación de una nueva sede en la capital de la Costa del Sol y la llegada de compañeros al área de desarrollo de negocio en la plaza han apuntalado la apuesta en dicha ciudad.

Todas estas acciones han reforzado nuestra llegada a Málaga y han generado la contratación y el desarrollo de grandes proyectos como www.telerosa.com (migración y desarrollo de comercio electrónico a PrestaShop 1.8) y MGI (gestión del marketing online de www.tiendasmgi.es).

Riesgos y desafíos

El riesgo de lo convulso del mercado laboral hace temer que pudiera repetirse la situación del primer semestre de 2023, aunque creemos haber puesto los medios para evitarlo. La subida salarial, el refuerzo del equipo y un aparente enfriamiento del sector nos han permitido mantener estable este apartado ya en el segundo semestre del año.

Otro desafío es conseguir que los clientes de Digital Marketing establezcan su contratación y tengamos una base amplia que nos siga haciendo incrementar el ingreso recurrente. Para ello, adaptamos el servicio a las nuevas necesidades de un mercado tan cambiante como el de internet.

Para el año entrante, trabajamos en el crecimiento de ingresos recurrentes, pasando del 18% actual al 30% a final de curso, gracias al refuerzo de la venta de servicios de marketing online, la venta masiva del servicio de Mantenimiento WordPress y la creación de nuevos servicios con estas características como el Mantenimiento PrestaShop.

Otro de los desafíos es conseguir una rentabilidad superior a la actual a final de año, pudiendo llegar al 25%. Para ello, es crítico que las medidas de control y gestión de proyectos vayan dando sus frutos. A final de 2023 y comienzo de 2024 hemos impulsado las siguientes medidas: un nuevo sistema de fichajes (Clockify), una herramienta de gestión de proyectos (Jira), la "Metodología Trevenque" de gestión de proyectos y una definición clara de roles en cada proyecto. ▶





3.3 TREVENQUE CLOUD



Somos uno de los grandes proveedores de Cloud del sur de España. El 45% de los ingresos totales de Trevenque proceden de este servicio. 5M€ frente a los 11M€ del total, con un 8% de crecimiento anual.

Esta aventura empezó en 2012 con el propósito de convertirnos en el Data Center y el proveedor de servicios Cloud referente en Andalucía. Los últimos tres años han permitido dar el salto para cumplir dicho objetivo, gracias al crecimiento orgánico e inorgánico.

Seguimos ofreciendo servicios, no solo de Data Center, sino que somos uno de los grandes proveedores de servicios Cloud del sur de España, convirtiéndonos en un importante aliado de nuestros clientes en su proceso de digitalización y de salto a los servicios en la nube.

El 45% de los recursos de Trevenque Group proceden de este servicio, que crece un 8% cada año

Presencia en Málaga

Trevenque Group ha entrado con fuerza en Málaga gracias a la incorporación de la empresa costasoleña Parity. Con esta adquisición, añadimos más de 100.000 € de recurrente al área, principalmente en producto de servicios de microinformática. Además, pretendemos subir a la nube a gran parte de esa cartera de clientes. También hemos inaugurado la nueva sede en la zona de Vialía, en la ciudad de Málaga. Nuestro nuevo compañero Flavio Álvarez, gerente y dueño de Parity, ha pasado a ser el director de la plaza de Trevenque Group en la Costa del Sol.

Ciberseguridad

Hemos iniciado un proceso de actualización de servicios, principalmente basado en la ciberseguridad, que refuerza nuestro catálogo y nos da un nuevo impulso. Para ello, se han terminado dos productos: SEISMO, una herramienta que ayudará a conocer la salud en ciberseguridad de la infraestructura de IT de las pymes; y Trevenque SIEM, un software de seguridad que da a las organizaciones una visión de lo que sucede en su red para poder anticiparse a posibles amenazas.

SEISMO y Trevenque SIEM son los nuevos productos de ciberseguridad que ofrecemos a pymes y organizaciones

Colaboración con HPE

Somos proveedores del servicio Colocation/Housing en modalidad GreenLake de HP España. Esto nos ha permitido abordar proyectos como la renovación de infraestructura tecnológica de la compañía Covirán. El objetivo es conseguir visibilidad a nivel nacional como proveedor de servicios de housing y de venta de hardware, todo en modo "pago por uso".

Rendimiento financiero

En total, conseguimos 5M€ en ingresos, de los cuales 4M€ fueron en servicios Cloud (incluyendo Housing) y 1M€ en venta de hardware y software.

Viendo cada área por separado podemos decir que:

- En el área de servicios Cloud tuvimos un resultado de 1,5M€ sobre los 4M€ de ingresos, lo que da lugar a un margen de contribución del 38%. Además, el 92% de esos ingresos fueron de carácter recurrente. Esto supone un crecimiento del 8% en ingresos y un 1% más en resultado respecto al año 2022.
- En el área de mercaderías, llegamos a 1M€ de ingresos, con un resultado de más de 242.000 €, lo que hace un margen de contribución del 24%. Es, sin duda, el área que más creció, en concreto un 134% en ingresos y un 300% en margen.

I+D

En 2023 se han desarrollado tres iniciativas de I+D. La primera ha sido la definición y desarrollo del producto Trevenque SIEM, servicio orientado al análisis de las redes de nuestros clientes. La segunda, la finalización de SEISMO, servicio orientado a las pymes españolas, que permitirá obtener en tiempo real información del estado de seguridad de la infraestructura de TI de una compañía.

Por último, hemos avanzado en el estudio e implantación de Tinkerbell, que nos ayudará a proveer el servidor dedicado de una forma mucho más rápida y eficiente, reduciendo los tiempos de puesta en marcha en al menos un 75%.

A finales de 2023 se invirtieron 120.000 € en la construcción de un transformador de media tensión que suministra mayor potencia eléctrica, más económica y más fiable.

Logros y reconocimientos

Varios logros han ayudado a este importante crecimiento en el área de mercadería: a mediados de año hicimos un proyecto de venta de hardware Dell para la multinacional con sede en Málaga ITRS. También la renovación de infraestructura hardware HP para Covirán supuso la mayor venta del año. Por último, acabamos 2023 con la venta de hardware HPE al Hospital Universitario de Jaén.

Respecto al área de servicios Cloud, renovamos toda la infraestructura de Inmho, llevándola a un nuevo Cloud privado, y trasladamos a nuestra nube todos los servidores de Navega GPS, un software de gestión de parques de bomberos. Hemos migrado la aplicación web de ClickTOM a nuestro Data Center. Otros proyectos de migración a la nube fueron, por ejemplo, los de las granadinas Emucesa y el de Cansol.

Respuesta ante los desafíos

Nuevos modelos de comercialización como GreenLake (HP), la gran competencia, el auge continuo de los servicios de ciberseguridad y la expansión de la compañía, al menos a toda Andalucía Oriental, son los desafíos actuales y futuros del departamento.

La adquisición de la empresa Parity nos ha permitido entrar con fuerza en Málaga

2024 será un año de grandes inversiones de I+D para ampliar nuestro catálogo de productos y mejorar la productividad del equipo, automatizando nuestro trabajo. Será un año donde empezaremos a comercializar a través de una plataforma de comercio electrónico, será un año donde tendremos que afianzar la relación como proveedores de HPE, será un año donde desarrollaremos nuestro negocio en toda Andalucía Oriental, dando especial importancia a asentar definitivamente nuestra sede malagueña. Será el año de la comercialización de nuevos productos y servicios, muchos enfocados al mundo de la ciberseguridad, haciéndonos referentes en dicha área.





