GEC, líder en formación on-line, se abre a Europa

CRECIMENTO. LA COMPAÑÍA FACTURA EN TORNO A 9 MILLONES DE EUROS ANUALES Y ACENTÚA SU LIDERAZGO EN EL MERCADO ESPAÑOL

JOSÉ LUIS B. BENAYAS
MADRID

La formación *on-line* tiene cada vez más tirón entre las empresas. En GEC, compañía líder en el sector, se han dado cuenta de la situación y quieren internacionalizar su modelo. Participada por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y por La Caixa y fundada en 1996, su filosofía está impregnada de la del centro universitario, pionero en el uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación.

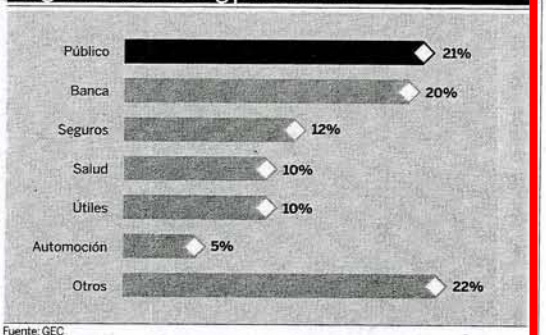
"El *e-learning* está imparable en nuestro país. Factura 45 millones de euros anuales, y nosotros ocupamos el 20% de todo ese espacio", manifiesta su director, Francesc Fàbregas. En poco más de una década, GEC cuenta con delegaciones en Madrid y Barcelona. Su plantilla está formada por un equipo multidisciplinar de más de 100 trabajadores (pedagogos, periodistas, informáticos y diseñadores).

MÁS FORMACIÓN VIRTUAL. "La ventaja competitiva de las empresas radica en su capacidad de innovación, y el conocimiento es sin duda alguna la nueva materia prima", señala Fàbregas. Desde esa perspectiva, GEC ha incorporado el modelo educativo de la UOC para aplicarlo al mundo empresarial. Su método compagina la formación presencial con mayores dosis de formación virtual. La estrategia pedagógica cuenta con herramientas como materiales multimedia, programas superiores acreditados o comunidades de práctica y fidelización.

Entre las empresas clientes de GEC destaca la banca. "También tenemos mucha presencia en seguros, mutuas, el sector de la salud o el de la automoción", explica el director general de la compañía, quien asegura que la actividad pública "supone un 18% del negocio". En su cartera de clientes existen, incluso, grandes multinacionales en campos como el farmacéutico, de telecomunicaciones o de seguros, una distribución parecida a la del sector español en su conjunto. Desde luego, su método les ha servido para crecer: hoy son la principal compañía de *e-learning* en España y facturan en torno a 9 millones de euros. El 45% de sus ingresos les llega de Cataluña, otro 45% del resto de España y un 10% de clientela internacional.

CAMINO A EUROPA. La apertura de la sede de Madrid se produjo hace poco. Con ella, la compañía pretende aumentar considerablemente la cifra de 150.000 usuarios de los que dispone su plataforma propia. "El mercado madrileño nos está acogiendo bien", concluye Ana Luisa Minguez, directora de Negocio de la delegación de GEC en la capital. Aún así, los proyectos más ambiciosos pasan por la internacionalización del proyecto. En estos momentos, la compañía catalana se encuentra ya trabajando para implantar sus soluciones en el mercado francés. "Querríamos abrir una oficina allí lo antes posible", explica Fàbregas. Los siguientes objetivos de la compañía serán Inglaterra en 2008 y Alemania en 2009.

Negocio de e-learning por sectores



Fuente: GEC

PUBLICIDAD

Entrevista con Jaume Cunill

Socio-gerente de Divisions

Fabricación de mamparas divisorias para oficinas

¿Qué es DIVISIONS?
DIVISIONS se creó en 1.997, desde el inicio se ha dedicado a la fabricación y comercialización de mamparas divisorias para oficinas, (perfiles de aluminio y tableros de melanina), con el sistema monopanel consistente en un tablero de melamina y perfilería de aluminio, más adelante evolucionó la fabricación al sistema bipanel con dos tableros, perfilería oculta, y en los últimos años hemos incorporado la mampara de vidrio panorámico para satisfacer la creciente demanda de clientes en diferentes sectores industriales y de servicios, que necesitan crear nuevos espacios diáfanos en sus instalaciones.

