

Altair Consultores

Somos expertos en consultoría de negocio global

15 *Años*
*apoyando el éxito
de nuestros clientes*

LeanSis
• consultores

CARNICER & PERETE
Consortia
• consultores

Negozia
• consultores

Altair
• consultores

15 Años

apoyando el éxito
de nuestros clientes



Artemio Milla

“Con valores, esfuerzo y perseverancia se logran las metas”

Doctor en Economía. Ha sido Gerente de Auditoría y Consultoría de ARTHUR ANDERSEN y Director de Planificación y Control de Gestión y Director Financiero del GRUPO ROS CASARES. Profesor de Estrategia y Finanzas en Escuelas de Postgrado y Dirección. Asesor Externo de diversos Comités de Dirección y Consejos de Administración.



Daniel Martínez

“El equipo es la clave”

Economista. PDD IESE Business School (Universidad de Navarra). Ha sido Senior de Auditoría de ARTHUR ANDERSEN y Director Adjunto de Planificación y Control de Gestión del GRUPO ROS CASARES. Profesor de Estrategia y Finanzas en Escuelas de Postgrado y Dirección. Asesor Externo de diversos Comités de Dirección y Consejos de Administración.

15 Años

apoyando el éxito
de nuestros clientes



Altair Consultores fue fundada en Valencia en el año 1996 por Artemio Milla y Daniel Martínez, ambos procedentes del mundo de la consultoría y de la empresa privada, con una amplia experiencia en la dirección financiera y estratégica.

Contando con una sólida trayectoria profesional, Artemio y Daniel se lanzaron a un ilusionante proyecto de constituir su propia empresa ofreciendo en sus comienzos servicios de consultoría en Estrategia, Finanzas, Business Intelligence y Auditoría, a los que añadió unos años después el área de Corporate Finance.

El crecimiento y consolidación definitivos de la empresa como la consultora global que es hoy en día se dieron a partir del año 2007, en el que comenzó una trayectoria de elevado incremento de actividad, que fue aún mayor en los años siguientes y se extiende hasta el presente.

En 2007 se creó el área de I+D+i, actual área de Innovación y Financiación Pública, y se incorporaron nuevos profesionales a todas las áreas.

En 2008 se procedió al cambio de la imagen corporativa, coincidiendo con el traslado de la empresa a las nuevas oficinas en el edificio Sorolla Center de Valencia, y se crearon las áreas de Recursos Humanos y Marketing Estratégico.

En 2009 se inició el área de Operaciones mediante la firma de un acuerdo con nuestro partner estratégico Leansis Consultores, y en 2010 ampliamos nuestros servicios profesionales con la incorporación del área de Internacionalización, mediante la firma del acuerdo estratégico con Consortia Consultores y el establecimiento de alianzas con las firmas Price Bailey (UK) y Golden Assets (Portugal, Brasil, Angola). Todo ello para ofrecer a nuestros clientes todos los servicios necesarios para internacionalizarse con éxito, factor clave para muchas empresas.

2010 fue así mismo el año en el que se creó la sociedad Negozia Consultores, experta en proyectos de reducción de costes.

La actividad de Altair en estos últimos años también se fue ampliando geográficamente, desde abarcar toda la Comunidad Valenciana hasta extenderse a Murcia y puntualmente a otras regiones del territorio nacional.

Actualmente Altair Consultores es una empresa que cuenta con más de 300 clientes y un equipo que supera los 40 profesionales que desarrollan su actividad en 10 áreas de gestión empresarial, lo que convierte a Altair en la empresa líder en consultoría global de negocio en su ámbito de actuación. Ayudamos a empresas y organizaciones de todo tipo de sectores, desde los más tradicionales hasta los basados en nuevas tecnologías y modelos de negocio, adaptando nuestros servicios a empresas e instituciones pequeñas, medianas o grandes para encontrar soluciones e implantarlas con éxito.

Agradecemos a nuestros clientes la confianza depositada en nosotros, gracias a ellos hemos hecho nuestra historia.

En Altair Consultores tenemos como misión **implantar soluciones de negocio, que permitan a nuestros clientes lograr el éxito de sus organizaciones.**

Desde su fundación, realizada en 1996, nuestros servicios profesionales se caracterizan por la visión global del proyecto de nuestro cliente, pudiendo abarcar todas las áreas de la organización, y por el empeño que desarrollamos en la implantación de nuestras soluciones, llegando a la obtención de resultados tangibles en todos nuestros proyectos.

En nuestros 15 años de trayectoria en el mercado, hemos ofrecido a nuestros clientes una combinación de amplios conocimientos y experiencia, herramientas prácticas, ideas innovadoras y soluciones globales para ayudarles a lograr sus objetivos. Esta sigue siendo nuestra misión como empresa.