3.4 TREVENQUE DEVELOPMENT



Analizamos las necesidades de las empresas que confían en nosotros para poner a su disposición las tecnologías que necesitan, siempre teniendo en cuenta una implantación adecuada y razonable de esas soluciones. Con el asesoramiento tecnológico, contribuimos a la competitividad y productividad de nuestros clientes, ya que la tecnología es un factor clave



3.4.1 EDITORIAL

El trabajo con el sector editorial se encuentra en el origen de Trevenque Group. Ya en 1992 ofrecíamos sistemas de gestión para las librerías y las editoriales. En la actualidad, hemos facilitado el salto a la nube de nuestros clientes, que han vuelto a aumentar en torno al 10 % en 2023

La actividad editorial se divide en dos líneas, la de librerías y la de empresas del sector editorial que trabajan en la publicación y la distribución de libros.

Librerías

Somos un socio estratégico de las librerías. Les ofrecemos soluciones tecnológicas globales que mejoran su negocio: desde el programa que emplean para la gestión de las ventas, la página web de comercio online y la conexión con diferentes plataformas de venta como Amazon o Todos tus Libros, entre otros servicios.

Cualquier herramienta que tenga que ver con la tecnología dentro de las librerías está a nuestro alcance. Eso nos ha permitido crecer considerablemente en 2023, aunque la dinámica ascendente ha sido una constante en los últimos años. En esa línea, Trevenque Group está más presente que nunca como partner tecnológico de las librerías.

Cualquier herramienta que tenga que ver con la tecnología dentro de las librerías está a nuestro alcance. Eso nos ha permitido crecer considerablemente en 2023

También en el último año empezamos a diseñar un nuevo sistema de gestión para librerías. Con características completamente actualizadas e innovadoras, permitirá trabajar incluso la presencia en ferias virtuales y la omnicanalidad.

Nos hemos adaptado a todos los cambios fiscales y administrativos que se han producido en España, todo ello, con el fin de garantizar la adecuada facturación electrónica, tanto nacional como puntual de algunas provincias. Gracias a ello, nuestros clientes tienen acceso de una forma ágil y sencilla a una facturación electrónica precisa y confiable.

Editores y distribuidores

Trevenque Group está presente en toda la cadena del libro. Nuestros servicios también alcanzan a los editores, que pueden ser empresas editoriales, asociaciones culturales o administraciones públicas, y a los distribuidores de libros. En 2023 ha crecido el número de clientes de esta área que han adquirido el sistema de gestión de Trevenque y el entorno web para la puesta en venta de los productos.

A las editoriales y grandes distribuidoras que confían en nosotros les garantizamos, entre otras ventajas, ahorro de recursos y tiempo gracias a la informatización, mayor control del inventario y de los clientes y una mejora de la productividad.

Inversión. Es una de las palabras que mejor define el 2023 en la compañía dentro del ámbito editorial. Es el término que destaca la mejora de los productos, la adaptación a las nuevas normativas, el refuerzo del área de soporte y el crecimiento en personal disponible, atención y nuevas herramientas. En el último año, hemos dedicado 25.000 horas a prestar soporte directo a los clientes, así como 1.500 horas a la formación, un pilar fundamental para responder a las nuevas necesidades del mercado.

Por otro lado, nuestro grupo se ha esforzado por asesorar y ayudar a las empresas a concursar y obtener las ayudas que el Gobierno ha destinado al sector editorial, una pieza más del servicio y la atención integral que Trevenque Group despliega.





3.4.2 SOCIOSANITARIO

La actual dinámica social y demográfica exige ampliar los recursos disponibles para atender en el hogar a quienes más lo necesitan. Teniendo en cuenta esa realidad, Trevenque Group pone toda su experiencia a disposición de la ayuda a domicilio

Gesad

Trevenque Group lidera en España la tecnología para el sector sociosanitario con Gesad, un software de gestión especializado para empresas de ayuda a domicilio. Esta herramienta TIC es la mejor valorada por las administraciones para el cuidado de personas en situación de dependencia, según las calificaciones obtenidas en las adjudicaciones públicas del servicio.

Gesad, también en versión cloud, coordina el trabajo de 80.030 profesionales del sector, beneficia a más de 195.000 usuarios y gestiona el servicio de 13 diputaciones provinciales. Las licencias de la aplicación han aumentado un 26 % en 2023.

El sistema de gestión con el que contamos permite administrar la atención precisa de los usuarios de este servicio, al personal que trabaja en él y las tareas concretas de cada hogar. En 2023 hemos crecido exponencialmente en el sector sociosanitario. Ya no solo las empresas especializadas han adquirido el sistema de gestión que ofertamos, también las administraciones públicas titulares de la ayuda a domicilio, como los ayuntamientos y las diputaciones.

En el cómputo del área sociosanitaria, ha crecido un 25 % el número de clientes nuevos y ya contamos con un total de 182. Las cifras de negocio se han incrementado un 10 %, alcanzando la canti-

dad de 1.810.333 €. La formación también es clave en esta división del grupo, con 9.500 horas de programas formativos.

Trevenque Group lidera en España la tecnología para el sector sociosanitario con Gesad, un software de gestión especializado para empresas de ayuda a domicilio

Además, este 2023 hemos realizado la primera edición de las Jornadas "Gesad Juntos" en Málaga, un evento que reunió tecnología, empresarios, trabajadores y usuarios del Servicio de Ayuda a Domicilio, marcando un hito en la promoción del cuidado integral y eficiente en el ámbito del Servicio de Ayuda a Domicilio (SAD). Tuvimos la oportunidad de reunir a usuarios, empresarios y trabajadores en este espacio de intercambio de conocimientos y experiencias, donde el sistema Gesad emerge como una herramienta fundamental para potenciar la calidad y la excelencia en los servicios que ofrecemos.

Entre nuestros clientes, cabe destacar el progreso y afianzamiento de un proyecto llevado a cabo para el Ayuntamiento de Barcelona, además de la incorporación de entidades como L'onada, ESIM CUIDADORES o Institució Ibars, que refuerzan nuestra presencia en la comunidad catalana.

Más de 7.000 auxiliares están usando de forma activa la app móvil Gesad Mobility.

Integración móvil

Este año, hemos integrado en los dispositivos móviles de los profesionales todas las herramientas que facilitan su labor y la hacen más operativa, pero no solo eso, también tenemos en cuenta el bienestar, la tranquilidad y la confianza de los familiares de los usuarios de la ayuda a domicilio. Para ello, hemos lanzado Gesad Family, una aplicación móvil que ofrece información a los familiares sobre la prestación del servicio de ayuda a domicilio que reciben los usuarios, haciéndolos así partícipes y con total transparencia. Las aplicaciones desarrolladas ofrecen información, prácticamente en tiempo real, del estado de sus seres queridos: atención, incidencias, cumplimiento de tareas, datos sobre el personal que atiende al familiar, etc.

Ya estamos trabajando en la integración de la inteligencia artificial en este tipo de productos para la gestión de rutas de los trabajadores, gestión de la logística o la sensorización del hogar, panorama que brindará grandes evoluciones futuras.

