

## VALENCIANA DE APROVECHAMIENTO ENERGÉTICO DE RESIDUOS, S.A.

### OBJETIVOS

#### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

1. Diversificar las líneas de actuación de la organización mediante la ejecución de proyectos de internacionalización.
2. Estudiar e implantar medidas para el ahorro de los gastos generales y de funcionamiento de la organización.
3. Captación de nuevos clientes, a través de la diversificación de la cartera de servicios.
4. Cambio del modelo de financiación de la organización mediante la implantación del Contrato Programa

#### OBJETIVO Y ACCIONES A DESARROLLAR DURANTE EL 2014

- 1.1. Aumentar ingresos por proyectos exteriores en un 1%
  - 1.1.1. Preparar material corporativo para presentación de la empresa en las ofertas
  - 1.1.2. Actualizar Curriculum internacional de la empresa
  - 1.1.3. Poner en marcha web interna de comunicación
  - 1.1.4. Identificar socios locales en países concretos donde no tengan otros socios nacionales para posibles presentaciones conjuntas a licitaciones
  - 1.1.5. Preparar licitaciones para proyectos exteriores
  - 1.1.6. Identificar y mantener contactos con socios europeos
  - 1.1.7. Activar VAERSA en la plataforma Climate KIC
  - 1.1.8. Realizar misiones comerciales a países objetivo
- 2.1. Reducir los costes de los gastos generales en un 6% (respecto a los imputados en el ejercicio 2013)
  - 2.1.1. Unificar necesidades conjuntas en diversos Departamentos para mejorar ofertas y reducir costes y tiempos en trabajos administrativos
  - 2.1.2. Agrupar al personal para reducir las instalaciones de VAERSA y con ello los gastos de mantenimiento
  - 2.1.3. Agrupar los suministros en contratos unificados con el fin de mejorar el servicio y los costes
  - 2.1.4. Adaptación a la Plataforma de Licitación Electrónica de la Generalitat para el suministro de materiales o servicios comunes
- 3.1. Aumentar los ingresos originados por nuevos clientes en un 0,5% (respecto a la facturación total)
  - 3.1.1. Identificar nuevos clientes potenciales
  - 3.1.2. Preparar material corporativo para presentación de la empresa a los nuevos clientes
  - 3.1.3. Presentación de ofertas específicas para cada cliente
  - 3.1.4. Seguimiento de la evolución de la cartera de clientes y proyectos iniciados
- 4.1. Conseguir la autonomía financiera en el medio plazo.
  - 4.1.1. Identificar actividades estratégicas de la empresa en donde podemos aportar mejoras en la gestión a la Generalitat
  - 4.1.2. Agrupar encomiendas y servicios por tipo de actividad para presentar propuestas integradas para la gestión de todo el programa. Ejemplo, Parques Naturales