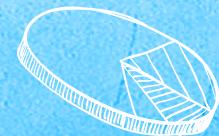
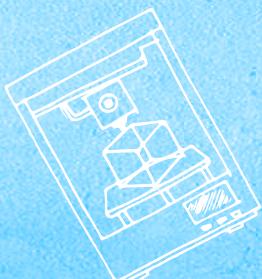




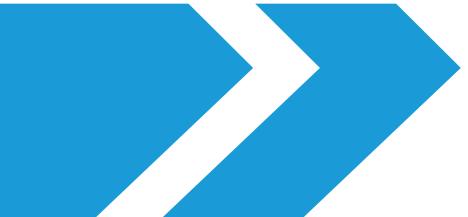
Re-accionar TIC



Memoria de actividade
2016-2019



XUNTA DE GALICIA



ÍNDICE

01

Presentación 4-5

“Impulsamos a competitividade industrial e dixital de Galicia”

02

Programa 6-7

“Profesionalización e mellora das empresas a través das TIC”

- INDUSTRIA 4.0
- DIXITALIZACIÓN

03

Servizos 8-9

“Profesionalización e mellora das empresas a través das TIC”

- DIAGNOSE DE CAPACIDADES E APLICACIÓNNS 4.0
- POSTA EN MARCHA DE SOLUCIÓNNS 4.0
- MODELOS DE SIMULACIÓN INDUSTRIAL
- DIAGNOSE DE APLICACIÓN DE SOLUCIÓNNS DIXITAIS
- APLICACIÓN DE SOLUCIÓNNS DE MOBILIDADE
- APLICACIÓN DE SOLUCIÓNNS DIXITAIS PARA A MELLORA DA XESTIÓN
- ESTRATEXIAS DE MARKETING DIXITAL

04

As empresas 10-11

“Desenvolvendo unha nova Industria 4.0, e empresas dixitais e dixitalizadas”

05

Casos de éxito 12-27

- Pazo de Valdoviño
- Nor Rubber
- Agroamb
- Hifas da Terra
- Fisegvi
- Extintores Celta
- Mr Broc

06

Resultados 28-29

“Garantindo a mellora das empresas galegas”

01

Presentación

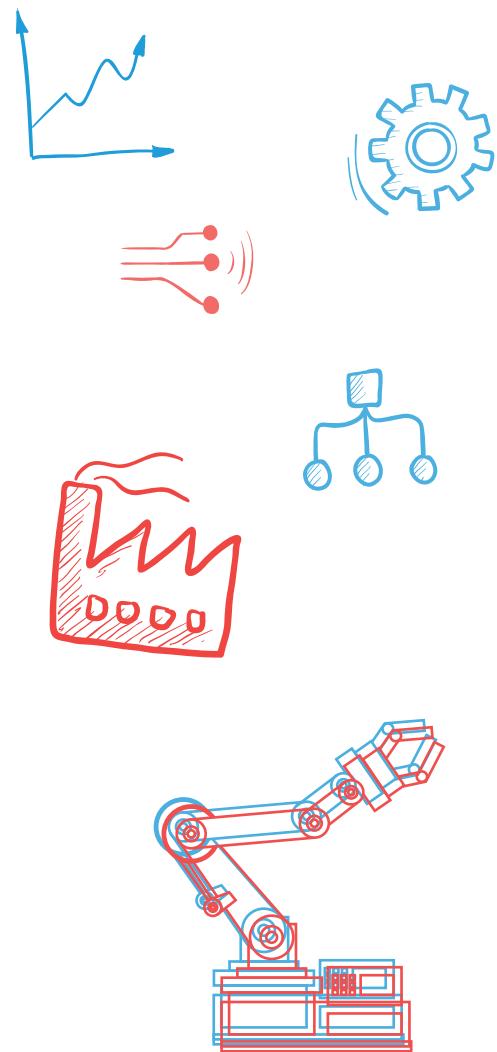
“Leva a túa empresa á revolución 4.0”

Impulsando a competitividade da nova industria galega

O Igape promove a competitividade industrial das empresas galegas facilitando a adopción efectiva de tecnoloxía cara á “Fábrica Intelixente”.

Para iso o goberno galego avanza nunha folla de ruta trazada pola **Axenda Industria 4.0** que inclúe o reforzo de programas xa en funcionamento e a activación de novas liñas de actuación para o desenvolvemento de servizos, solucións, ferramentas de colaboración e financiación 4.0.

Cunha inversión de máis de 350 millóns ata 2022, estas accións permitirán anticiparse aos cambios, favorecer o talento dixital e a reinvención do tecido industrial galego especializándose dende o punto de vista tecnolóxico. Unha aposta polo futuro de Galicia.





"Cara unha Galicia máis dixital"

Impulsando a competitividade dixital das empresas galegas

A Amtega promove a competitividade das empresas galegas respondendo aos retos da dixitalización e a modernización tecnolóxica.

