

EN
LÍNEA

GRUPO FORRELLAT

La empresa factura 1,7 millones

■ La empresa familiar de restauración Forrellat facturó 1,7 millones de euros en el 2009 y prevé incrementar las ventas hasta los 2,5 millones el actual ejercicio. La empresa, fundada por Marià Forrellat, cuenta con tres establecimientos de restauración y eventos y dos divisiones de catering. / Redacción

IEF

Educación financiera para secundaria

■ El Institut d'Estudis Financers (IEF) ha puesto en marcha la segunda edición del curso de Educación financiera, del 5 al 9 de julio, dirigido a profesores de educación secundaria. El curso es fruto de la colaboración del IEF y la Generalitat y responde a directrices marcadas por la Comisión Europea. / Redacción

LA SIRENA

Menos ventas pero mejores resultados

■ La cadena de congelados La Sirena facturó el pasado ejercicio 168,3 millones, un 2% menos que el anterior, pero obtuvo un resultado bruto de explotación de 14,1 millones, un 25% más que en 2009. La empresa propiedad de 3i y que dirige Francesc Casabella, invertirá 5 millones en 18 aperturas. / Redacción



Francesc Casabella

SUARA

La cooperativa creció un 24%

■ La cooperativa de servicios de atención a las personas Suara facturó 35,9 millones de euros en el 2009, un 24% más que el año anterior. El número de pacientes atendidos ha pasado de 11.000 a 15.000 personas atendidas y ha aumentado la plantilla cerca del 30% hasta ocupar a 1.375 personas. / Redacción

La consultora Multiplica abre delegación en México

La empresa consolida su expansión en Latinoamérica

ARIADNA BOADA
Barcelona

Reducir el número de pasos que un usuario tiene que hacer para convertirse en cliente de un banco, multiplicar por cuatro las altas de socios on line de un club de fútbol o triplicar las ventas de vuelos con un nuevo buscador de una agencia de viajes. O lo que es lo mismo, convertir al usuario en cliente. Ese es el objetivo de la consultora de marketing digital Multiplica, que nació hace diez años en Barcelona.

El crecimiento de esta consultora, creada por Jacobo Álvarez, David Boronat y Santiago Mundi cuando tenían 25 años tras tomar el relevo de la compañía Ideas for Change, creada en 1998 por Alfons Cornella y Xavier Creus, ha ido ligado a la apertura de pequeñas delegaciones en Latinoamérica. La última es México DF, abierta a principios de años. "Era la última plaza que nos quedaba por abrir en Latinoamérica", explica Boronat. "Son oficinas boutique, más ágiles", explica el socio y fundador de Multiplica.

La primera delegación exterior fue en Santiago de Chile en el año 2005 con un proyecto para la operadora de telefonía Entel. "Nuestra misión era reducir el número de clics que sus trabajadores hacían cuando atendían a un cliente", explica Boronat. Tras esa apertura le siguieron, São Paulo, Buenos Aires y Miami, ciudad donde reside Boronat actualmente, y las ya exis-



XAVIER CERVERA

David Boronat, socio fundador de Multiplica

tentes en Madrid y Barcelona.

Ya en sus inicios el equipo de Multiplica se "inventó" con el concepto de persuasibilidad "palabra que combina persuasión y usabilidad", indica Boronat. "Nuestro negocio empieza cuando el usuario ya ha entrado en la web, es decir, después del clic. Que una vez que entre, se convierta en cliente. Nuestro enfoque de negocio es ése", añade.

La compañía, que ya emplea a 50 personas y tiene como socios a David Boronat, Miriam Abellán, Oriol Ibars y Enric Quinte-

ro, cerró el ejercicio 2009 con una facturación cercana a los 2 millones de euros. Este 2010 Boronat espera llegar a los 2,7. "En España el año pasado bajamos un 11% pero se compensó con un crecimiento en el exterior del 40%", asegura. "Por suerte en nuestro sector no se nota tanto la crisis". Trabajan para compañías como Vueling, Ikea, Sanitas, Bahía Príncipe, Vodafone, RACC, La Caixa o Construmatica. A Boronat le gusta recordar que en los negocios on line "falta más ciencia y sobra intuición", apunta.●

Los líderes del sector de las fruterías se agrupan en Fruital

AINTZANE GASTESI
Barcelona

Las principales cadenas de fruterías, que en Catalunya han desarrollado un modelo de éxito, se han agrupado en Fruital, la primera asociación del sector. El principal motor de Fruital, integrada por las empresas líderes en distribución y venta de fruta y verdura, es la profesionalización de un sector todavía muy atomizado a pesar de haber experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años. "Nuestro principal objetivo es regularizar el sector y defender nuestros intereses ante la administración", asegura Joan Josep Perellada, propietario de Superverd y presidente de Fruital.

Superverd, Frescuore y Carmen Miranda, marcas pioneras en el sector, lideran la agrupación, cuyas nueve empresas sumaron en el 2009 una facturación de 125 millones de euros, un 20% más que el año anterior. En total, las empresas de Fruital disponen de 320 establecimientos y crean unos 1.700 puestos de trabajo.

Las previsiones de la asociación es integrar al resto de operadores de Catalunya, independientemente de su tamaño. "El objetivo de la asociación es integrar a empresas de cualquier tamaño, ya sean una cadena con 50 tiendas o una frutería de barrio independiente o una parada del mercado", explica su presidente. También han llamado a la



ARCHIVO

Joan Josep Perellada

Las nueve empresas de la asociación facturaron 125 millones en el 2009, un 20% más

puerta de Asedas, la patronal de la gran distribución, para establecer sinergias.

El sector de las fruterías ha crecido mucho en los últimos años y cuenta con más de mil establecimientos en Catalunya. "Es un modelo de éxito y creemos que es exportable al mercado español", asegura Perellada.●

La Universitat Internacional de Catalunya y La Vanguardia.es ofrecen el

Máster en Proyectos de Comunicación Online

Octubre 2010 a julio 2011 · De lunes a jueves (de 19 a 22 h)
Prácticas en empresas · Matrícula abierta · Plazas limitadas

uic Universitat Internacional de Catalunya Facultat de Ciències de la Comunicació

LAVANGUARDIA.ES

932 541 800
www.uic.es/comonline