



La Unión Comarcal de Empresarios del Este de Madrid, UNICEM, se ha convertido en una patronal fuerte y consolidada, capaz de ayudar a sus asociados a afrontar los nuevos retos que conllevará la economía del mañana. Desde sus orígenes ha sabido comprender los intereses y necesidades de los empresarios, canalizar sus inquietudes y ayudarles en la identificación de las mejores soluciones en el complejo mundo de la actividad comercial e industrial y en su relación con las distintas administraciones.

El afán integrador, la experiencia adquirida durante su ya larga andadura y el trabajo codo con codo con los responsables de las administraciones públicas, conforman el impecable bagaje de una organización que ha contribuido a convertir el Este de Madrid en uno de los mayores referentes industriales, no sólo de nuestra Comunidad, sino también del país.

UNICEM pretende ser reconocida por la Sociedad como una organización comprometida con el desarrollo económico y social del Este de Madrid.

UNICEM pretende ser reconocida por las Empresas del Este de Madrid como el referente en la búsqueda de la mejora continua en la competitividad empresarial.

Un propósito que UNICEM ha tratado de trasladar y convertir en imperativo entre sus empresas asociadas, ha sido que la calidad es un factor indispensable para su competitividad, supervivencia y proyección de futuro.

**Premio Empresarial UNICEM 2009 al
Asociacionismo Empresarial
*D. Arturo Fernández Álvarez***

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid en 1973.

Máster en *Business Administration* por la Universidad de Boston, en 1974.

Grupo Arturo

- Presidente Grupo Arturo, empresa fundada en 1898, empresa de tercera generación especializada en la restauración, ocio y servicios, con más de 3.300 empleados, 110 establecimientos y con un volumen de negocio de más de 170 Millones de euros en 2006 p, y amplia presencia en el mundo concesional.
- Presidente del Club de Tiro Cantoblanco (1974), Primer Campo de Tiro creado en España.
- Presidente de la Fundación Arturo Fernández Cantoblanco (creada en el año 2001).
- Consejero Delegado de FACOR (Fábrica de Armas de La Coruña) Desde 1975.

Representación institucional

- Presidente de la CEIM Confederación Empresarial de Madrid-CEOE (Desde 2007)
- Presidente de la Organización de Patronales de Capitales Europeas (OPCE) (Desde 2007)
- Vicepresidente de CEOE Confederación Española de Organizaciones Empresariales

(Desde 2008)

- Presidente de Eurodefense España (Desde 2008)
- Miembro Comité Ejecutivo y del Pleno de la Camara de Comercio de Madrid (Desde 2006)
- Consejero General de CAJA MADRID (2005)
- Vicepresidente de la FEHR (Federación Española de Hostelería) (2005)
- Vicepresidente de la Federación Española de Tiro Olímpico (200)
- Vicepresidente del Club Los Monteros (1981)
- Patrono de la Fundación Actividades Culturales del Transporte (ACT) (2003)
- Vocal de la Asociación del Foro Ambiental para el Progreso Económico y Social (FAPES) (2003)
- Patrono de la Real Fábrica de Cristales de La Granja (2002)
- Vicepresidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) (2005)

Reconocimientos

- Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo, concedida por S.M. El Rey (2003)
- Medalla de la Orden del Mérito Deportivo (2003)
- Cruz de Plata de la Orden del Mérito de la Guardia Civil (2003)
- Premio Ernst&Young a la Promoción al Empleo (2003)
- Master de Oro del Forum de Alta Dirección (2004)
- Mejor Empresario de Madrid 2004
- Miembro de Mérito de la Fundación Carlos III (2004)
- Caballero de la Real Orden de Carlos V (2006)
- Caballero de la Orden del Santo Sepulcro de Jerusalén (2006)
- Medalla al Merito Policial (2004)

**Premio Empresarial UNICEM 2009 a la
Trayectoria Empresarial
*D. Juan Fonfría García***

Presidente del Consejo de Administración de Industrias Ruymor S.A.
50 Aniversario de Industrias Ruymor S.A.

Nació el 29 de Septiembre de 1937 en el barrio de la Prosperidad de Madrid, criado en el seno de una familia de origen humilde perteneciente a la clase trabajadora, por lo que comenzó a ir a los colegios municipales del barrio, recibiendo la formación que se impartía en aquella época.