A [Axenda Dixital de Galicia 2020](#), establece como unha das súas liñas estratégicas a aceleración da economía dixital, co fin de promover o liderado das empresas a través da incorporación das TIC, tanto nos procesos internos como de negocio. Deste xeito desenvolvense actuacións de impulso á empresa dixital que resulten no crecemento económico de Galicia.

Cunha orzamento de máis de 115 millóns no 2020, a Amtega busca consolidar unha Galicia máis dixital e reforzar as súas capacidades para fazer fronte aos retos marcados por Europa no 2030.

02

Re-accionar TIC

Re-accionar TIC O programa

A colaboración entre o Igape e a Amtega, permitiu por en marcha en 2015 o programa Re-accionar TIC centrado na mellora da competitividade das pemes a través de servizos de Industria 4.0 e de dixitalización que tén as TIC como eixe principal.

Unha filosofía de traballo única



Implicación
público-privada



Acompañamento
na execución



Aprendizaxe
e autonomía



Consecución
de resultados

Competitividade e Sociedade Dixital As Áreas

Desde as Áreas de Competitividade, do Igape e de Sociedade Dixital, da Amtega, contribúese á implantación de servizos avanzados de elevado valor engadido para as empresas. O obxectivo é facilitar a profesionalización e a mellora na xestión das pequenas e medianas empresas beneficiarias.



Re-accionar TIC conta coa
cofinanciación da Unión
Europea a través do
programa operativo Feder
Galicia 2014-2020

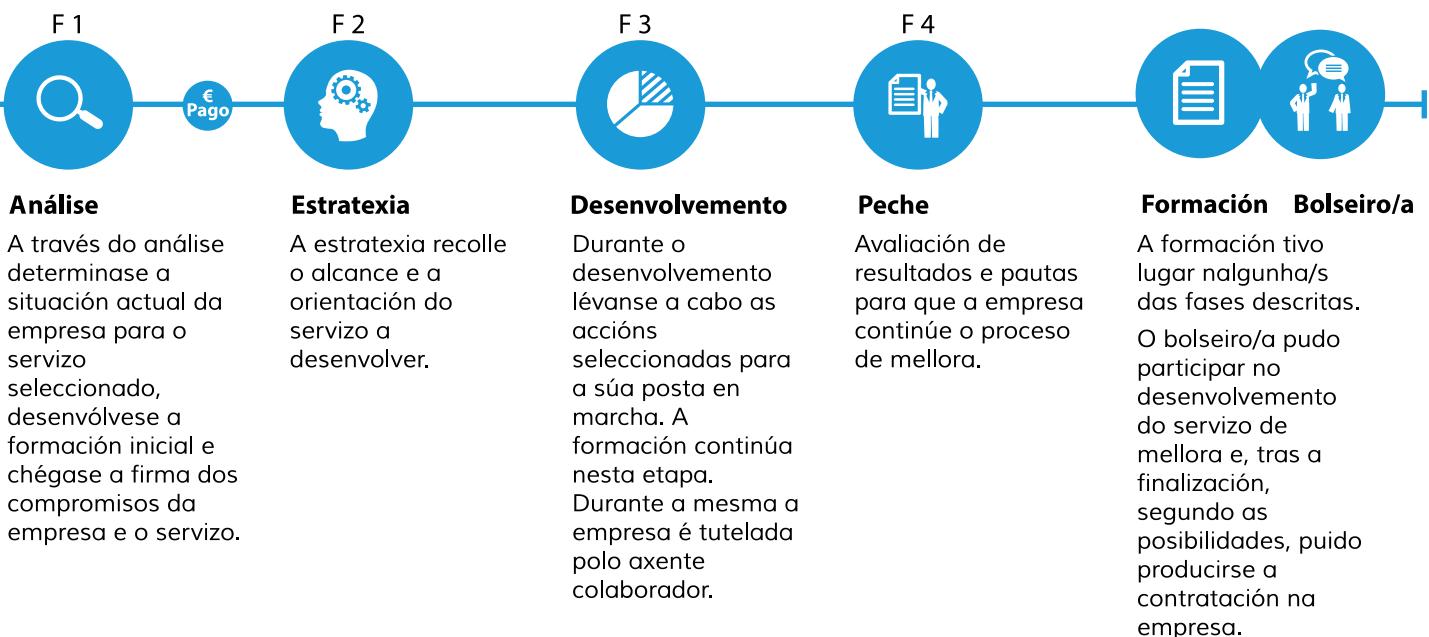
Execución

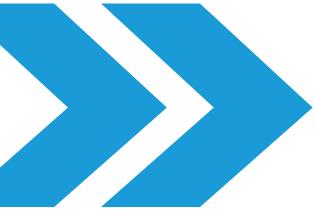
Os axentes colaboradores

Igape e Amtega seleccionaron un grupo de axentes colaboradores que conformaron o equipo de traballo que deu resposta ás necesidades das empresas que participaron no programa.