Actualmente somos más de 40 profesionales especialistas en las diferentes áreas de gestión empresarial en las que trabajamos:

- **Estrategia**
- **Internacionalización**, a través de nuestra sociedad partner **Consortia Consultores**
- **Recursos Humanos**
- **Innovación y Financiación Pública**
- **Business Intelligence**
- **Finanzas y Control Gestión**, así como Reducción de Costes a través de nuestra sociedad **Negozia Consultores**
- **Auditoría**, a través de la sociedad vinculada **Milla y Martínez y Asociados Auditores**.
- **Corporate Finance**
- **Operaciones: Productividad, Disminución de Costes y Optimización**, a través de nuestra sociedad participada **Leansis Consultores**

Nuestra larga experiencia aportando soluciones de negocio tiene como consecuencia, además de una amplia cartera de clientes, un profundo conocimiento sectorial y la adaptación constante de nuestros proyectos a las características de cada actividad y sector empresarial.

LeanSis
consultores

CARNICER & PERETE
Consortia
consultores

Negozia
consultores

Altair
consultores

VISIÓN

¿Qué Queremos Ser?

Ser la **consultora global de negocio** de **mayor reconocimiento** en nuestro **ámbito de actuación**, ofreciendo a nuestro equipo **el mejor lugar para desarrollarse profesionalmente**.

MISIÓN

¿Por Qué Existimos?

Diseñar e implantar **soluciones de negocio globales** que permitan a **nuestros clientes** lograr su **éxito empresarial**, aportando **valor añadido real** en nuestros proyectos y **adaptados** a las necesidades de cada cliente.

VALORES CORPORATIVOS

¿Cómo lo hacemos?

INTEGRIDAD

Hacemos lo correcto y somos consistentes

- **Integridad personal y profesional** de todo el equipo humano.
- **Confianza**: la confidencialidad, el compromiso y la responsabilidad social para aportar valor.
- **Trato profesional, justo y transparente** con nuestro equipo, clientes y colaboradores.
- **Competencia leal**: no descalificamos a nuestros competidores.

SOMOS UN EQUIPO

El equipo es lo que nos da fuerza

- **Espíritu de equipo**: solidaridad y confianza con todos los miembros del equipo.
- **Motivación**: involucración y orientación al logro.
- **Actitud positiva** en el desempeño de nuestro trabajo.
- **Respeto por el individuo**: la voluntad de consolidar un entorno de trabajo en el que cada uno puede dar lo mejor de sí mismo trabajando en equipo.

VISIÓN GLOBAL

Somos lo que somos gracias a nuestros clientes

- **Visión a largo plazo**: acompañamos a nuestros clientes en su trayectoria vital.
- **Creatividad**: la proactividad ante los cambios (del entorno, sectorial, del mercado y de nuestros clientes), mentalidad crítica y espíritu innovador y actitud abierta.
- **Resultados tangibles**: afán de superación de las expectativas del cliente.
- **Adaptabilidad** a las exigencias del proyecto.
- **Implicación**: la disponibilidad y la cercanía al cliente – “el cliente es lo primero”.

