

2024

 trevenque
group

Memoria

Memoria Anual Trevenque Group 2024

Autoría

© Trevenque Sistemas de Información S.L.
Granada (España) – 2024

Redacción, revisión, diseño y maquetación

Nuar Studio

Mensaje del Presidente	5
Carta del director	7
Área de negocio	
Administraciones públicas	13
Tecnología para librerías, editoriales y distribuidoras	
Tecnología sociosanitaria	
Tecnología para parques de bomberos	
Tecnología para policía local	
Trevenque Cloud	23
Innovación	
Seguridad	39
Digital Marketing	49
Balance Financiero	57
Desarrollo de Negocio	
Comunicación y Marketing	75
Comercial.....	85
Área de Calidad y Digitalización	93
Departamento de Personas, Equipos y Cultura	99



El año 2024 ha sido un periodo lleno de retos y proyectos exigentes que nos han impulsado a crecer en todos los niveles. En la industria de IT seguimos viviendo un momento de gran dinamismo, gracias a la alta demanda de soluciones tecnológicas en las empresas. Por ello, mantenemos con firmeza nuestra apuesta en los mercados donde estamos presentes y aportamos valor. Aun cuando la competencia es intensa y los cambios tecnológicos se profundizan cada vez más, seguimos apoyándonos en nuestra estrategia de innovación, comprometidos con nuestros clientes y con nuestro equipo, para alcanzar las metas que nos hemos propuesto.

Este año también ha sido decisivo en cuanto a crecimiento inorgánico. En 2023 entramos en el capital de **Navega GPS**, y en 2024 hemos reforzado nuestro posicionamiento hasta alcanzar el 100% de la compañía. Asimismo, respaldados por nuestra estrategia en el sector del software de emergencias, hemos adquirido **Almerimatik Sistemas Informáticos**; con su suite policial "Appolo", damos un paso más para ampliar nuestra cartera de servicios en el ámbito de las emergencias y la seguridad. Con estas acciones, nos posicionamos a nivel nacional como un actor destacado en este sector.

En el aspecto financiero, hemos vuelto a crecer, y a nivel de grupo hemos superado los 15 MM € de ingresos, impulsados principalmente por la expansión de nuestros servicios asociados al CCA y por el crecimiento en todos nuestros verticales. Estas áreas siguen demostrando un gran potencial, y nuestra apuesta por la Investigación y Desarrollo (I+D) nos ayuda a diseñar soluciones cada vez más ágiles y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes. Además, continuamos inmersos en un proyecto de optimización de procesos internos, lo que nos ha permitido mejorar la eficiencia y fortalecer nuestro margen operativo.

A lo largo de este año, hemos incorporado nuevo talento al proyecto, reforzando todas las áreas de la empresa. Creemos firmemente en la importancia de cuidar el "capital humano", por lo que hemos impulsado programas de formación que fomentan el crecimiento profesional y personal de cada colaborador. Queremos que nuestra cultura de innovación impregne toda la organización, de manera que podamos seguir creando valor para nuestros clientes y explorando nuevas oportunidades de negocio.

Cerramos así un año en el que nos mantenemos en la senda del crecimiento, alcanzando metas cada vez más ambiciosas gracias al apoyo incondicional de nuestros socios, la dedicación de todos los profesionales que conforman la familia Trevenque Group y la confianza de los clientes que nos inspiran a superarnos cada día. A todos ellos, les expreso mi más profundo agradecimiento por su compromiso.

De cara al futuro, abordamos el nuevo año con determinación para consolidar nuestro liderazgo y, sobre todo, para honrar la confianza que han depositado en nosotros. Seguiremos siendo una compañía fiel a sus valores, lo que año tras año ha demostrado ser una garantía de éxito.

Un abrazo,

Buenaventura Porcel Jimenez
Presidente Trevenque Group



El año 2024 ha sido un período de crecimiento significativo y transformación para Trevenque Group. Hemos consolidado nuestra posición en el mercado y ampliado nuestra oferta de servicios, especialmente en el sector público y en el ámbito de las tecnologías de la información y comunicación (TIC).

Finalizamos con éxito la adquisición de Navega GPS, incorporando el software SOS Emergencias para la coordinación y respuesta en parques de bomberos. Además, en el primer trimestre, integramos Almerimatik, una empresa de servicios TIC líder en Almería, que aportó su software Appolo para policía local. Estas adquisiciones, junto con nuestro software de gestión de ayuda domiciliaria Gesad, refuerzan nuestra apuesta por el sector público y la gestión de emergencias.

Hemos expandido significativamente nuestros servicios TIC, con un enfoque especial en las provincias de Málaga y Almería. Nuestra oferta se ha ampliado para incluir: nuevos productos de infraestructura en la nube, escalables y seguros, adaptados a las necesidades específicas de cada cliente; soluciones de ciberseguridad diseñadas para PYMES; innovaciones en marketing digital que han mejorado nuestros procesos de producción y aumentado las tasas de conversión para nuestros clientes.

Seguimos invirtiendo en la concienciación y formación en ciberseguridad para todo el personal de Trevenque Group, convencidos de que es fundamental para proteger a nuestros clientes y a nuestra propia organización.

Hemos iniciado un ambicioso proyecto para crear arquitecturas y adoptar metodologías que nos permitan desarrollar los productos verticales del futuro. Esta inversión a largo plazo se enfoca en crear soluciones nativas en la nube, escalables y adaptables a las cambiantes necesidades del mercado.

También ha sido el año de una importante reingeniería de procesos. Hemos implementado un nuevo sistema de gestión ERP y CRM, no solo como una migración tecnológica, sino como una transformación integral de nuestra forma de trabajar, poniendo al cliente en el centro de todas nuestras operaciones.

2024 ha sido un año de crecimiento orgánico e inorgánico, con una expansión significativa de nuestros servicios TIC y software para el sector público. Hemos realizado importantes inversiones en nuestra transformación interna y en el desarrollo de nuevos productos, reafirmando la apuesta continua y decidida por el futuro. Por ello, seguiremos invirtiendo en talento, tecnología y procesos que nos permitan anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes y superar sus expectativas.

José Fernando López Navarro
Director General





Comité de Dirección



Área de negocio

13 **Administraciones
Públicas**

23 **Trevenque Cloud**

32 **Innovación**

39 **Seguridad**

49 **Digital Marketing**



Administraciones Públicas

**Innovación y
crecimiento** en las
soluciones para
Administraciones
Públicas.

➤ Chema Prados - Director área Software y Sistemas de Información y servicio de Atención al cliente



No solo desarrollamos software, sino que facilitamos la transformación digital de las administraciones públicas.





En Trevenque Group, creemos en la tecnología como motor de cambio para mejorar la gestión de los servicios públicos. Nuestra apuesta por la innovación nos ha llevado a consolidar tres soluciones clave en el ámbito de la administración pública: **GESAD, SOSFY y APPOLO**, diseñadas para optimizar la gestión en servicios sociales, bomberos y policía local, respectivamente.

Desde nuestros inicios, hemos trabajado para ofrecer soluciones que mejoren la eficiencia, optimicen recursos y faciliten el día a día de quienes trabajan en estos sectores. Actualmente, más de 5.000 ayuntamientos en España confían en nuestras soluciones, gestionando servicios esenciales para la ciudadanía.

Nuestras soluciones: tecnología aplicada a la gestión pública.

GESAD: Transformando la atención domiciliaria

GESAD nació en 2006 como una solución para gestionar la ayuda a domicilio en los ayuntamientos. Actualmente, **más de 80.000 personas en España reciben asistencia a través de nuestra**

plataforma. Nuestro software permite a los trabajadores sociales planificar rutas, asignar tareas y coordinar equipos, garantizando una atención eficiente.

Uno de nuestros avances ha sido la integración de una **app para familiares**, que permite seguir en tiempo real la asistencia a sus seres queridos.

La tecnología no solo mejora la gestión, también aporta tranquilidad a las familias.

SOSFY: Coordinación y respuesta en emergencias

SOSFY, anteriormente conocido como SOS Emergencias, es el software de referencia en la gestión operativa de los parques de bomberos. Actualmente, está implementado en **el 20% de los servicios de bomberos de España.**

Nuestra plataforma permite una gestión integral del servicio, abarcando desde la planificación de turnos y la gestión de recursos materiales hasta el control de avisos en tiempo real.

Un incendio no espera. Con SOSFY, cada segundo cuenta y la tecnología marca la diferencia.

Uno de los hitos de este año ha sido la inversión de **400.000 euros en mejoras del producto**, optimizando su usabilidad y reforzando el soporte técnico.

APPOLO: Digitalización de la policía local

APPOLO es nuestra solución para la gestión de la Policía Local, cubriendo aspectos como el control de turnos, la gestión de material y la digitalización de atestados y denuncias. Su aplicación de **APPOLO Traffic** permite el **control automatizado de tráfico y vigilancia**, integrándose con los sistemas de la DGT.

Actualmente, APPOLO está implementado en **150 municipios españoles**, y nuestra apuesta para 2025 es continuar su expansión.

