# NUEVAS EMPRESAS CRE100DO 2021

ADOLFODOMINGUEZ

**Sector:** Moda **Actividad:** Moda y complementos mujer y hombre

**Presidenta:** Adriana Domínguez **Provincia:** Orense

---

- Adolfo Domínguez ha cedido la presidencia ejecutiva a su hija Adriana (mayo 2020), quien, desde hace 4 años, como Consejera Delegada, ha logrado **renovar** completamente la **gestión** de la compañía, en tándem con el actual director general, Antonio Puente.

- El nuevo equipo de dirección ha devuelto a la firma a resultado operativo positivo tras diez años en pérdidas mejorando, sobre todo, la rentabilidad de las tiendas.

- Reforzamiento de su posicionamiento como **marca nicho**, espacio intermedio entre fast-fashion y lujo. Pioneros en utilizar materiales **sostenibles** (colección vegana). Promueven la durabilidad de las prendas. Apuestan por la **digitalización,** en su sentido más amplio, no solo en el desarrollo del comercio electrónico y redes sociales. Han lanzado el proyecto ADN, combinación de inteligencia artificial con personal shopper. Además, están trabajando en un proyecto de alquiler de ropa (en línea con la **economía de suscripción**).

- Relanzamiento de **mercados** más adecuados para las características de su marca: LATAM, Norte de Europa y Japón.

ALE-HOP

**Sector:** Retail **Actividad:** Cadenas tiendas de complementos moda, regalos y decoración

**Presidente:** Vicente Grimalt **Provincia:** Alicante

---

- Conocimiento profundo del cliente: análisis continuo de tendencias e integración en el diseño de los productos.

- Concepción de la tienda como un espacio para que el consumidor viva una experiencia divertida.

- 200 tiendas en España y Portugal: éxito contrastado en la designación de las ubicaciones.

- Potente **estructura financiera**: crecimientos anuales del 20%, apoyado en recursos propios.

babaria

**Sector:** Cosmética **Actividad:** Cosmética facial, corporal y capilar.

**CEO:** Gerd Loewen **Provincia:** Valencia

---

- Óptimo **posicionamiento** en un mercado con importante potencial de crecimiento: excelente calidad a un precio interesante.
- Destacan por la **innovación** en producto y la integración de la **sostenibilidad** en todas las fases de su desarrollo: su laboratorio es un caso de best practice reputado en el sector en España.
- El fondo Corpfin adquirió el 80% de las acciones en 2019 (Ricardo Soucase, hijo del fundador, mantiene participación minoritaria y es miembro del Consejo). El fondo ha impulsado la **transversalidad** en la cultura de la empresa; **digitalización** de los procesos; conocimiento de **marca** en el **consumidor** y reforzamiento internacional.
- Presencia actual en más de 80 países / 3 filiales en Colombia, Perú y México

ZENDAL

**Sector:** Salud **Actividad:** Desarrollo y fabricación de vacunas y biológicos.

**CEO:** Andrés Fernández **Provincia:** Pontevedra

---

- Grupo familiar de 7 empresas dedicadas a vacunas y medicamentos para ganado y animales de compañía, probióticos y salud humana.
- Son líderes en el nicho de las vacunas específicas que desarrollan, por ejemplo: lengua azul.
- En septiembre 2020 han ganado el contrato de la farmacéutica americana Novavax para llevar a cabo la producción industrial de su vacuna contra el covid en Europa.
- Eficiente experiencia en la procesos complejos de producción en planta (personal altamente cualificado).
- Ecosistema: acostumbrados a trabajar con centros de investigación (CSIC, Universidades) y startups para elaborar sus propios productos.
- Distribuyen en más de 65 países (35% España, 35% Europa, 30% en otros continentes).

**Sector:** **Energía** **Actividad:** **Producción de electricidad 100% renovable a gran escala.**

**Fundador y CEO:** **David Ruiz de Andrés** **Provincia:** **Madrid**

---

- Las vías de ingresos de la compañía son: venta de plantas a terceros (rotación activos); generación de energía y operación/mantenimiento de los parque. Los ingresos por electricidad son la clave para su futuro crecimiento. Comenzaron con parques de 10MW, pero han pasado a desarrollar proyectos mayores y más competitivos (200 MW / 300MW), por ejemplo: proporcionarán energía renovable a Cuenca.

- Demostraron gran capacidad de adaptación y flexibilidad organizativa cuando, tras la crisis regulatoria del sector en 2008, continuaron su evolución en nuevas áreas geográficas, como Chile, incorporando, al mismo tiempo, talento con amplia experiencia en esta materia.

- Salto al mercado continuo en diciembre de 2019, desde el MAB (2015).

- Sostenibilidad: emitieron el primer bono verde del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) con Bankinter.

- Implantación en Latinoamérica: Méjico, Chile, Perú, Colombia y Argentina.

**Sector:** **Logística** **Actividad:** **Operador logístico de la industria de la moda.**

**Fundador y CEO:** **Juan Manzanedo** **Provincia:** **Guadalajara**

---

- Directiva de perfil emprendedor: la compañía nació a partir de la asignatura “Nueva aventuras empresariales” de un Master del IESE en Barcelona.