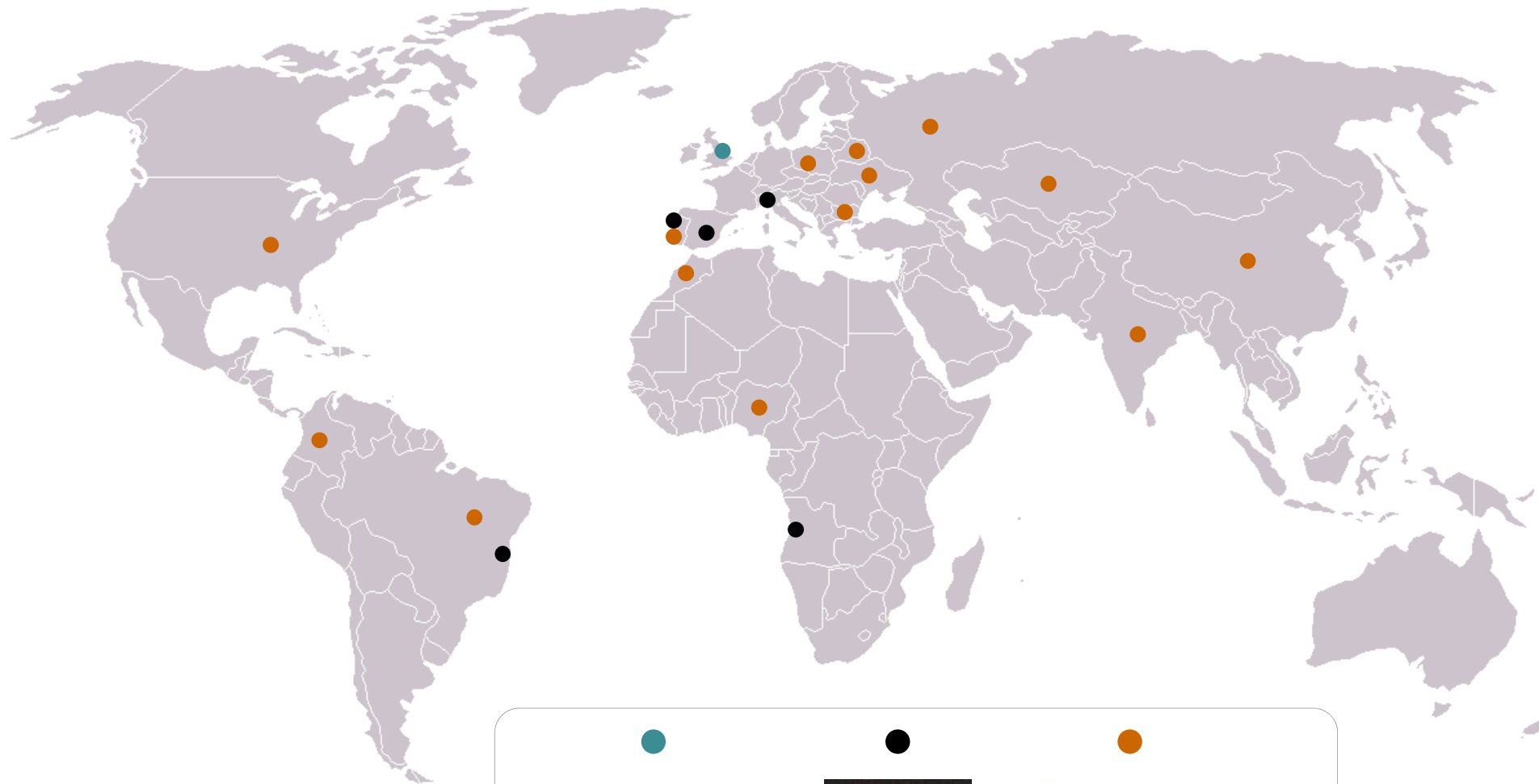
EXCELENCIA PROFESIONAL

Aportamos valor y estamos orientados a los resultados

- **Excelencia**: el talento de nuestro equipo humano garantiza la calidad de nuestros servicios.
- **Valor añadido real**: nuestros servicios ayudan a nuestros clientes a lograr su éxito.
- **Mejora continua**: nuestros clientes están satisfechos porque nosotros nunca lo estamos.
- **Compromiso con la creación de valor** (crecimiento rentable y sostenido).

RED INTERNACIONAL

Altair ha desarrollado una completa red de colaboradores a nivel internacional a través de acuerdos con consultoras internacionales de reconocido prestigio y el partenariatio con Consortia Consultores, que garantizan el contacto y asesoramiento profesional en los principales mercados de destino actuales de las empresas en proyectos de internacionalización.



pb Price Bailey
CHARTERED ACCOUNTANTS

GOLDEN
ASSETS
SOCIEDAD GESTORA DE PATRIMONIOS, S.A.

CARNICER & PERETE
Consortia
consultores

ESTRATEGIA

*“La empresa sin estrategia
está dispuesta a intentar
cualquier cosa”*

Michael Porter



¿A dónde nos dirigimos como empresa? ¿Cómo vamos a lograrlo? ¿Cómo podemos crecer de forma rentable y sostenida? ¿Cómo vincular la estrategia a los resultados? ¿Cómo medir y controlar la consecución de los objetivos estratégicos? ¿Tenemos la estructura organizativa adecuada?

Son preguntas clave que todo directivo debe formularse y cuya respuesta no siempre es sencilla. En Altair Consultores le ayudamos a encontrar la respuesta y a implementarla.

Estrategia y Organización

- Prediagnóstico Estratégico y Operativo
- Planificación y Dirección Estratégica
- Planes de Negocio y Viabilidad
- Planes de Reestructuración de Negocio
- Balanced Scorecard (Cuadro de Mando Integral)
- Diseño de Arquitecturas Organizativas (DAO)
- Participación en Consejos de Administración y Equipos de Dirección
- Análisis Estratégico Sectorial

Marketing Estratégico

- Diagnóstico y Optimización de Estrategias Comerciales y de Marketing
- Plan de Marketing Estratégico
- Asesoramiento a la Dirección Comercial
- Entrenamiento Comercial y Efectividad de la Fuerza de Ventas
- Estudios de Mercado para la Toma de Decisiones
- Plan de Dinamización de Ventas

Internacionalización. A través de nuestra sociedad partner Consortia Consultores.

Nuestro objetivo es orientar a las empresas en las decisiones estratégicas que han de tomar y en la consecución de resultados tangibles a través de los planes de acción que se deriven de las mismas.

INTERNACIONALIZACIÓN

“Un hombre aislado se siente débil, y lo es.”

Concepción Arenal

CARNICER & PERETE
Consortia
 ● consultores

La imparable globalización de la economía y de los mercados, así como la creciente rivalidad en los diferentes mercados locales, han convertido el fenómeno de la internacionalización en una necesidad para la supervivencia de la empresa.

Conscientes de esta creciente necesidad en las empresas, y a través de nuestra alianza estratégica con **Consortia Consultores**, Altair ha desarrollado todo un completo porfolio de **servicios de internacionalización y una red internacional de colaboradores** que, unida a sus conocimientos y amplia experiencia profesional como consultora de negocio, garantizan el éxito en la planificación e implantación de una empresa en el exterior.