Estrategia y objetivos: el futuro de la digitalización en lo público

En 2024, hemos trabajado en consolidar nuestra presencia en administraciones públicas, superando la cifra de 40.000 empleados que prestan servicios públicos y utilizan nuestras aplicaciones. Nuestros objetivos clave han sido:

- **Optimizar la experiencia del usuario**, simplificando la interfaz de nuestras plataformas.
- **Expandir nuestra presencia en ayuntamientos**, consolidándonos como un referente en software para la gestión pública.
- **Integrar inteligencia artificial y automatización**, mejorando la eficiencia operativa.

Innovación y desarrollo: la tecnología al servicio de las personas

En Trevenque Group, entendemos que la tecnología debe ser un facilitador, una herramienta que permita mejorar la eficiencia de los procesos, optimizar recursos y, sobre todo, **mejorar la calidad de vida de las personas**. Con este propósito, hemos desarrollado soluciones avanzadas en distintos sectores, apostando por la transformación digital a través de la **inteligencia artificial y la automatización**.

Uno de nuestros proyectos más ambiciosos es la **integración de inteligencia artificial y sensores en la atención domiciliaria**. A través de algoritmos avanzados y análisis de datos en tiempo real, estamos logrando optimizar la gestión de los servicios de ayuda a domicilio, reduciendo desplazamientos innecesarios y mejorando la asistencia a las personas que más lo necesitan.



**No vendemos software,
ofrecemos soluciones
adaptadas a la realidad de
cada administración para
cubrir las necesidades de los
usuarios.**



Sin embargo, nuestra apuesta por la inteligencia artificial no se detiene en la teleasistencia. Estamos implementando soluciones innovadoras en múltiples ámbitos:

- **Optimización de rutas para auxiliares de ayuda a domicilio**, permitiendo reducir tiempos de desplazamiento y mejorar la eficiencia en la prestación del servicio.
- **Implementación de IA en cámaras públicas para mejorar la seguridad ciudadana**, facilitando la detección de incidencias y la respuesta inmediata ante posibles situaciones de riesgo.
- **Sistemas de detección de incendios y riadas**, utilizando sensores avanzados que permiten anticipar catástrofes y minimizar su impacto.

Esta integración de tecnologías no solo representa un avance en términos de eficiencia operativa, sino que refuerza nuestro compromiso con la **seguridad, la prevención y la sostenibilidad**. A través de la inteligencia artificial, estamos impulsando un modelo de gestión más **inteligente, ágil y eficaz**, que permite a empresas, administraciones públicas y ciudadanos beneficiarse de soluciones adaptadas a sus necesidades reales.

Creemos que el futuro de la tecnología

pasa por su aplicación práctica en la mejora del día a día. Seguiremos explorando nuevas posibilidades, desarrollando soluciones que aporten valor y contribuyan a la construcción de una sociedad más segura, conectada y eficiente.

Retos y oportunidades: el camino hacia 2025

Entre nuestros mayores desafíos se encuentra la rápida evolución tecnológica. Adaptar nuestras soluciones a nuevos dispositivos, integrar inteligencia artificial y mejorar la interoperabilidad con otros sistemas son retos constantes.

Para afrontarlos, hemos apostado por:

- **Adquisición de talento** y empresas especializadas, para acelerar la innovación.
- **Optimización del servicio de atención al cliente**, asegurando soporte 24/7.
- **Inversión en formación interna**, para que nuestros clientes puedan aprovechar al máximo nuestras herramientas.

El objetivo para 2025 es claro: seguir evolucionando, consolidar nuestra posición en el sector público y mejorar continuamente la experiencia del usuario.

Conclusión: hacia una administración más eficiente y conectada

En Trevenque Group, creemos firmemente en el impacto positivo de la tecnología en la gestión pública. **Hemos recorrido un largo camino desde nuestros inicios, pero aún nos queda mucho por hacer.**

Nuestra apuesta para los próximos años es seguir innovando, ampliar nuestra presencia en ayuntamientos y ofrecer soluciones que **no solo digitalicen la administración, sino que mejoren la vida de las personas.**

Porque, al final, nuestro trabajo no es solo tecnología. Es hacer que los servicios públicos funcionen mejor para todos.





tre
grou



Consejo de Administración

1.2



Trevenque Cloud

Impulsando el
futuro: **Crecimiento
y estrategia** en
Trevenque Group.



Nuestro reto no es solo vender más, sino hacerlo con soluciones que realmente aporten valor y transformen el negocio de nuestros clientes.





Liderar el área de negocio en Trevenque Group significa trabajar en un ecosistema dinámico donde cada decisión impacta en la evolución de la compañía. Nuestro enfoque no se limita a un solo sector, sino que abarca servicios cloud, comercio electrónico y marketing digital, business intelligence (BI) y desarrollo en cloud nativo. Este enfoque diversificado nos permite adaptarnos a un mercado cambiante y atender a clientes que van desde administraciones públicas hasta pymes de distintos sectores.

En 2024, hemos llevado a cabo una estrategia de consolidación y crecimiento, definiendo nuevas líneas de negocio, optimizando la rentabilidad y expandiendo nuestra presencia en mercados estratégicos.

Expansión con objetivo claro

El crecimiento no ocurre por casualidad; es el resultado de una estrategia bien definida. Este año nos propusimos tres metas fundamentales:

- **Fortalecer nuestra presencia en Málaga**, consolidando equipos y ampliando nuestra cartera de clientes.
- **Reforzar nuestra oferta en cloud**, incorporando soluciones innovadoras como:
 - Clouds privados sobre cabinas de disco Alletra (multiplicamos x10 los IOPs -operaciones de entrada y salida por segundo- y situándonos muy por encima de nuestros competidores) de nuestros servicios de IAAS
 - comercialización de soluciones de infraestructura basada en HP Greenlake,
 - almacenamiento S3,
 - Virtual Data Center (servicio de pool de recursos autogestionados por el cliente) y
 - VPS en entorno de cloud público con alta disponibilidad vía Software con tecnología Virtuozzo,
 - Cloud Privados basados en Proxmox
 - Servicios de ciberseguridad como
 - Trevenque SIEM basado en Wazuh
 - Comercialización de la plataforma de concienciación Kymatio
 - Y comenzamos con la comercialización de SEISMO, solución propia que llevábamos 2 años desarrollando para securizar las redes de las oficinas de nuestros clientes.
- **Optimizar el rendimiento del área de web y marketing digital**, enfocándonos en modelos de negocio más rentables y recurrentes.

En Málaga, seguimos en el camino de establecer un equipo sólido, mientras que, en Almería, la integración de **Almerimatik** nos ha permitido **entrar con fuerza en el mercado local**. Ahora el reto es **trasladar la cultura Trevenque a estos nuevos equipos** y replicar el modelo de éxito que ya tenemos en otras regiones.

Resultados: crecimiento con rentabilidad

El 2024 ha sido un año clave en términos de eficiencia y optimización de recursos. Aunque la facturación ha seguido creciendo, lo más relevante ha sido el aumento de la rentabilidad en cada una de nuestras unidades de negocio.

- **El área de web y marketing digital ha pasado de 840.000€ a 1.100.000€, mejorando significativamente su margen de rentabilidad.**
- **Los servicios recurrentes han crecido un 60%**, asegurando una base de ingresos estable.

Innovación: Nuevas soluciones para un mercado en evolución

Este año hemos lanzado y mejorado diversas soluciones para adaptarnos a las necesidades del mercado:

- **Cloud público con tecnología virtuozzo**, ofreciendo una infraestructura escalable y de alto rendimiento.
- **IaaS (Infraestructura como servicio)**, con tecnología HP y VMware, garantizando flexibilidad y seguridad.
- **Almacenamiento S3**, una solución eficiente y rentable para empresas con grandes volúmenes de datos.
- **NAS en la nube**, proporcionando almacenamiento accesible sin necesidad de infraestructura física.
- **Social Performance**, un enfoque revolucionario en redes sociales basado en resultados y conversión.
- **Marketing Automation**, implantación de Connectif en varios de nuestros clientes, con unos resultados espectaculares en las ventas de sus comercios electrónicos.

Posicionándonos como referentes del sector

Nuestra estrategia no solo se basa en optimizar el negocio, sino también en reforzar nuestra presencia en el sector tecnológico. Este año hemos participado en eventos clave para consolidar nuestra imagen de marca y generar nuevas oportunidades:



No solo hemos crecido en volumen de negocio, sino que lo hemos hecho de manera sostenible, asegurando que cada paso que damos es rentable y alineado con nuestra visión de futuro.



- **E-commerce Meeting en Málaga**, en colaboración con PrestaShop, posicionándonos en el sector del comercio electrónico.
- **WordCamps nacionales**, donde hemos participado como ponentes por primera vez.
- **Tech Show Madrid**, con el stand más grande hasta la fecha, reforzando nuestra presencia en el sector cloud y tecnológico.
- **SIEM (Security Information and Event Management)**, para una monitorización avanzada de la seguridad.
- **SEÍSMO**, una solución que detecta dispositivos no autorizados en las redes empresariales y monitoriza vulnerabilidades.
- **Kymatio**, un software de concienciación en ciberseguridad que ayuda a los empleados a identificar y evitar riesgos.

Estar en estos eventos nos permite no solo aumentar nuestra visibilidad, sino también conectar con clientes y partners estratégicos.