A los 12 años comienza el curso preparatorio en el Colegio de Formación Profesional Virgen de la Paloma de Madrid, donde cursa el primer año de Preparatorio, y en el segundo curso de Orientación sin haberlo terminado, tiene que abandonarlo por motivos familiares, lo que le obliga a trabajar en el mercado de la Prosperidad, con el fin de ayudar en la economía del hogar deteriorada por una desgracia familiar.

A los 14 años comienza a trabajar en un pequeño taller de piezas metálicas, posteriormente, en otra empresa mayor del mismo sector donde adquiere conocimientos sobre deformación y transformación de metales.

Con 22 años al término del servicio militar, pone en marcha un pequeño taller en el barrio de la Prosperidad, que después se va ampliando en distintos locales de la zona.

Dada la proyección del negocio, cuatro años después se integran como socios accionistas, sus hermanos Francisco Fonfría y Concepción Fonfría que comparten toda su vida profesional hasta la fecha.

En el año 1970 se trasladan al barrio de Canillejas donde van ampliando el volumen de negocio, asimismo y como consecuencia del crecimiento continuado en 1971 abren otra nave en el polígono de las Fuentecillas (San Fernando de Henares), en 1974 se trasladan a una nave en propiedad en el Polígono de San Fernando II a la que posteriormente se une otra en el mismo polígono.

Dado que Industrias Ruymor siguió creciendo satisfactoriamente el siguiente paso fue edificar, también como pioneros, en el Polígono de las Monjas (Torrejón de Ardoz) una nave que después se concreta en otra anexa al mismo edificio, donde continúan en la actualidad su negocio.

La excelente relación profesional y humana que le une a sus hermanos y al equipo que se va creando a su alrededor, le permite viajar por distintos países del mundo de donde va sacando ideas y proyectos, que aplicara para iniciar en España distintas actividades industriales al margen de Industrias Ruymor.

Como ejemplos de estas actividades es destacable citar:

- Ser pionero de una cadena de Pizzerías a domicilio (Pizza Nova) con cuatro establecimientos en el Corredor del Henares.
- Ser el primer fabricante en España de calzado casual en PVC fabricando durante varios años y exportando a varios países del mundo.

Estos dos negocios fueron cesados mas tarde ante la presión ejercida por las multinacionales de ambos sectores.

En la actualidad las actividades se concretan en un grupo de empresas, donde están integrados varios miembros más de la familia, bajo la dirección como gerentes de tres de los hijos de Juan Fonfría.

Con respecto a Industrias Ruymor, sociedad matriz del grupo, es una empresa que exporta a 14 países del mundo, contando entre sus clientes varias multinacionales con

algunas de las cuales participa en los desarrollo de I+D+i, lo que amplía sus posibilidades de captación de nuevos proyectos, en su línea de fabricación de transformación y deformación de chapa.

Como ejemplo de su trayectoria son destacables los premios que les han sido concedidos, en los años 1998 en Madrid y 2006 en Estocolmo, la Multinacional tecnológica Alfa Laval al mejor proveedor del mundo para esta compañía.

**Premio Empresarial UNICEM 2009 a la
Internacionalización de la Empresa
*D. Manuel Martínez García. SEDECAL, S.A***

Manuel Martínez García, ingeniero industrial casado y con tres hijos.

Desarrollo Profesional:

Desde 1974 hasta 1978, entro en la empresa ITT.

Fue Responsable de Programación de Materiales, que consistía en el acoplamiento y la programación de los productos y componentes que necesitaba el programa productivo en tiempo, calidad y coste.

Poner a la Empresa en unos niveles de resultados acorde con los objetivos, obteniendo buenos resultados.

Desde 1978 hasta 1982, entro en la Empresa PEGASO.

Fue Director de Materiales, que tenia como responsabilidad, gestionar las operaciones de suministro, compra y acopio de todos los materiales suficientes para la construcción de Camiones.

Conseguir los niveles de coste, producción y calidad acorde con las exigencias de los clientes y obteniendo unos muy buenos resultados.

Desde 1982 hasta 1993, entro en la Compañía General

Electric Medical Systems, donde tenía la responsabilidad de Director de Fabricación, posteriormente fue adquiriendo otras funciones, como Investigación y Desarrollo, Servicio de Asistencia Técnica y Postventa y después, tenia la responsabilidad de Director General de Operaciones del Área España y Portugal.