"Un traballo conxunto e guiado polos axentes colaboradores do Igape e da Amtega"

Cal foi o esquema xeral das fases dun servizo Reaccionar TIC?





03

Servizos

Servizos de asistencia, diagnóstico e implantación de soluciós de Industria 4.0



Diagnose das capacidades e aplicacións das soluciós de Industria 4.0



Posta en marcha de soluciós Industria 4.0



Xeración de modelos e simulación industrial

Axentes colaboradores



Coñece as túas capacidades

Determinar a situación actual da empresa e as súas necesidades reais para a implantación de solucións tecnolóxicas orientadas á Industria 4.0.

Aborda os desafíos da Industria 4.0

Apoio nos primeiros pasos da empresa para a implementación dun proxecto tangible vinculado coa Industria 4.0: capacidades, métodos, produtos...

Mellora os parámetros produtivos

Integración de filosofía LM e ferramentas DES de maneira complementaria para a xeración dun modelo industrial e a súa correspondente simulación.

Servizos de asistencia, diagnóstico e implantación de solucións dixitais



Diagnose de aplicación de solucións dixitais



Aplicación de solucións en mobilidade



Aplicación de solucións dixitais para a mellora da xestión



Estratexias de marketing dixital

Axentes colaboradores

ESTRATEGICA

CTIC

Coñece o teu grao de modernización tecnolóxica

Identificación de necesidades, definición da folla de ruta da estratexia dixital e tutorización en accións básicas de autoimplantación.

INOVA labs
change & innovate

BALIDEA

Novas oportunidades para o teu negocio

Define a estratexia de mobilidade e a súa implantación, posibilitando a capacitación e o soporte técnico.

imatia
innovation

TECOPY

CONPAS

Mellora a eficiencia e reduce custos

Define un plan operativo e implanta as solucións dixitais más relevantes con ferramentas concretas.

eosa
estrategia y organización, s.a.

esterea
Comunicación Digital

Atrai, convírtete, vende e fideliza

Mellora o ámbito comercial apoiado nos medios dixitais, mellora o acercamento empresa-consumidor e potencia a imaxe de marca.

04

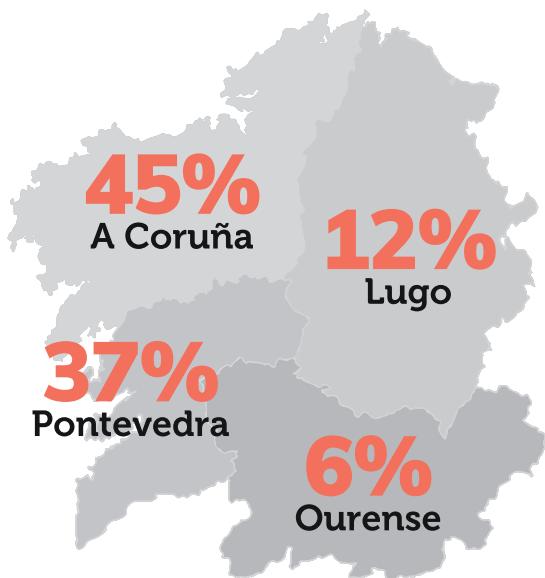
Empresas

Edición 2016-2019

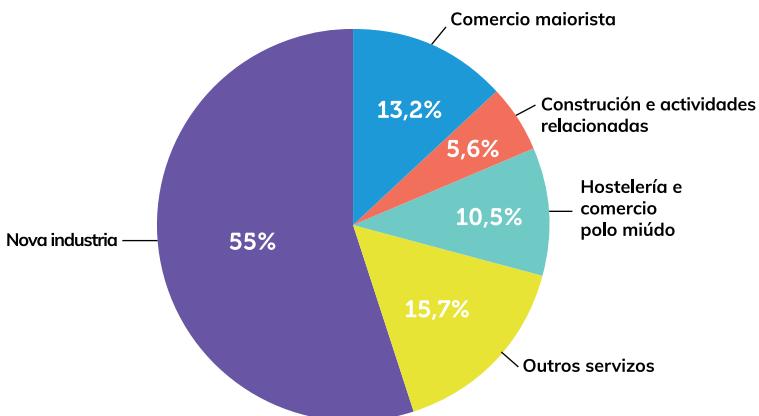
Co fin de facilitar o acceso aos servizos no momento en que se necesitan, Re-accionha TIC abriu ata once convocatorias durante o periodo 2016-2019.

Puideron participar empresas de todos os sectores con, como mínimo, unha persoa traballadora.

De onde son as empresas participantes en Re-accionha TIC?

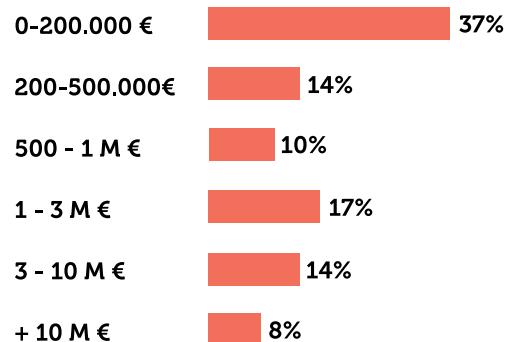


Cales son os sectores de actividade destas pemes?