La seguridad como prioridad

La ciberseguridad es un área en la que hemos puesto un gran foco este año, desarrollando soluciones que refuerzan la protección de nuestros clientes frente a amenazas digitales. Algunas de las iniciativas más destacadas han sido:

- **Certificación ENS ALTO** en nuestro Data Center, consolidando nuestra posición como proveedor de soluciones seguras.

Desafíos y oportunidades para 2025

Sabemos que el camino por delante sigue presentando desafíos importantes. Nuestro objetivo es ordenar y estructurar aún más nuestros canales de comercialización, asegurando que cada línea de negocio crezca de manera coordinada.

Para lograrlo, nos enfocaremos en:

- **Reforzar nuestro equipo comercial en Málaga y Almería**, asegurando una mayor presencia local.
- **Optimizar el área de marketing digi-**



En un mundo cada vez más digital, la ciberseguridad no es una opción, es una necesidad. Queremos que nuestros clientes operen con la máxima confianza.



tal y comercio electrónico, con una previsión de crecimiento del 10%, y subir un 40% el recurrente, y 5% más el margen de contribución del negocio.

- **Ampliar nuestra oferta con Shopify**, complementando nuestra actual especialización en PrestaShop y WordPress.
- **Aumentar la inversión en marketing para impulsar nuestras soluciones cloud y ciberseguridad.**

Un 2025 con ambición y visión de futuro

El próximo año será clave para consolidar los avances logrados en 2024 y llevar nuestra estrategia comercial al siguiente nivel. Apostamos por un crecimiento basado en la especialización, la innovación y la mejora continua de nuestros servicios.

- **Fortalecer nuestra posición en administraciones públicas**, convirtiéndonos en un socio tecnológico de referencia.
- **Consolidar nuestra expansión geográfica**, asegurando equipos sólidos y comprometidos en Málaga y Almería.
- **Seguir optimizando nuestra rentabili-**

dad, apostando por servicios de alto valor añadido.

Creciendo con estrategia y sostenibilidad

El 2024 ha sido un año de transformación para el área de negocio de Trevenque Group. Hemos mejorado nuestra estructura, optimizado nuestros procesos y consolidado nuestra presencia en nuevos mercados.

Sabemos que aún queda mucho camino por recorrer, pero tenemos claro **hacia dónde vamos y cómo queremos crecer.**





**No se trata solo de expandirse,
sino de hacerlo con una
estrategia clara y sostenible,
asegurando que cada cliente
que confía en nosotros reciba
soluciones que realmente
marquen la diferencia en su
negocio.**





En Trevenque Group, la innovación no es solo un objetivo, sino una necesidad. La tecnología avanza a una velocidad vertiginosa, y nuestro papel dentro de la empresa es anticiparnos a las tendencias, rediseñar nuestros productos y garantizar que la seguridad esté presente en cada desarrollo.

A lo largo de 2024, hemos realizado una fuerte apuesta por la modernización de nuestras soluciones, transformando el enfoque tradicional en uno orientado a la escalabilidad, la eficiencia y el pago por uso.

**Nuestro enfoque:
Creando la base de la innovación**

El área de innovación no trabaja con productos cerrados, sino que se centra en crear las soluciones tecnológicas que Trevenque Group explotará en el futuro. En 2024, hemos impulsado tres grandes proyectos que marcarán nuestra evolución:

- **Masashi:** Un software SaaS para librerías, basado en un stack tecnológico completamente nuevo, con una estructura de pago por uso y sin necesidad de instalación.
- **Andersen:** Rediseño completo de SOSFY, nuestro software de gestión de

parques de bomberos, para optimizar su escalabilidad y mejorar la integración con infraestructuras cloud.

- **Ackerman:** Optimización de la infraestructura cloud, con una nueva arquitectura que mejora la eficiencia operativa y reduce los tiempos de intervención.

Nuestro trabajo no solo consiste en actualizar productos, sino en redefinir cómo queremos que sea la tecnología de Trevenque en los próximos 10 años.

**Estrategia y objetivos:
Apostando por la evolución tecnológica**

Durante 2024, nos hemos marcado como prioridad:

- **Replantear nuestra arquitectura tecnológica,** pasando de modelos tradicionales a un enfoque SaaS.
- **Reducir la carga operativa** mediante automatización y optimización de procesos.



No podemos hablar de innovación sin hablar de seguridad. Cada desarrollo debe ser seguro por diseño, sin excepciones.



- **Incorporar tecnologías más escalables y modulares**, que faciliten la evolución de los productos en el futuro.

Sabemos que **el mercado exige flexibilidad y eficiencia**, y por eso hemos centrado nuestros esfuerzos en productos que sean accesibles, adaptables y preparados para el crecimiento.

Inversión en innovación: La mayor apuesta de nuestra historia

En 2024, Trevenque Group ha realizado la mayor inversión en I+D de su historia, con un presupuesto cercano al millón de euros. Esta apuesta es un reflejo del compromiso de la empresa con la modernización y el futuro.

Sin embargo, entendemos que la innovación conlleva riesgos.

En I+D, cada euro invertido es una apuesta de futuro, y nuestra responsabilidad es asegurarnos de que esa inversión genere valor real.

Clientes y Expansión: De la administración pública al mercado Cloud

Nuestros desarrollos están alineados con las necesidades de distintos sectores. GESAD, SOSFY y Apolo siguen consolidándose en la administración pública, mientras que la apuesta por nuevas soluciones cloud nos abre oportunidades en mercados privados.

También hemos desarrollado SEISMO, un producto orientado a la ciberseguridad para pymes, que ya hemos empezado a comercializar con distribuidores mayoristas.

Optimización y seguridad: Un nuevo paradigma en la nube

Uno de nuestros grandes retos ha sido transformar nuestra infraestructura cloud. Gracias a Ackerman, hemos migrado nuestros sistemas a una plataforma más eficiente, reduciendo tiempos de respuesta y mejorando la estabilidad del servicio.

A su vez, hemos implementado nuevas estrategias de seguridad, asegurando que cada producto desarrollado cumpla con los estándares más exigentes de protección de datos.



**Innovar no es solo
crear algo nuevo, es
transformar lo existente
para hacerlo mejor.**



Riesgos y desafíos: La innovación como reto constante

La innovación no está exenta de riesgos. En 2024, hemos tenido que enfrentarnos a varios desafíos clave:

- **La velocidad del cambio tecnológico**, que nos obliga a estar en constante evolución.
- **La disponibilidad de talento especializado**, que ha requerido una inversión en formación y contratación.
- **La incertidumbre sobre la adopción de nuevas tecnologías**, que nos exige validar cada desarrollo antes de su implementación.

Para minimizar estos riesgos, hemos implementado metodologías ágiles, con entregas periódicas que nos permiten **evaluar avances de forma continua y ajustar nuestra estrategia en tiempo real**.

Principales logros de 2024: Un año de transformación

Uno de nuestros mayores hitos ha sido la creación de un equipo de innovación altamente cualificado y distribuido por toda España. Contar con los mejores profesionales nos ha permitido acelerar el desarrollo de nuestras soluciones y garantizar que cada paso que damos es firme.

Además, hemos conseguido:

- **Optimizar nuestra infraestructura cloud**, reduciendo tiempos de intervención.
- **Desarrollar nuevas plataformas SaaS**, listas para su comercialización en los próximos años.
- **Lanzar al mercado SEISMO**, nuestra solución de ciberseguridad para pymes.

Perspectivas para 2025: Consolidación y crecimiento

El reto para el próximo año es claro: convertir la innovación en soluciones reales y escalables. Algunas de nuestras prioridades serán:

- **Finalizar el desarrollo de Masashi, Andersen y Ackerman**, asegurando su implantación en 2025.
- **Seguir mejorando la infraestructura cloud**, optimizando aún más el rendimiento y la eficiencia.
- **Asegurar la retención del talento**, manteniendo el equipo altamente cualificado que hemos construido.
- **Ampliar la comercialización de SEISMO**, posicionándolo como un referente en ciberseguridad para pymes.

Conclusión: La innovación como pilar estratégico

En Trevenque Group, sabemos que **el éxito del mañana depende de las decisiones que tomemos hoy**. 2024 ha sido un año de cambios profundos, de inversiones estratégicas y de apuestas valientes.

Ahora, el objetivo es **hacer realidad cada proyecto en el que hemos trabajado**. Seguimos adelante con el compromiso de construir un futuro digital más seguro, eficiente y escalable.

Nuestro objetivo no es solo desarrollar software, sino garantizar que nuestras soluciones sean adoptadas por los sectores que más las necesitan.



1.3



Seguridad

Nuestra estrategia
de **Seguridad y GRC**:
Un compromiso con
la confianza
y la continuidad.



**La seguridad no es un
complemento, es parte
del ADN de Trevenque
Group.**





En Trevenque Group, entendemos que la seguridad de la información y el cumplimiento normativo no son solo requisitos técnicos, sino pilares estratégicos que garantizan la continuidad del negocio y refuerzan la confianza de nuestros clientes.

A lo largo de 2024, hemos trabajado en **fortalecer nuestro modelo integral de seguridad**, implementando controles normativos más rigurosos, mejorando la prevención de riesgos y fomentando una cultura de seguridad alineada con los más altos estándares de compliance.

La seguridad no es solo una obligación, es nuestra garantía de confianza y sostenibilidad a largo plazo.