Los resultados muy satisfactorios alcanzando los niveles de resultados y competitividad en línea con los objetivos de la Empresa en comparación a nivel mundial.

Trayectoria de la EMPRESA

Enero de 1994. En esta fecha se Funda la Empresa SEDECAL(Sociedad Española de Electromedicina y Calidad S. A) con sede en Algete (Madrid).

Inicia este desafío como Director General- Consejero Delegado (CEO), tiene las responsabilidades de todas las Funciones inherentes a un negocio, (Ingeniería, Marketing, Ventas, Fabricación, Servicio Técnico, Calidad, Finanzas, Personal y Sistemas).

Actividad: Diseño, Investigación y Desarrollo, Fabricación, Comercialización, Instalación, Mantenimiento de Equipos Médicos y Bienes de Equipo Electrónicos y Mecánicos.

Historial y trayectoria de la empresa

Sedecal nace con una verdadera vocación de contar con productos de diseño propio, y extender todos sus productos por todo el mundo.

Ni que decir tiene que al formar una Compañía como Sedecal, se han tenido que salvar muchas barreras, en todos los órdenes, tanto económicas, técnicas, de competencia y del sector así como la competencia en los mercados internacionales.

Otras de las barreras en las que Sedecal ha tenido que hacer frente, ha sido la Internacionalización de sus productos, donde juegan un factor muy importante:

La competitividad, los costes, la fiabilidad la calidad del producto así como las prestaciones y su tamaño.

Al igual que toda Empresa nueva, Sedecal ha tenido que hacer frente a las dificultades de Marca presentándose en mercados internacionales con su propio nombre “Sedecal” y siendo una marca desconocida y de origen Español.

La estrategia que Sedecal ha desarrollado, ha estado encaminada a posicionarse en todos los mercados internacionales, a través de Viajes y Misiones Comerciales, estar presente en Ferias, Congresos y Exposiciones de productos en el sector del diagnóstico por imagen “Radiología”, con los productos que se diseñan y fabrican por la propia Compañía en sus instalaciones en Madrid - España.

Sedecal, cuenta en la actualidad con un equipo humano de alta cualificación y con una dilatada experiencia en el campo de la Electromedicina, conocimientos que han sido adquiridos en Compañías Multinacionales.

Capacidad Tecnológica e Industrial

Sedecal cuenta con una plantilla de 688 empleados a nivel mundial, a partir de la fusión con Suinsa Medical Systems, de los que 489 en España y el resto en las filiales que Sedecal tiene en los distintos países como son: EE.UU., Francia, Turquía, Hungría, China y Portugal.

Destaca su Departamento de Investigación y Desarrollo (I+D+i), integrado por 50 Ingenieros, profesionales titulados y con una larga experiencia en los campos de la electromedicina y técnica.

El Departamento de I+D+i, está en continua labor de desarrollo para atender las crecientes necesidades de la tecnología y competitividad que los clientes demandan.

En Sedecal pensamos que la mejor aportación al mundo de la salud es aplicar nuestro conocimiento y destrezas en búsqueda de soluciones tecnológicas que mejoren la salud de los ciudadanos y faciliten las tareas del profesional médico.

En este ámbito, Sedecal no ha cesado en su esfuerzo, asignando cada vez más recursos financieros a este capítulo y representando siempre una parte muy importante de sus presupuestos.

Sedecal, tiene establecidas Patentes en distintos países del mundo.

Otro de los aspectos que siempre ha estado presente en los objetivos y estrategia de Sedecal, es el Aseguramiento de la Calidad de sus Productos.

De vital importancia para Sedecal, el tener un Departamento de Calidad y que posee una dilatada experiencia en éste campo de la Electromedicina.

Este Departamento, es responsable de todas las actividades de Aseguramiento de la Calidad, Regulaciones y Homologaciones.

Sedecal es una Compañía Certificada ISO 9001, ISO 13485 EN – 46001, Certificado ISO 14001, Certificado EMAS 761-Medioambiental y la marca CE, para todos los productos que diseña y fabrica.

División Veterinaria; Sedecal es consciente de la gran especialización y necesidad de equipamiento diseñado específicamente para aplicaciones Veterinarias y por ello hemos investigado y diseñado equipos de alta gama para radiodiagnóstico específicamente pensado en aplicaciones para mascotas u otros animales de gran tamaño como equinos. La gama completa cubre desde radiología convencional hasta radiología digital.

