

CATALUNYA

Previsión de abrir siete nuevas oficinas inmobiliarias en Catalunya este año

RH PROPERTIES La agencia inmobiliaria RH Properties prevé abrir siete nuevas oficinas en distintos puntos de Catalunya en los próximos siete meses. Se sumarán a las tres agencias que ya tiene actualmente y se repartirán previsiblemente entre Barcelona y la Costa Brava. La empresa ha realizado estas previsiones en base al interés de empresarios y emprendedores del sector por abrir en estas zonas. RH Properties es una empresa con sede en Madrid que ofrece una red de más de 20.000 propiedades y servicios a sus profesionales, como un departamento jurídico y formación.

Concesión de 125 préstamos en 2014

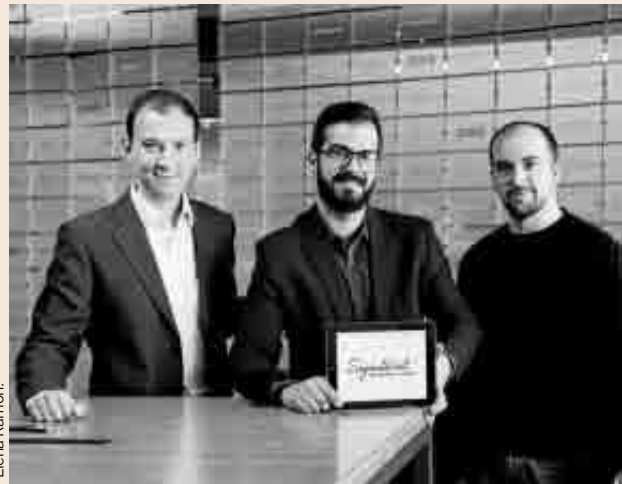
ACCIÓN SOLIDARIA La fundación Acció Solidària contra l'Atur concedió 125 préstamos para nuevos proyectos empresariales en 2014. En total, sumaron 797.443 euros y sirvieron para crear 189 puestos de trabajo. La fundación es una entidad civil sin ánimo de lucro.

Celebración del 75 aniversario

BRUGUÉS La empresa de distribución de productos químicos Brugués celebra este año su 75 aniversario. La empresa, encabezada por Raimon Brugués, miembro de la cuarta generación, obtuvo unos ingresos de 11 millones en el último ejercicio fiscal.

La destilería del Maresme cumple 140 años tras facturar 13 millones en 2014

SOREL La destilería familiar de Arenys de Munt (Maresme) Sorel cumple 140 años, inmersa en un proceso de crecimiento a nivel nacional. En 2014 superó los 13 millones de euros de facturación y ha mantenido un crecimiento del 10% durante el primer trimestre de 2015. Sorel ha lanzado tres nuevos productos en lo que va de año y prevé obtener el certificado International Food Standard (IFS) este mismo año, mediante la adaptación de la fábrica y la formación de su personal. La firma tiene intención de ampliar su presencia internacional en 2015 y superar los 14 millones de euros de facturación.



Los fundadores: Salvador Severich, Juan Zamora y Javier Martínez.

Signaturit recibe una inversión de Esade BAN y BStart-up

T. Díaz, Barcelona

La plataforma de firma electrónica Signaturit ha recibido 600.000 euros en su primera ronda de financiación, que se ha cerrado en cuatro meses. En la operación han participado inversores de la red de *business angels* Esade BAN –de la escuela de negocios Esade–, que han invertido 350.000 euros; el programa BStartup de Banco Sabadell, con 100.000 euros, y una aportación de 150.000 euros por parte del Ministerio de Economía y Competitividad. Esta última inyección consiste en un préstamo a devolver en cinco años.

Signaturit fue creada en 2013 por Juan Zamora, Javier Martínez y Salvador Severich como una solución tecnológica que permite firmar un documento desde el dispositivo móvil. Para usar la tecnología de esta *start up*, el usuario debe abrir un correo electrónico nuevo y añadir la extensión .signaturit.it al final de la dirección de los usuarios que deben de firmar el documento. En el proceso se capturan datos biométricos de la firma manuscrita que identifican de forma única a los firmantes.

Tras la ronda, los tres emprendedores mantienen la mayoría con cerca del 70% del accionariado y los inversores de Esade BAN tienen al-

ACCIONISTAS

Más de ocho inversores de Esade BAN, que dirige Fernando Zallo, han invertido en Signaturit. Entre ellos está **Agustí Pla**, exdirectivo del grupo de capital riesgo 3i Europe, y **Andrey Kostyuk**, director de Taurus Aurum Global Property Fund.

rededor del 20%. Signaturit facturó 500.000 euros en 2014 y su objetivo es llegar a los dos millones de euros en dos años, cuando tiene previsto entrar en Latinoamérica.