Si su organización necesita desarrollar una estrategia de internacionalización o redefinir su posición actual en los mercados exteriores, podemos ayudarle con nuestros **servicios especializados en internacionalización**.

Internacionalización

- **Servicios Globales de Internacionalización para Empresas**
- **Implantación Internacional**
- **Licitaciones Internacionales**
- **Consortios para la Internacionalización**
- **Alianzas Estratégicas y Redes de Cooperación Empresarial**
- **Centrales de Compra**
- **Consultoría de Internacionalización y Cooperación Empresarial para Entidades Públicas**

RECURSOS HUMANOS

“Para ser exitoso no tienes que hacer cosas extraordinarias. Haz cosas ordinarias extraordinariamente bien”

Jin Rohn

En la empresa de hoy, la gestión integral de los Recursos Humanos es la herramienta clave para la diferenciación y el éxito de las organizaciones.

Las empresas que apuestan por invertir en atraer, identificar, desarrollar y fidelizar el talento, saben que es la única manera de sobrevivir en un mundo cada vez más competitivo y cambiante.

Desde Altair Consultores podemos ayudarle a gestionar el talento de su empresa a través de:

Servicios Generales

- Auditoría de Recursos Humanos
- Plan de Gestión Integral de Recursos Humanos
- Estudios de Clima Laboral

Servicios Específicos

- Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo
- Gestión por Competencias
- Reclutamiento y Selección
- Evaluación del Desempeño
- Formación y Desarrollo
- Planes de Retribución
- Comunicación Interna
- Plan de Igualdad

Otros servicios

- Selección de Directivos
- Selección e Implantación de Sistemas de Gestión Informáticos de RRHH

Nuestro propósito es asesorarte partiendo de la visión, misión, valores y objetivos de su empresa para conseguir que las políticas de Recursos Humanos estén alineadas con su plan estratégico.

INNOVACIÓN Y FINANCIACIÓN PÚBLICA

*“Nunca
vayas por el camino trazado,
porque conduce hacia donde
otros han estado ya”.*

Alexander Graham Bell

El aprovechamiento de incentivos públicos, la financiación preferente de inversiones y la innovación constante en productos y servicios son factores competitivos innegables que pueden diferenciar a su empresa y posicionarla por delante de la competencia.

Si cree en las afirmaciones anteriores y además su empresa cuenta con un departamento de diseño, oficina técnica, ingeniería o I+D, ha lanzado o va a lanzar nuevos productos o servicios, ha mejorado o va a mejorar el proceso y las inversiones productivas, ha pensado en invertir en sistemas de información o en acciones de internacionalización, entonces le ofrecemos **una solución integral de gestión**, a través de nuestros servicios profesionales.

1 Desarrollo Estratégico

- Diagnóstico Tecnológico y Análisis de Oportunidades
- Asesoramiento sobre Financiación
- Asesoramiento al Comité de Innovación
- Plan Director de Innovación

2 Financiación de Proyectos

- Optimización de Oportunidades en Grandes Proyectos de Inversión
- Captación de Fondos Públicos y Financiación Pública para la Empresa
- Gestión y Optimización de Incentivos Públicos y Deducciones Fiscales

3 Gestión Integral del I+D+i

- Implantación de Sistemas de Gestión del I+D+i (166002-2006)
- Dirección y Coordinación de Grandes Proyectos de I+D
- Creación y Tutorización del Departamento de I+D+i
- Certificación de Proyectos de I+D+i (166001-2006)

BUSINESS INTELLIGENCE

“La acción es consecuencia del conocimiento”

Thomas Fuller

Partners de:



DF-SERVER

¿Ha perdido oportunidades de negocio por recibir información atrasada? ¿Cuánto tiempo y dinero utiliza para que alguien procese y entregue la información que necesita para poder tomar decisiones? ¿Cómo sabe que su empresa está consiguiendo los objetivos planteados?

Preguntas como estas son las que su empresa ha de plantearse para conocer si necesita una **solución de Business Intelligence**. Altair Consultores le aporta su experiencia en consultoría tecnológica y de negocio a través de los siguientes servicios profesionales:

Gestión del Conocimiento

- Diseño del Modelo Conceptual del Sistema de Información Corporativo
- Desarrollo e Implantación de Cuadros de Mando de Áreas Funcionales (Ventas, Producción, Finanzas, Recursos Humanos)
- Desarrollo e Implantación de Sistemas de Información para la Dirección (EIS)
- Elaboración de Planes Directores de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones

Gestión de la Información

- Implantación de Sistemas de Gestión Documental Homologados para la Digitalización Certificada de Facturas
- Asesoramiento en la Selección e Implantación del CRM

Gestión de los Datos

- Tutorización del Proceso de Selección e Implantación del ERP

Nuestro objetivo es proporcionarle una **visibilidad completa** de lo que pasa en su negocio, de forma que pueda tomar decisiones fundamentadas en información relevante que permitan **mejorar el rendimiento corporativo**.

FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN

“Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”

Albert Einstein

Negozia
• consultores

¿Podemos conocer y analizar la naturaleza y causa de las desviaciones en ingresos, gastos, inversiones, endeudamiento, etc.? ¿Qué inversiones podemos o debemos acometer? ¿Cómo debemos financiar los proyectos de inversión? ¿Qué coste de capital debemos considerar para abordar nuevos proyectos? ¿Qué valor crean las inversiones que acometemos? ¿Cómo debemos remunerar a los accionistas?

Estas son algunas de las preguntas que se responden a través de una buena **estrategia financiera y de control de gestión**. En Altair Consultores tenemos una larga experiencia en consultoría financiera, aportando soluciones a través de nuestros siguientes servicios:

Planificación

- **Diagnóstico Financiera de la Empresa y Toma de Decisiones - DEF**
- **Presupuesto Económico Anual y Control Presupuestario**
- **Análisis de Proyectos de Inversión y su Financiación**
- **Proyecciones Financieras**

Tesorería y Financiación

- **Presupuesto de Tesorería**
- **Plan de Choque**
- **Planes de Reestructuración Financiera**
- **Negociación con Entidades Financieras**
- **Gestión de Tesorería**

Control de Gestión

- **Cuadro de Mando Económico – Financiero (CMEF)**
- **Tutorización de la Dirección Financiera**

Gestión de Costes y Resultados

- **Costes para Toma de Decisiones (ABC/ABM)**
- **Planes de Mejora de la Cuenta de Resultados**
- **Plan de Racionalización de Gastos de Explotación**

Negozia Consultores

- **Negociación**
- **Reducción de costes**

AUDITORÍA

“Sólo es posible avanzar cuando se mira lejos”

José Ortega Y Gasset

La **economía**, **eficacia** y **eficiencia** con la que se realizan en la empresa las operaciones, en todos los ámbitos, son esenciales para conseguir **niveles elevados de resultados**.

En Altair nos preocupamos por ofrecer a nuestros clientes niveles elevados de excelencia en la mejora continua de la gestión y el control interno, sabedores de que ello contribuye a garantizar la tranquilidad y seguridad que todo empresario necesita.

Nuestra oferta de servicios profesionales, vinculados a la auditoría, a los planes de mejora y a la racionalización, contribuyen al logro de todo lo anterior y en esta línea le proponemos lo siguiente:

Auditorías de Proyectos y Cuentas

- Auditoría de Cuentas Anuales e Informes Especiales
- Auditorías de Proyectos Europeos
- Auditorías de Proyectos I+D+i
- Justificación de Ayudas Públicas

Auditorías de Gestión

- Auditoría de Gestión y de Operaciones
- Auditoría Interna y Control de Gestión
- Manuales de Normas y Procedimientos
- Auditoría de Fraudes e Irregularidades

Estados Financieros

- Consolidación de Estados Financieros

Queremos ir más allá de la revisión de su forma de trabajo. Le ofrecemos la garantía de que su empresa está operando de la forma más **adecuada**.

CORPORATE FINANCE

“Cuando tiene que decidir el corazón es mejor que decida la cabeza”.

Enrique Jardiel Poncela

Partners de:



Si su empresa se encuentra en un momento en el que precisa tomar decisiones al más alto nivel corporativo y estratégico, en Altair Consultores podemos ayudarle a encontrar la solución que mejor se adapte a sus necesidades y expectativas.

Operaciones Cooperativas

- Asesoramiento en Operaciones de Compra, Venta y Fusiones de Empresas
- Refinanciación y Reestructuración de Empresas
- Búsqueda de Inversores y Capital Riesgo
- Asistencia en Creación de Joint Ventures (Nacional e Internacional)
- Elaboración, Revisión e Implantación de Planes de Negocio y Viabilidad

Otros Servicios

- Estrategias de Creación de Valor para el Accionista
- Valoración de Empresas
- Procesos de Due Dilligence
- Opinión Independiente en Operaciones de Desarrollo Corporativo (Fairness Opinion)
- Apoyo a Emprendedores (Instituto Emprende)

Sabemos que no es fácil, por ello le proponemos que no vaya sólo en el proceso. Le ofrecemos una visión objetiva y profesional que defienda sus intereses y su futuro en todo momento, basada en nuestra contrastada experiencia.

OPERACIONES

“El verdadero progreso es el que pone la tecnología al alcance de todos.”

Henry Ford



A través de nuestra sociedad partner Leansis Consultores le ofrecemos una solución a cualquier problema que le surja en relación con la baja productividad, exceso de inventario, falta de espacio, averías, calidad, plazos de entrega largos, desorden organizativo, suciedad o desorden.