División Pre-Clínica: Los TAC, PET y PET/TAC, son un conjunto multimodalidad de dispositivos de imagen médica, una gran revolución dentro de la imagen funcional avanzada y la investigación biomédica.

Mercados / Internacionalización

Sedecal vende sus productos tanto en el mercado Nacional como en el Internacional.

En estos momentos Sedecal vende sus productos en más de 120 países en los 5 continentes de todo el mundo, contando entre sus clientes con algunas Compañías Multinacionales del Sector de Equipos Médicos de Diagnostico por Imagen.

El 80 % de nuestras ventas van destinadas al mercado Internacional.

- ❑ El objetivo de SEDECAL, desde su iniciación, siempre ha sido la Internacionalización de los productos, Diseñados y Fabricados por Sedecal con tecnología propia como Empresa Española perteneciente al sector de la Electromedicina en productos de diagnostico por imagen.

- ❑ El reto continuo de la libertad de diseñar, no solo la necesidad de innovación, sino un camino desde la creatividad, siempre teniendo en cuenta como es nuestro

continuo que-hacer, buscar la mayor aceptación de prestaciones requeridas y solicitadas por nuestros clientes.

- ❑ Continuamente existe el reto de contar con una gama de nuevos productos, situación ésta que nos ha permitido el crecimiento.

- ❑ **Los grandes retos de Sedecal además de alcanzar el ya cercano objetivo de ser el número 1 del mundo en la venta de generadores de Rayos X de Alta Frecuencia son:**

 - El desarrollo de mercados en diagnóstico por imagen, tanto en el campo humano como el veterinario.
 - Ventas en OEM's a través de los mayores fabricantes de equipos médicos en los mercados de todo el mundo.
 - Ventas a través de Distribuidores repartidos por todos los países.
 - Desarrollo de los mercados más importantes y con mayores potenciales de compra.
 - Viajes de Promoción, tanto particulares como los facilitados por la Cámara de Comercio de Madrid y los realizados dentro del Plan Sectorial que organiza FENIN (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria), patrocinado por el ICEX (Instituto de Comercio Exterior), de cuyo Sector de Fabricantes y Exportadores, SEDECAL ostenta la Presidencia del Sector.
 - En este sentido nuestra estrategia empresarial, siempre estuvo enfocada en la necesidad de internacionalizar nuestra producción.
 - Nuestra trayectoria ha estado dirigida a incrementar la presencia en todas las Ferias, Congresos y Exposiciones Internacionales más importantes, con el fin de exportar la tecnología propia de nuestros productos incluirse en mercados desconocidos y con resultados en principio inciertos, además de exigir importante esfuerzo en todos los niveles (económico, organizativo, cultural, de idiomas etc.).

Productos Fabricados

MEDICINA

- Generadores de Rayos-X de Alta Frecuencia
 - 32 KW a 80 KW, Radiografía y Fluoroscopia
- Salas Radiológicas
 - Sala Radiológica Universal
 - Sala Bucky con Mesa de Tablero Flotante y Elevadora
 - Mesa Basculante
 - Mesa Tele-comandada
 - Sala de Suspensión de Techo
- Unidades Móviles de Rayos-X de 16kW y 50kW
- Unidades Portátiles de Rayos-X de 4kW
- PET/CT technology
- Ozono Médico

VETERINARIA

- Salas Radiológicas Veterinarias desde 16kW a 80kW
- Unidades Portátiles de Rayos-X de 2 KW a 4 KW

Premios

- Premio a la Exportación 1996. Impartido por la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.
- Premios Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial V Convocatoria. Modalidad de: “ESFUERZO TECNOLÓGICO” y Modalidad de: “COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL”
- Premio Empresarial AECIM-METAL -2007.
- Premio a nivel Nacional PEVER – 2007.
- Premio Príncipe Felipe INNOVACION TECNOLÓGICA-2008

Premio Empresarial UNICEM 2009 a los Valores Cívicos y Culturales a *Fundación Síndrome de Down de Madrid*

La misión de la Fundación Síndrome de Down de Madrid, consiste en promover, desarrollar y potenciar todo tipo de actividades encaminadas a lograr la plena integración familiar, escolar, laboral y social de las personas con síndrome de Down y otras discapacidades intelectuales, con el fin de mejorar su calidad de vida, contando siempre con la participación de sus familias.

