

# Cataluña



Isabel Trullenque, responsable de la primera franquicia de 0% gluten, y Francesc Altarriba, impulsor del proyecto. EE

## Altarriba lanza un cadena de panaderías para celíacos

Un empresario catalán ha abierto en Barcelona el primer local franquiciado bajo el sello 'Cero por ciento gluten'

Verónica Sosa BARCELONA.

El uno por ciento de la población española padece celiaquía, hasta un seis por ciento puede presentar algún tipo de insensibilidad al gluten y aproximadamente un ocho por ciento tiene alergias alimentarias. Para atender las necesidades de este colectivo, el catalán Francesc Altarriba, propietario de Forn de Pa Altarriba, ha impulsado una nueva línea de negocio bajo el sello *cero por ciento gluten*.

Se trata de un establecimiento ubicado en Barcelona, donde ofrece todos los productos típicos de una panadería tradicional, elaborados sin gluten, lactosa ni huevo. Tal y como detalla Altarriba, "es una panadería libre de alérgenos donde se elaboran cada día sin aditivos ni conservantes productos frescos como pan, pizzas, pasteles, magda-

lenas... y las referencias que nos piden los clientes por encargo".

### Elaboración de harinas

La idea es franquiciar el negocio y abrir más panaderías *cero por ciento gluten* por todo el territorio español.

La apertura del local surge del éxito del lanzamiento de la tienda 'online' 'hacerpanencasa'

Este punto de venta físico nace tras la buena acogida y el interés que ha despertado la tienda *online hacerpanencasa.com*, que Altarriba ha puesto en marcha este año.

A través de esta página web, ven-

de las 16 harinas convencionales, las ocho harinas sin gluten que elaboran y 24 ingredientes para elaborar pan en casa.

Las harinas que elabora el equipo de Altarriba en una fábrica ubicada en la comarca de El Lluçanès (Barcelona) también las comercializan en el nuevo espacio *cero por ciento gluten* que han inaugurado en la capital catalana. La inversión requerida para poner en marcha la tienda *online* y abrir la panadería ha sido de 350.000 euros, afirma Altarriba, quien espera facturar un millón de euros con este negocio el próximo año.

Francesc Altarriba cuenta con cinco panaderías convencionales ubicadas en Manlleu (Barcelona), cuyos orígenes se remontan a 1958, y es fundador y copropietario de Hånsel, una panadería degustación ubicada en Barcelona.

## El asesor personal inmobiliario Somrie se consolida en el exterior

Consigue descuentos del 5 por ciento para sus clientes en cada transacción

V. Sosa BARCELONA.

Ciudadanos extranjeros que quieren comprar una vivienda en España por motivos de ocio, negocios o formativos son el principal perfil de clientes de Somrie, empresa catalana pionera en el asesoramiento personal inmobiliario (*personal shopper*) en España. Chinos que busca una residencia en destinos como Salamanca, Barcelona o Madrid para estudiar en universidades de prestigio, ciudadanos árabes que adquieren un piso como inversión para alquilarlo durante el año y rusos e ingleses que buscan una segunda residencia en España por motivos de ocio representan el 70 por ciento de los más de 100 clientes que tiene Somrie.

"Uno de nuestros errores iniciales fue dirigirnos a clientes españoles de clase media, *target* que no entendió nuestro concepto", afirma Enric Jiménez, CEO de la empresa. Tal y como él explica, el funcionamiento de este negocio es sencillo: "Nosotros nos posicionamos con el comprador, que es nuestro cliente, a quien asesoramos a la hora de adquirir una vivienda o un local comercial".

Somrie, que no tiene una cartera de inmuebles y no trabaja para ningún vendedor, busca locales con las características que el cliente demanda, filtra y selecciona las mejores opciones que ha encontrado para mostrárselas al cliente. Además, dispone de un departamento legal que se encarga de revisar las condiciones del contrato, revisar las escrituras... y un departamento técnico para entregar el inmueble en condiciones

óptimas. Jiménez precisa que los cuatro pilares básicos de este negocio son "ahorrar tiempo, dinero, evitar preocupaciones y conflictos de intereses al comprador".

### Captar clientes extranjeros

Este servicio que ofrece, tiene un coste de entre 6.000 y 20.000 euros para los clientes, que obtienen un ahorro de entre un cinco y un 15 por ciento. "Por un inmueble de 300.000 euros, nosotros conseguimos un descuento de 15.000 euros", ejemplifica Jiménez.

En tres años en funcionamiento, Somrie ha gestionado ventas por valor de 50 millones de euros, con una inversión media por ope-

50

MILLONES DE EUROS

Es el valor de las ventas que ha gestionado Somrie en los tres años que lleva en funcionamiento

ración de 500.000 euros.

Con oficinas propias en Barcelona, Madrid, México y Brasil y con *partners* en Menorca, Londres, Andorra, Shanghái y Malasia, la empresa prevé facturar un millón de euros este año y crecer de forma exponencial. "El 80 por ciento de nuestros clientes acuden a nosotros por recomendación" avanza Jiménez. En su sede central de Barcelona emplea a 12 trabajadores y en total suma una plantilla de 30 personas. El objetivo de las delegaciones en el extranjero es captar clientes para que inviertan en España.

Tal y como afirma el fundador del negocio, la meta para los próximos años es incrementar los clientes nacionales, y no únicamente el perfil directivo y profesional de negocios que contratan este servicio a día de hoy.

## Crean una aplicación alternativa a 'WhatsApp': 'Woowos'

Permite borrar los mensajes enviados del teléfono del receptor

V. S. BARCELONA.

Más de una persona ha enviado un mensaje por error a otra y no ha podido hacer nada para solucionarlo. También hay ciudadanos a los que les gustaría que la información o

imágenes que envía, no perdure en el dispositivo del receptor. Para atender estas demandas, el catalán Ignasi Casanovas junto con su socia Idoia Mugarza han creado Woowos, una aplicación de mensajería instantánea alternativa al *WhatsApp*.

La aplicación, disponible en Apple Store y Android Market, permite borrar los mensajes enviados del teléfono del destinatario y encriptar el contenido y protegerlo con una contraseña para evitar que sea

interceptado. Tal y como explica Casanovas, "llega un momento en el que perdemos el control sobre la información que compartimos a través de los sistemas de mensajería instantánea".

### Ronda de financiación

Woowos protege la intimidad y privacidad de cada usuario, que tiene el control en todo momento de la información que envía, pudiendo decidir si quiere eliminarla cuan-

do el receptor la lea o incluso antes, si se trata de una equivocación. Además, tampoco permite hacer capturas de pantalla y el emisor del mensaje sabe si el destinatario ha recibido y leído la información enviada. Durante el mes de noviembre ha conseguido más de un millón de mensajes intercambiados y ha alcanzado las 90.000 descargas procedentes de más de 60 países. Tal y como ha avanzado Casanovas, "queremos cerrar una ronda de

financiación para mejorar las funcionalidades de la *app* y darla a conocer en los mercados exteriores".

En un primer momento, la descarga es gratuita, pero en un futuro estudian incorporar funcionalidades de pago para rentabilizar el negocio. A nivel comercial, los fundadores de la aplicación están negociando con empresas para llevar a cabo en 2014 pruebas piloto para incorporar Woowos como sistema de mensajería entre sus empleados.