Pero, ¿cuál es el secreto para permanecer durante décadas como líderes en la prestación de software sociosanitario especializado? No se trata solo de poner en el mercado este tipo de soluciones, sino de garantizar un servicio posterior a la venta que atienda las necesidades de los clientes en todo momento. ▶

Gracias a nuestro servicio postventa, atendemos las necesidades de nuestros clientes en todo momento





3.4.3 SOS EMERGENCIAS

Travenque Group ha adquirido en 2023 SOS Emergencias, un software de línea vertical especializado en la gestión integral de servicios de bomberos

Esta herramienta ofrece soluciones para la respuesta ante intervenciones, la gestión del personal y el control de almacén y recursos materiales de los parques de bomberos. La plataforma permite a los usuarios gestionar prácticamente todas las operaciones, incluyendo la creación de itinerarios personalizados, callejeros, revisión de hidrantes, control de horarios, distribución de guardias, materiales e inventario.

Por lo tanto, es un software de administración integral vía web y vinculado a diferentes aplicaciones móviles: la que facilita el trabajo del bombero, la integrada en los vehículos de emergencias, las que permiten las diferentes revisiones de gestión

de los parques y una última que da al ciudadano la posibilidad de alertar ante una situación de emergencia que requiera de la respuesta de los bomberos.

El crecimiento de SOS Emergencias y su tecnología marcan un antes y un después en los servicios de bomberos que lo emplean, abriéndolos a una digitalización que los hace más efectivos ante las emergencias y más eficientes en su gestión. Otra de las ventajas de su uso es la interconexión entre los parques de bomberos que cuentan con el software. A través de las aplicaciones de SOS Emergencias pueden compartir datos y procedimientos que les ayudan a optimizar su funcionamiento. Eso puede derivar, por ejemplo, en la posibilidad de coordinar los vehículos en intervenciones conjuntas de parques de bomberos limítrofes.

Esta tecnología marca un antes y un después en los servicios de bomberos, abriéndolos a una digitalización que los hace más efectivos ante las emergencias y más eficientes en su gestión

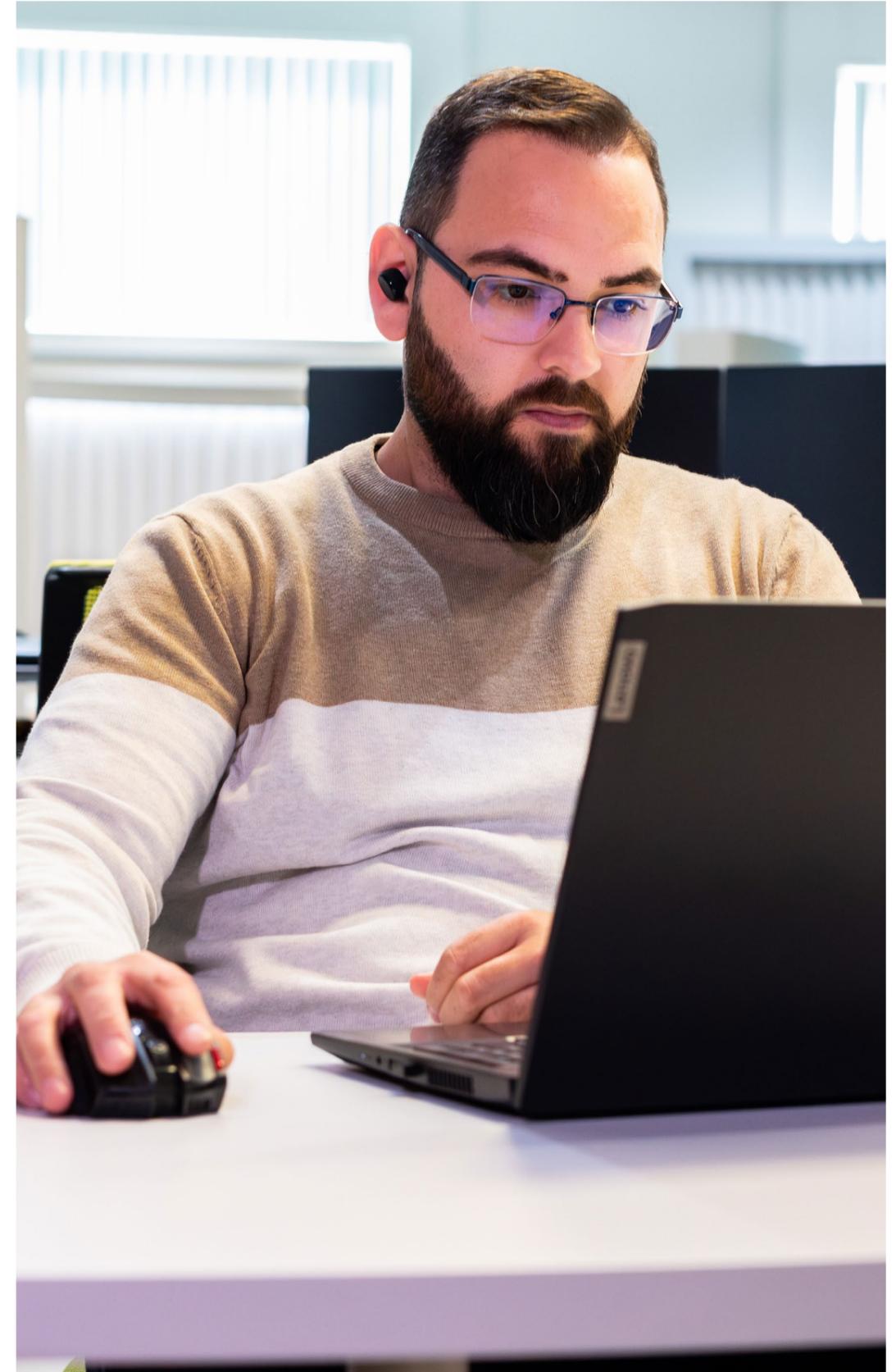
Cifras

SOS Emergencias es líder nacional. 19 servicios de bomberos de España utilizan la aplicación. En algunas comunidades autónomas, como es el caso de Extremadura, todos los parques de bomberos trabajan con este software adquirido por Trevenque Group en 2023. En Andalucía también es la referencia del sector, siendo empleado por servicios como el de Málaga, Sevilla, Almería, Diputación de Cádiz, Diputación de Huelva o Diputación de Córdoba, entre otros titulares del servicio. Todo ello da lugar a que el software sea utilizado por alrededor de 4.000 usuarios, más de 100 parques de bomberos y esté integrado en alrededor de 1.000 vehículos

Formación y futuro

El equipo de SOS Emergencias asesora y forma al personal de los parques de bomberos desde antes de la implantación del software. El objetivo también es ajustar sus aplicaciones a las necesidades de cada servicio cliente. Además, antes de su puesta en funcionamiento definitiva se realiza un acompañamiento que certifica el correcto uso y activación de la herramienta. El soporte y la atención siguen vigentes una vez se activa el software.

El equipo de SOS Emergencias trabaja en la remodelación y actualización continua del programa para seguir mejorando su usabilidad y sus prestaciones. El sistema se está integrando con los distintos servicios 112. ▶





3.4.4 POWER BI

Verticalizamos cuadros de mando, los adaptamos a la funcionalidad de cada sector y mejoramos constantemente su funcionamiento para cubrir las necesidades de nuestros clientes.

Evolución

Empezamos el año con un solo recurso dedicado al área, seis clientes, un producto y un cuadro de mandos financiero. A final de 2023 ya teníamos 17 clientes, grandes empresas que hacen uso del servicio como la distribuidora de libros y papelería AZETA o la empresa de fertilizantes Herogra, dos recursos dedicados en exclusiva a estas soluciones y un nuevo producto, el cuadro de mandos para venta y posventa en el sector de los concesionarios de coches, cuya comercialización empieza en 2024.