PRESENTACIÓN

La Fundación Síndrome de Down de Madrid (FSDM) es una entidad sin ánimo de lucro que actúa en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Madrid y que ha sido creada con el objeto de mejorar la calidad de vida de las personas con síndrome de Down y con otros tipos de discapacidad intelectual, para lograr su plena integración familiar, escolar, laboral y social.

El Patronato es el órgano rector de la FSDM y su misión consiste en dirigir su funcionamiento, impulsar sus actividades y velar por la calidad de todos sus servicios.

Los recursos de la Fundación proceden de las aportaciones de sus más de mil colaboradores y amigos, así como de ayudas y donaciones privadas y de subvenciones públicas.

La Fundación Síndrome de Down de Madrid es una Fundación privada de utilidad pública, inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Madrid, y es miembro de FEAPS MADRID (Federación de Organizaciones a favor de Personas con Discapacidad Intelectual de Madrid), FEAPS ESPAÑA (Confederación Española) y de ILSMH (Liga Internacional).

¿QUÉ ES EL SÍNDROME DE DOWN?

El síndrome de Down o Trisomía 21 es una anomalía congénita, debida a la aparición de un cromosoma de más en el par 21 de cada célula.

Sus efectos se traducen en la presencia de alteraciones físicas características (ojos achinados, debilidad en el tono muscular, posibles cardiopatías, etc...) y de un variable retraso mental. Es detectable durante el embarazo y sus causas no están determinadas hasta el momento.

Aproximadamente, 1 de cada 800 niños nacidos presenta este tipo de anomalía. Se ha confirmado plenamente que con una atención temprana (desde los primeros meses de vida), una constante acción preventiva y una adecuada formación humana, se consigue minimizar los problemas físicos y desarrollar las capacidades intelectuales en áreas muy diversas, abriendo un camino a la posibilidad de integración, con la ayuda y comprensión de todos.

Las personas con síndrome de Down tienen los mismos derechos y obligaciones que cualquier ser humano, de acuerdo con sus necesidades y posibilidades, y nunca deben ser discriminadas por el hecho de tener el síndrome de Down.

La mayoría de las personas con el síndrome de Down, a las que se les ha proporcionado la adecuada atención desde su nacimiento, pueden llegar a conseguir una aceptable autonomía para desenvolverse en la vida ordinaria. Está demostrado que se consigue elevar, sustancialmente, su nivel funcional e intelectual mediante programas de intervención temprana, servicios educativos y asistencia médica adecuada, desde su nacimiento y a lo largo de toda su vida.

Premio Especial del Jurado UNICEM 2009

INDRA

Indra es la multinacional de Tecnologías de la Información número 1 en España y una de las principales de Europa y Latinoamérica. Es la segunda compañía europea por capitalización bursátil de su sector y es también la segunda empresa española que más invierte en I+D. En 2008 sus ventas alcanzaron los 2.380 M€, de los que un tercio procedieron del mercado internacional. Cuenta con más de 29.000 profesionales y con clientes en más de 100 países.

Indra es líder en soluciones y servicios de alto valor añadido para los sectores de Seguridad y Defensa, Transporte y Tráfico, Energía e Industria, Servicios Financieros, Sanidad y Administraciones Públicas, Telecom y Media. Indra sigue una estrategia de creación de valor, con una oferta que supone un modelo de gestión global de las necesidades del cliente, desde el diseño de una solución, pasando por su desarrollo e implantación, hasta su gestión operativa.

Ofrece a sus clientes una oferta completa y de valor que incluye desde la consultoría, el desarrollo de proyectos y la integración de sistemas y aplicaciones hasta el outsourcing de sistemas de información y de procesos de negocios. Esta oferta se estructura en dos segmentos principales: Soluciones y Servicios.

La oferta de soluciones incluye una amplia gama de sistemas, aplicaciones y componentes para la captación de datos e información, su tratamiento, transmisión y posterior presentación, básicamente enfocados al control y gestión de procesos complejos y/o críticos. Asimismo, Indra posee una extensa oferta de consultoría, que incluye consultoría tecnológica, de operaciones y estratégica, siendo ésta última suministrada por nuestra filial [Europraxis](#).