Le ofrecemos las siguientes soluciones en el área de operaciones:

Focalización a la Mejora Continua

- Organización Humana de la Producción
- Despliegue de Indicadores y Objetivos
- Implicación del Personal

Optimización de Producción y Logística

- Reducción de Costes de Mano de Obra
- Mejora de la Calidad de los Productos
- Mejora de la Productividad de Máquinas e Instalaciones
- Planificación de la Producción
- Optimización de Flujos de Materiales (Interno y Externo)
- Racionalización de Almacenes
- Formación en Sistemas de Producción y Mejora Continua

Gestión de Proyectos. Desarrollo de Nuevos Productos

- Sistemas de Gestión de Proyectos
- Dirección de Proyectos
- Formación en Gestión de Proyectos

Lean no es un conjunto de herramientas, es un sistema de negocio, es una manera de pensar sobre cómo debe funcionar su empresa.

Leansis Consultores se centra en el cliente y en el valor que éste espera encontrar.



Ayudas y Subvenciones Región de Murcia

APORTACIÓN DE FONDOS PROPIOS

AYUDA	Capital Riesgo	Murcia BAN	Préstamos participativos ENISA
DESCRIPCIÓN	Es un instrumento financiero de desarrollo empresarial que suministra a las empresas fondos en forma de participación en su capital social de manera minoritaria y temporal. Una vez conseguido este objetivo, en un plazo entre 3 y 7 años, la sociedad de capital riesgo sale del accionariado.	La Red Murcia Ban (red de Bussines Angels o inversores inforandos) tiene como objetivo poner en contacto inversores privados con pymes.	Vencimiento a largo plazo (entre 5 y 9 años). Largo período de carencia (entre 3 y 7 años). Tipo de interés en función de los resultados de la empresa beneficiaria. Sin garantías adicionales a las que aporta el propio proyecto empresarial. Límite absoluto: la financiación de ENISA se situará entre 100.000 y 1.500.000 euros.
A QUIEN VA DIRIGIDA	Empresa en su etapa inicial y en etapa de crecimiento o reorientación de la empresa.	Pymes en proceso de creación o expansión.	PYMES

GESTIÓN DE LA FINANCIACIÓN AJENA 1/2

AYUDA	ICO-Línea Pyme	ICO-Internacionalización	InnoEmpresa - Estrategia
DESCRIPCIÓN	Financiar inversiones en activos fijos correspondientes a proyectos de creación o ampliación del establecimiento, diversificación en nuevos productos adicionales o cambio fundamental en el proceso de producción global. Importe financiado: 100% del proyecto de inversión elegible. Cuantía: Hasta 2.000.000€ para autónomos, microempresas y pequeñas empresas. Hasta 10.000.000€ para medianas empresas y resto de empresas. * Plazo: 5 años (sin carencia o con 1 año de carencia), 7 años (sin carencia o con 2 años de carencia), 10 años (sin carencia ó 3 años de carencia) y 12 años (sin carencia ó 3 años de carencia) y 12 años (sin carencia ó 3 años de carencia) .	El objeto de este programa es dotar de financiación a las empresas para realizar inversiones en el exterior . Importe financiado: 100% del proyecto de inversión elegible. Cuantía: Hasta 2.000.000€ para autónomos, microempresas y pequeñas empresas. Hasta 10.000.000€ para medianas empresas y resto de empresas. Plazo: 5 años (sin carencia o con 1 año de carencia), 7 años (sin carencia o con 2 años de carencia), 10 años (sin carencia ó 3 años de carencia) y 12 años (sin carencia ó 3 años de carencia).	<p>1) Apoyo a la realización de diagnósticos de situación y elaboración e implantación de planes estratégicos.</p> <p>2) Realización de planes de mejora tecnológica: Análisis de la cartera de productos: ciclo de vida, competencia, tecnologías inherentes a los productos. Análisis de los procesos productivos: diagnosis tecnológica, análisis de obsolescencia y estudio de tecnologías avanzadas existentes en el mercado. Análisis de organización y gestión: organización de la producción, políticas de marketing y comercialización, logística y distribución, relaciones con los clientes y proveedores, etc.</p>
A QUIÉN VA DIRIGIDA	Autónomos, microempresas, pequeñas medianas y grandes empresas.	Autónomos, microempresas, pequeñas medianas y grandes empresas.	PYME

