

## Naviera Diamond Un negocio a toda vela

**EL PROYECTO INICIAL** de esta empresa se remonta al año 1982, al cual se sumó su actual Director General, **Alberto de Zunzunegui**, a finales de 2000. Como él mismo explica "se trata de una compañía de servicios náuticos y turísticos, dedicada al alquiler y venta de barcos de recreo, tanto a nivel nacional como internacional, altamente especializada en yates de lujo y goletas turcas. Además, nuestro conocimiento del mundo de los eventos de empresa nos permite ofrecer el diseño y la organización de actos corporativos relacionados con el entorno náutico".

En la actualidad, "contamos con una amplia selección de los mejores barcos en los principales destinos de turismo náutico, fundamentalmente en Levante, Cataluña, Canarias y Baleares, a nivel nacional; la Costa Azul, Italia, Croacia,

Grecia y Turquía, en el Mediterráneo, y en el Caribe, Polinesia, Seychelles, Madagascar o Tailandia, como algunos de los destinos internacionales más exóticos".

### PROFESIONALIDAD Y SERIEDAD

Los objetivos a alcanzar en esta época de crisis son los de "superar la difícil situación de nuestro sector, pero también abrirse a nuevos planteamientos o formas de entender el producto, el propio sector y la empresa".

Eso sí, siempre atendiendo al cliente "desde la experiencia, de forma profesionalizada, humana y anteponiendo la profesionalidad y la seriedad a cualquier otro criterio. Y teniendo presente que estamos tratando con personas que confían en nosotros para ayudarles a hacer de sus vacaciones algo inolvidable". ■



Alberto de Zunzunegui es el Director General de la compañía.

Alberto de Zunzunegui  
Telf: 91 350 65 63  
info@goletasturcas.com  
www.goletasturcas.com



Ruth y Samuel Benzadon son los creadores del concepto.

Samuel Benzadon  
Telf: 629 06 40 06  
samuelbenzadon@negociosynetworking.net  
www.negociosynetworking.net

## Negocios & Networking Generando contactos empresariales

**A RAÍZ DE UN VIAJE A ESTADOS UNIDOS**, país donde el *networking* lleva existiendo desde el año 1974, los hermanos **Ruth y Samuel Benzadon** cogieron varias ideas sobre este sector y las trasladaron a España, realizando su primera reunión de presentación en abril de 2009.

Con una inversión inicial de 3.000 euros constituyeron esta empresa profesional de *networking*, "en la que ayudamos a los empresarios a generar negocio y a aumentar la cartera de clientes en sus compañías. Desde nuestros inicios hemos conseguido concretar 1.500 contactos que se han convertido en 1.350 negocios realizados", comentan los fundadores del concepto.

Una iniciativa que cobra mayor protagonismo en estos tiempos, ya que "aportamos la generación de negocio para las empresas y, en estos momentos de crisis, algunas que estaban a punto de cerrar

han podido sobrevivir y siguen en activo. Al fin y al cabo, ayudamos con nuestro granito de arena a mover la economía".

### CREAR GRUPOS

Desde el comienzo de la actividad, "hemos estado en continuo crecimiento, ya que nos centramos en crear y en potenciar grupos que funcionan como un club de empresarios, donde se establecen relaciones duraderas que permiten captar clientes, lanzar nuevos productos o realizar una presentación de empresa, consiguiendo una difusión inmediata a través de los asociados".

Hoy en día cuentan con ocho grupos de empresarios en distintos puntos de la Comunidad de Madrid, si bien "nuestro objetivo es crear grupos en cualquier ciudad española que supere los 50.000 habitantes". ■



Rosa Rodríguez, Socia  
Directora de la empresa.

Rosa Rodríguez Valtierra  
Telf: 687 925 039  
rosa.rodriguez@eficazia.com  
www.eficazia.com

## Eficazia Global Consulting Una ayuda para los emprendedores

**ROSA RODRÍGUEZ** llevaba muchos años trabajando, "sin tener ningún tipo de reconocimiento por mi labor, así que tomé la decisión de irme, animada por los propios clientes a los que daba servicio, y fundé esta compañía en 2004, con la idea principal de que el valor de la empresa es su capital humano".

Cuando el proyecto se puso en marcha, "tuvimos bastantes problemas a la hora de encontrar un buen asesoramiento, financiación... en definitiva, ayudas por ser micropyme, de tal forma que decidimos orientarnos a ayudar a los nuevos emprendedores a despegar su negocio, cubriendo cualquier necesidad que tengan: laboral, fiscal, contable, informática...".

Teniendo en cuenta que "las necesidades de cada empresa son particulares, es necesario que la asesoría sepa enfrentarse a las peculiaridades de cada acti-

vidad, teniendo una visión global de la estrategia empresarial. Asimismo, es fundamental la confianza, la experiencia y la variedad de servicios".

### ASESORAMIENTO PERSONALIZADO

En la actualidad, "nos estamos manteniendo pese a la crisis, gracias a que nuestros clientes han optado por la confianza frente a buscar precios más oportunistas".