'roadmap' claro y conciso de desarrollo de funcionalidades.

Además, el año ha servido para afianzar el área y ayudar a toda la compañía a mejorar la gestión de su información, desarrollando de forma interna cuadros de mandos para varios de sus procesos, como por ejemplo la gestión de proyectos o la atención al cliente.

Sin contar los desarrollos internos acometidos, el área facturó un 45% más que en 2022.

Ya contamos con 17 clientes en esta área, desde grandes distribuidoras de libros a empresas de fertilizantes

Innovación, desarrollo y futuro

Con la ayuda de algunos de nuestros clientes del sector, en 2023 hemos desarrollado un cuadro de mandos de venta y posventa para concesionarios. El análisis de marcas, modelos, centro, comercial, etc. se hace muy sencillo y rápido, incluso utilizando herramientas de inteligencia artificial que ayudarán a este sector a controlar mejor su negocio.

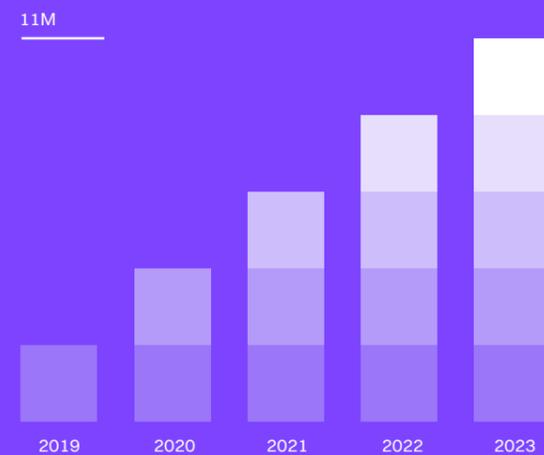
Con el nuevo producto para concesionarios y la integración con ERPs del sector ya en funcionamiento, está claro que queremos crecer en 2024 en el sector del automóvil. Nuestro ámbito inicial sigue siendo Andalucía en particular y el resto de España en general. El objetivo es seguir evolucionando los dos productos que ya comercializamos y acometer el desarrollo de uno nuevo. ▶

El software como servicio es la apuesta y el cuadro de mandos financiero ha seguido evolucionando. Tres actualizaciones se han realizado al producto durante el año, incorporando indicadores nuevos como por ejemplo las Necesidades Operativas Financieras (NOF). Seguimos estableciendo un

4. Balance Financiero

Volumen de negocio Trevenque Group

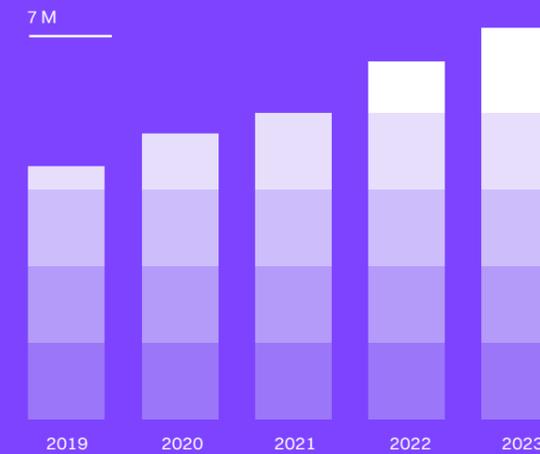
+18%



Año	Volumen de negocio (€)
2023	10.944.584
2022	9.239.961
2021	8.527.960
2020	7.428.526
2019	6.609.329

Ingresos recurrentes

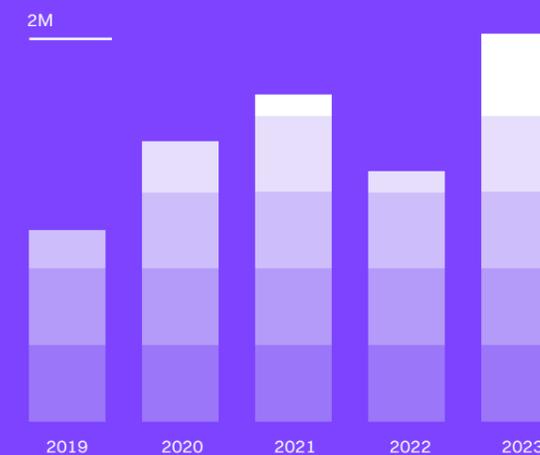
+9%



Año	Ingresos recurrentes (€)
2023	7.146.255
2022	6.508.100
2021	5.580.472
2020	5.191.976
2019	4.633.661

EBITDA

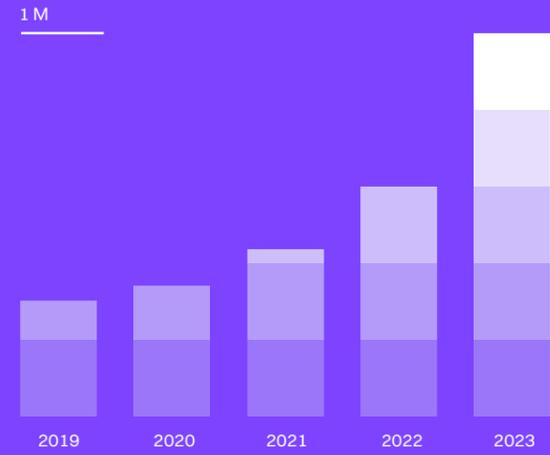
+60%



Año	EBITDA (€)
2023	2.119.137
2022	1.318.897
2021	1.719.286
2020	1.463.220
2019	1.005.814

Inversión total

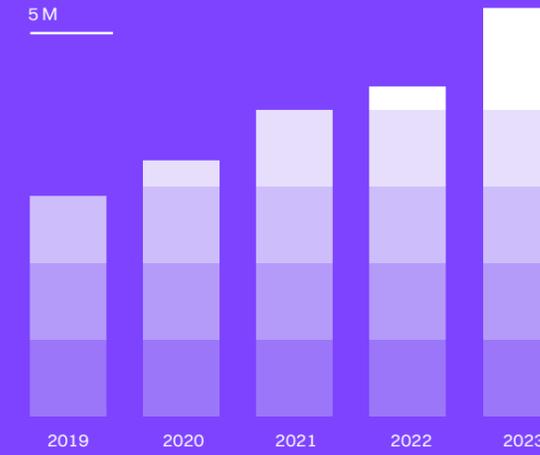
+75%



Año	2019	2020	2021	2022	2023
2019	315.351 €	345.046 €	443.504 €	585.799 €	1.030.354 €

Volumen negocio development

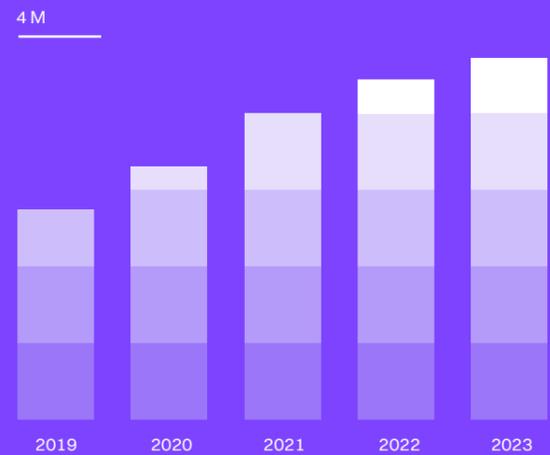
+22%



Año	2019	2020	2021	2022	2023
2019	2.750.492 €	3.129.693 €	3.935.074 €	4.222.414 €	5.160.392 €

