



Search:

GO! [Advanced Search](#)

All Feeds Podcasts Blogs

Home | Login | Sign Up | Blog | Forum | Help | Twitter | Facebook | Store | Submit Feed

11,165,548 RSS Feeds and growing!



Feedage For...
 Rating: 81
 Member since: 2009-07-24
 Feeds: 1

[Share](#) |

Subscribe: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

XML: http://www.sunotadeprensa.com/es/component/bca-rss-syndicator/?feed_id=18

Searching for **A Catalunya les empreses de** \



[A Catalunya Les empreses de](#)
 Top answers for **A Catalunya Les empreses de Venda Directa** han
www.Answered-Questions.com



[A Catalunya Les Empreses de](#)
 Get local answers for **A Catalunya Les Empreses de Venda Directa** han
www.Answered-Questions.com



[Searching for A Catalunya Les](#)
 Discover 100+ answers for **A Catalunya Les empreses de Venda Directa** han
www.Answered-Questions.com

Chitika | Premium

Added By: Feedage Forager

Language: Spanish

Tags:

[año](#) [capital](#) [desde](#) [empresa](#)
[empresas](#) [entre](#) [este](#) [gestión](#)
[más](#) [negocio](#) [privado](#) [productos](#)
[quiterian](#) [sector](#) [servicios](#)

Rate this Feed
 ★★★★★

[Comments \(0\)](#)

[Feed Details and Statistics](#)



Sponsored Links:

[Más](#) [Entre](#) [Este](#) [Empresas](#) [Sector](#) [Privado](#)

Preview: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

Notas de prensa - Negocio y Economía

Notas de prensa - Negocio y Economía

Last Build Date: Mon, 08 Aug 2011 10:58:05 +0000

Searching for **A Catalunya les empreses de** \



[A Catalunya Les empreses de](#)
 Top answers for **A Catalunya Les empreses de Venda Directa** han
www.Answered-Questions.com



[A Catalunya Les Empreses de](#)
 Get local answers for **A Catalunya Les Empreses de Venda Directa** han
www.Answered-Questions.com



[Searching for A Catalunya Les](#)
 Discover 100+ answers for **A Catalunya Les empreses de Venda Directa** han
www.Answered-Questions.com

Chitika | Premium

[Buongiorno acuerda escindir una parte de su negocio B2B \(que representa cerca del 20% de los ...](#)

• Esta operación permitirá tener un mayor enfoque en el desarrollo de los negocios B2C y B2B. • La parte que comprende este spin off tuvo unos ingresos de 50 millones de euros y un EBITDA de 8 millones de euros en 2010. • Francisco Partners y Buongiorno serán socios al 60-40% en la nueva compañía. • La operación está condicionada al acuerdo final con Mitsui para la venta de sus participaciones en B! India y B! Digital. Mitsui es el segundo mayor accionista de Buongiorno. • Está previsto que unos 350 de los 1250 empleados de B! formen parte de la nueva compañía, junto con los 150 empleados de B! India. • Con el cierre de esta operación Buongiorno espera mejorar su posición financiera neta en cerca de 50 millones de euros, después de haber adquirido las acciones de Mitsui en B! Digital y B! India. La posición financiera neta posterior a este acuerdo incluirá un pago inicial por parte de Francisco Partners y un pago aplazado por parte de la nueva compañía. Buongiorno S.p.A. (FTSE Italy STAR: BNG), multinacional líder en servicios y soluciones de mobile connected life, ha anunciado hoy un acuerdo vinculante con la firma inversora Francisco Partners, para crear una sociedad conjunta a partir de un spin off de parte de su negocio B2B, que engloba las áreas de mobile marketing y mobile advertising, programas de fidelización, mensajería y aplicaciones. Francisco Partners es una firma líder de capital riesgo, con amplia experiencia en inversiones orientadas exclusivamente al sector tecnológico, gestionando aproximadamente 7.000 millones de dólares en una amplia cartera de inversiones en negocios digitales de alto potencial de crecimiento. La nueva compañía, que será gestionada de forma independiente, estará participada al 60 y 40% por Francisco Partners y Buongiorno, respectivamente, y se apalancará en la amplia experiencia tecnológica y de gestión, así como en el enfoque multigeográfico y las sólidas relaciones con los operadores de Buongiorno, junto con la acreditada y exitosa trayectoria de Francisco Partners en inversiones orientadas al desarrollo de tecnología y servicios globales. "En sus primeros 11 años, Buongiorno ha conseguido un sólido posicionamiento tanto en el ámbito del B2C como en el de B2B dentro de la industria de internet móvil" ha comentado Mauro Del Río, fundador y presidente de Buongiorno. "En una industria vibrante y de rápidos cambios se abren constantemente nuevas e importantes oportunidades. Por eso creemos que este es el momento de tener un mayor foco para aprovecharlas y la asociación con Francisco Partners será clave para ello. Como inversor de primer nivel, orientado al sector tecnológico, Francisco Partners aportará el conocimiento y la disciplina necesaria para acelerar nuestro crecimiento en el ámbito del marketing móvil y el CRM. Y estamos encantados de dar este paso en total acuerdo con nuestro socio a largo plazo Mitsui". "Estamos impresionados por la trayectoria de fuerte crecimiento de este nuevo proyecto, así como por la innovación de sus productos y