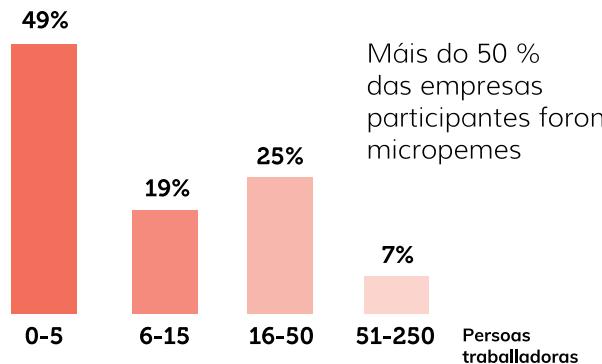




Cal é o seu volume de facturación?



Cantos traballadores teñen?





05

Casos de éxito





Iñaki Palacios
Director comercial e de marketing
Pazo de Valdomiño



SERVIZO

**Diagnose das capacidades
e aplicacións das solucións
de Industria 4.0**

*"Re-accionar TIC permitiuños dispoñer dunha
folla de ruta para alcanzar os nosos obxectivos"*

// Descripción do proxecto

A pesar de ser una empresa pequena, Pazo de Valdomiño experimentou un crecemento importante nos últimos anos.

Por iso, os seus responsables decidiron que era preciso estudar a incorporación de solucións propias da Industria 4.0, co obxectivo de seren más eficientes e incrementar a súa capacitación.

Pazo de Valdomiño adquiriu conciencia de que, para avanzar no seu crecemento como empresa, debía acometer unha serie de cambios.

 // Sector
Destillería

 // Localización
Goián Tomiño

 // Ano de constitución
1997

 // N.º empregados
15

// Descripción da empresa

Pazo de Valdomiño, situada no Val do Rosal, case na fronteira con Portugal, é unha empresa dedicada á elaboración de augardentes e licores a partir das uvas das adegas da Denominación de Orixe Rías Baixas.

A destillería tamén produce outras bebidas espirituosas, como por exemplo, xenebra, vodka ou cremas. Algúns dos produtos de Pazo de Valdomiño posúen certificado ecolóxico.





// O resultado

Tras a súa participación no programa Pazo de Valdomiño conseguiu saber o punto no que se atopa a empresa a nivel tecnolóxico e fixar o horizonte ao que queren chegar.

A destilería estableceu uns obxectivos, claramente definidos, así como a folla de ruta para poder alcanzalos. Todo este proceso acometeuse cunha clara repartición de responsabilidades e cun timing moi ben definido.

Para conseguir estes logros, a empresa recibiu unha formación sobre Industria 4.0 e sobre ferramentas organizativas; este foi o paso previo para instalar unha solución tecnolóxica. Con toda a información recadada, Pazo de Valdomiño estableceu unha serie de accións para implantar a Industria 4.0 en menos de tres anos.

"A participación no programa serviu para poder implementar na empresa, a curto prazo, accións da Industria 4.0 "



// Web

<http://pazovaldomino.es>



// Vídeo

www.youtube.com/igapecompetitividade



Daniel Pampín
Director comercial
Nor Rubber



SERVIZO

Xeración de modelos e
simulación industrial

// Descripción da empresa

Nor Rubber é unha empresa que deseña e produce unha variada cantidade de produtos de caucho de grandes dimensións destinados á industria química, naval e mineira.

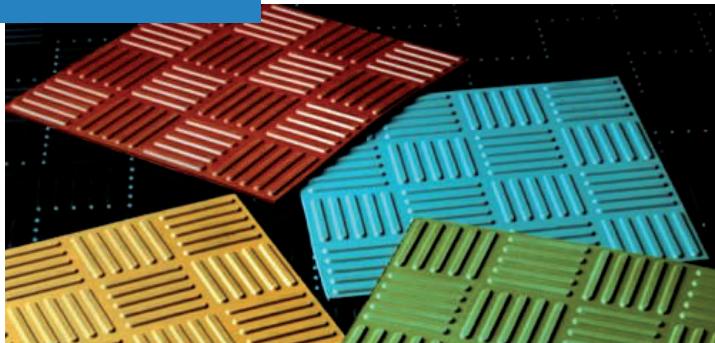
Os produtos de Nor Rubber van destinados á elaboración de bandas transportadoras, defensas de peirao e defensas marítimas para remolcadores, mangueiras, recubrimientos anticorrosivos e pezas en xeral.

"Tiñamos claro que a dixitalización e empregar a simulación de modelos industriais íanos traer vantaxes"

// Descripción do proxecto

Nor Rubber precisaba axuda externa, xa que descoñecían as melloras que, a día de hoxe, están aplicando as organizacións para optimizar a súa organización produtiva.