Nuestro enfoque: seguridad y cumplimiento como pilares esenciales

Desde el área de Seguridad y GRC, gestionamos la seguridad de la información y los servicios corporativos sobre cinco principios fundamentales: **integridad, confidencialidad, autenticidad, dispo-**

nibilidad y trazabilidad. Nuestro trabajo no solo se centra en proteger la información, sino en garantizar que todos los procesos operativos sean seguros y eficientes.

Además, hemos reforzado nuestra labor como área de **compliance**, alineándonos con normativas clave como el **ENS (Esquema Nacional de Seguridad)**, **ISO 27001** y la **Directiva NIS-2 de la UE**. Esta doble función nos ha permitido no solo supervisar el cumplimiento interno, sino también ofrecer **consultoría en ciberseguridad para clientes**, una línea de negocio que está en plena expansión.

Avances clave en 2024: automatización y cultura de seguridad

Este año, hemos dado grandes pasos en la implementación de un **Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) integrado**, que nos permite unificar normativas y optimizar procesos en todas las áreas de la empresa. Algunas de nuestras iniciativas más destacadas han sido:

- **Gestión de riesgos** con metodologías avanzadas, anticipándonos a posibles amenazas.

- **Automatización de la supervisión normativa**, garantizando el cumplimiento de los estándares más exigentes.
- **Promoción de la cultura de seguridad**, con formación técnica, simulaciones y campañas de concienciación para todo el equipo.
- **Seguridad por diseño**, incorporando controles de seguridad desde la fase inicial en el desarrollo de proyectos y servicios en la nube.

Certificaciones y hitos alcanzados

Uno de nuestros logros más importantes de 2024 ha sido la obtención de varias **certificaciones ENS**, consolidando nuestro compromiso con la seguridad de la información:

- **ENS ALTA para nuestro data center**, tras un exigente proceso de auditoría y adecuación.
- **ENS MEDIA para nuestro software de ayuda domiciliaria**, reforzando su cumplimiento con los requisitos regulatorios.
- **ENS BAJA para nuestra solución de gestión editorial y distribuidoras**, alineándola con la normativa vigente.

Además, hemos llevado a cabo nuestra primera **Jornada de Seguridad para Developers**, con una gran acogida dentro del equipo técnico. La alta participación y el interés demostrado confirman la necesidad de seguir impulsando este tipo de iniciativas.

El valor de la seguridad en nuestra marca y relación con los clientes

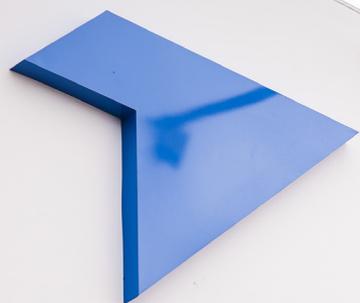
Hoy, la seguridad no es solo una cuestión técnica, sino un **factor diferenciador** que genera confianza en nuestros clientes. A lo largo del año, hemos trabajado en fortalecer esa confianza a través de diversas iniciativas:

- **Certificación y auditoría en ciberseguridad**, asegurando el cumplimiento de los estándares más exigentes.
- **Consultoría en normativas de seguridad**, reforzando su cumplimiento con los requisitos regulatorios.
- **Divulgación y formación**, con artículos, webinars y sesiones formativas en colaboración con el área de marketing.



La seguridad no es un destino, es un proceso de mejora continua.





trevenque
data center

**Más allá de la tecnología,
la clave está en que toda
la empresa asuma la
seguridad como parte de
su día a día.**



Retos y estrategias para superarlos

El crecimiento del área de Seguridad y GRC nos ha planteado nuevos desafíos. Entre los más importantes están:

- **El aumento de la carga de trabajo**, debido al crecimiento de la normativa y a la incorporación de más áreas a nuestro sistema de cumplimiento.
- **La expansión de la consultoría en ciberseguridad**, que requiere una adaptación en la estructura del equipo y la mejora de los procesos.

Para abordar estos retos, hemos implementado estrategias clave como:

- ✓ **Segregación de tareas por roles**, permitiendo una gestión más eficiente del equipo.
- ✓ **Automatización con Inteligencia Artificial**, aplicada a la gestión de riesgos y el procesamiento de datos de monitorización.
- ✓ **Incorporación de nuevos perfiles especializados**, incluyendo talento en prácticas en las áreas de **legal y ciberseguridad técnica**.

Mirando al 2025: consolidación y expansión

Para el próximo año, nos hemos propuesto consolidar nuestros avances y expandir aún más nuestra estrategia de seguridad. Algunos de los proyectos más importantes en nuestra hoja de ruta incluyen:

- **Implantación definitiva del SGSI integrado**, unificando normativas como ENS, ISO 27001, NIS-2 y RGPD en todas las áreas de negocio.
- **Auditoría y adecuación en protección de datos**, alineándonos con los estándares de la ISO 27701.
- **Optimización de la gestión de riesgos**, asegurando la continuidad del negocio y supervisando la cadena de suministro.
- **Consolidación de la consultoría en ciberseguridad**, posicionando este servicio como un valor añadido para nuestros clientes.

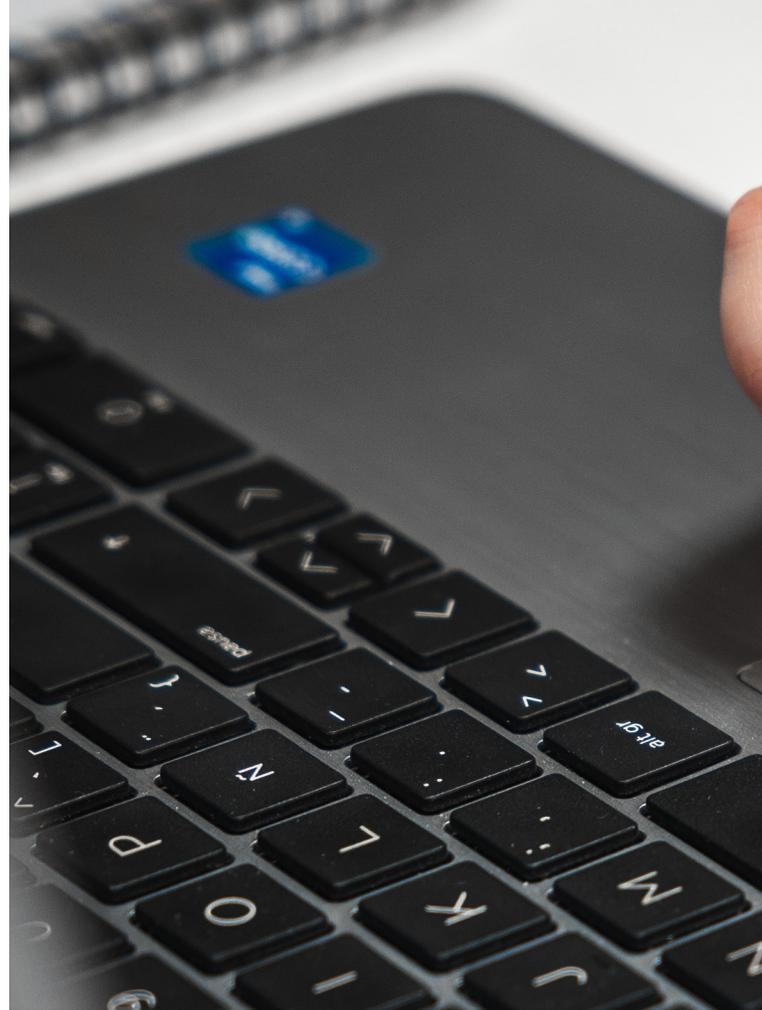
Nuestro objetivo para 2025 es profesionalizar aún más el área de compliance, asegurando que Trevenque Group no solo cumpla con la normativa vigente, sino que se anticipe a los retos futuros del sector.

Nuestro objetivo para 2025 es profesionalizar aún más el área de compliance, asegurando que Trevenque Group no solo cumpla con la normativa vigente, sino que se anticipe a los retos futuros del sector.

Conclusión: una seguridad integrada y en constante evolución

El 2024 ha sido un año de avances significativos en **cumplimiento normativo, cultura de seguridad y posicionamiento en ciberseguridad**. Hemos garantizado un entorno digital más seguro para nuestros empleados y clientes, consolidando nuestra apuesta por una seguridad robusta y alineada con los estándares internacionales.

Para 2025, el reto será **mantener y ampliar estos avances, asegurando que la seguridad siga siendo un elemento diferenciador en Trevenque Group**. Sabemos que la tecnología evoluciona rápidamente, pero nuestro compromiso es claro: Seguiremos apostando por una seguridad proactiva, integrada y en constante evolución, porque la confianza de nuestros clientes y nuestro equipo es nuestra mayor responsabilidad.

