

MUNDO
EMPRESARIAL

JAUME GIRÓ

Las ventas crecieron un 10% en el 2017

Las cavas Jaume Giró i Giró cerraron el último ejercicio aumentando las ventas en un 9,8%. Su propietario, Ramon Giró Gramona, destaca el crecimiento pese a lo movido del 2017. La facturación alcanzó los 400.000 euros, de los que una cuarta parte son exportaciones (sus puntos fuertes están en los mercados norteamericano y japonés). En Catalunya han reforzado sus ventas a través de BonPreu. / **R. Francàs**

CLADE

Gestionar servicios básicos desde la economía social

Gertje van Roessel (de la fundación holandesa Buurtzorg), Rainer Hinrichs-Rahlwes (de la federación alemana de energías renovables) o Luigi Martignetti (de la Red Europea de Ciudades y Regiones para la Economía Social) son algunas de las personas que participaron la pasada semana en un encuentro sobre la gestión de servicios básicos desde la economía social organizada por el grupo Clade. / Redacción



David Cos, presidente de Clade

CASTELL DEL REMEI

Se refuerza en E.E.U.U. y quiere llegar a África

El grupo vinícola Castell del Remei ha reforzado su presencia en Estados Unidos con la comercialización de sus vinos en Washington y a medio plazo se propone desembarcar en África, especialmente en países como Ghana o Costa de Marfil. En Estados Unidos, Castell del Remei ha logrado introducir los vinos de su bodega Cérvoles, de la DO Costers del Segre, en el estado de Washington. / Agencias

Pridatect: la oportunidad que da el 25 de mayo

La plataforma ayuda a cumplir con la protección de datos

MAR GALTÉS
Barcelona

El próximo 25 de mayo entra en vigor el nuevo reglamento general europeo de protección de datos. Pero es probable que pocas empresas estén preparadas para cumplirlo dentro de dos semanas. Conscientes de esta oportunidad, los socios de Pridatect empezaron a trabajar hace unos meses y acaban de lanzar al mercado esta aplicación de software destinada a gestorías y bufetes de abogados, que automatiza la recopilación de documentos para el cumplimiento del reglamento a sus clientes.

Pere Simón es abogado especializado en protección de datos, y amigo de David Casellas, cofundador de Red Points (la empresa que ha digitalizado la lucha contra la piratería en internet). Antes, Casellas había estado en el equipo de innovación digital del FC Barcelona, que dirigió Lluís Alsina. En verano del 2017, Alsina salió para montar su consultora Digital Ways (responsable, entre otros, de la estrategia digital de Operación Triunfo 2017). Simón y Casellas le plantearon cómo podrían digitalizar el proceso de cumplimiento de la nueva normativa RGPD, y así empezaron a desarrollar Pridatect.

Se trata de una solución de *software as a service*, que agiliza y simplifica el cumplimiento del reglamento: las empresas están obligadas a explicar qué tipo de datos gestionan, con qué propósito y quién tiene acceso; y tener esta in-



Lluís Alsina y Pere Simón

La aplicación automatiza la recopilación de documentos para ajustarse al reglamento

formación disponible y actualizada. También a tener su evaluación de riesgos (en función de si tienen datos de campañas de email, o de cámaras de videovigilancia) y las cláusulas y avisos necesarios para la gestión de estos datos. “Este proceso es muy manual, y hemos desarrollado algoritmos para tipificarlo” explican. Están especial-

mente enfocados a pymes, inicialmente en versión en español (a final de año, prevén lanzar la versión en inglés), con una previsión de facturar hasta diciembre unos 120.000 euros.

Son siete personas (incluidos Alsina y Simón), y hasta ahora se han financiado con 120.000 euros aportados por business angels (Javier Llorente, Gerard Castelló) y en verano prevén una nueva ronda para financiar la expansión en Europa. “Estamos trabajando para ampliar servicios incorporando tecnología blockchain, aportando soluciones dentro de los retos del legal tech”, explican, y están convencidos de que “hemos llegado en el momento oportuno”.

Chartboost abre en Barcelona una oficina de ingeniería

M. GALTÉS Barcelona

María Alegre y Pepe Agell crearon su empresa en San Francisco en el 2011 y siete años después Chartboost abre finalmente oficina en Barcelona. A finales de mayo, la plataforma publicitaria para apps prevé iniciar la selección para cubrir una decena de perfiles con los que arrancará la que será su primera oficina de ingeniería fuera de la sede. Chartboost emplea a unas 120 personas: la mayoría en San Francisco, y tiene oficinas de negocio en China y en Amsterdam. A finales de año, la oficina de Barcelona podría tener entre 15 y 20 empleados.

“Tener al equipo junto es importante, pero San Francisco también es una limitación (por disponibilidad de talento y por coste) y necesitamos crecer rápido. Decidimos mirar en Europa, siempre hemos querido Barcelona. La situación ha cambiado mucho desde que en el 2013 optamos por abrir en Amsterdam”, explica Agell. “Ahora hay vuelos directos; un ecosistema importante de tecnología, con buen nivel de inglés. Mucha más gente se ha dado cuenta de que en Barcelona se puede trabajar en tecnología y con gran calidad de vida”.

María Alegre llegó a San Francisco en el 2008, y en el 2011,

junto a su colega Sean Fannan, fundaron Chartboost (son consejera delegada y director de producto), a la que poco después se incorporaría Pepe Agell como vicepresidente de negocio. La empresa es una plataforma de publicidad a la que se han integrado 300.000 aplicaciones (nacieron para juegos, pero han crecido con otros verticales como *ecommerce* o viajes) con un alcance de mil mi-



María Alegre y Pepe Agell

millones de usuarios únicos, “un tráfico comparable con la aplicación de Facebook”, aseguran.

Chartboost tiene de accionista a Sequoia (uno de los grandes fondos de Silicon Valley); en sus inicios levantó 21 millones de dólares en dos rondas. El sector estima que genera ingresos de decenas de millones de dólares, y que está en beneficios desde su primer año. Pero la empresa no hace pública ninguna cifra.

EDIFICIO EN VENTA
VILA DE GRACIA

- Totalmente reformado
- Consta de 11 viviendas (10 viviendas libres)
- Precio: 3.800.000 €
- Trato directo (no intermediarios)

Sr. Ricard
Tif: 629 466 465

Tu mejor préstamo
Soluciones Urgentes de Liquidéz

Préstamos
Desde 6.000€ hasta 500.000€
Solo con la garantía de una propiedad

¡Llámanos!
934 870 380
www.tumejorprestamo.com

FINANCIACIÓN PARA EMPRESAS Y PARTICULARES
HASTA 500.000 €

TQ EUROCREDIT
La primera financiación móvil que existe

Teléfono: 972487222
www.tqueurocredit.com

Ensanche Barcelona

EDIFICIO DE VIVIENDAS REGIO EN VENTA

Superficie 3.000 m² · Libre de inquilinos

t. 93 505 31 22 - 673 63 21 49

SI TE DUELE QUE CADA AÑO MUERAN MILES DE CIVILES EN CONFLICTOS ARMADOS, LLAMA AL MÉDICO

hazte socio:
902 15 15 07
www.msf.es



¡OPORTUNIDAD!
LOCAL EN VENTA EN ZONA ALTA

A pie de calle, 240 m² diáfano,
Actualmente Oficina con Almacén.
Precio 305.000€

692.054.970 enriquefont2011@yahoo.es