Volumen de negocio cloud

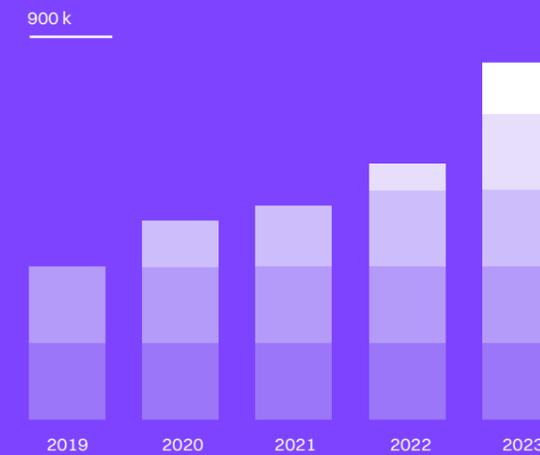
+8%



Año	2019	2020	2021	2022	2023
2019	2.177.437 €	2.637.942 €	3.200.776 €	3.477.685 €	3.760.645 €

Volumen de negocios Digital Marketing

+38%



Año	2019	2020	2021	2022	2023
2019	371.905 €	466.224 €	505.669 €	603.554 €	838.202 €



5.1 COMUNICACIÓN Y MARKETING

Esta área se centra en tres pilares fundamentales: impulsar el reconocimiento de la marca Trevenque, implementar estrategias de comunicación y marketing y fomentar el desarrollo de prácticas de responsabilidad social corporativa.

Trabajamos en dar a conocer nuestros diferentes productos y servicios, asegurando una comunicación efectiva tanto interna como externa. Implementamos estrategias de marketing digital, mantenemos una imagen corporativa sólida y confiable y realizamos análisis del mercado, entre otras acciones. Además, promovemos la responsabilidad social corporativa, contribuyendo al posicionamiento de la empresa en el sector tecnológico y al fortalecimiento de nuestra relación con los clientes y la sociedad en general.

Rebranding de la marca Trevenque

En 2023, en Trevenque Group emprendimos un ambicioso y estratégico proyecto de rebranding, un hito significativo en nuestra historia. Este proceso de renovación de marca no solo refleja una evolución visual, sino que también representa una reafirmación de nuestros valores, misión y visión de futuro. Se trata de un paso clave en nuestro camino hacia la innovación continua, reflejando nuestro compromiso con la creación de valor a largo plazo para nuestros clientes, empleados y stakeholders.

En 2023 hemos emprendido un ambicioso proyecto de renovación de marca

Los aspectos más destacados de este importante proceso han sido los siguientes:

Concepto y filosofía: el objetivo ha sido modernizar la imagen de Trevenque Group, manteniendo la esencia que nos ha caracterizado a lo largo de los años. Buscábamos reflejar nuestra evolución constante y nuestro compromiso con la innovación y la excelencia en el sector tecnológico.

Comunicación y mensaje de marca: hemos renovado la forma en que comunicamos nuestra marca, buscando una mayor resonancia con nuestros

clientes y una mejor representación de lo que somos como empresa. Nuestro recorrido comunicacional ha evolucionado significativamente, partiendo de la idea original de ser “el departamento de informática para empresas” hasta llegar a nuestro lema ‘Acercamos la tecnología a las empresas’. Este cambio simboliza nuestro deseo de ser una fuerza impulsora en el uso de la tecnología. Con nuestro reciente eslogan, ‘Tecnología que Importa’, damos un paso más, reafirmando nuestra misión de “ayudar a las empresas a evolucionar a través de la tecnología” y nuestra visión de “construir un futuro empresarial sostenible y próspero mediante la tecnología”.

Diseño visual y logotipo: el nuevo logotipo y diseño visual representan la síntesis de nuestra trayectoria y aspiraciones. Para ello, seleccionamos colores, tipografías y elementos gráficos que transmiten modernidad, confiabilidad y vanguardia, elementos clave en el sector tecnológico.

Evolución en nuestras líneas de negocio: la transformación se ha extendido a nuestras líneas de negocio, las cuales, conservando los mismos principios, productos y servicios, han avanzado hacia el futuro adoptando nuevas denominaciones: Trevenque Development, Trevenque Digital Marketing y Trevenque Cloud. Cada una de estas divisiones ha experimentado una revisión y actualización exhaustiva de su imagen, buscando reflejar nuestro enfoque en proporcionar soluciones de vanguardia, una sólida presencia online para nuestros clientes y toda una amplia gama de servicios cloud.

Implementación en materiales corporativos: el rebranding se extendió a todos los materiales corporativos, incluyendo papelería, presentaciones, informes o plataformas digitales, entre otros. Esto asegura una experiencia de marca cohesiva y profesional en todos los frentes.

Lanzamiento: este hito se celebró en Granada en un evento interno al que acudieron más de 130 personas, el cual simbolizó un punto de inflexión en nuestro viaje como empresa, representando la evolución de nuestra identidad y nuestra dirección hacia el futuro. El lanzamiento también fue acompañado de una campaña en canales digitales para maximizar su alcance.

El rebranding de Trevenque Group ha marcado un punto crucial en nuestra evolución, reflejando una profunda transformación de nuestra identidad y enfoque empresarial

El rebranding de Trevenque Group ha marcado un punto crucial en nuestra evolución, reflejando una profunda transformación de nuestra identidad y enfoque empresarial. Este paso reafirma nuestro compromiso con la innovación y la excelencia, posicionándonos firmemente para afrontar los retos futuros. Con esta nueva imagen, nos preparamos para una etapa de crecimiento y éxito, manteniendo siempre nuestra esencia y valores en el corazón de todo lo que hacemos.

Hitos y acciones del 2023

El 2023 ha sido un período de transformación y crecimiento significativo para nuestra empresa.

Entre los diferentes hitos y acciones, además del rebranding mencionado, podemos destacar los siguientes, que han sido clave en este año excepcional:

- Cuidado integral de la marca: prestamos especial atención a todos los aspectos de nuestra marca, asegurando su coherencia y fortaleza en cada punto de contacto.
- Innovación en acercamiento al público: adoptamos enfoques más actuales y dinámicos para conectarnos con nuestro público, refrescando nuestra estrategia de comunicación. Para ello, utilizamos plataformas específicas que mejoran nuestros flujos de comunicación con nuestros clientes, nos aventuramos en nuevos canales como los podcasts y mejoramos nuestra presencia en redes sociales, entre otras acciones.
- Definición de buyer persona y funnel de conversión: en nuestro entorno B2B, delineamos claramente los perfiles de nuestros clientes y sus respectivos funnels de conversión, optimizando así nuestras estrategias de marketing y ventas.
- Mejora de la identidad corporativa: implementamos una estrategia de marca única, reforzando nuestra identidad corporativa en el mercado.
- Estrategias de comunicación interna: impulsamos la comunicación entre las diferentes áreas de la empresa, mejorando la colaboración y el flujo de información interna.

Para ello, contribuimos activamente junto con el departamento de Calidad y Digitalización al proyecto de una nueva intranet para todos nuestros empleados y trabajamos de la mano con Recursos Humanos para impulsar nuevas iniciativas internas como el Tech and Beer, un evento mensual que busca crear cultura de innovación y reúne a expertos en un tema en cuestión, que varía cada mes, así como a todo aquel personal de la empresa que desee unirse para conocer más sobre el topic de debate. Se trata de un espacio donde el personal puede aprender y compartir en torno a temas de actualidad tecnológica y de relevancia en nuestro sector.