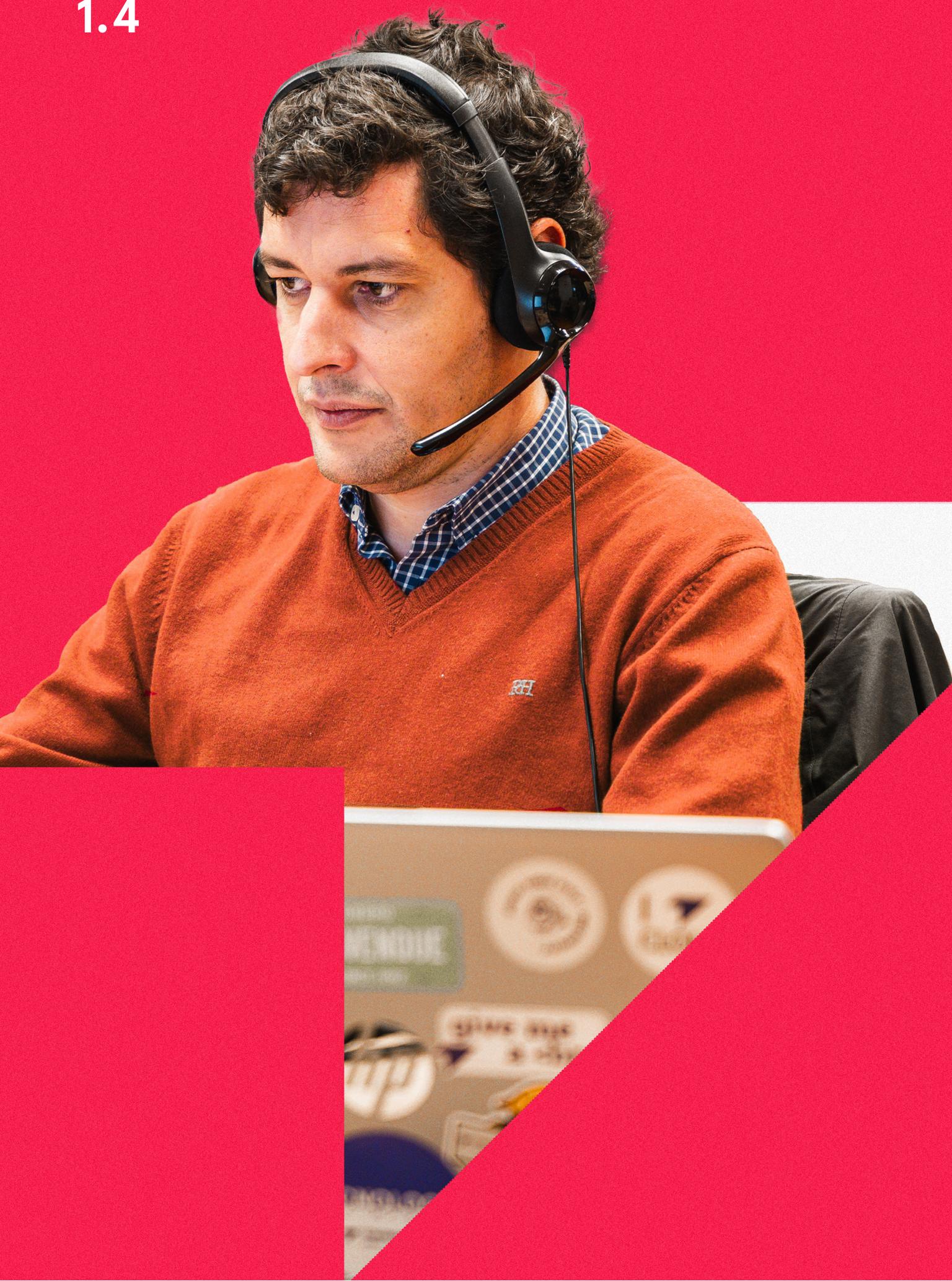




**La confianza no se gana
con palabras, sino con
acciones concretas que
demuestren nuestro
compromiso con
la seguridad.**



1.4



Digital Marketing

Digital Marketing en
Trevenque Group:
Nuestro camino
hacia la innovación
y el crecimiento.



No se trata solo de hacer campañas, sino de generar resultados reales. Queremos que cada inversión en marketing digital tenga un impacto tangible para nuestros clientes.





En Trevenque Group, creemos que el marketing digital no es solo una herramienta de promoción, sino una palanca de crecimiento estratégico. Nuestro equipo de **Digital Marketing** ha evolucionado con un objetivo claro: **ofrecer soluciones efectivas, maximizar la conversión y convertirnos en un socio clave para la transformación digital de nuestros clientes.**

El 2024 ha sido un año de consolidación y crecimiento. **Hemos superado el millón de euros en facturación, captado grandes clientes y fortalecido nuestros servicios recurrentes.** Pero más allá de los números, hemos logrado afianzar nuestra posición como un equipo estratégico dentro de la compañía y para nuestros clientes.

Más que un servicio, una estrategia digital

Desde nuestro equipo, trabajamos en tres grandes áreas:

- **Desarrollo web:** Creamos y optimizamos páginas corporativas y e-commerce, trabajando con **WordPress, PrestaShop y, recientemente, Shopify.**

Mantenimiento web: Aseguramos el

- rendimiento y la seguridad de las páginas, con especial atención a la **optimización y minimización de vulnerabilidades.**

- **Marketing Digital:** Aplicamos estrategias de **SEO, SEM, social media y marketing automation**, siempre con el foco puesto en la conversión y el impacto en el negocio.

Un año de crecimiento y nuevos retos

Los datos reflejan el éxito del trabajo que hemos realizado este año:

- Hemos alcanzado una facturación de **1,12 millones de euros, un 35% más que en 2023.**
- **Cumplimos el 103% del objetivo de ventas**, superando las expectativas.
- **Incrementamos en un 30% los ingresos recurrentes**, asegurando estabilidad y crecimiento a largo plazo.

Pero lo más importante no son solo las cifras, sino la calidad de los proyectos que hemos gestionado. **Hemos trabajado con clientes como Puleva, Kelme, Mayoral y Aceites La Española, consolidándonos como un socio estratégico para grandes marcas.**

No queremos llenar la agenda con pequeños proyectos sin continuidad; preferimos pocos, pero estratégicos, donde podamos aportar más valor y establecer relaciones a largo plazo.

Innovar para seguir creciendo

Uno de nuestros principios es no quedarnos estáticos. Por eso, en 2024 hemos trabajado en la evolución de nuestros servicios:

- **Incorporamos Shopify** a nuestra oferta de e-commerce, ampliando nuestras opciones para clientes con tiendas online.
- **Reforzamos el servicio de Social Performance**, enfocándonos en la conversión.
- **Expansión en Marketing Automation**, con herramientas como **Connectif**, que nos permite automatizar campañas con mayor precisión.

Nuestra presencia en el mercado

Este año también hemos dado un gran paso en términos de visibilidad. **Participamos en el eShow Madrid 2024 con una inversión mayor y una presencia más fuerte**, junto con nuestro equipo de Cloud.

Además, hemos impulsado la generación de contenido a través de eventos y podcasts para reforzar nuestra autoridad en el sector.

No se trata solo de estar en los eventos, sino de aportar conocimiento y construir relaciones estratégicas.

Los desafíos de un sector competitivo

Sabemos que, aunque hemos crecido, todavía tenemos retos por delante:

- **Diferenciarnos en un mercado saturado**, donde muchas empresas ofrecen servicios similares.
- **Posicionarnos en servicios orientados al performance**, como el Marke-



El marketing digital está en constante evolución. Si no innovamos, nos quedamos atrás.



ting Automation, Social Performance y SEM.

- **Mantener un equilibrio entre crecimiento y eficiencia**, asegurando que nuestra estructura siga siendo escalable sin comprometer la rentabilidad.

Para afrontar estos desafíos, estamos apostando por **la automatización, la optimización de procesos y una mayor segmentación de clientes.**

Hacia 2025: consolidar y crecer con estrategia

El próximo año queremos seguir construyendo sobre los logros alcanzados. Nuestro objetivo principal no es solo crecer, sino hacerlo de manera sostenible y estratégica.

Entre nuestras prioridades para 2025 están:

- **Mantener la facturación por encima del millón de euros**, asegurando un crecimiento estable.
- **Optimizar nuestra estructura de costes**, mejorando la eficiencia sin necesidad de ampliar el equipo de forma descontrolada.

Seguir captando clientes estratégicos, afianzando nuestra relación con grandes marcas.

- **Impulsar Shopify y Marketing Automation** como servicios diferenciadores dentro de nuestro portfolio.

No queremos crecer por crecer, sino hacerlo de manera inteligente y sostenible.

Conclusión: una visión de largo plazo

El equipo de Digital Marketing en Trevenque Group ha pasado de ser un proveedor de servicios a convertirse en un aliado estratégico para nuestros clientes.

De cara a 2025, nuestro reto será seguir consolidando nuestra estrategia, innovar en nuestros servicios y optimizar la eficiencia operativa. Sabemos que el mercado cambia constantemente, y por eso **apostamos por la especialización, la automatización y la adaptación continua.**

Nuestro compromiso sigue siendo el mismo: **ayudar a nuestros clientes a crecer a través de estrategias digitales que realmente marquen la diferencia.**





Nos hemos posicionado como un partner tecnológico, alguien que entiende el negocio del cliente y le ayuda a crecer con marketing digital de alto impacto.