GESTIÓN DE LA FINANCIACIÓN AJENA 2/2

AYUDA	InnoEmpresa- Gestión Avanzada	InnoEmpresa -Tecnología Y Calidad	InnoEmpresa- Innovación En Cooperación	Reestructuración Financiera De Empresas
DESCRIPCIÓN	<p>Proyectos innovadores que incidan en la mejora de las diferentes áreas de la empresa como: organización de la producción, relaciones con proveedores o clientes, innovación en los modelos de marketing y de comercialización, gestión medioambiental, innovación en eficiencia energética, innovación en logística y distribución, innovación en el área de recursos humanos, e integración de los sistemas de gestión empresarial. Esta ayuda está exclusivamente basada en la implantación de herramientas / soluciones software de gestión avanzada.</p>	<p>1) Creación o mejora desde el punto de vista tecnológico de procesos productivos y/o productos concretos, mediante la aplicación de desarrollos tecnológicos de carácter innovador. Estos proyectos podrán abarcar la creación del nuevo producto o proceso, las pruebas experimentales y ensayos necesarios para su concreción y la elaboración de prototipos (no comercializables) previos al inicio de la explotación industrial y comercial.</p> <p>2) Los proyectos deberán tener como objetivo la implantación y certificación de las PYME en las normas UNE 166.001 (Proyectos de I+D+i) o UNE 166.002 (Sistemas de Gestión de la I+D+i).</p> <p>3) Apoyo a la implantación y certificación de sistemas de gestión medioambiental (Norma UNE-EN-ISO 14001), de sistemas de gestión de Calidad (Norma UNEEN-ISO 9001) cuando acompañe a la anterior, excelencia empresarial EFQM y Sistemas de Gestión de la Seguridad de la información (Norma ISO 27001 o eventuales desarrollos posteriores).</p>	<p>1) Apoyo a proyectos presentados por grupos de empresas cuya actividad forme parte de la cadena de valor de un producto, a través de la implantación conjunta de proyectos integrados de gestión logística, medioambiental o energética, y otros proyectos innovadores de implantación conjunta, como ingeniería concurrente o diseño distribuido, destinados a mejorar procesos y productos de empresas vinculadas por la cadena de valor</p> <p>2) Proyectos desarrollados y compartidos por grupos de pymes independientes, que están vinculadas por necesidades tecnológicas comunes y que tratan colaborativamente de superarlas, mediante la realización de proyectos de: 1) estudios de identificación de necesidades tecnológicas comunes, 2) desarrollos de soluciones técnicas y organizativas comunes, y 3) utilización compartida de servicios avanzados.</p>	<p>Programa de ayuda para la Reestructuración financiera de una empresa mediante la prestación de créditos de entidades financieras avalados por una S.G.R.</p>
¿A QUIÉN VA DIRIGIDA?	PYME	PYME	PYME	PYME

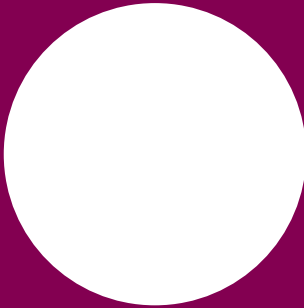
FINANCIACIÓN ESPECIALIZADA

AYUDA	Financiación de la I+d+i	Financiación de la Internacionalización	Fomento de Licitaciones Internacionales	Inversiones Tecnológicamente Avanzadas
DESCRIPCIÓN	<p>1) Investigación industrial: investigación planificada o estudios críticos cuyo objeto es la adquisición de nuevos conocimientos y técnicas que puedan resultar de utilidad para la creación de nuevos productos, procesos o servicios, o contribuir a mejorar considerablemente los productos o procesos existentes. Desarrollo experimental: la adquisición, combinación, configuración y empleo de conocimientos y técnicas ya existentes, de índole científica, tecnológica, empresarial. Para “investigación industrial” hasta un máximo del 70% de los costes elegibles del proyecto. Para “desarrollo experimental” hasta un 45% en términos de subvención bruta de los costes elegibles.</p> <p>2) Apoyo a la actividad consistente en el desarrollo de proyectos de carácter tecnológico, con el objetivo de establecer una clara mejora competitiva de la empresa en actuaciones de primera implantación de inversiones necesarias para la puesta en marcha de los resultados obtenidos de proyectos apoyados (en los 3 últimos años) Subvención de hasta un máximo del 50 % en términos de subvención bruta de los costes elegibles del proyecto.</p> <p>3) Programa dirigido a apoyar la realización de proyectos que contemplen la implantación de servicios y aplicaciones basadas en tecnologías de la información. a. ERP, BPM, SCM. b. CRM. c. SGA. d. Software de gestión de flotas de transporte. e. BI, BSC) f. Intranet/Extranet, y portales de comercio electrónico o aplicación de acuerdo con las características internas de la misma.</p>	<p>Elaboración de estudios e investigaciones de mercado que sirvan de base para el diseño de Planes de Marketing en mercados internacionales.</p> <p>Elaboración de Planes de Marketing dirigidos al posicionamiento estratégico y/o de marca en mercados internacionales.</p> <p>Desarrollo de Planes de Marketing Internacionales, dirigido a llevar a cabo las acciones necesarias para favorecer la introducción y/o consolidación de la empresa en los mercados seleccionados.</p> <p>Viajes de prospección a un nuevo mercado.</p>	<p>1)El presente Programa tiene por objetivo fomentar la participación de empresas de la Región de Murcia en licitaciones internacionales. a) Gastos externos de consultoría para la elaboración de la oferta o propuesta con un coste máximo de 12.000 euros. b) Gastos por la compra de pliegos, hasta un máximo de tres, con un límite máximo de 1.200 euros. c) Los siguientes: costes directamente vinculados a la participación en licitaciones internacionales.</p> <p>2) Viajes con un límite máximo de 3.000 euros. intérprete/traductor con un límite máximo de 1.500 euros. Compulsas oficiales con un límite máximo de 1.000 euros.</p>	<p>Fomentar los proyectos de inversión consistentes en la creación o ampliación de empresas en la Región de Murcia, dirigidos a la producción de bienes y servicios.: bienes de equipo nuevos, tecnológicamente avanzados, máquinas-herramienta o líneas de producción o logística de alta tecnología comandadas mediante programa informático, robot de soldadura y corte de control numérico, máquinas de corte por chorro de agua, equipos avanzados de medición y control.</p>
¿A QUIÉN VA DIRIGIDA?	Empresas y Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI)	PYMES o no y asociaciones	PYMES o no y asociaciones	PYMES o no y asociaciones