Os responsables da empresa tiñan claro que o uso das novas tecnoloxías era a clave para poder ser máis produtivos.



A metodoloxía adoptada durante este servizo consistiu en trasladar todo o proceso físico a un novo programa informático. Deste xeito, Nor Rubber conseguiu controlar este proceso mediante a simulación de modelos industriais, é dicir, serviuelle para tomar as decisións axeitadas, corrixir posibles erros e aforrar custos antes de producir a peza final.



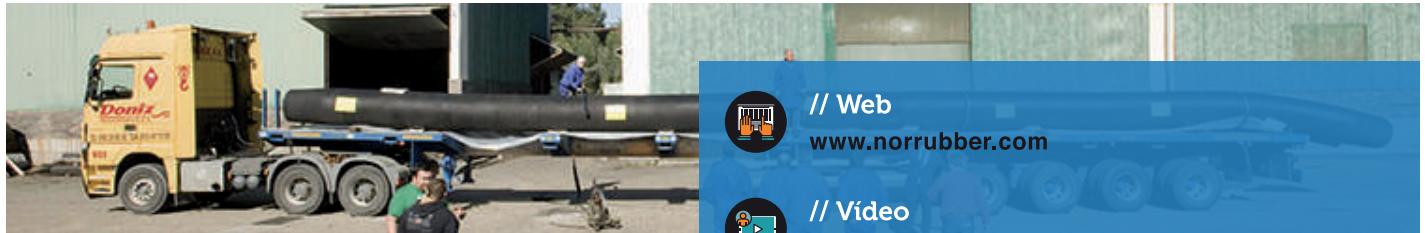
// O resultado

Tras a axuda recibida Nor Rubber logrou un resultado moi positivo. Concretamente, a empresa incrementou nunha porcentaxe do 20 % os seus límites de produtividade.

A nova ferramenta informática permítelle xerar un modelo industrial antes de levalo á práctica. Deste xeito, é posible evitar posibles erros e aforrar custos.

Os responsables de Nor Rubber lograron definir as pautas necesarias para conseguir o obxectivo empresarial máis inmediato: seren máis produtivos.

"O más importante é que conseguimos incrementar nun 20% os límites de produtividade, grazas ao deseño dunha folla de ruta e á posta en marcha dun novo proceso informático"



// Web

www.norrubber.com



// Vídeo

www.youtube.com/igapecompetitividade



Rafael Saavedra

Director
Agroamb



SERVIZO

**Posta en marcha de
solucións de Industria 4.0**

// Descripción da empresa

Agroamb dedícase, principalmente, á valorización de residuos orgánicos do tecido industrial galego para o sector agrícola, unha valorización que supón someter os residuos a un ciclo de tratamiento para a obtención de fertilizantes agrícolas.

A súa oferta inclúe tamén unha xestión integral dos devanditos produtos, para o que realizan análises de solo e lodos, e plans de fertilización, co establecemento das doses adecuadas para aplicar segundo o cultivo.

"Obtivemos as ferramentas necesarias para sextionar toda a operativa do transporte"

// Descripción do proxecto

A empresa xestionaba toda a información relacionada cos transportes dun xeito manual, o que impedía realizar un seguimento da actividade polas partes implicadas (produtores, transportistas, xestores...).

A través dos servizos Re-accionada TIC, Agroamb puido iniciar a implantación dun sistema que lle permita capturar información relevante do proceso de recollida, transporte e entrega de residuos. Por outra parte, a empresa pode realizar o volcado desta información á ERP e descentralizar a xestión das ordes de transporte. Deste xeito, os produtores e transportistas son os que se encargan activamente de gran parte do ciclo de vida dos datos.



// O resultado

A empresa obtivo un primeiro prototipo dunha solución software na nube, o que lles permite ós clientes (produtores de residuos) solicitar, de xeito automático a Agroamb, a recollida e o transporte dun residuo.

A solución posibilita tamén xestionar a operativa do transporte. Ademais, con esta nova implantación a empresa simplificou os procesos e reduciu os tempos empregados na xestión interna de pedidos e ordes de transporte.

Outro dos beneficios é que agora a empresa pode trazar en tempo real, o estado de recolida e entrega das ordes de transporte. Todo isto vaise traducir na posibilidade de optimizar as rutas e os tempos de recollida e entrega.

"Conseguimos simplificar os procesos e ser más rápidos na xestión dos pedidos. Todo isto tradúcese nunha optimización das rutas e dos tempos de recollida e entrega"



// Web

<https://www.agroamb.com>



// Vídeo

www.youtube.com/igapecompetitividade



Tomás Casquero

Director xeral
Hifas da Terra

 TIC

SERVIZO

**Diagnose de aplicación
de soluciones dixitais**

// Descripción da empresa

Hifas da Terra (HdT) é un centro de biotecnoloxía especializado no desenvolvemento, na fabricación e na venda de produtos derivados das setas para diferentes sectores, entre eles, o forestal, o alimentario e os relacionados coa saúde humana e coa saúde animal.