¿Con qué medios cuenta Divisions?
Disponemos de una planta de producción de 1.000m² en Sabadell (Barcelona), una plantilla de 20 trabajadores con dos turnos de producción, nuestra producción anual en el 2007 ha sido de 25.000 m² de superficie de mamparas divisorias, tenemos la última tecnología en maquinaria de corte, canteo automatico de madera y corte de perfilería a medida, garantizando la entrega en destino en un periodo muy corto desde la fecha de aprobación del pedido.

¿Diseñan o comercializan sus productos?
Todos nuestros materiales cuentan con diseño propio; contamos con un programa propio de despiece y optimización de material que nos permite fabricar y suministrar perfiles a medida según las especificaciones de cada proyecto. También fabricamos a medida puertas de madera y puertas de vidrio, y ocasionalmente suministramos como complementos a estas mamparas, cortinas entrecristales y placas de falsos techos, etc., para dar un servicio integral.

KUBOGLASS, una mampara todo vidrio nueva en el sector con mayor superficie acristalada, una insonoridad alta e ignifuga.

¿Quiénes son sus clientes?
Nuestros clientes son tanto los talleres de aluminio que montan mamparas, muebles de oficinas, instaladores comerciales, interioristas, etc. Hasta ahora nuestro ámbito comercial era sólo regional pero en este año estamos en fase de expansión por el resto de España, Portugal y Francia, contando para ello con distribuidores de zona.

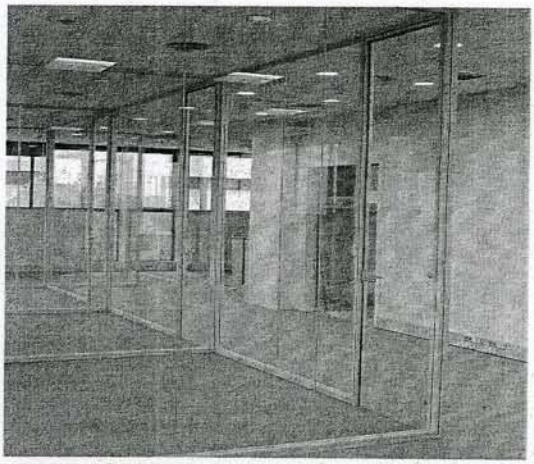
¿Pero, ustedes fabrican o montan?
Divisions fabrica, nosotros facilitamos a nuestros clientes el diseño y material de la mampara (perfiles de aluminio y tableros de melanina) para que éstos, puedan ejecutar el montaje en cualquier punto del territorio nacional, así como apoyo técnico si fuera necesario.

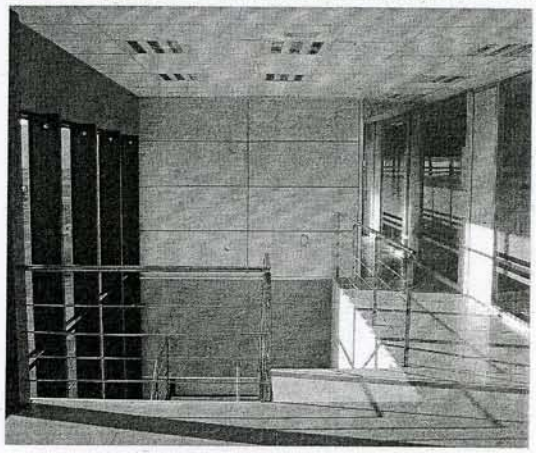
¿Asisten a ferias?
Este año como en anteriores Divisions participa con stand propio en la feria Ofitec en Madrid en el mes de Febrero y en Veteco en Madrid el próximo mes de Mayo.

¿Qué novedades depara Divisions para este año?
Como novedad importante este año, es la creación propia de la mampara KUBOGLASS, una mampara todo vidrio nueva en el sector con mayor superficie acristalada, una insonoridad alta e ignifuga; ideal para cualquier usuario que requiera estas condiciones y un diseño de alto standing.

www.divisions.es
www.kuboglass.es

DV Divisions Verticals del Vallès S.L.





Kuboglass -arriba- y mampara clipada con módulo todo madera -abajo-