

## MUNDO EMPRESARIAL

## FOMENT

## La exportación será el 40% del PIB, según la patronal

El presidente de la patronal Foment del Treball, Joaquim Gay de Montellà, defendió ayer que “empresas y administraciones públicas debemos trabajar conjuntamente para lograr el objetivo 40/40: que las exportaciones supongan el 40% del PIB de España en el 2040”. Lo dijo en la jornada de apoyo financiero a la internacionalización de las empresas que organizaron Foment, el Icex y la Cambra. / Redacción



Firma del acuerdo

## CLÚSTER DE LA INDÚSTRIA D'AUTOMOCIÓ DE CATALUNYA

## Acuerdo con la Cámara de Comercio China de Wuhan

El Clúster de la Indústria d'Automoció de Catalunya (CIAC) ha firmado un acuerdo de colaboración con la Cámara Internacional de Comercio China de Wuhan (CCPIT) con el objetivo de fomentar la industria de la automoción en Catalunya y Wuhan (capital de la provincia de Hubei), impulsando la cooperación, las sinergias y oportunidades de negocio entre ambas localidades. El acuerdo nace de la misión comercial a China, organizada por el CIAC, que tuvo lugar a principios de abril y que contó con

la participación de las empresas de automoción catalanas AMES, Campus Doga, GPO, Infun Group, MMM, Motor Anoià y Zanini. El clúster, que preside Vicenç Aguilera, fue fundado hace tres años por Seat, Nissan, Gestamp, Ficoso y Doga, y actualmente tiene más de 150 socios y alrededor de 60 proyectos. En Catalunya, la automoción representa un 7 por ciento del PIB y se estima que emplea de forma directa e indirecta alrededor de 90.000 personas. / Redacción

## Ofertia crece un 40% y enfoca a Latinoamérica

La compañía, integrada en el grupo Axel Springer, factura 2,8 millones

MAR GALTÉS Barcelona

El pasado verano, la compañía alemana Bonial, perteneciente al grupo alemán Axel Springer, adquirió el 64% de Ofertia, la empresa nacida en Barcelona en el 2012 especializada en la digitalización y geolocalización de los catálogos de ofertas de la gran distribución. En este tiempo, Ofertia ha acelerado su crecimiento, enfocado sobre todo a Latinoamérica, donde recientemente ha abierto una oficina en México. Desde allí, con un equipo de 7

personas, cubre también Chile y Colombia, explica Jaume Betrian, cofundador junto a Thomas Roggendorf (el otro cofundador, Oriol Carreras, vendió su participación, igual que Finaves y el family office Inderhabs).

En el 2014, Ofertia aumentó su facturación un 40%; lo que significa alcanzar unos 2,8 millones de euros, sobre los 2 millones del 2014. La compañía acabó el año con 48 personas; “ahora somos 65, y esperamos llegar a diciembre siendo 90”, añade Betrian. Desde la fusión con



JORDI ROVIRALTA

Jaume Betrian, cofundador en el 2012

Bonial, Ofertia –que mantiene la gestión y marca independientes– ha asumido también la expansión del grupo en Suecia, Noruega y Dinamarca. Por su parte, Bonial opera en Alemania, Francia, Estados Unidos y Brasil.

“Latinoamérica es nuestro principal foco, queremos replicar el éxito del mercado español”, donde alcanzaron el punto de equilibrio hace dos años, asegura.

Sus clientes son las grandes cadenas de distribución (supermercados, electrónica, bricolaje, moda), un total de 230.000 establecimientos, que editan millones de folletos y catálogos al año con ofertas muy regionalizadas, y que añaden esta versión digital para acercarse a sus consumidores (48 millones de usuarios de Ofertia en 2015), que acceden de forma proactiva a las ofertas a través de la web o la app.●

## Las ‘fintech’ reivindican su papel en Barcelona

Barcelona acogió ayer un acto de presentación de las fintech extranjeras establecidas en España en las que reivindicaron su papel como dinamizadoras de la economía. Estas firmas internacionales dedicadas a las finanzas tecnológicas coincidieron en destacar que los bancos que no se alíen con este tipo de iniciativas perderán el tren del futuro.

El encuentro, organizado por las plataformas de crowdfunding y equity crowd-

funding, Funding Circle y Crowdcube, reunió a inversores y también a profesionales del sector.

Todas las plataformas destacaron la importancia de la experiencia internacional, que les ha permitido evitar algunos errores de negocio importantes. “Ser internacional es una gran ventaja” sobre todo a la hora de “atraer capital internacional a España” para financiar start-up y pymes, aseguró Francisco Sierra, director

general de Funding Circle España. A su juicio, es necesario que los bancos ofrezcan alternativas cuando deniegan un préstamo a una pyme. Esta plataforma ha financiado a más de 220 pymes españolas por más de 16 millones, con más de 3.000 inversores registrados.

En opinión de Pepe Borrrell, director general de Crowdcube en España, “superar las dificultades que presenta el mercado español servirá para entrar más fácil-

mente en otros países”. Crowdcube ha canalizado cerca de 3,4 millones para 22 empresas españolas.

Según los ponentes, España es un país “atípicamente bancarizado”, pero con la reciente crisis han perdido la confianza de los consumidores. Para las fintech, la revolución en España está por llegar, pero confían en que cuando se produzca no habrá marcha atrás, como sucedió en el comercio electrónico. / Redacción

## EL MURMULLO

Ramon Aymerich



## La guerra de los mundos

¿Notan que todo el mundo a su alrededor está estresado? ¿Perciben la angustia que les aqueja cada vez que tienen que tomar una decisión? Es el rumor de la fricción, el sonido de dos mundos que colisionan. El de los que nacieron antes de 1980 y los que lo hicieron después. Entre los llamados generación X y los bautizados como *millennials*. Entre los partidarios del orden y la tradición, amantes de la jerarquía, la estabilidad y la seguridad laboral; gente propensa al ahorro y al corporativismo, porque todavía tuvieron tiempo para aprender a asociarse. Ellos contra los adeptos al nuevo mundo, más informales, habituados al trabajo inter-

Haber nacido antes o después de 1980 puede indicar de qué lado está uno

rumpido, que compran más por información que por estatus y que odian la publicidad pero están dispuestos a creer en ella.

Los primeros son digitales conversos. O for-

zados. Y no todos, algunos, a duras penas. Los otros son nativos digitales, se deslizan por las redes sociales como manatíes en el Amazonas y adoran hacerlo por el móvil antes que pisar una oficina bancaria.

Los primeros son doce millones, los otros, nueve millones (para España). Son algunos de los datos del miniinforme elaborado por la UOC (Gina Aran, Josep Lladós, Eleni Papoikonomou, Ismael Peña, Gemma Segura y Sònia Valiente). Es entretenido. Informa. Y sirve para explicar de otra manera cómo se mueve el suelo bajo nuestros pies.

## COMPRO SOLARES Y EDIFICIOS

Residencial y Oficinas

En Barcelona

y Área Metropolitana

A partir de 4.000 m<sup>2</sup> de techo

Pago al contado

Remuneramos intermediarios

93 209 4242

ofertasbcn@layetana.com

## InverpriBan

Rentabilidad e inversión garantizada

9,75% de interés

Pago de intereses mensuales

www.inverpriban.com

934 870 380 No somos una entidad depositaria

QUÈFEM?

Cada divendres amb

LA VANGUARDIA

LUCHAMOS CONTRA LA POBREZA



¿te apuntas?



www.manosunidas.org

Manos Unidas CAMPAÑA CONTRA EL HAMBRE

902 40 07 07

