

[\(/banners/ir/106740\)](#)

ESPAÑA

[\(/ranking\\_empresas\\_espana\)](#)

CV  
cp

[\(/ranking\\_empresas\\_valencianas\)](#)

[\(/culturplaza\)](#)

pd

Lunes 17 febrero 2014

<http://www.plazadeportiva.com>

valencia vp

[\(1\)](#)

MERCADOS [\(/VER/21274/MERCADOS.HTML\)](#) EMPRESAS [\(/VER/21275/EMPRESAS.HTML\)](#)

C.VALENCIANA [\(/VER/21276/C-VALENCIANA.HTML\)](#) ESPAÑA [\(/VER/21277/ESPA%C3%B1A.HTML\)](#)

INTERNACIONAL [\(/VER/21278/INTERNACIONAL.HTML\)](#) OPINIÓN [\(/VER/30/OPINION.HTML\)](#)

5 SENTIDOS [\(/VER/21279/5-SENTIDOS.HTML\)](#) DESAYUNOS VP [\(/VER/81359/DESAYUNOS-VP.HTML\)](#)

VIVIR MEJOR [\(/VER/100541/VIVIR-MEJOR.HTML\)](#)



BUSCAR

PORTADA [\(1\)](#) » EMPRESAS [\(/VER/21275/EMPRESAS.HTML\)](#)

ESPERAN ABRIR NUEVAS PLATAFORMAS

## Greenyzon, cómo dos valencianos han creado el Amazon verde

E. PASTOR. HOY Tania y José Miguel crearon Efimarket, una tienda online dedicada al ahorro energético, y que ampliaron con Ecomarket, especializada en productos ecológicos

 [imprimir](#) |  
 [enviar a un amigo](#)  
[\(/formularios/enviar\\_amigo\)](#)


COMPARTE ESTA NOTICIA

Twitrear **9**

Recomendar **10**

 **8+1**

 **2**

 **meneame**  
<http://meneame.net/submit.php?url=http://www.valenciaplaza.com/ver/2014/02/17/greenyzon-los-valencianos-crearon-efimarket-como-dos-valencianos-han-creado-el-amazon-verde.html>



VALENCIA. El emprendimiento en verde está a la orden del día y el ahorro energético es uno de los nichos en el que prolifera el desarrollo de *startups*. Pero en septiembre de 2011 los valencianos, Tania Antón y José Miguel Corrales, ya supieron ver el tirón a principios de 2011, momento en el que crearon Efimarket (<http://www.efimarket.com/>), un portal de venta de productos de ahorro energético al que acompañan consejos de utilización.

OTRAS NOTICIAS

La negociación y el

Especializados en eficiencia energética y renovables, estos dos jóvenes trabajaban como consultores energéticos para medianas y pequeñas empresas, cuando cayeron en la cuenta de que no había nadie que se estuviera preocupando del ahorro

emprendedor, ¿sabes distinguir en qué fase estás? (/ver/119968/la-negociacion-y-el-emprendedor--sabes-distinguir-en-que-fase-estas.html)

Empieza el nuevo curso de la academia de Operación Emprende (/ver/120655/empieza-el-nuevo-curso-de-la-academia-de-operacion-emprende.html)

Catas de vino, masajes, vacaciones sin fin: así son las recompensas a los trabajadores de 'startups' (/ver/119974/catas-de-vino--masajes--vacaciones-sin-fin-asi-son-las-recompensas-a-los-trabajadores-de-startups.html)

de pequeñas y medianas empresas. "**Pensando en cómo llegar a ellos de forma rentable se nos ocurrió utilizar internet para ofrecer nuestros conocimientos técnicos**, enseñándoles a utilizar la tecnología y métodos disponibles conseguir ahorros importantes" explica José Miguel.

Tras triunfar con Efirmarket y conseguir aunar más de 10.000 productos en su catálogo y miles de clientes, decidieron que **su forma de crecer era creando portales con mercados afines** debido a los continuos varapalos de los sucesivos gobiernos a las energías renovables y a la eficiencia energética. Por este motivo, y con el fin de aprovechar su *knowhow*, crearon Ecomarket (<http://www.ecomarket.es/>), la mayor tienda online de productos ecológicos de España.

En su vocación de diversificar, esperan en los próximos meses abrir dos nuevos portales de venta relacionados con los juguetes educativos y con la movilidad sostenible. Pero para aunar estas marcas han elegido un paraguas llamado Greenyzone (<http://www.greenyzone.com/>) o como ellos lo definen, el **Amazon verde**. "Queremos lanzar varias tiendas online que lleguen a ser líderes en su sector" destaca José Miguel.

Todas las tiendas que están desarrollando tendrán en común su relación con la economía verde y la sostenibilidad. Hasta el momento, han conseguido reunir en su catálogo una gran cantidad de primeras marcas a través de contactos con los diferentes proveedores. Han establecido un contrato con una empresa logística y disponen de un almacén en el que guardan el stock de los productos con mayor rotación para poder proveer a los clientes en el menor tiempo posible.

Al margen de estas tiendas online y de su contacto con los proveedores para incorporar el producto a su tienda, también han creado un *marketplace* para permitir vender a través de ellos sin tener que hacerles llegar el producto, ya que simplemente habilitan la interfaz. "Intentamos contactar con las primeras marcas, pero no queremos impedir a otros vender a través de nuestra plataforma" explica José Miguel. Este año, la empresa valenciana ha decidido ponerse un objetivo de facturación de 400.000 euros.

#### TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR



**Adrian Ash: "La gente necesitada ya ha vendido las...**

El analista jefe de BullionVault, líder de inversión en oro y plata en

([http://click.plista.com/redirect.php?domainid=15294&objectid=120635&position=1&\(\)%2C36899673\)12\\_5310556\)8.42\\_26469594\)7.97\\_36899672\)6\\_5442451\)5.82\\_34386](http://click.plista.com/redirect.php?domainid=15294&objectid=120635&position=1&()%2C36899673)12_5310556)8.42_26469594)7.97_36899672)6_5442451)5.82_34386)



**¡iPhone vendido por 17€!**

Experto en compras desvela cómo los españoles consiguen ganga

(<http://click.plista.com/pets/?friendid=162018396&itemid=136426919&campaignid=1>

**Serafín Castellano pone a Císcar y a Catalá ante un...**