COMPETITIVIDAD

AYUDA	Realización de Planes de Empresa	Fomento de la Cooperación Empresarial
DESCRIPCIÓN	1) Apoyo a la realización de planes de negocio . 2) Apoyo a la realización de planes de viabilidad económico-financiera . 3) Apoyo a la elaboración de protocolos de la empresa familiar . Subvención a fondo perdido de hasta el 50%, en términos de subvención bruta calculada sobre el gasto elegible aprobado, sin que la subvención máxima supere, en ningún caso, el importe de 7.500 euros.	1) La elaboración de planes de negocio y planes estratégicos de cooperación entre empresas . 2) La elaboración de propuestas (definición y diseño) y seguimiento de proyectos de cooperación entre empresas . 3) La elaboración, presentación y seguimiento de propuestas o solicitudes a Programas Nacionales e Internacionales en Cooperación de I+D+i . 4) Definición, diseño y desarrollo de proyectos que tengan como objeto la concentración o fusión de dos o más empresas .
¿A QUIÉN VA DIRIGIDA?	PYMES, salvo las dedicadas a la pesca y acuicultura, a la producción primaria de los productos agrícolas.	Las empresas de la Región de Murcia (PYMES o no) que emprendan un proyecto de cooperación con otras empresas, no vinculadas entre ellas .





Datos de Contacto

Contacto con Altair

- Para contactar con nosotros le rogamos que entre en **nuestra web:**
www.altair-consultores.com en el apartado **quiénes somos/equipo.**
Allí encontrará los datos de contacto directo con todos los miembros de nuestro equipo.
- También puede contactar con nosotros por **teléfono, fax** o en nuestra dirección de **correo electrónico** general:

Teléfono: **96 339 36 70**

Fax: **96 339 36 71**

E-Mail: **altair@altair-consultores.com**

Sede de Altair Consultores en Valencia:

Avenida Cortes Valencianas, 58
Edificio Sorolla Center. Nivel 0, Local 1
46015 Valencia

Oficina de Altair Consultores en Murcia:

Centro Negocios Marla Center
Avda. de Madrid, s/n. Esquina Miguel de Cervantes
30100 Murcia. Tel. 968 969 073



Anexo I: Otra Información Relevante

La base de nuestra diferenciación

1

COMPROMISO

En las relaciones con nuestro clientes asumimos el compromiso de superar sus expectativas, aportando valor añadido en las soluciones presentadas.

2

CAPACIDAD

Disponemos de un equipo multidisciplinar con experiencia probada en proyectos similares.

3

METODOLOGIA

Utilizamos un enfoque metodológico propio, que nos permite ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes.

4

CONOCIMIENTO

Poseemos amplios conocimientos, dada nuestra experiencia previa con organizaciones del sector.

5

EXPERIENCIA

Contamos con experiencia contrastada en proyectos relacionados.

Nuestros Valores



Carta de derechos de los clientes de Altair

Nuestros clientes son lo primero. Con esta Carta de Derechos queremos compartir los principios fundamentales de nuestra actuación profesional, basada en lo siguiente:

- En todos los proyectos nuestros clientes conocen de antemano los aspectos fundamentales de nuestra colaboración profesional.
- Nuestros clientes conocen, desde el inicio del proyecto, los honorarios profesionales y gastos que se devengarán como consecuencia de nuestra colaboración.
- Nuestros clientes saben que asignaremos a la realización de sus proyectos a personas con una excelente cualificación profesional.
- Nuestros profesionales saben que deben dispensar a nuestros clientes un trato humano de máxima categoría y deseamos que esto sea percibido.
- Queremos mejorar continuamente y somos altamente receptivos ante los comentarios, sugerencias y quejas que nuestros clientes estimen oportunos comentarnos.
- Nuestros clientes han de estar permanentemente informados del grado de avance de los proyectos que nos contratan.
- Nuestros clientes saben que mantendremos la más absoluta confidencialidad sobre la información a la que tenemos acceso.
- Queremos crecer con nuestros clientes y acompañarles en su ciclo vital; por eso sólo contratan lo que necesitan y es nuestra obligación no ofrecer aquello que no precisan.
- Nuestros profesionales desean transmitir a nuestros clientes una adecuada transferencia de conocimientos porque deseamos que nuestra experiencia sea compartida.
- Nuestros clientes deben exigirnos que cumplamos al 100% sus expectativas y nuestro equipo está seriamente comprometido a ello.

15 Años

*logrando el éxito
de nuestros clientes*



Altair

• *consultores*

www.altair-consultores.com