- Responsabilidad social corporativa: elevamos nuestro compromiso con la sociedad llevando a cabo diversas acciones que reflejan nuestra responsabilidad social.
- Nuevas acciones para las diferentes líneas de negocio: implementamos acciones concretas diseñadas para potenciar cada una de nuestras líneas de negocio.
- Estudio de mercado para librerías: realizamos un estudio exhaustivo del mercado de librerías, proporcionando insights valiosos para futuras estrategias.

En resumen, el 2023 ha sido un año trascendental para Trevenque Group, caracterizado por un importante rebranding que marca una evolución en nuestra identidad corporativa y refleja nuestros valores y visión de futuro. Esta transformación, junto con el fortalecimiento de nuestras estrategias de comunicación y marketing, la mejora en la definición de buyers personas y funnels de conversión, y el impulso en la responsabilidad social corporativa y en la comunicación interna, han consolidado nuestra posición para encarar los desafíos futuros y continuar nuestro camino de innovación. ▶



5.2 DESARROLLO DE NEGOCIO

Trevenque Group trabaja bajo la filosofía 'Customer Centric'. El cliente está en el centro de la actividad de la compañía. Somos su partner tecnológico y un compañero de viaje. Fomentamos la confianza y tejemos relaciones comerciales a largo plazo.

¿Comenzamos con cifras? 2023 ha sido un año de superación para el área de Desarrollo Comercial. Si analizamos los datos, una palabra surge como principal: crecimiento. Hemos superado el objetivo de ventas en un 11%, las cuales han crecido un 40% respecto a 2022.

Precisamente en 2022 las nuevas ventas sumaron una cantidad total de tres millones de euros, mientras que en 2023 han alcanzado los 4,3M€, considerablemente por encima de los 3,9M€ que se marcaron como objetivo anual. Si hablamos del total de ingresos, la meta a alcanzar se situó en los 10,6M€, pero el año se consiguió cerrar con 11M€, un 19% más que en 2022.

Las ventas durante 2023 han crecido un 40%

Al margen de los números, aunque en estrecha relación con ellos, hemos consolidado una reestructuración que nos hace más eficientes y nos permite desempeñar nuestra actividad en óptimas condiciones. Lo logramos unificando todas las lí-

neas de negocio bajo una única estructura comercial, con un equipo de responsables especializados al frente de cada una de esas líneas.

Por otro lado, la integración de la compañía Parity ha afianzado nuestra actividad comercial en Málaga, una plaza de referencia internacional en el sector de la tecnología, la digitalización y la innovación. Ahora tenemos una estructura técnico-comercial y un equipo permanente en la capital de la Costa del Sol, especialmente enfocados al servicio Cloud. La expansión geográfica de Trevenque Group ha dado un salto adelante con esta nueva adquisición.

Nuevos productos y líneas de negocio

La identificación de nuevas oportunidades comerciales es una constante en Trevenque Group. Respondiendo a esa apuesta, en 2023 gestionamos nuevos productos y líneas de negocio, lo que nos ha permitido evolucionar hacia una mayor dimensión del mercado tecnológico.

Uno de los hitos ha sido la adquisición de la empresa Navega GPS y su software SOS emergencias. Con más de 3.000 usuarios en más de 100 parques de bomberos y más de 1.000 vehículos, el software de SOS ha revolucionado la gestión y se-

guimiento de intervenciones, gestión del personal y control de almacén y recursos materiales.

La adquisición de SOS Emergencias nos permite ofrecer un software de gestión integral de parques de bomberos

Hemos abierto otra importante vía de crecimiento: el Business Intelligence. Dentro de esta gama de soluciones, hemos puesto en marcha un cuadro de mandos financiero. Además, se ha proyectado otro cuadro de mandos dedicado al sector de la automoción. Este funcionará en los departamentos de venta y posventa de los concesionarios de coches y empezará a comercializarse en el año 2024.

En el ámbito sociosanitario, dentro del cual nuestra

compañía es un partner tecnológico de referencia, hemos respondido a una histórica demanda de los clientes gracias a la creación del módulo Gesad Family. Se trata de una aplicación que mejora la comunicación entre los profesionales del Servicio de Ayuda a Domicilio y el entorno de la persona dependiente. Contribuye así a la tranquilidad de los familiares y determina las necesidades de los usuarios.

El cliente, en el centro

La confianza y la cercanía definen las relaciones de Trevenque Group con los clientes. Nuestra vocación es prestar un servicio que establezca vínculos de larga duración con ellos. A la hora de digitalizar sus procesos, encuentran en nosotros un compañero de viaje que va de la mano en todas las etapas de ese camino.

Son esos elementos los que forman la filosofía 'Customer Centric', en la que el cliente está en el centro del conjunto de los procesos de la empresa. Esta forma de hacer las cosas nos define y está presente en todos los departamentos de nuestro grupo.

Futuro

El 2023 ha marcado unas pautas muy claras de progreso: expansión geográfica, crecimiento de nicho a través de soluciones de software vertical para sectores concretos e innovación constante.

El establecimiento de un canal de distribución, en particular para el servicio Cloud, ya está en marcha. Esto amplía las puertas de comercialización de nuestros productos y servicios en toda Andalucía.

Estamos haciendo una decidida apuesta en I+D para evolucionar nuestro catálogo actual de productos e incorporar más, donde las principales líneas de actuación están en el desarrollo del nuevo software de gestión para librerías y papelerías y nuevos productos relacionados con el ámbito de la ciberseguridad. De cara al próximo año, Trevenque Group quiere convertirse en un referente de los servicios digitales para las administraciones públicas. Es un objetivo de 2024 contar con una oficina técnica que articule estos concursos públicos y nos abra un nuevo ámbito de actuación. ▶





5.3 TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

El área de Tecnología de Trevenque Group es el nexo de unión entre todos los técnicos que sirven a los diferentes sectores de negocio de la empresa. Este ámbito también incluye las iniciativas en materia de Innovación.

En 2023 hemos creado una Oficina Técnica para unir al personal que comparte la misma tecnología, independientemente de sus áreas de negocio. De esta forma, se logra un apoyo entre miembros de la plantilla y se afrontan en equipo los problemas, ganando en eficacia.

Proyectos estratégicos

Hemos puesto en marcha grandes iniciativas tecnológicas durante 2023. Una de ellas ha sido el proyecto Masashi. Este transformador trabajo tiene como objetivo desarrollar un nuevo software de gestión de librerías, pero con una orientación Cloud nativa, disponible en modo suscripción, es decir, software como servicio (SaaS). Masashi tiene una alta disponibilidad. El cliente solo se conecta a la plataforma para trabajar y no debe preocuparse de nada más.

Otro de los proyectos es Ackerman, que comenzó con el objetivo de aumentar la productividad y eficiencia de nuestros equipos técnicos que trabajan para el área de Data Center y Cloud, mediante la automatización y también a través de la ampliación del catálogo de productos que podemos ofrecer a nuestros clientes.

Masashi y Ackerman son dos proyectos que hemos creado en 2023

Programa de apoyo a las Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI)

Trevenque Group ha obtenido financiación del Ministerio de Industria y Turismo para dos proyectos de alta innovación: DC-AIOPS e IA-BOOK. Ambos han formado parte del Programa de apoyo a las Agrupaciones Empresariales Innovadoras, que cuenta con inversión de la Unión Europea a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

DC-AIOPS aporta soluciones para una operación automatizada y eficiente de las infraestructuras de misión crítica, como son los Data Centers, Edge Computing o telecomunicaciones, en una plataforma colaborativa que integra herramientas de inteligencia artificial.

