

PROYECTOS EDUCATIVOS/ EL CONCESIONARIO DE RENAULT, FAJISA AUTOMÓVILES, ENCUADRA DOTACIONES EN EL PROGRAMA DE COOPERATIVISMO, DENTRO DEL MARCO DE AYUDA SOCIAL

Fajisa Automóviles hace entrega de 6 motores de última generación M4R 2.0 a los alumnos del Instituto Virgen de las Nieves

Servirán como material didáctico de los alumnos que se formen para el mundo de la automoción

Fajisa Automóviles, concesionario Renault de Granada, ha hecho entrega de 6 motores de última generación M4R 2.0, 140 CV, a los alumnos de la familia profesional de Transporte y Mantenimiento de Vehículos del

Instituto granadino Virgen de las Nieves.

Al acto, presidido por Ana Gámez, delegada de Educación de la Junta de Andalucía acudieron numerosos representantes del centro educativo, así como su director, Eduardo Fernández de Pinedo, y diferentes alumnos. El concesionario Renault estuvo representado por Antonio Fernández, responsable de Postventa.

Programa de Cooperativismo

Esta donación se encuadra en el programa de Cooperativismo de Fajisa Automóviles, que en el marco de ayuda social y de apoyo a la comunidad han desarrollado para el año 2011. Como todos los años, los «Proyectos Educativos»



Ana Gámez, delegada de Educación de la Junta de Andalucía, junto a Eduardo Fernández de Pinedo, director del Instituto Virgen de las Nieves, y Antonio Fernández, responsable de Postventa de Fajisa Automóviles.

del concesionario Renault se iniciaron en primavera con la oferta de prácticas profesionales para aquellos alumnos de los centros de formación que quisieran orientar

su vida profesional hacia el mundo de la automoción.

Los motores serán utilizados como material didáctico por los alumnos para adquirir la compe-

tencia profesional asociada al mantenimiento del motor, englobada dentro de la cualificación profesional «Mantenimiento del Motor y de sus Sistemas Auxiliares».

INTERNACIONALIZACIÓN / GRUPO TREVENQUE INCREMENTA SU PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA

La solución integral para librerías de Grupo Trevenque sigue creciendo en el exterior

Ha participado con stand propio en la XXV edición de la FIL de Guadalajara, en Méjico

Grupo Trevenque, la empresa tecnológica granadina, y su solución integral de librerías, Geslib Plus han reafirmado su vocación latinoamericana durante su participación en la XXV edición de la Feria Internacional del Libro (FIL) celebrada en Guadalajara (México) entre el 26 de noviembre y el 4 de diciembre.

Así lo ha señalado el director comercial del Grupo, Chema Prados, tras su regreso, al apuntar que "por nuestro stand en Guadalajara pasaron más de 40 profesionales procedentes de México, Argentina, Panamá, Colombia, Ecuador, Chile, Costa Rica y Guatemala interesadas por sus soluciones". Con la reciente implantación en Colombia y Cuba y su crecimiento en los mercados en los que ya estábamos presentes, en México, Perú, Ecuador, Panamá y Guatemala, Grupo Trevenque está presente ya en 50 instalaciones gestionadas desde la sede central en Querétaro (México). De esta manera, Grupo Trevenque, mantiene su excelente



Chema Prados, director Comercial y de Marketing de Grupo Trevenque.

posicionamiento en el negocio de las librerías en español, gracias a su liderazgo en España.

Acerca de la oferta de ebooks a las librerías.

Un liderazgo que la empresa pretende consolidar con las novedades incorporadas a Geslib Plus, entre las que destaca la ampliación de su Plataforma de Convergencia ebooks, con la incorporación de nuevos e-distribuidores, Leer-e, EDICAT y Amabook, que se suman a los ya existentes en la plataforma Publidisa, 36-L, Gardners o Librandia.

De esta forma, Trevenque pone virtualmente al alcance de las librerías españolas y latinoamericanas, la totalidad de la producción de ebooks en español, lo que a juicio de

Chema Prados, "completará su oferta en papel con un subsector en el que se prevé índices de crecimiento muy elevados".

O dicho en las palabras que Ventura Porcel, director técnico del Grupo, utilizó en su presentación en la Ronda de Tecnologías de la FIL, "la plataforma de convergencia ebooks es la solución para que una librería, tenga el tamaño que tenga, pueda ofrecer a sus clientes el mismo catálogo de libros electrónicos que ofrecen las grandes empresas como Amazon, Apple o Google". Una apuesta con la que Trevenque sigue trabajando para garantizar la competitividad y supervivencia de las librerías de España e Hispanoamérica.

En el mismo ámbito, Trevenque ha presentado aprovechando la cita de Guadalajara, otra novedad de sus software de gestión: la generación por parte del propio sistema de CFDI (facturas electrónicas), obligatorias desde enero.

Sector editorial

Pero si la vocación por liderar el sector de las librerías es claro, Trevenque pretende también ofertar productos de valor al sector de la producción editorial, tanto de libros como de publicaciones. En esa estrategia se encuadra la presentación, también en Guadalajara, de 'censhare' una potente herramienta de gestión de contenidos y administración de flujo de trabajo "que puede aportar una gran mejora en términos de productividad en este tipo de negocios, al ayudar en todo el proceso de trabajo, desde el inicio hasta la publicación, ya sea en proyectos para papel, web, aplicaciones móviles o libros electrónicos", en palabras de Chema Prados.

Censhare es una herramienta desarrollada en Alemania de la que Grupo Trevenque se ha convertido en el primer partner español.

VENTA ONLINE/ NACE UN NUEVO PORTAL



Stand promocional que la firma presentó en la pasada Feria de las Gargas.

Ocioy.com se suma a las empresas que ofrecen compras colectivas

Ocioy.com es una nueva empresa granadina que se suma al mercado de empresas que ofrecen Compras Colectivas a través de su portal www.ocioy.com, actividad que hasta ahora es liderada por empresas nacionales e internacionales.

Aunque fue introducida al mercado hace pocos años, actualmente la «Compra Colectiva» es considerada como una estrategia de ventas por Internet altamente efectiva, dada la sencillez con que llega el mensaje a miles de potenciales consumidores.

Ocioy.com propone al empresario utilizar esta estrategia a través de su web ofreciendo sus productos o servicios ofertándolos a un precio muy inferior a miles de granadinos.

Así, el usuario se ahorra una importante cantidad de dinero recibiendo una mercancía igual en calidad o cantidad que si comprara a precio real. Por consiguiente, el empresario atraerá gran cantidad de público a su negocio.

El modelo de Ocioy.com ofrece además de la Compra Colectiva una Guía de Ocio o Escaparate, en la que el usuario puede ver toda la información relevante de las empresas anunciantes de modo que puedan conocer y saber qué empresa es la que les está ofreciendo el producto o servicio.

Según un estudio publicado por la empresa Yunait sobre usuarios y empresas de compra colectiva, el 67% de los compradores son mujeres y un 70% tiene de 25 a 34 años, viven en ciudades y con nivel de estudios superiores.

Por otro lado el porcentaje de satisfacción de los compradores dice que el 64% de ellos queda satisfecho con el servicio prestado por el comercio de turno, y un 36% queda poco o nada satisfecho.