As liñas de investigación de Hifas da Terra xiran ao redor do cancro, das enfermidades neurodegenerativas, cardiovasculares e autoinmunes.

"O servizo permitiu nos descubrir o xeito de optimizar os procesos mediante o emprego das novas tecnoloxías"

// Descripción do proxecto

O crecemento da empresa nos últimos anos, fixo preciso acometer un proceso de transformación para profesionalizar os seus procesos e tamén para obter unha optimización da súa xestión empresarial.

A primeira actuación foi definir o alcance do proxecto, o que posibilitou fixar as prioridades da empresa e tamén os aspectos que había que mellorar. A partir de aí, creouse un equipo de traballo cos departamentos da organización, analizouse o estado de emprego de tecnoloxías e, finalmente, presentouse un informe detallado que incluía o estado de utilización de tecnoloxías por parte da Hifas da Terra así como unha proposta detallada das árees de mellora.





// O resultado

O servizo Re-accionha TIC supuxo para Hifas da Terra a posibilidade de contar coa opinión de expertos sobre o emprego das tecnoloxías nos diferentes procesos da empresa. Por outra parte, este servizo permitulles coñecer o potencial de mellora nestes.

Ademais, para Hifas da Terra, o servizo derivou no desenvolvemento dunha folla de ruta para seguir dende o momento actual e ata o futuro. Este esquema de traballo traduciuse nunha mellor optimización dos procesos, grazas á incorporación de varias ferramentas de xestión.

A execución tivo unha aplicación práctica e real, posto que en Hifas da Terra xa están aplicando as melloras que lles proporcionou Re-accionha TIC.

"Os resultados do servizo tiveron unha aplicación inmediata a través de varias ferramentas dixitais de xestión"

A photograph of a laboratory setting with various pieces of glassware, flasks, and equipment visible in the background.



// Web

<https://hifasdaterra.com>



// Vídeo

www.youtube.com/igapecompetitividade



Álvaro Louro
Director
Fisegvi



// Descripción da empresa

Fisegvi é unha peme dedicada a varias áreas arredor da seguridade viaria, como son a formación (escola de conducción, formación en PRL...), a consultoría e a I+D+i.

Dentro da área de consultoría, que ten a súa sede na Coruña, contan cun gabinete xurídico relacionado coa investigación dos accidentes de tráfico. A área de I+D+i ofrece soluciones técnicas relacionadas con estes sinistros e a súa investigación, así como soluciones técnicas de xestión de tráfico.

"Este programa deunos a oportunidade de acceder a unha tecnoloxía que non tiñamos acceso por nós mesmos"

// Descripción do proxecto

A empresa Fisegvi traballaba con métodos e unha tecnoloxía antiguada, polo que detectaron a necesidade de solicitar o servizo de aplicacións de solucións en mobilidade para resolver este problema técnico.

O proxecto comezou coa realización dun estudio da empresa para determinar as posibilidades de adaptar algunha das tecnoloxías desenvolvidas polo axente colaborador aos seus procesos.

Tras esta análise inicial, e a través de diferentes reunións, deseñouse a adaptación da devandita tecnoloxía aos métodos e procedementos de Fisegvi, co obxectivo de lograr unha ferramenta que conseguixe un aumento na eficiencia dos métodos de traballo existentes e unha mellora na calidade do servizo.





// O resultado

Grazas ao estudo inicial e ás posteriores reunións, sempre co acompañamento do axente colaborador, Fisegvi puido determinar que tecnoloxías podían introducir na súa metodoloxía de traballo. Deste xeito, lograron a realización dun plan que resolvía o seu problema técnico.

Como resultado da adaptación de novas tecnoloxías aos seus procesos, esta peme obtivo dous beneficios principais: por unha parte, o acceso a unha tecnoloxía á que non podería acceder por cuestiós financeiras e técnicas e, por outra, a mellora dos seus procedementos e metodoloxía de traballo grazas á introdución destas na empresa. Como consecuencia disto, facilitouse o labor do persoal e conseguiuse un servizo de maior calidade, polo que se incrementou a eficiencia da produción.

"A tecnoloxía implantada permitiuños mellorar os procedementos e métodos de traballo"





Fernando Santoro

Xerente
Extintores Celta



SERVIZO

**Aplicación de soluciones
dixitais para a mellora
da xestión**

// Descripción da empresa

Extintores Celta é unha empresa de carácter familiar dedicada á instalación e mantemento de sistemas de protección contra incendios.

Entre os seus clientes atopamos organismos públicos e privados, comunidades de veciños, comercios e industrias. Actualmente, ofrecen servizos para toda Galicia, pero tamén teñen contratos noutras comunidades autónomas: País Vasco, Estremadura, Andalucía, Castela e León e Castela A Mancha.

O seu cadro de persoal pode variar en función do seu nivel de producción.