En un mundo en el que la energía se ha convertido en un recurso escaso y la sociedad demanda acciones efectivas para reducir nuestra huella de carbono en el planeta, los operadores de infraestructuras de misión crítica se enfrentan a problemas cada vez más complejos y necesitan anticiparse para disminuir el impacto en sus costes operativos e incrementar la fiabilidad, a la vez que se alinean con las estrategias de sostenibilidad global.

DC-AIOPS supone un gran impulso en la transición a la digitalización y automatización del sector, mejorando la gestión en las infraestructuras, los costes de implantación, la mejora energética y la reducción de la huella de carbono. Las infraestructuras críticas asociadas al Edge, como por ejemplo IIOT, Industria 4.0, ciudades inteligentes, medicina personalizada o vehículos conectados, serán de esta forma una realidad más sostenible y eficiente.

Esta iniciativa se enmarca en el Pacto Verde Europeo y en los Objetivos de Desarrollo Sostenible 7 y 9, al reducir al máximo el consumo y favorecer la utilización eficiente de renovables en infraestructuras Edge distribuidas. El equipo que ha trabajado en el proyecto estima un ahorro de energía de refrigeración superior al 20% en la primera fase,

incluso en centros de datos gestionados con las mejores prácticas actuales.

El consorcio que ha llevado a cabo la iniciativa está formado por cinco entidades con capacidades complementarias: la Universidad de Castilla-La Mancha; las pymes TycheTools, B jumper y Trevenque Group, con la coordinación de onTech Innovation, el mayor clúster tecnológico del sur de Europa.

Por otro lado, también con el programa de apoyo AEI, hemos creado IA-BOOK. La inteligencia artificial para la gestión de la logística en el sector editorial. El objetivo general de esta primera fase del proyecto es desarrollar modelos predictivos basados en IA para anticipar la demanda de libros en España en función de factores tales como su temática o género, la popularidad del autor, la época del año, la zona en que se ubica el punto de venta, etc.

Este proyecto se plantea en tres fases. En la primera de ellas se aborda el problema de predecir la demanda de títulos que ya están en el mercado. Se desarrolla, asimismo, una plataforma-prototipo para la digitalización de los procesos editoriales.

Hemos recibido financiación del Programa de apoyo AEI para iniciativas relacionadas con la sostenibilidad energética y la gestión a través de inteligencia artificial

Tech&Beer

Contamos con un original formato de charlas sobre tecnología e innovación impartidas por personal interno y, en ocasiones, también externo. A ellas acuden los profesionales de Trevenque Group que así lo desean. Las temáticas se acompañan de debate y de planteamientos de mejora de los procesos de trabajo. Tras las sesiones, hay lugar para momentos distendidos, compartiendo unas cervezas y unas pizzas. En 2023, los 'Tech&Beer' han versado sobre materias tan variadas como Chat-GPT, bases de datos relacionales, infraestructura de código, Jira, Legacy y organización de equipos, entre otros asuntos. ▶



5.4 CALIDAD, DIGITALIZACIÓN, MEJORA CONTINUA

Nuestra misión se centra en la implementación de procesos eficientes y en la transformación digital para fortalecer la excelencia operativa de Trevenque.

Gestión de la calidad

En el corazón de nuestro compromiso con la excelencia se encuentra la gestión de la calidad, un pilar fundamental que impulsa todos nuestros procesos, implica a toda la organización y persigue la satisfacción de las expectativas de los clientes externos e internos de la forma más eficiente posible. Como núcleo de esta función, nos orientamos a crear conciencia para garantizar la calidad en cada etapa de nuestra cadena de valor.

En este contexto, la calidad se imbrica en el conjunto de los procesos y es responsabilidad de todos los integrantes de la organización. Además, no se trata solamente de la calidad de los productos y servicios que ofrecemos, sino que va más allá, al referirse a la calidad integral de los procesos y sistemas empleados en la ejecución de los mismos.

Este modelo se basa en:

- Orientación al cliente, tanto externo como interno, como razón de ser de la empresa.
- Participación activa de todas las personas de la organización.
- Toma de decisiones basada en hechos, ofrecidos por herramientas adecuadas.
- Mejora continua de procesos como motor de la organización en un entorno de cambio constante.

Optimizamos el entorno de documentación del sistema de calidad y medio ambiente y mejoramos su accesibilidad para proporcionar una visión integral de la documentación corporativa. Realizamos sesiones informativas de introducción y concienciación a la calidad a los nuevos trabajadores.

A través de nuestro sistema de encuestas monitorizamos la satisfacción de nuestros clientes. Durante 2023 se han realizado más de ocho mil encuestas, obteniendo una valoración global de 4,73 sobre 5, lo que refleja nuestro compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente. Estas evaluaciones continuas nos permiten identificar áreas de mejora y mantener altos estándares de calidad en todos nuestros procesos y servicios.

Las encuestas de satisfacción de nuestros clientes nos han dado una valoración de 4,73/5

Gestión del medio ambiente

Este año hemos dado pasos hacia una gestión más sostenible a través de la inversión en equipos más eficientes energéticamente en nuestro Data Center y gracias a la instalación de contenedores para reciclaje en nuestras instalaciones, reflejo del compromiso con la reducción del consumo, de los residuos y la promoción del reciclaje.

Además, nos unimos al movimiento asociativo La Huella Verde de Granada para dar una respuesta local a un desafío global. En esta asociación participan empresarios y profesionales de Granada con alta sensibilidad hacia el cuidado del entorno. Dicha colaboración refuerza nuestro compromiso con la comunidad local y nos permite participar activamente en iniciativas ambientales.

Auditorías y certificados de calidad

Obtenemos resultados exitosos en nuestras auditorías internas y externas, respaldados por la renovación de las certificaciones ISO 9001 (Sistema de gestión de calidad) y 14001 (Sistema de gestión ambiental). Estos logros son testimonio de nuestro compromiso continuo con la calidad y el respeto por el medio ambiente. Cada auditoría refleja la dedicación de nuestra empresa hacia la mejora continua y la conformidad con los estándares de calidad más exigentes.

Digitalización, impulso hacia la eficiencia operativa

Durante el año 2023 hemos liderado proyectos diseñados para impulsar nuestra eficiencia y competitividad, constituyendo hitos en nuestro viaje hacia la transformación digital. La digitalización no solo es un cambio tecnológico, sino una revolución en la eficiencia operativa. Automatizar tareas manuales, optimizar flujos de trabajo y adoptar sistemas integrados son pasos cruciales que definen nuestra forma de trabajar.

La ejecución del proyecto de reingeniería de procesos operativos ha permitido tener una visión global de la empresa de cara a la implementación integrada de los nuevos sistemas CRM y ERP, prevista para 2024, tanto a nivel de procesos con herramientas como entre los propios sistemas entre sí. También clarifica el camino hacia futuras mejoras.

La adopción de M365 como ecosistema de colaboración y comunicación ha derribado barreras en la comunicación, al permitir una colaboración en tiempo real entre los empleados de la empresa, independientemente de su ubicación geográfica. La posibilidad de compartir documentos en la nube a través de SharePoint ha eliminado la re-

dundancia de versiones y ha agilizado los flujos de trabajo colaborativos.

La implementación de una nueva intranet corporativa ha sido un logro en nuestra estrategia de eficiencia, permitiendo disponer de un espacio de comunicación interna, a la vez que simplifica la navegación y el acceso a la información clave.

