

**UNA GRAN REFERENCIA** Se ha consolidado en el sector del marketing y comunicación con una apuesta decidida por su equipo profesional, que le ha hecho diferenciarse en un mercado tan competitivo

## En Grupo Cyma, la cercanía con el cliente y la calidad del servicio aseguran una fórmula de futuro

### ALICANTE

**Pepe Antón.** Desde que inició su andadura, en el año 2002, Grupo CYMA se ha consolidado como uno de los grandes referentes en el sector del marketing y publicidad de la provincia de Alicante. Bajo la filosofía de ofrecer un servicio integral a los clientes, a lo largo de todo este tiempo, ha estructurado su funcionamiento en torno a una serie de departamentos desde los que se asegura profesionalidad y máxima cercanía con el cliente.

Su apuesta por la calidad ha permitido configurar un equipo ágil y dinámico que ofrece cualquier tipo de soluciones. Trabajar con empleados propios sin necesidad de recurrir a servicios externos ha constituido una gran baza que ha demostrado su efectividad en tiempos de crisis, al facilitar un abaratamiento del servicio, así como agilidad y rapidez en los trabajos.

Son 39 las personas que desarrollan su labor actualmente en Grupo CYMA, 31 más que en 2002 y 14 más que en 2008. Tra-

bajan en alguno de los cuatro departamentos; diseño y creatividad, producción, planificación y compra de medios, y marketing on line.

Para el gerente de Grupo CYMA, José Cuélliga, «los clientes constituyen nuestro principal patrimonio y aval». En este sentido, es fiel a la idea de 'meterse en la piel de los clientes', para lo cual se crean equipos de trabajo conjuntos.

Esta labor se plasma en sectores empresariales muy diversos, ya que en la cartera de clientes figuran desde parques temáticos como Terra Mítica y Aqualandia, hasta hoteles como Magic Costa Blanca, grupos inmobiliarios como Bancaja Habitat, o firmas de alquiler de coches, caso de 'Goldcar Rental'.

### PROYECTOS

En la actualidad, Grupo CYMA se encuentra inmerso en interesantes proyectos. Tras la apertura de nuevas delegaciones en Oliva y Gandía a lo largo de este año,

que se unen a las oficinas de Valencia y a la central de Alicante, trabaja en la puesta en marcha de la nueva empresa La Bici S.L.

Se trata de un sistema de préstamo de bicicletas que ya se ha implantado en Dènia y Gandía, y que cuenta con vocación comarcal. Tal y como explica José Cuélliga, «nos hemos propuesto mejorar el servicio en relación con otros sistemas que ya funcionan». Para ello, «hemos trabajado en un nuevo software que tiene la ventaja de que cuenta con 'coste cero' para el Ayuntamiento».

Adaptándose a los nuevos canales de comunicación, Grupo Cyma ha desarrollado su departamento de marketing on-line. Desde principios de este año ofrece servicios integrales en marketing on-line y redes sociales, rea-

lizando campañas que se inician con el diseño de su página web, posicionamiento en los buscadores líderes y gestión de las redes sociales.

Uno de los sectores con mayores expectativas de futuro para Cuélliga es el turismo, en el que se trabaja para el desarrollo de programas de marketing. «Contamos con la ventaja de conocer el origen de los turistas para desarrollar acciones en sus países, y sabemos el censo y nacionalidad de los turistas en la Comunidad Valenciana, con lo que nuestros clientes llegan a su público objetivo optimizando el coste de su inversión». Así, «podemos asesorar sobre cómo llegar a este tipo de público para lograr el mayor impacto».

Grupo CYMA mira hacia el futuro con expectativas de seguir desarrollando proyectos que permitan un mayor posicionamiento en la Costa Blanca, así como en Alicante, Murcia y Valencia. Invertir en personal cualificado e innovar marcan también la ruta a seguir.

**«Los clientes son nuestro principal patrimonio y aval»**



**José Cuélliga:**  
**«Apostamos por la inversión en un equipo humano capaz de innovar»**

El gerente de Grupo CYMA lo tenía muy claro cuando empezaron a aparecer 'nubarrones' de crisis en el cielo de la economía. José Cuélliga asegura que «entre reducir el número de empleados y aguantar el chaparrón, o invertir en nuevas líneas de negocio y en la expansión, decidimos optar por esta segunda opción».

El tiempo le ha dado la razón. Cuélliga sigue apostando por dos puntos clave que han determinado la diferenciación de la empresa y su consolidación en el sector del marketing y la comunicación. Por un lado, «todos los trabajos los realizamos con personal propio, lo que permite un control de la calidad, así como agilidad e inmediatez». La confianza en la profesionalidad del equipo humano es plena y Cuélliga aboga por incorporar a 'gente de nivel' que se vuelque en el desarrollo de proyectos innovadores.

Por otra parte, «gestionamos concesiones publicitarias». Hoy en día, Grupo CYMA comercializa los autobuses de Benidorm, Jávea, Dènia, Elda, Orihuela y Calpe, así como las líneas interurbanas ALSA de la Comunidad Valenciana y Murcia. A ello hay que añadir el mobiliario urbano en Dènia y Gandía, y el patrimonio propio en toda la Comunidad Valenciana.

Para José Cuélliga, la crisis es también tiempo de oportunidades y de innovación. El gerente de CYMA apuesta por sectores con expectativas de futuro, como el turismo y la exportación de productos como el calzado de diseño y de calidad, para seguir desarrollando su trabajo en el campo del marketing y la comunicación.

### Nueva web

En el marco del esfuerzo por adaptarse a las tendencias que marca el mercado día a día, la creación de una nueva página web '[www.grupocyma.es](http://www.grupocyma.es)' constituye una plataforma ideal para dar a conocer sus trabajos. El público puede mostrar su opinión y sugerencias en el blog con que se cuenta, '[www.grupocyma.es/blog](http://www.grupocyma.es/blog)'.



En Grupo Cyma, los grupos de trabajo dependen de cada cliente o proyecto concreto. C.M.A.