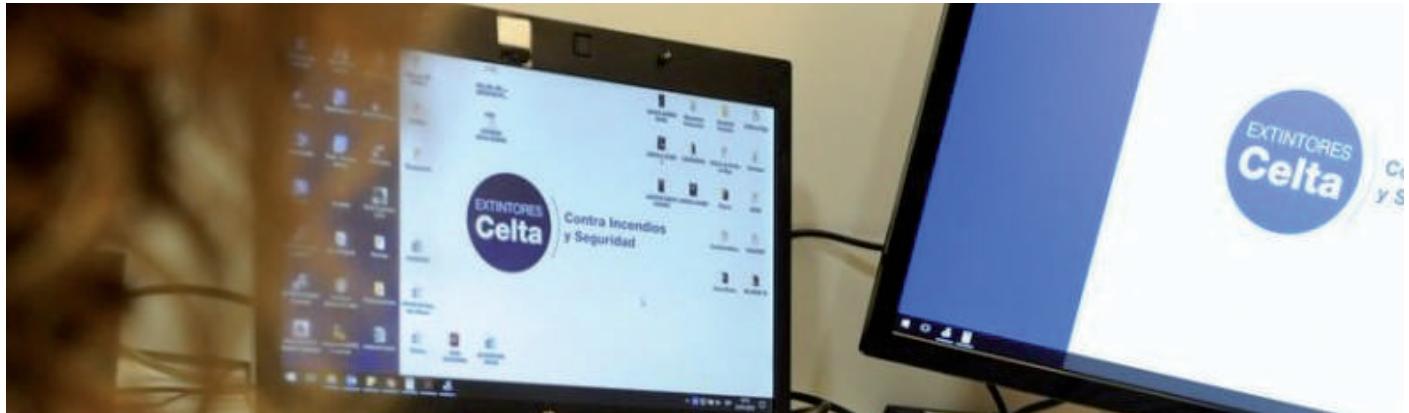
**“Re-accionar TIC capacitounos para chegar a
máis clientes e permitiunos ofrecer un mellor servizo”**

// Descripción do proxecto

Extintores Celta solicitou o servizo de Re-accionar TIC para facer máis dinámica a súa ferramenta de xestión empresarial. Concretamente, precisaba establecer unha conexión entre os diferentes departamentos e, deste xeito, poder mellorar a atención á súa clientela.

O aumento da súa actividade implicaba a necesidade de botar man de axuda externa para dar unha resposta ordenada ao crecemento empresarial de Extintores Celta. A través de Re-accionar TIC, puideron detectar os seus problemas de xeito rápido e eficiente.





// O resultado

Extintores Celta conseguiu, grazas á súa participación no programa, unha gran mellora na súa xestión diaria. Agora dispoñen dunha ferramenta que ofrece un mellor servizo de trazabilidade de procesos entre departamentos. Por outra parte, a empresa mellorou a súa comunicación interna e externa, o que lle permitiu ofrecer un mellor servizo á súa clientela e xestionar o crecemento da empresa dun xeito máis ordenado.

O servizo Re-accionha TIC contribuíu a potenciar a competitividade de Extintores Celta, xa que agora poden afrontar mellor os novos retos empresariais. Ademáis, a actualización dos seus procesos administrativos abriulles as portas para ampliar mercado e obter clientela noutras comunidades autónomas de España.

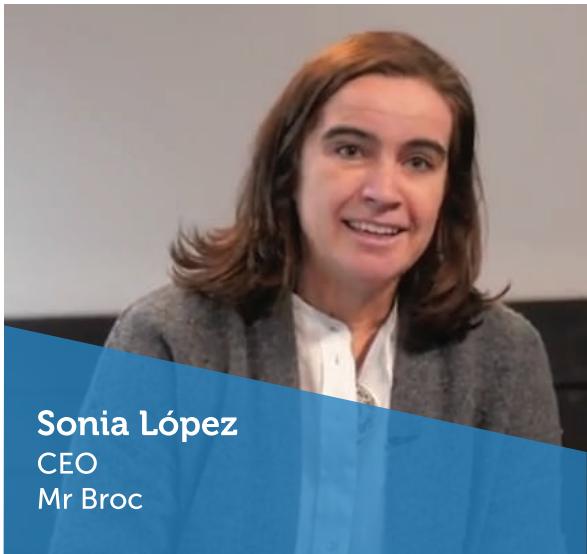
*"Conseguimos aplicar
unha actualización dos
procesos administrativos,
o que nos permitiu chegar
a outras comunidades
autónomas"*

// Web

<https://extintorescelta.com>

// Vídeo

www.youtube.com/igapecompetitividade



Sonia López
CEO
Mr Broc



TIC SERVIZO
Estratexias de marketing dixital

// Sector Gráfico

// Localización Vigo



// Ano de constitución
2014



// N.º empregados
3

/ Descripción da empresa

Mr Broc é unha empresa en liña (e-commerce) que se dedica á transformación dos debuxos infantís en produtos de deseño. O seu investimento en tecnoloxía permitiulle desenvolver aplicacións nas que as familias poden desenvolver os seus produtos personalizados dunha forma rápida e sinxela.