CHATenVivo.es

Conoce nuevos amigos en un buen chat **100% Gratis!**

a Chatear!
 Your Ad Here

Feedage sites
Unemployment
Tax and Taxation
Tourism and Recreation
Health and Wellness
Home Recycling
Housing and Property
Academic and Education

sectoriales de toda España, que en conjunto representan a más de 1 millón de empresas -con un cifra de negocio cercana a los 150.000 millones de euros- y que dan empleo a más de 4,5 millones de trabajadores y autónomos (www.pmcm.es).

<http://oficinadeprensaonline.es/?p=2794>
[CONTACTO]

[FastCup inicia el periodo vacacional a punto de firmar cinco nuevas franquicias.](#)

[IMAGEN]La franquicia especializada en la venta de vasos de plástico y menaje de un sólo uso a nivel nacional recibe al día una media de diez solicitudes de información de potenciales franquiciados y espera firmar en breve cinco nuevas franquicias.

El concepto de negocio, basado en la comercialización de un consumible que permite una fidelización muy elevada de los clientes, la baja inversión inicial sin apenas gastos de estructura, un alto margen operativo, junto a un canon y un royalty económicos están generando un gran volumen de potenciales franquiciados interesados en la enseña por lo que desde la central de FastCup se espera abrir en los próximos meses varias franquicias.

Actualmente hay dos procesos de selección muy avanzados en Barcelona, otros dos en Valencia y uno en las Islas Baleares.

Desde la Dirección Comercial de FastCup se matiza que a pesar de recibir un gran número de solicitudes de información, el número de nuevas aperturas en los próximos meses será cercano o un poco superior a los objetivos establecidos inicialmente, ya que se descartan un gran número de candidaturas por no cumplir el perfil de franquiciado que se considera más óptimo para garantizar el mejor de los resultados posibles.

[CONTACTO]

[CITIC alcanza una cifra de ingresos record en 2010 y experimenta un crecimiento superior al 15%](#)

El Centro tuvo unos ingresos totales de 6,32 MM de euros durante el pasado año. La distribución de los mismos se mantiene respecto al año anterior, dividiéndose principalmente entre asistencias técnicas realizadas a clientes y patronos, y obtención de subvenciones por competitividad de los proyectos de I+D+i presentados. Este dato junto a la renovación de la Certificación de realización de actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación Tecnológica, concedida por AIDIT, muestran el rigor científico y la gestión eficaz de la entidad. El Centro Andaluz de Innovación y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (CITIC) creció un 15,33% durante el ejercicio 2010 respecto al año anterior alcanzando una cifra de ingresos de 6,32 millones de euros. Para el Centro, este crecimiento supone un aumento en su cifra de negocios de 840.000 € a lo largo del pasado año. Este dato supera las cifras de ingresos experimentadas hasta el momento, constituyendo un récord ya que es el volumen de ingresos más alto alcanzado en los 9 años de actividad del Centro Tecnológico desde que iniciara su actividad en 2002. La estructura de dichos ingresos revela que el 17% del total corresponde a Asistencias Técnicas realizadas a clientes y entidades del Patronato de la entidad. El 83% restante procede de la obtención de subvenciones derivadas de la competitividad de los proyectos de I+D+i presentados por el Centro en las Administraciones Públicas. Durante el pasado año CITIC presentó un total de 72 propuestas de proyectos ante organismos de financiación públicos autonómicos, nacionales e internacionales. El resultado fueron 19 nuevas propuestas aprobadas y un total de 32 proyectos en ejecución. El rigor científico, la gestión eficaz y el papel activo de CITIC en el fomento de la I+D+i quedó garantizado el pasado año por la entidad AIDIT (Agencia de Acreditación en Investigación, Desarrollo e Innovación Tecnológica). En Febrero de 2011 dicha entidad ha vuelto a renovar por segundo año consecutivo la Certificación de 46 personas de la plantilla del Centro Tecnológico, calificándolas oficialmente como Personal Investigador dedicado a actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación, conforme al Real Decreto 278/2007. El compromiso del Centro Tecnológico con la Calidad en sus gestiones y actividad que patente a través de su Sistema de Gestión Integrado de Calidad, I+Di y Medio Ambiente, certificado por la entidad AENOR según las normas UNE 9001:2008, UNE 166002:2006 y UNE 14001:2004. Para el presente año el Centro dirige sus esfuerzos hacia la internacionalización de su actividad, el refuerzo de la Transferencia de Tecnología o la ampliación de servicios orientados a empresas y emprendedores, entre otros. El Centro Tecnológico El Centro Andaluz de Innovación y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (CITIC), creado en marzo de 2002, es una Fundación privada sin ánimo de lucro situada en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) que se encuentra asociada a la Red de Espacios Tecnológicos de Andalucía (RETA). Compuesto por un patronato de 38 entidades líderes en el sector TIC, este Centro Tecnológico tiene la misión de actuar como nexo de unión entre los conocimientos de la [...]