En general, las soluciones de Indra sirven al núcleo de la operación del negocio de nuestros clientes y requieren como capacidad esencial la integración de sistemas, es decir, el diseño, configuración, desarrollo e implantación de componentes, aplicaciones y sistemas de información completos, incorporando productos propios y de terceros.

Mediante la oferta de servicios, Indra gestiona y explota sistemas y soluciones (Outsourcing, AM, Mantenimiento, etc...), así como determinados procesos de negocio donde la tecnología es un elemento estratégico y diferencial (BPO). La Gestión de Procesos de Negocio donde la tecnología es un elemento estratégico y diferencial, Indra la desarrolla a través de su filial Indra bmb. En Indra entendemos la externalización bajo una perspectiva de socio tecnológico, construyendo con nuestros clientes una estrecha relación donde el servicio se liga a la evolución de su negocio, compartiendo objetivos, riesgos y beneficios.

Indra constituye una referencia destacada en los mercados en que opera, tanto a escala nacional como internacional. Con referencias en más de 90 países de los cinco continentes, de sus ingresos anuales, aproximadamente un tercio proceden de los mercados internacionales.

Algunas de las principales referencias de Indra son las siguientes:

- Un tercio del tráfico aéreo mundial está gestionado por países que utilizan los sistemas desarrollados por Indra para la gestión del tráfico aéreo.
- Algunos de los principales metros del mundo, como los de Madrid, Barcelona, Shanghai, Atenas o Santiago de Chile, entre otros, utilizan los más modernos sistemas de ticketing desarrollados por la compañía.
- Son muchos los países que han confiado en nosotros para sus procesos electorales; la red de defensa aérea del Estado español está desarrollada con tecnología de Indra y los simuladores de aviones que Indra desarrolla han sido calificados como los mejores del mundo por sus usuarios.
- Algunas de las principales compañías del mercado han confiado en Indra para sus procesos de desarrollo, integración y consultoría de sistemas, así como de outsourcing.

- Más de 120 compañías de utilities han implantado nuestras soluciones tecnológicas.

Nuestra historia

Indra es hoy la compañía española de referencia en Tecnologías de la Información, formada por más de 19.500 profesionales con un conocimiento profundo de la tecnología y del negocio de sus clientes. Hasta llegar aquí, la compañía ha vivido diferentes hitos que configuran su historia, paralela al desarrollo tecnológico de nuestro país.

El origen de las actividades de Indra se remonta a 1921, cuando se constituyó en la localidad madrileña de Aranjuez la primera de las empresas que, posteriormente y tras varias modificaciones de carácter patrimonial y societario, daría lugar a la configuración, en el año 1993, de lo que hoy es Indra.

Este año Indra englobaba los negocios de un amplio grupo de empresas, procedentes tanto del sector público como del sector privado, que concentraban gran parte de la oferta tradicional española en el campo de las Tecnologías de la Información. Es entonces cuando comienza la definición del actual proyecto empresarial.

Entre 1996 y 1999, Indra impulsó su proceso de consolidación y crecimiento. Durante este período la compañía afianzó su posición de liderazgo en el mercado español, con una atractiva presencia internacional, alcanzando niveles de rentabilidad muy favorablemente comparables con los de otras empresas internacionales del sector, que culminó con su salida a bolsa en marzo de 1999.

En el período 2000-2005 Indra experimentó un fuerte crecimiento por encima de la media del sector, gracias a un modelo de negocio diferencial y a una mayor presencia en mercados internacionales, apoyada en la creación de filiales en países como EE.UU, China, Portugal y Brasil, entre otros.

En el año 2006 Indra integra los negocios de Azertia y Soluziona.

Azertia nace en 2001 como filial de tecnologías de la información de Corporación IBV

(grupo empresarial al 50% de Iberdrola y BBVA), fruto de la integración de Centrisa, Keon y TeleInformática. Posteriormente, AZERTIA fue creciendo con la incorporación de KRISTINA y SEINTEX, Euroquality, Socintec y Dimensión Informática.

Soluziona se remonta a los años ochenta, cuando Unión Fenosa creó una serie de empresas de servicios profesionales cuyo objetivo fue la puesta en valor de los conocimientos y experiencias de la compañía. En el año 2000 ese grupo de empresas de sonstituye como Soluziona, aportando el bagaje de veinte años de experiencia en el mercado nacional e internacional y un fuerte conocimiento en los sectores de Utilities y Telecomunicaciones, así como de otras áreas de negocio.