Balance Financiero

58

**Volumen de negocio
Trevenque Group**

60

Ingresos recurrentes

62

Inversión total

64

**Volumen de negocio
cloud**

66

**Volumen negocio
development**

68

**Volumen de negocios
Digital Marketing**

Volumen de negocio Trevenque Group

2023	10.944.584 €
------	--------------

2022	9.239.961 €
------	-------------

2021	8.527.960 €
------	-------------

2020	7.428.526 €
------	-------------

2019	6.609.329 €
------	-------------

2024

▲ 15,56M
+42%

Ingresos recurrentes

2023	7.146.255 €
------	-------------

2022	6.508.100 €
------	-------------

2021	5.580.472 €
------	-------------

2020	5.191.976 €
------	-------------

2019	4.633.661 €
------	-------------

2024

▲ 9,84M
+38%

EBITDA

2023	2.119.137 €
------	-------------

2022	1.318.897 €
------	-------------

2021	1.719.286 €
------	-------------

2020	1.463.220 €
------	-------------

2019	1.005.814 €
------	-------------

2024

▲ 3,1M

+46%

Inversión total

2023	1.030.354 €
------	-------------

2022	585.799 €
------	-----------

2021	443.504 €
------	-----------

2020	345.046 €
------	-----------

2019	315.351 €
------	-----------

2024

▲ 1,92M
+87%

Volumen de negocio cloud

2023	3.760.645 €
------	-------------

2022	3.477.685 €
------	-------------

2021	3.200.776 €
------	-------------

2020	2.637.942 €
------	-------------

2019	2.177.437 €
------	-------------

2024

▲ 4,05M
+8%

Volumen negocio development

2023	5.160.392 €
------	-------------

2022	4.222.414 €
------	-------------

2021	3.935.074 €
------	-------------

2020	3.129.693 €
------	-------------

2019	2.750.492 €
------	-------------

2024

▲ 7,06M
+37%

Volumen de negocios Digital Marketing

2023	838.202 €
------	-----------

2022	603.554 €
------	-----------

2021	505.669 €
------	-----------

2020	466.224 €
------	-----------

2019	371.905 €
------	-----------

2024

▲ 1,12M
+33%



Desarrollo de negocio

75

**Comunicación y
Marketing**

85

Comercial

3.1



Comunicación y Marketing

En Trevenque Group,
la comunicación y el
marketing han sido clave
para consolidarnos como
un referente en el sector
tecnológico.



No basta con estar presente en el mercado, hay que saber comunicar quién eres y por qué marcas la diferencia.





E Durante el último año, hemos trabajado para fortalecer nuestra identidad de marca, mejorar la captación y fidelización de clientes y potenciar la comunicación tanto interna como externa. Sabemos que el crecimiento de la empresa no solo depende de la calidad de nuestros servicios, sino también de la manera en que transmitimos nuestros valores, nuestra visión y nuestro compromiso con la innovación y el cliente.

Al hacer balance de 2024, podemos decir que hemos avanzado de manera significativa en la ejecución de nuestro plan anual, con un **avance medio del 68% en nuestras estrategias de comunicación y marketing**. En algunas áreas, como **Sosfy (88%)** y **Comunicación y Marketing Corporativo (80%)**, hemos logrado resultados notables, mientras que en otras, como **Power BI (25%)** y **Editorial (50%)**, todavía tenemos margen de mejora.

Cómo nos comunicamos: plataformas y canales

Nuestra estrategia de comunicación se ha basado en una combinación equilibrada de canales digitales y offline. En el ámbito digital, hemos

seguido apostando por **redes sociales como LinkedIn, Instagram y Facebook**, que nos han permitido fortalecer la imagen de marca y acercarnos más a nuestra audiencia. Gracias a una mejor segmentación y a la generación de contenido de valor, hemos conseguido conectar con clientes potenciales de una manera más efectiva.

Sin embargo, sabemos que no todo es digital. También hemos dado un paso más allá con **acciones fuera de Granada**, reforzando nuestra presencia en mercados clave como Málaga y Almería. La participación en eventos sectoriales ha sido fundamental para darnos a conocer en nuevas ubicaciones y afianzar relaciones estratégicas con otras empresas y entidades.

A nivel interno, uno de nuestros grandes logros ha sido la mejora de la comunicación dentro del equipo. La implementación de herramientas como la **Intranet, los encuentros Town Hall y Tech&Beer** ha ayudado a fortalecer la cohesión entre áreas y a generar un ambiente de trabajo más colaborativo.

Campañas de marketing: Más captación, mejor fidelización

Uno de los retos más importantes que hemos afrontado en 2024 ha sido incrementar la captación de clientes sin perder de vista la calidad de los leads. Si bien hemos conseguido aumentar la generación de contactos, todavía tenemos trabajo por hacer para asegurarnos de que estos leads sean realmente valiosos para nuestro negocio.

Uno de los hitos más destacados del año ha sido el **rebranding de Sosfy**, un proyecto en el que hemos trabajado intensamente para alinear su identidad con la imagen global de Trevenque Group. Para ello, organizamos un evento de presentación y un **focus group**, que nos permitió conocer de primera mano la percepción de los clientes y ajustar nuestra estrategia de posicionamiento.

El éxito de una marca no se mide solo por su reconocimiento, sino por la confianza que genera en sus clientes.

También hemos avanzado en la implementación de buyer persona y scoring de clientes, herramientas que nos están ayudando a segmentar mejor y a mejorar la conversión de leads en clientes reales.

Fortaleciendo nuestra marca

Desde el **rebranding de Trevenque Group en 2023**, hemos seguido trabajando para consolidar nuestra identidad corporativa y proyectar una imagen más fuerte y reconocible. En 2024, nos hemos centrado en reducir la percepción de riesgo y en reforzar la confianza de nuestros clientes en nuestras soluciones, especialmente en áreas estratégicas como **ciberseguridad y cloud**.

Hoy podemos decir que somos percibidos como un **proveedor sólido de housing y servicios en la nube**, y eso nos posiciona en un mercado cada vez más competitivo. También hemos potenciado nuestra imagen como expertos en **ciberseguridad**, asegurándonos de que nuestras soluciones en este ámbito sean reconocidas por su fiabilidad y calidad.

Pero no hemos trabajado solo en la imagen externa. También hemos dado un paso adelante en la comunicación interna, con la puesta en marcha de un



**Construir una marca sólida
no es cuestión de azar, sino de
estrategia, coherencia y visión
a largo plazo.**



Plan de Comunicación que ha mejorado la alineación de nuestros equipos y ha reforzado el sentido de pertenencia dentro de la organización.

Compromiso con la sociedad y la sostenibilidad

En Trevenque Group, creemos que una empresa no solo debe crecer en términos de negocio, sino también en su impacto social.

Por eso, en 2024 hemos seguido apostando por **acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)**, como el **patrocinio de la Carrera Contra el Cáncer de la Mujer**, la colaboración con **ALFA en eventos solidarios**, o nuestra participación en el **Día de la Banderita de Cruz Roja**, donde promovimos el uso de la tecnología en acciones de impacto social. Además, hemos seguido desarrollando el **proyecto Bosque Trevenque**, contribuyendo a la reforestación y al cuidado del medioambiente, en línea con nuestro compromiso con la sostenibilidad.

Desafíos y logros en la gestión de la marca

Si miramos atrás, podemos decir con orgullo que en 2024 hemos logrado **avances significativos en la**

consolidación de nuestra imagen de marca y en la fidelización de nuestros clientes. Entre los logros más destacados del año, podemos mencionar:

- La **implementación del sistema Hoshin Kanri**, que nos ha permitido planificar nuestras estrategias de manera más eficiente.
- La **expansión de la marca en nuevas ubicaciones**, con acciones dirigidas a mercados estratégicos.
- El **reconocimiento interno** del área de marketing como un pilar clave dentro de la empresa.

A pesar de estos avances, sabemos que todavía tenemos retos importantes por delante. **Power BI y Editorial son dos de las áreas que necesitan mayor impulso**, y en 2025 trabajaremos para definir estrategias específicas que nos permitan mejorar su posicionamiento. También debemos seguir perfeccionando la **captación de leads y la conversión de clientes**, ajustando nuestras tácticas para atraer perfiles más alineados con nuestros objetivos de negocio.



**Cada campaña, cada mensaje
y cada acción refuerza quiénes
somos y hacia dónde
queremos llegar.**



Mirando hacia 2025

De cara al próximo año, tenemos claro cuáles son nuestros objetivos estratégicos:

- **Lanzar una nueva web corporativa**, con una mejor experiencia de usuario y un posicionamiento digital más fuerte.
- **Desarrollar un e-commerce B2B** para impulsar la comercialización de nuestros servicios Cloud.
- **Consolidar aún más el área de marketing**, ampliando nuestro equipo y reforzando nuestro impacto en la estrategia comercial.

Nos enfrentamos a un futuro lleno de oportunidades y desafíos, pero estamos preparados para afrontarlos con la misma determinación que nos ha traído hasta aquí.





La comunicación es más que una herramienta de marketing, es el puente entre lo que somos y lo que queremos ser.



3.2



Expansión y estrategia comercial

En el área comercial
de Trevenque
Group, somos
el **motor del
crecimiento** de la
compañía.



Nuestro objetivo no es solo vender, sino convertirnos en el socio tecnológico de referencia para nuestros clientes, ayudándoles a digitalizarse con garantías.



