

MUNDO EMPRESARIAL

NISSAN IBERIA

Manuel Burdiel, nuevo director de ventas

■ Manuel Burdiel ha sido nombrado nuevo director de ventas de Nissan Iberia para los mercados de España y Portugal. En su nuevo puesto, Burdiel se encargará de desarrollar el plan de crecimiento que la compañía automovilística tiene previsto para España en los próximos años. Licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo de Madrid, tiene un master en Derecho de la UE y un PDG por el Iese. / Redacción

VALLTER 2000

Aprobada una ampliación de capital de 1,2 millones

■ La junta general de la estación de esquí Vallter 2000, participada en un 63,87% por Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC), ha aprobado un aumento de capital de un máximo de 1.258.732 euros -804.000 aportados por FGC- para abordar inversiones. El objetivo es "mantener el nivel de calidad y seguridad requeridos por los estándares de servicio del grupo FGC", informó ayer. / Efe



Imagen de la estación de esquí de Girona

BANC SABADELL

La entidad unifica marca y elimina CAM y Atlántico

■ Banc Sabadell comunicó ayer que eliminará las marcas CAM y Atlántico y dejará sólo la enseña Sabadell. En total se cambiarán los rótulos de 1.678 sucursales, alrededor de unas tres cuartas partes de su red actual. Por otra parte, la entidad comunicó que las autoridades mexicanas aprobarán en breve la ficha bancaria para que el Sabadell pueda operar en el país como banco comercial. / Redacción

Ecoceutics crece con la farmacia del futuro

El grupo de servicios, con 155 socios en Catalunya, abre mercado en España

ARIADNA BOADA
Barcelona

El grupo Ecoceutics, creado en 2005 en Barcelona y que agrupa ya 155 farmacias en Catalunya, contará antes de finalizar el año con enseñanzas fuera del territorio catalán. "Tenemos negociaciones muy avanzadas en el País Vasco, Canarias, Madrid y Baleares", explica el gerente de Ecoceutics, Óscar García. "En el resto de España no existe un modelo integrado como el nuestro ni que agrupe un número tan grande de

farmacias", añade García. Los servicios centrales emplean a 22 personas entre farmacéuticos, ingenieros informáticos, economistas y publicistas. El 2014 facturó 2,1 millones y para este año prevé los 3 millones. Ecoceutics consolida su crecimiento y pone en marcha su segundo plan estratégico, cuyo principal objetivo es la expansión territorial y llegar a los 170 establecimientos asociados a finales de 2015. Las 155 farmacias de Ecoceutics emplean unos 1.000 profesionales y en 2014 el volumen de ventas



LAURA GUERRERO

Óscar García, gerente del grupo

fue cercano a los 200 millones de euros.

Además de los servicios de central de compras, que en 2014 gestionó unos 80 millones de euros, Ecoceutics trabaja en nuevo modelo de oficina de farmacia. "Las farmacias tienen que diferenciarse de la competencia y también de perfumerías y grandes superficies, así que deben ofrecer algo más, ser una especie de coach de la salud y que venda soluciones a los clientes", asegura García. Ecoceutics ofrece servicios de *business intelligence*, software de fidelización de clientes, información sectorial, técnicas de *retail*, una gama de dermatocósmética propia o planes de marketing para sus farmacias asociadas. "Queremos ser el catalizador del sector de las farmacias hacia la innovación y por eso les ofrecemos herramientas de empresas multinacionales", afirma el gerente. ●

Allia prueba en Esadecreópolis el primer coche eléctrico corporativo

VÍCTOR COSTA
Barcelona

Allia Renovables, empresa de eficiencia energética, ha lanzado el primer *carsharing* corporativo en España, un proyecto que desarrolla de forma piloto con Esadecreópolis, la aceleradora de negocios innovadores de Esade. Allia ha instalado en el edificio de Sant Cugat placas

fotovoltaicas autosuficientes que generan energía renovable para alimentar la flota de coches eléctricos a disposición de empresas y trabajadores del campus.

Ferran Garrigosa, director de Allia Renovables, explica que la idea es replicar este modelo de negocio a cualquier edificio corporativo o de servicios, administración pública, parques temáticos o



ARCHIVO

Ferran Garrigosa

comunidades autónomas.

El proyecto cuenta con el apoyo de Alphabet, división del Grupo BMW, y tiene un presupuesto que contempla una inversión inicial de 250.000 euros, en dos fases: una primera de construcción del modelo, marketingy estrategia de precios y una segunda fase de mantenimiento y escalabilidad del producto. Este *carsharing* corporativo "rompe con la psicología emocional de consumo individualizado propia del uso privado, para centrarse en el ecosistema de colaboración empresarial", concluye Garrigosa. ●

EL MURMULLO

Rosa Salvador



Aterrizaje en el Biz

Más de 12.000 emprendedores y pymes se han pasado esta semana por la quinta edición del salón BizBarcelona, en la Fira de Montjuïc.

Los visitantes, que se han incrementado un 26% este año, reflejaban la variedad del espíritu emprendedor del país: jóvenes con ganas de materializar lo que fue su proyecto de fin de carrera, sí, pero muchas personas de mediana edad, con ganas de capitalizar su experiencia profesional en un proyecto propio, o de dar un salto adelante hacia la profesionalización e internacionalización de sus pequeñas empresas. La nueva economía (con servicios de paquetería y consultoría para tiendas online) no excluye a la vieja, que ofrecía opciones para convertirse en agente de seguros, vendedor de inmuebles o franquiciante de hamburgueserías. Y los universitarios salidos de las facultades técnicas confluían con los profesionales de sectores como la hostelería y la construcción, los despedidos con una indemnización dispuestos a invertirla en un proyecto de autoempleo e inmigrantes con la ilusión de trabajar por una nueva vida.

Algunos acudieron a las sesiones concertadas con entidades inversoras, o con expertos en internacionalización o con asesores empresariales, pero otros muchos para asistir a las 198 conferencias, para buscar ideas para hacer realidad su sueño de independencia financiera o contactos para impulsar sus pimes.

El Biz, sin embargo, obliga a aterrizar de los sueños al duro día a día del emprendedor: junto a los stands institucionales (la Cambra, la Diputación, Pimec, Barcelona Activa, etcétera), el resto de expositores eran mayoritariamente empresas informáticas y de consultoría legal y contable. Queridos emprendedores: ¡bienvenidos al papeleo!



ningún niño sin colonias

CAMPAÑA SOLIDARIA PARA BECAR COLONIAS Y CASALES DE VERANO DE NIÑOS EN RIESGO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

Para muchos niños ir de colonias sólo pasa en los cuentos. Haz que sea una realidad y que todos los niños tengan la oportunidad de disfrutar del verano.

¡AYÚDALES A CRECER!



FUNDACIÓN PERE TARRÉS



HAZ TU DONATIVO

www.peretarres.org/donativos

Tel. 93 430 16 06

Envía PERETARRÉS por SMS al 28014 y harás un donativo de 1,20€

*Servicio de SMS solidario operado por Altiria TIC, www.altiria.com, y la Asociación Española de Fundraising, www.aefundraising.org, núm. at. CLT 902 90 28 96, apdo. correo 36059 hasta 28080 Madrid, válido para Mensajería Vodafone, Orange Yoigo y Euzkaler