Y entre los objetivos a alcanzar, "nos gustaría que se reconociera la marca, para lo cual se ha adaptado a los nuevos tiempos, entrando en redes sociales como LinkedIn y Facebook, y estando presente en eventos empresariales y todo tipo de *networking* activo". Eso sí, siempre brindando "un verdadero asesoramiento personalizado, con atención inmediata al cliente, tanto telefónica como por correo electrónico". ■

## Educaweb Cursos a medida

**LA IDEA DE CREAR** el portal [www.educaweb.com](http://www.educaweb.com) nació en el año 1997, en la empresa de consultoría estratégica DEP. Como recuerda su Consejero Delegado, **Enric Renau**, "realizamos un estudio de mercado que nos permitió detectar que existía un espacio para acercar de forma online la oferta de cursos a la demanda potencial de alumnos". Así, en 1998, y después de crear los contenidos y la plataforma, apareció este portal de carácter educativo en la red.

La actividad de la empresa se centra en "facilitar el encuentro entre estudiantes y centros de formación, de manera presencial, telefónica y a través de Internet". De hecho, en estos momentos "casi dos millones de personas se pueden formar mensualmente en un curso a su medida, gracias al apoyo informativo que les aportamos: 180.000 profesionales se nutren

cada semana de información educativa a través de nuestras publicaciones online, y decenas de centros educativos y de entidades locales reciben servicios de orientación académica y profesional".

### EXPANSIÓN Y DESARROLLO

De cara a los próximos años, la marca tiene dos objetivos principales: la expansión internacional y el desarrollo de tecnologías de orientación online. En cuanto al primer reto, "queremos seguir expandiéndonos en otras naciones de habla hispana y empezar la experiencia europea en un país mediterráneo. Y, en el ámbito tecnológico, hemos llegado a distintos acuerdos para desarrollar herramientas de autoconocimiento personal y profesional, vinculadas con las distintas profesiones y ocupaciones". ■



Enric Renau es el Consejero  
Delegado de la empresa.

Rosa Forner Calpe  
Telf: 93 215 13 65  
rmforner@educaweb.com  
www.educaweb.com

## Gapformación

### Habilidades de comunicación

**EN EL AÑO 2005**, a Paz Callejo le surgió la oportunidad de crear su propia empresa: "Después de 20 años trabajando en formación entendía que hacía falta especialización en este campo. Por eso, fundamos esta empresa dedicada a formación especializada en habilidades de comunicación telefónica. No había nada semejante en el mercado y había que aprovechar la oportunidad".

El proyecto arrancó con una inversión inicial de 4.000 euros, y sin ningún tipo de subvención. Hoy, seis años después, "damos formación a colectivos y empresas muy distintas, pero lo que es común a todos ellos es que adaptamos el traje a medida porque hacemos un trabajo previo anterior a los programas formativos, localizamos las áreas de mejora de forma rápida y eficaz y, por ello, podemos hacer formación grupal o incluso individualizada".

#### PLANTEAMIENTO INNOVADOR

Desde su oficina central situada en Madrid, dan cobertura tanto en España como en el extranjero, con un planteamiento "muy innovador y muy orientado al profesional, para ayudarle a afrontar su trabajo de forma más positiva con una visión 'renovada' de su puesto y un enfoque más optimista en general".

A partir de ahora, las metas a alcanzar son las de "mantener un crecimiento sostenido cada año, y crear empleo con colaboradores expertos en otras áreas de comunicación. En este sentido, estamos trabajando en aspectos como: apoyo para personas que hablan en público, comunicación en ruedas de prensa, presentaciones, comunicación asertiva en los equipos de trabajo...". ■



Paz Callejo Martínez, Directora General y Socia fundadora.

Paz Callejo Martínez  
Telf: 659 51 67 58  
paz.callejo@gapformacion.com  
www.gapformacion.com



Dana Knowles es la Socia fundadora del negocio.

## Taste of America

### Gastronomía estadounidense en España

**EL CIERRE DE LAS BASES** norteamericanas existentes en nuestro país provocó que la colonia anglosajona se quedase sin la posibilidad de comprar los productos típicos de sus naciones. Entonces, en el año 1994, Dana Knowles y Alicia Vañó, decidieron fundar esta empresa, inaugurando la primera tienda en el paseo de la Castellana –que posteriormente se reubicaría en Serrano–, y focalizando su actividad en "traer a España productos *gourmet* de la más alta calidad de Estados Unidos, para dar a conocer su gastronomía".

Con una inversión inicial de 60.000 euros, destinados al acondicionamiento del local y a la importación del primer contenedor de productos, después se abrieron dos tiendas más en la Comunidad de Madrid, en Pozuelo de Alarcón y Alcobendas, y ahora se ha

desarrollado un plan de expansión basado en la concesión de franquicias, que tiene por objetivo "crear una red integrada por 50 establecimientos franquiciados, en un plazo de cinco años". La inversión inicial para montar un local de esta firma es de 94.300 euros, cantidad que incluye un canon de entrada de 15.000 euros.

#### NEGOCIO DIFERENTE

Con un crecimiento medio anual de un 25%, la empresa ofrece "un concepto de negocio diferente y único en España, basado en el placer de los sentidos, que incita al cliente a entrar en un universo de aromas, sabores y emociones".

Un negocio que busca crecer y darse a conocer, después de haber encontrado su nicho de mercado en el sector de la alimentación *gourmet*. ■

José Maraver  
Telf: 91 562 16 32  
jose.maraver@tasteofamerica.es  
www.tasteofamerica.es