E Nuestro trabajo va mucho más allá de vender; **somos el puente entre las necesidades del mercado y las soluciones tecnológicas que ofrecemos.** Nos encargamos de escuchar, entender y acompañar a nuestros clientes en sus procesos de digitalización, asegurándonos de que cada solución que implementamos genere un impacto real y sostenible.

2024 ha sido un año de consolidación y expansión. Nos hemos enfrentado a retos importantes, pero también hemos logrado grandes avances que han sentado las bases para un crecimiento estructurado y sostenible. **Hemos reforzado nuestra presencia en nuevas regiones, potenciado nuestro canal de distribución y estructurado el área de administraciones públicas,** con el objetivo de llegar a más clientes y sectores estratégicos.

Un año de consolidación y crecimiento

Uno de los grandes retos que asumimos en 2024 fue **asentar nuestra presencia en Málaga,** una región clave en nuestra estrategia de expansión. Tras establecer un equipo de trabajo en 2023, este año nos hemos enfocado en consolidar la marca en la zona, fortalecer el equipo y generar nuevas oportunidades de negocio.

Además, hemos seguido desarrollando nuestro **canal de distribución,** un modelo que arrancamos el año pasado y que nos permite ampliar nuestra presencia a nivel nacional. También hemos dado forma al **área de administraciones públicas,** estructurando una oferta clara para este sector clave y dotándola de una estrategia sólida.

Nuestra estrategia: Crecimiento sostenible y ordenado

Para alcanzar estos objetivos, nos hemos centrado en tres líneas estratégicas fundamentales:

- **Formación y especialización del equipo comercial,** asegurando que cada persona cuente con los conocimientos y herramientas necesarias para afrontar los retos del mercado.
- **Refuerzo del equipo,** con la incorporación de perfiles especializados, especialmente en el ámbito de la contratación pública.
- **Optimización de procesos comerciales,** apoyándonos en nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia y la gestión de clientes.

Este enfoque nos ha permitido construir un modelo comercial **más sólido, preparado para los desafíos futuros y alineado con las necesidades del mercado.**

Midiendo nuestro impacto: Resultados y rentabilidad

En el área comercial, el éxito no solo se mide por el volumen de ventas, sino también por la calidad de cada operación. Los dos indicadores clave que seguimos son:

- **Volumen de ventas:** Evaluamos cuánto negocio generamos y cómo crecemos año tras año.
- **Margen de beneficio:** Nos aseguramos de que cada operación sea rentable y sostenible en el tiempo.

Si bien 2024 ha sido un año de inversión y consolidación, hemos sentado las bases para un crecimiento estructurado y sostenible. **Sabemos que el esfuerzo realizado este año se traducirá en una mayor aceleración del negocio en los próximos ejercicios.**

Nuevos mercados y expansión geográfica

Para seguir creciendo, hemos trabajado en varias estrategias de expansión:

- **Crecimiento inorgánico,** mediante la adquisición de nuevas empresas que refuercen nuestra presencia en el mercado. Este año, hemos consolidado nuestra presencia en Almería con la integración de una empresa local.
- **Ampliación del equipo comercial,** aumentando nuestra fuerza de ventas propia para afianzar nuestra presencia en regiones estratégicas.
- **Desarrollo del canal de distribución,** lo que nos permite llegar a clientes en zonas donde no tenemos presencia directa.

Innovación en el área comercial: Hacia un modelo más digital

Uno de los hitos más importantes de 2024 ha sido la **implantación de un nuevo CRM,** que nos ha permitido mejorar la gestión de clientes y optimizar todo el proceso comercial. Con esta herramienta, ahora podemos analizar datos con mayor precisión, anticiparnos a las necesidades del mercado y tomar decisiones más estratégicas.

Además, hemos iniciado un proyecto piloto con **inteligencia artificial aplicada al área comercial,** con el objetivo de mejorar la captación y gestión de oportunidades. Sabemos que la tecnología es clave para optimizar nuestro trabajo y estamos decididos a seguir explorando nuevas herramientas que nos ayuden a ser más eficientes.



No queremos crecer de cualquier manera, sino de forma ordenada y sostenible, asegurando que cada paso que damos refuerce nuestra posición en el mercado.



Desafíos y oportunidades:

El camino hacia 2025

Uno de los principales retos que enfrentamos es coordinar nuestros diferentes canales de comercialización. Con el crecimiento de nuestra red de ventas, el canal de distribución y la entrada en administraciones públicas, es fundamental asegurarnos de que cada uno de estos modelos comerciales funcione de manera sincronizada y sin solapamientos.

Para lograrlo, estamos trabajando en:

- **Definir y estructurar el equipo comercial**, asegurando roles y responsabilidades claras.
- **Establecer planes de trabajo específicos para cada canal**, con objetivos alineados a la estrategia global.
- **Reforzar la formación y comunicación interna**, asegurando que todo el equipo comparta la misma visión.

En 2025 más y mejores clientes

De cara al próximo año, nuestra gran apuesta es consolidar una **estrategia de Account-Based Management (ABM)**, que nos permita enfocarnos en clientes de alto valor y con un gran potencial de crecimiento.

Queremos que nuestra fuerza comer-

cial no solo se centre en la captación de nuevos clientes, sino también en fortalecer relaciones con aquellos que pueden **ayudarnos a escalar nuestro negocio de manera sostenible y estructurada**.

- **Potenciar la presencia de Trevenque Group en administraciones públicas, consolidándonos como un socio tecnológico clave.**
- **Afianzar nuestra expansión en Málaga y Almería, reforzando la marca en estas regiones estratégicas.**
- **Impulsar el crecimiento de nuestro Data Center, posicionándolo como un referente en Andalucía.**

Conclusión: Crecimiento con propósito

En 2024, hemos trabajado para **estructurar un modelo comercial más eficiente, estratégico y adaptado a las necesidades del mercado**. Aunque no hemos alcanzado todos los objetivos de ventas, hemos conseguido algo incluso más importante: **sentar las bases para un crecimiento sostenible y ordenado**.

2025 será el año en el que daremos el salto definitivo hacia un modelo comercial aún más fuerte, más digital y más alineado con la visión de futuro de Trevenque Group.





No se trata solo de vender más, sino de hacerlo de manera inteligente, generando valor para nuestros clientes y consolidando nuestra posición como un partner tecnológico estratégico.





Área de Calidad y Digitalización

Organización: un año de **transformación.**

En 2024 se redefinió el enfoque del área de Organización, integrando las áreas de Calidad & Digitalización y Recursos Humanos.



No solo hemos cambiado de sistema, hemos cambiado la forma en la que trabajamos. Y eso, es un reto enorme.





En 2024 se redefinió el enfoque del área de Organización, integrando las áreas de Calidad & Digitalización y Recursos Humanos. con el objetivo principal de obtener una visión global de todos los recursos de la empresa, permitiendo una mejor planificación y gestión estratégica. Esta integración busca alinear esfuerzos y optimizar recursos, generar sinergias entre procesos, personas y sistemas, y fortalecer la conexión entre los objetivos estratégicos de Trevenque Group y su ejecución operativa.

Calidad y digitalización en Trevenque Group

En Trevenque Group, la calidad y la digitalización son el motor que impulsa nuestra evolución interna. Nuestro propósito es: **hacer que nuestra forma de trabajar sea más eficiente, reducir tiempos innecesarios y asegurar que cada equipo cuente con las herramientas adecuadas.**

A lo largo de 2024, hemos asumido el reto de transformar nuestra manera de operar, introduciendo nuevos sistemas y metodologías que han redefinido nuestro día a día.

Un cambio en nuestra forma de trabajar

Desde el área de Calidad y digitalización, nuestro trabajo no consiste solo en revisar procesos, sino en entender cómo trabajamos, con qué herramien-

tas y cómo podemos mejorar.

Nuestra labor se centra en tres pilares fundamentales:

- **Optimizar procesos:** Nos aseguramos de que cada equipo tenga una metodología clara y eficaz.
- **Implementar las herramientas adecuadas:** Buscamos la tecnología que mejor se adapta a nuestras necesidades.
- **Acompañar a las personas en el cambio:** Facilitamos formación y soporte para que cada equipo pueda adaptarse sin fricciones.

Este enfoque nos ha permitido **detectar ineficiencias, generar sinergias entre áreas y reducir cuellos de botella que antes pasaban desapercibidos.**

Más que un nuevo sistema, una nueva mentalidad

Uno de los mayores retos que asumimos en 2024 fue la **implantación de un ERP y un CRM** en toda la compañía. Pero más que una actualización tecnológica, ha supuesto una transformación total en la forma en que gestionamos la empresa.

Desde marketing hasta atención al cliente, pasando por ventas y gestión de proyectos, cada departamento ha cam-

biado su manera de trabajar para adaptarse a una visión global e integrada.

Desde marketing hasta atención al cliente, pasando por ventas y gestión de proyectos, cada departamento ha cambiado su manera de trabajar para adaptarse a una visión global e integrada.

Algunos de los hitos clave en este proceso han sido:

- **Integración del CRM en la gestión comercial**, permitiendo un seguimiento más eficiente de los clientes.
- **Automatización de procesos operativos con el ERP**, eliminando tareas manuales repetitivas.
- **Unificación de herramientas de comunicación y colaboración**, asegurando que todos los equipos trabajen con los mismos sistemas.