Los ingresos de Signaturit proceden de los 0,50 euros que cobra a las empresas clientes por cada documento firmado. A los particulares, la compañía les cobra una suscripción mensual de entre 15 y 30 euros.

La firma, que pasó por la incubadora Incubio, emplea a siete personas en Barcelona y tres en Amsterdam (Holanda), y pretende destinar los nuevos recursos a las áreas de comercial y marketing. “Queremos incorporar nuevo talento, con seis personas este año”, comenta Juan Zamora.

Gallo factura 193 millones y se alía con la japonesa Nissin

ENTRA EN 'NOODLES' / El líder de la pasta en España competirá en el mercado de los fideos instantáneos con Gallina Blanca, que controla más del 50% del sector.

Sergi Saborit, Barcelona

Gallo se apunta al emergente mercado de los fideos instantáneos fritos y deshidratados, conocidos internacionalmente como *noodles*. Tras el gran éxito cosechado con este negocio por GB Foods (Gallina Blanca), el grupo de la familia Espona ha firmado una alianza con la multinacional japonesa Nissin, pionera en la elaboración de este producto.

Gallo lidera el mercado de la pasta alimenticia en España, con una facturación que en 2014 alcanzó los 193 millones de euros. Su cuota de mercado en valor se elevó al 35% y, en volumen, al 27,3%.

Se trata de una alianza comercial que no supondrá la constitución de ninguna empresa conjunta pero que podría llevar a las dos compañías a firmar nuevos acuerdos en el futuro. “Estamos convencidos de que nuestra colaboración con Nissin permitirá ampliar el mercado de los *noodles* instantáneos en España”, asegura la empresa catalana, que comercializará estos fideos estilo yakisoba con la marca *Soba*.

Gracias al fenómeno *Yatekomo*, GB Foods ha alcanzado una cuota de mercado en volumen del 50,5%, frente al 38,1% de Maggi, la marca de Nestlé, según datos de Nielsen. El objetivo de Gallo es hacerse un hueco en este novedoso sector que, según la consultora Kantar, alcanzó una cifra de negocio de 39,6 millones de euros en 2014. Concretamente, el pasado año las ventas de *noodles* instantáneos se incrementaron un 54%, hasta rozar los 42 millones de unidades. Según Kantar, este mercado se duplicará en los próximos cinco años.



La planta principal de Gallo se encuentra en Granollers.



“Nuestra intención es jugar un papel relevante en este mercado de la mano del líder en Japón”

Nissin fabricará los fideos instantáneos para Gallo en una de las plantas que posee en Europa

La consultora Kantar estima que este negocio se duplicará en España en los próximos cinco años

Nissin asegura que fue su fundador, Momofuku Ando, quien inventó este tipo de producto en 1958. El grupo nipón también se atribuye haber lanzado al mercado los primeros fideos en vaso listos para comer, en 1971. La multinacional fabricará el producto

para Gallo en un centro de producción que posee en la Unión Europea, pero cuya ubicación no ha especificado. El grupo de alimentación asiático factura alrededor de 3.000 millones de euros al año.

Gallo asegura que Nissin ha “adaptado ligeramente” la receta original japonesa a los gustos del consumidor español. “Queremos mantener la esencia y el carácter japonés”, apunta Gallo, que venderá en exclusiva los *noodles Soba* en España y Andorra.

Nissin no tiene filial en España, pero sí comercializa algunos de sus productos en el mercado español y en otros países europeos a través de Nissin Europa, con sede en Fráncfort (Alemania).

En las tiendas en mayo

Gallo no ha querido desvelar la inversión que supondrá el lanzamiento de *Soba*, que llegará a los supermercados en mayo. El grupo no desvela qué tipo de campaña publicitaria tiene previsto, pero afirma que “se invertirán los recursos suficientes para permitir el desarrollo de la categoría”. “Nuestra intención es jugar un papel relevante en el mercado de la mano del líder en Japón”, enfatiza Gallo.

Para lanzar *Yatekomo*, GB Foods también se alió a un grupo de alimentación japonés, Ajinomoto, que también se encarga de su elaboración.

Gallo y Nissin lanzarán en una primera fase cinco variedades al mercado, tres en formato vaso –al que sólo hay que añadir agua– y dos en sobre, para preparar en sartén. Los vasitos costarán 1,65 euros y los sobres alrededor de un euro. Los sabores elegidos son yakisoba original, teriyaki y curry.