[A Catalunya les empreses de Venda Directa han facturat més de 70 milions de euros](#)

Les empreses de venda directa associades a l'AVD van facturar l'any passat 70.219.220 d'euros a Catalunya.

El global de vendes a tot l'estat espanyol va ser més de 512 milions d' euros, un 1,6% més en relació a l'any anterior.

Més de 17.000 persones es van incorporar el 2010 a la professió de comercials de venda directa, un 9,6% més que en el 2009. S'evidencia una progressiva incorporació de l'home al sector i un increment del cost de les comandes subministrades a clients, segons l'informe de la AVD dels resultats del sector de la venda directa a Espanya al 2010.

Madrid, Julio del 2011.- El sector de la venda directa creix de forma constant i els resultats del 2010 ho confirmen. En concret, Catalunya, una de les Comunitats que més ha multiplicat les xifres el 2010, va facturar 70.219.220 d'euros. A nivell nacional, el sector ha obtingut unes vendes de 512.299.348 d'euros.

A l'actualitat 201.748 persones es dediquen a la venda directa, un 9,6% més que a l'any anterior. Els associats a l'AVD han registrat al 2010 una progressiva incorporació de l'home a una professió dominada pel sector femení. Encara que les venedores de venda directa continuen sent una majoria, 174.494, aquest any s'han incorporat al sector 5.247 homes, la qual cosa suposa un total de 27.524 comercials masculins dedicats al negoci de la venda directa.

Amb un volum de comandes el 2010 de més de 7 milions subministrats a clients, es constata una tendència que ve d'altres anys i es l'increment del valor promig de la comanda: 32 euros davant dels 30 de mitjana de l'any passat. "El client de venda directa es molt fidel, prova, repeteix i consumeix nous productes", afirma Ribas, President de l'AVD. La venda de productes culturals, joieria i bijuteria, cosmètica, nutricionals, sistemes de cocció, productes per la llar i tèxtil han estat els principals impulsors de las vendes del sector.

Catalunya, continua sent una de las tres Comunitats que més va facturar junt amb Andalusia i Madrid, gràcies a la gran concentració de comandes i de personal de vendes

Amb relació a la Asociación de Empresas de Venta Directa
Fundada a la dècada dels 70, l'Asociación de Empresas de Venta Directa, amb seu a Barcelona es va constituir per representar els interessos del sector i de las empreses associades davant els Organismes Públics, Associacions de Consumidors i opinió pública. El seu objectiu principal es acreditar i donar prestigi a la imatge de la Venda Directa i, per tant, desenvolupar polítiques actives dotant al canal dels més alts principis comercials existents al Mercat. Actualment, són 18 empreses associades que comercialitzen una amplia gama de productes: llibres, CD, cosmètics, cura personal, joieria, bijuteria, llenceria, sistemes de coccio, productes per la llar, conservació d'aliments, petits electrodomèstics, productes nutricionals, etc., utilitzant principalment el sistema de Venda Directa.
[CONTACTO]