- Centrados en la gestión integral de logística de producción, distribución y gestión de devoluciones (“intralogística”) del segmento fashion, han crecido exponencialmente en los últimos años arrastrados por la explosión del e-commerce.

- Aspiran a convertirse en el operador global de los headquarters de aquellos clientes a los que, en la actualidad, proporcionan servicios locales.

- Cuentan con una cartera de clientes muy atomizada, aunque INDITEX es uno de los principales (acaban de ganar la gestión, en exclusiva, de la logística de venta online de LEFTIES). 23 centros logísticos repartidos por Europa, América y Asia (China, EEUU, México, Panamá, Colombia, Chile, Francia y Alemania).

**Sector:** **Alimentación** **Actividad:** **Fabricación y comercialización de productos lácteos.**

**Director General:** **Marco Rodríguez** **Provincia:** **Zamora**

---

- 2ª generación de empresa familiar responsables de la evolución del modelo de negocio del fundador. Comprometidos con la sostenibilidad y el mantenimiento del entorno y cultura rural. El CEO actual participa en numerosos foros y asociaciones.
- Empresa solvente con gran conocimiento y experiencia en su mercado. El 70% de sus ingresos provienen de marcas propias (líderes en queso azul y queso zamorano).
- Cultura de ecosistema: alianzas de colaboración con empresas productoras (QUESOS EL PASTOR les aporta financiación y estrategia). Además promueven una relación fluida y continua con los proveedores para cooperar a su desarrollo.
- Ambición: se aventuraron en la elaboración de productos monopolizados por Francia (rulo de cabra y queso congelado) y se ha revelado como una estrategia acertada (caso de éxito).
- Exportan el 21% de su producción a través de grandes distribuidores en EEUU, Australia, Israel, Suecia, etc.

**Sector:** **Tecnología** **Actividad:** **Consultoría tecnológica**

**Fundador y Presidente:** **Luis Rodríguez-Ovejero** **Provincia:** **Asturias**

---

- Integrador de tecnología focalizados, sobre todo, en el área de telecomunicaciones y salud. Atentos continuamente a las nuevas tendencias para reorientar sus proyectos y anticiparse en el mercado.
- Para competir con las grandes corporaciones que disponen de un potente conocimiento funcional recurren a alianzas y acuerdos con empresas expertas en áreas específicas (ecosistema).
- Ratios de fidelización de clientes relevantes: el 80% de clientes se mantienen desde hace 20 años.
- Promoción de medidas para mantener el talento e incentivar el desarrollo profesional de sus empleados (la media de permanencia en la empresa es notablemente alta).
- Implantación exitosa en Marruecos. Organización similar a SATEC España. Entre sus clientes se encuentran grandes operadoras como MAROC TELECOM y ORANGE.

SPB

**Sector:** **Hogar** **Actividad:** **Fabricación de productos dedicados al sector del hogar y el cuidado personal.**

**Directora General:** **Gracia Burdeos** **Provincia:** **Valencia**

---

- Relevo generacional en la dirección (empresa familiar en 3ª generación). Tras superar ciertos frenos accionariales, se está poniendo en marcha acciones planeadas, con anterioridad, por la actual gestión, tales como: cambio cultural de la empresa; transformación digital; orientación al cliente, etc.

- Creen que el talento es el driver fundamental de una empresa, por ello, han definido canales de comunicación continua, desde la dirección, con los empleados para motivarles con un proyecto ilusionante.

- La dedicación exclusiva a Mercadona en los últimos 10 años les ha permitido afinar los procesos de producción: eficiencia, excelencia en producto, desarrollo y gestión de la categoría (línea BOSQUE VERDE) .

- Pretenden convertirse en una empresa global (multipaís) replicando el modelo de negocio de España con grandes distribuidores en otros países, como TESCO, LIDL o ALDI. Así lograrán disminuir el peso relativo de Mercadona al incrementar su facturación total, a través de la expansión internacional.

- Preocupados por lai nnovación están mejorando en esta área con el fin de desarrollar otros conceptos de productos, crear bases técnicas actualmente inexistentes, visualizar el futuro, etc.

Truck&Wheel

**Sector:** **Automoción** **Actividad:** **Servicios de transporte nacional e internacional y logística de mercancías y almacenaje.**

**Director General:** **Carlos Llonis** **Provincia:** **Navarra**

---

- Constan de 2 divisiones:

  – TW Logistics: transporte nacional e internacional / logística de mercancías y almacenaje (actividad original). Digitalización en logística: big data orientado a la previsión de la demanda, new picking y AGV para aumentar la productividad, drones para agilizar el inventario / 35 hubs en España, Francia y Portugal.

– TW Automotive (desde 2016): produce y entrega en secuencia componentes para marcas premium del automóvil: rueda completa y frontend. Uno de los pocos proveedores TIER 1 que existen en

- España. 5 fábricas en Méjico, Estados Unidos y Alemania. Referentes en Industria 4.0 (robótica, nuevos y inteligencia artificial y sistemas para la trazabilidad unitaria de cada componente.

- Participan, a través de la start-up BEEPLANET FACTORY, en proyectos tecnológicos basados en la reutilización de las baterías retiradas del coche eléctrico.

- Reciclan, reutilizan, re-fabrican y revenden (visión 4R de economía circular).