La implementación de una nueva intranet corporativa ha sido un logro en nuestra estrategia de eficiencia

La herramienta externa para el registro de actividad, así como la automatización de su carga desde algunos sistemas de registro, simplifica este proceso para los usuarios y supera el modelo anterior con respecto al consumo de licencias.

El inventario y la automatización de los avisos de renovación para sistemas y servicios con pagos periódicos permite una gestión más precisa en la administración de recursos, a la vez que proporciona una visión real de los compromisos financieros asociados.

La implantación de un nuevo sistema para la gestión laboral agiliza la elaboración de nóminas y el cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales. Además de optimizar los procesos internos, fortalece la gestión de los recursos humanos.

Síntesis del área

En 2023, el área de Calidad y Digitalización se consolida como uno de los pilares de apoyo de la organización. La sinergia entre la gestión de la calidad y la transformación digital, enfocadas en procesos y en las herramientas que las sustentan, respectivamente, refuerzan el modelo de búsqueda de excelencia empresarial. El foco este año ha estado en los procesos operativos, ya que vertebran el concepto de un modelo unificado de empresa al ayudar a acomodar la estructura organizativa matricial y facilitar la orientación al cliente. Todo ello con el objetivo de construir un Trevenque sólido y adaptable a los desafíos del futuro. ▶



5.5 SEGURIDAD

Desplegamos herramientas precisas que garantizan la seguridad del grupo y realizamos un gran esfuerzo en divulgación, visibilización e incluso gamificación en esta materia.

El 2023 en materia de Seguridad se ha centrado en varios pilares fundamentales: la renovación de los certificados de seguridad del ENS medio y la ISO 27001 para Trevenque Data Center y del ENS bajo para el área de Gesad; la concienciación y divulgación, el despliegue de herramientas y buenas prácticas de seguridad; y la visibilización del liderazgo, junto al rediseño de procesos de actuación.

Herramientas

El mayor esfuerzo se ha hecho en la implantación del gestor de contraseñas Vaultwarden en toda la compañía, incluyendo un proceso de formación, acompañamiento individualizado y traspaso de contraseñas. También ha comenzado el despliegue de actualizaciones automáticas de seguridad en todos los ordenadores de Trevenque Group, no solo las actualizaciones de sistema, sino el software de terceros.

Hemos creado una estructura orientada a supervisar la seguridad por diseño en la gestión de proyectos transversales, a partir de un comité de seguridad que tiene integrantes de cada una de las áreas, apostando por la capilaridad a la hora de implantar la seguridad por diseño.

Hemos implantado un nuevo gestor de contraseñas y añadido actualizaciones de seguridad en todos los equipos de la compañía

Divulgación y gamificación

El trabajo de concienciación y divulgación en seguridad es constante. Durante el último año, se han organizado cinco charlas que sientan las bases del enfoque de la compañía frente a la seguridad a nivel de usuario, con una participación del 80 % y una valoración del 98 %. El impacto ha resultado notorio.

En la misma línea, hemos activado una herramienta de concienciación en ciberseguridad con un grupo reducido de la empresa, pero la hemos ampliado a toda la compañía tras la elevada valoración que ha recibido.

Siguiendo una estrategia innovadora, aplicamos la gamificación. Se han realizado los 'Juegos del hambre', una competición multidepartamental interna donde se suceden los retos hasselhoffs, CTF, charlas, intentos de phishing y cuestionarios, que

quedan reflejados en una clasificación global y dan paso a un reconocimiento público y un premio final: una jornada de karting. La participación e implicación han sido exitosas.

La actividad divulgativa a alto nivel también se refleja en apariciones en el podcast oficial de la compañía, la publicación de artículos, la puesta en marcha de un site propio en la intranet con contenido dedicado y píldoras de seguridad. ▶

Organizamos actividades internas de divulgación y concienciación en materia de seguridad





5.6 RECURSOS HUMANOS

En las empresas de servicios, el capital humano es la materia prima. La formación continua y la atención de las expectativas de nuestros profesionales marcan la diferencia en Trevenque Group.

En nuestro plan estratégico, uno de los puntos más importantes es la formación del personal. El sector de la tecnología está en constante cambio. Respondemos a ello a través de la actualización de conocimientos y capacidades de la plantilla. En 2023 hemos invertido 41.035 € en formación continua, sumando un total de 4.230 horas de formación. Se han incorporado nuevas líneas de conocimiento para los empleados de todas las áreas del grupo.

Además, disponemos de numerosas certificaciones que acreditan las competencias de nuestros profesionales en el uso de tecnologías muy concretas, lo que garantiza la respuesta ante las distintas necesidades de los clientes. Para ser un partner tecnológico de referencia, debemos aportar ese valor añadido que da la actualización constante y la certificación.

Respondemos a los constantes cambios del sector tecnológico con más de 4.000 horas de formación de nuestro personal

La atracción de talento es clave. Para ello, generamos sinergias con el tejido formativo, asociativo e institucional de nuestro entorno. Tenemos vínculos con EIG Business School, Cámara Granada, onGranada, el Círculo Tecnológico de Granada y diferentes centros educativos, entre otros organismos, centros e instituciones. En 2023, contamos con 22 estudiantes en prácticas, de los cuales el 50% han terminado formando parte de nuestra plantilla.

Cuidar, atraer y retener

¿Cómo podemos atraer y mantener a los mejores para garantizar la excelencia de nuestros servicios y productos? Pensando en las personas. Trevenque Group desarrolla planes de carrera que permiten comprender y atender las expectativas del personal. La empresa acompaña y guía a los empleados en esa evolución profesional que cualquier trabajador demanda.

Desarrollamos planes de carrera para escuchar y atender las demandas de los trabajadores

Además, somos conscientes de que los beneficios sociales hacen que el trabajador se sienta a gusto, elemento que redundará en la productividad de la compañía. Damos certidumbre y estabilidad: el contrato predominante es el indefinido a jornada completa. Por otro lado, más del 80% de la plantilla teletrabaja, lo que facilita la conciliación familiar y personal. Los horarios y la posibilidad de trabajar a distancia se ajustan a las necesidades de cada persona y el empleado puede proponer el que mejor se adapta a sus necesidades.

También contamos con horarios diferenciados de invierno y de verano, siendo en verano reducida, para promover la conciliación familiar. Además, aportamos otros beneficios sociales como la eliminación de las jornadas de tarde en periodos como la Semana Santa o un Seguro Médico privado para todos los empleados.

Más del 80% de la plantilla teletrabaja, lo que facilita la conciliación familiar

En la actual dinámica global de la economía, garantizamos el poder adquisitivo mediante continuas revisiones de los salarios. En este fundamental aspecto, es la empresa quien toma la iniciativa para asegurar la capacidad económica de los trabajadores y analizar, revisar y recalcular sus nóminas. Gracias a todo el esfuerzo por mantener nuestro capital humano, la media de antigüedad de la plantilla en Trevenque Group alcanza ya los 8 años.



Sede Central

Andrés Segovia, 53
18008 Granada
T (+34) 958 183 030

Sede Málaga

Calle Georges Bizet, 1 bajo.
29002 Málaga - España
T (+34) 951 982 688

Sede Latinoamérica

Av. Álvaro Obregón, 270
Colonia Condesa
06140 Ciudad de México
T (+52) 55 4170 8894

Sede Data Center

Calle Pago de Cambea, nave 13
Parque Empresarial Cortijo del Conde
Polígono Sur. 18015 Granada
T (+34) 958 217 217

Sede Valladolid

Calle Unión, 11 bajo
47005 Valladolid