Invertir hoy para ser más fuertes mañana

Sabemos que una transformación de este nivel requiere una inversión importante, tanto en recursos como en tiempo. La implantación del ERP y CRM ha supuesto un gran esfuerzo, pero estamos convencidos de que los beneficios a largo plazo serán enormes.

En el corto plazo, el cambio ha requerido adaptación, pero nuestra visión es clara: apostamos por la eficiencia y la optimización como motores de crecimiento sostenible.

Este tipo de cambios no se reflejan en los números de inmediato, pero en unos años veremos cómo la inversión en calidad y digitalización nos hace más ágiles, más eficientes y más competitivos.

Construyendo una metodología de trabajo unificada

Uno de nuestros próximos objetivos es la **implantación de una metodología única para los equipos de desarrollo**, basada en principios de agilidad y eficiencia.

Este año realizamos un análisis exhaustivo para definir el camino a seguir, y en 2025 queremos implementar esta metodología en toda la compañía, asegurando que todos los equipos traba-

jen bajo un marco común que optimice tiempos, recursos y resultados.

Además, hemos consolidado iniciativas como:

- **Creación de un equipo de "Champions" de Microsoft 365**, encargados de liderar la cultura de colaboración digital en la empresa.
- **Desarrollo de un sistema interno para la gestión de vacaciones y ausencias**, facilitando la operativa del equipo.
- **Visibilización de la estructura organizativa**, con una herramienta interna

que permite visualizar las personas y los equipos de manera clara y eficiente.

Un paso más en nuestro compromiso con la sostenibilidad

En 2024, dimos un paso importante en nuestra estrategia de sostenibilidad con dos iniciativas clave:

- **Cálculo de nuestra huella de carbono y verificación bajo la norma ISO 14064**, reflejando nuestro compromiso con el medio ambiente.
- **Creación del Bosque Trevenque**, un proyecto de reforestación en colaboración con Huella Verde de Granada.

No se trata solo de mejorar procesos, sino de generar un cambio cultural en la empresa para que la eficiencia y la calidad sean parte de nuestro ADN.



5.



Departamento de Personas, Equipos y Cultura

En Trevenque Group
las personas son
el eje central de
nuestra estrategia.



Escuchar a nuestro equipo es la clave para seguir creciendo juntos. La comunicación interna es más que un canal, es nuestra esencia.





En 2024 se redefinió el enfoque del área de Organización, integrando las áreas de Calidad & Digitalización y Recursos Humanos, con el objetivo principal de obtener una visión global de todos los recursos de la empresa, permitiendo una mejor planificación y gestión estratégica. Esta integración busca alinear esfuerzos y optimizar recursos, generar sinergias entre procesos, personas y sistemas, y fortalecer la conexión entre los objetivos estratégicos de Trevenque Group y su ejecución operativa.

Atracción y desarrollo del talento

Para atraer y fidelizar a los mejores profesionales, hemos apostado por una serie de estrategias que permiten no solo incorporar talento a la empresa, sino garantizar su crecimiento dentro de la organización. La **optimización de los procesos de selección**, con una **mayor presencia en plataformas digitales y redes sociales**, ha permitido ampliar el alcance y mejorar la calidad de las incorporaciones. Además, la implementación de un **nuevo programa de onboarding** facilita la integración de los nuevos empleados, ofreciéndoles desde el primer día una experiencia estructurada y alineada con los valores de la compañía.

Pero captar talento no es suficiente si no se crean oportunidades de desarrollo. Por ello, hemos **reforzado los planes de formación y carrera**, asegurando que cada persona pueda evolucionar profesionalmente dentro de Trevenque Group. Gracias también a la optimización de procesos clave y al uso de nuevas herramientas, hemos logrado que la administración de estos procesos se haya vuelto más ágil, permitiendo a los equipos centrarse en lo que realmente importa: crecer y aportar valor.

**Crece en Trevenque
no es solo
una posibilidad,
es una realidad
gracias
a nuestra apuesta por
la formación y el
desarrollo
profesional.**

Una cultura organizacional basada en las personas

El área de Recursos Humanos ha evolucionado para transformarse en la nueva área de **"Personas, Equipos y Cultura"**. Este

cambio refleja una evolución en la forma en que nuestro departamento entiende su papel en la organización y la relación con la plantilla. Lejos de ser simbólico, representa una evolución natural hacia un modelo de gestión del talento más estratégico y humano. ¿Por qué esta nueva denominación?:

Personas: Nos ocupamos de desarrollar, cuidar y potenciar el talento de cada una de ellas, mejorando tanto su vida profesional como personal.

Equipos: Son el núcleo operativo de la organización. En Trevenque fomentamos un entorno colaborativo y reforzamos la creación de una cultura de equipo basadas en la confianza, la comunicación y el liderazgo efectivo y compartido.

Cultura: La cultura organizacional define la identidad y los valores de Trevenque Group. Parte de nuestro compromiso, es crear experiencias laborales que motiven y enamoren a las personas, donde nuestra área tenga un papel protagonista en liderar un cambio cultural, para lograr ser más competitivos e innovadores.

Nuestra cultura organizacional se fundamenta en la cercanía y la escucha activa. Por ello fomentamos **la comunicación** y el **sentido de pertenencia**. Durante este

último año, hemos apostado por **reforzar nuestros canales internos**, como la **Intranet**, los **encuentros Town Hall** o las sesiones **Tech&Beer**, donde los equipos pueden compartir conocimiento y experiencias en un ambiente más cercano.

Creemos en el **compromiso con las personas**, en la **mejora continua de los procesos** y en la **construcción de equipos sólidos** y cohesionados. La **flexibilidad** y la **conciliación** son elementos clave en nuestra filosofía, lo que nos ha llevado a adaptar horarios y modelos de trabajo a las necesidades reales de los profesionales.

Asimismo, las **encuestas de clima laboral** nos han permitido conocer mejor la percepción de la plantilla y adaptar nuestras estrategias en función de sus necesidades.

Compromiso con la diversidad y la inclusión

En Trevenque Group, apostamos por un equipo diverso y equitativo, donde todas las personas tengan las mismas oportunidades. Para ello, hemos desarrollado políticas de igualdad y procesos de selección basados en la meritocracia.

Además, creemos en la importancia de generar un impacto positivo en la so-



El bienestar del equipo no es solo una prioridad, es el motor que impulsa nuestro crecimiento.



ciudad, por lo que hemos participado en diversas iniciativas solidarias, como el Bosque Trevenque, el programa Apadrina un Abuelo o la campaña Movember. Estas acciones no solo refuerzan nuestra cultura corporativa, sino que nos permiten contribuir activamente al bienestar de nuestra comunidad.

Bienestar físico y mental: Un pilar fundamental

El **bienestar de nuestro equipo es una prioridad**. Sabemos que una persona que se siente bien en su entorno laboral es más productiva y está más comprometida con su trabajo. Por ello, hemos implementado medidas orientadas a mejorar la calidad de vida en la empresa y que permita un equilibrio entre vida profesional y personal.

Entre las iniciativas más destacadas se encuentra la **ampliación de la jornada intensiva en verano**, ofreciendo un periodo más prolongado de descanso. La consolidación de un modelo híbrido de trabajo, La **mejora de los espacios de trabajo** para que sean confortables y faciliten tanto el trabajo individual como el colectivo, la **introducción de desayunos saludables** y la **organización de actividades deportivas**, han sido otras acciones clave para fomentar hábitos saludables dentro de la empresa.

A nivel de **beneficios**, le hemos dado continuidad a nuestro **seguro médico privado** con nuevas y mejores coberturas, con el que cuenta cada miembro de la empresa desde su incorporación, al igual que un **seguro de vida**, con el objetivo de proporcionar mayor tranquilidad y seguridad a nuestro equipo.

Perspectivas para 2025

El reto para el próximo año es convertirnos en ese **socio estratégico** que ayude a los equipos a conseguir sus objetivos y a **seguir consolidando un entorno de trabajo basado en el talento y la innovación**.

Nuestros objetivos pasan por poner el foco en:

- Fortalecer la **comunicación interna** para hacer que “cale” nuestra cultura organizacional colaborativa.
- Seguir **optimizando procesos clave**, que nos permitan mejorar nuestra eficiencia y la de la organización.
- Trabajar en un **plan de formación integral**, como elemento potenciador del cambio y la innovación de los equipos y como factor elemental en el desarrollo profesional de las personas.

- Potenciar una **marca empleadora** atractiva y reconocida en el mercado, sustentada en líneas estratégicas como ampliar el programa de **bienestar** con acciones enfocadas en la conciliación y el desarrollo personal. Asimismo, trabajaremos en el desarrollo de estrategias para **atraer talento**. Y también optimizaremos el **modelo hí-**

brido de trabajo, equilibrando flexibilidad y productividad para garantizar el mejor rendimiento.

Nuestro compromiso es continuar evolucionando, garantizando un entorno donde cada profesional pueda crecer, aportar valor y sentirse parte de un equipo sólido y comprometido.

En Trevenque Group, seguimos apostando por un modelo de gestión donde las personas son la clave del éxito.



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

Sede Valladolid

Calle Unión, 11 bajo
47005 Valladolid