"De cara ao futuro temos claro o plan de marketing dixital que debemos seguir"

/ Descripción do proxecto

A empresa buscaba reforzar as súas estratexias en marketing dixital. A diagnose identificou a necesidade de elaborar un plan de marketing dixital co obxectivo de poder achegar o seu produto ao maior número de persoas e mellorar a súa relación coa clientela. Así mesmo, buscaban que unha persoa experta neste eido fixese unha avaliación da súa páxina web para, así, poder ver o grao de usabilidade e o seu posicionamento SEO/SEM nos motores de busca. O mesmo sucedía coas canles que usaban con usuarios/as, querían coñecer cales eran mellores e, unha vez rematase o programa, saber como empregalas e como medir estes resultados.





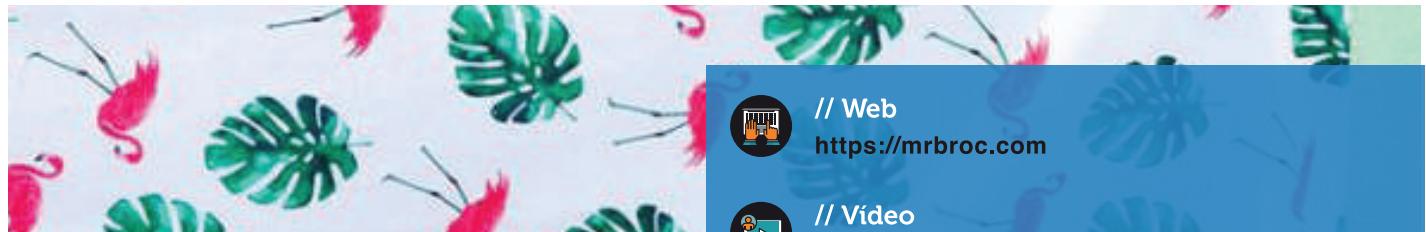
// O resultado

Coa súa participación no programa conseguiron obter un plan de marketing dixital e cubrir parte dunhas lagoas que sabían que existían, pero que non coñecían os métodos para resolvelas.

Así mesmo, mediante una auditoría realizada polo axente colaborador, coñeceron o posicionamento SEO/SEM da súa web e como poder melloralo dunha forma autónoma, así como saber cales eran as canles de comunicación más axeitadas para chegar dun xeito más adecuado ás persoas consumidoras.

Todo isto traduciuse nun aumento do índice de conversión das vendas e unha mellora na relación coa clientela ao usar este dun xeito adecuado ás ferramentas TIC.

"O programa Re-accioná TIC supuxo a cobertura dunha serie de lagoas que tiñamos moi identificadas despois de 3 anos de vida"



// Web

<https://mrbroc.com>



// Vídeo

www.youtube.com/igapecompetitividade

06

Resultados

 Re-accioná TIC
1,51 M€ orzamento executado

0,19 M€ + 1,32 M€ 80% 
achedados polas empresas contribución pública financiamento europeo



// Resultados globais desde 2012 a 2019 Re-accioná + Re-accioná TIC


10,5 M€
orzamento executado


1,98 M€
achedados polas empresas


80%
financiamento europeo


2066
número de servizos


1333
número de empresas


29%
empresas en máis dun servizo


42
número de convocatorias


23
axentes colaboradores

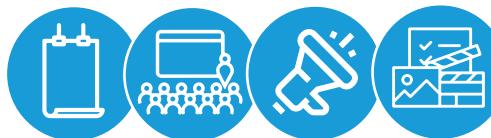

272
bolseiros

“Unha apostase ampla da comunicación, a través de canles on e off line, fixeron da divulgación de Re-accionar TIC un bo exemplo de difusión dun programa público”

Unha estratexia multicanle



Web, redes sociais e blog do programa



Materiais corporativos, xornadas, webinars, publicidade, medios de comunicación...

A xestión da comunicación baseouse na xeración de contidos sobre o programa e tamén na achega de coñecemento sobre as distintas temáticas desenvoltas.

A comunicación seguiu un enfoque activo para crear unha comunidade conectada e participativa.

O conxunto de accións de comunicación que se puxeron en marcha combinou canles tradicionais e dixitais, medios masivos e segmentados.



Re-accionar TIC

Programa para a mellora da
competitividade das pemes en Galicia

reaccionar.igape.es

**OPERACIÓN COFINANCIADA POLA UNIÓN EUROPEA
Programa Operativo FEDER Galicia 2014-2020**

Promover o desenvolvemento tecnolóxico,
a innovación e unha investigación de calidad
Conseguir un tecido empresarial máis competitivo

Unha maneira de facer Europa



Xacobeo 2021



XUNTA
DE GALICIA