

Edima presenta las novedades de su colección de primera comunión

LA EDITORIAL lleva más de doce años especializada en el diseño, fabricación y comercialización de tarjetas para bodas, comuniones y felicitaciones navideñas

N.E.
MURCIA

Ediciones Edima acaba de presentar las novedades de su catálogo de primera comunión 2010 en la feria española más importante para el sector del regalo: Intergift. Se trata de una cita fija en el calendario de esta empresa murciana que ha conseguido situarse en la primera línea de su sector gracias a una decidida apuesta por ofrecer un producto único de elevada calidad y fabricado en Murcia. José María Pérez, director general de la firma, asegura que «nuestro principal artículo para la primera comunión son los libros de firmas y los recordatorios». La feria se convierte en el escenario ideal para presentar las novedades de su catálogo de productos 2010. «Hemos presentado los nuevos diseños en nuestros libros de firmas de primera comunión y todos vienen con un maletín de regalo».

Ediciones Edima se encarga de todo el proceso de producción que comienza con el diseño de sus productos y pasa por su fabricación y comercialización. «Nuestro libro de firmas es uno de los productos estrella, ya que por su diseño, acabado y una cuidada encuadernación es un producto único en el mercado». «No tenemos competencia, a pesar de que nuestro producto sea algo más caro que otros, ya que a la gente le gusta y lo compra».

La valoración de su participación en la feria ha sido positiva, «para nosotros ha sido una buena feria,



Varios clientes se interesan por los productos de la firma en el expositor de Edima en Intergift.

estamos contentos aunque siempre se puede mejorar». Añade que «hemos tenido una afluencia constante de visitantes durante todos los días de feria».

Los principales clientes de Edima son las imprentas, papelerías, tiendas de regalo y también empresas de organización de eventos de todo el país. Uno de los principales baluartes de Ediciones Edima es el servicio que ofrece a sus clientes, «servimos en 24 horas a cual-

quier punto de la península y eso es algo que valora mucho nuestro cliente y es la base de nuestro constante crecimiento», asegura José María Pérez.

Trayectoria imparable

Edima ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años. Desde 1998 la empresa toma su rumbo actual, aunque su actividad la inició hace más de 40 años José María Pérez Poveda, padre de los

actuales socios y pionero en su sector. Edima ha conseguido en muy pocos años posicionarse como una dura competencia a las clásicas líderes del sector. De hecho, sus productos ya son tomados como referencia por otras firmas. «Somos una empresa que comenzó con no demasiados recursos y que ha conseguido crecer gracias a una sólida política de calidad y servicio y hacer frente a la competencia con grandes resultados».

LÍDER

Ha conseguido situar sus productos estrella en referencias para el mercado nacional de la papelería

EVOLUCIÓN

En 1998 Edima toma su rumbo actual, siendo el fundador José María Pérez Poveda años atrás

Amefmur ofrecerá formación a directivos a través de la cátedra

EL OBJETIVO es ayudar a profesionalizar la estructura empresarial para garantizar la continuidad en la gestión

N.E.
MURCIA

La Asociación Murciana de la Empresa Familiar (Amefmur) y la Cátedra de Empresa Familiar han diseñado un programa formativo específico para actualizar los conocimientos de los equipos directivos de estas compañías, con el objetivo de potenciar la profesionalización de sus estructuras. Entre las acciones de formación previstas destaca la tercera edición del curso *Introducción al conocimiento de la empresa familiar* que se celebrará tan-

to en la Universidad de Murcia (mes de marzo) como en la de Cartagena (mes de abril). También habrá oportunidad de repasar las perspectivas de futuro y los obstáculos a los que se enfrentan este tipo de sociedades con el curso *Empresa Familiar: retos y oportunidades*, que acogerá la Universidad Internacional del Mar en el mes de septiembre.

Además, se han definido ya tres jornadas en las que se analizarán los órganos de gobierno en la empresa familiar; la gestión emocio-

PLAZO ABIERTO

La oferta formativa incluye un curso que se impartirá en marzo en la UMU y en abril en la UPCT

nal y resolución de conflictos; y la estrategia de venta en tiempos de crisis.



Asistentes a un curso organizado por Amefmur. / N.E.