

EN
LÍNEA

PASIONA CONSULTING

Desarrollo de la web de sorteos Raff-me

La firma catalana Pasiona Consulting, especializada en tecnologías Microsof, ha desarrollado la primera web de sorteos online Raff.me. Según su director general, David Teixidó, la plataforma admite 1,2 millones de usuarios y 15.000 transacciones por segundo. Raff ha invertido 1 millón de euros. / Redacción

JORI ARMENGOL

Organiza el encuentro de Wells Fargo

La correduría de seguros Jori Armengol organiza la semana próxima en Madrid el encuentro mundial de Wells Fargo Global Broker Network, la red internacional de corredurías independientes especializada en gestionar seguros de empresa, de la que la firma es socio exclusivo en España. / Redacción

ABACUS

Las ventas superan los 100 millones

La cooperativa Abacus facturó 100,7 millones de euros el año pasado, un 1,2% más que en el 2008, con un resultado neto de 921.000 euros (que creció un 28%) y un *cash flow* positivo de 3,7 millones. Los fondos propios de la firma que dirige Miquel Àngel Oliva alcanzaron los 25,5 millones de euros. / Redacción



Miquel Àngel Oliva

PREMI GESTIÓ DEL DISSENY

El premio de la Cambra será anual

El Premi Gestió del Disseny que otorga la Cambra de Barcelona pasará de bianual a anual. El galardón, dotado con 6.000 euros, es el único de todo el Estado que reconoce la gestión del diseño usada para mejorar la estrategia empresarial, los productos o servicios y la comunicación. / Redacción

Caudalie lanza un plan para duplicar su negocio en España

La filial de la firma cosmética de la uva factura 4 millones

MAR GALTÉS
Barcelona

Caudalie, firma francesa de cosmética creada en 1995, ha reforzado su apuesta por España con el nombramiento de Antonio Gris, procedente de Pierre Fabre (hasta ahora era director nacional de ventas de Avene), como director general de su filial, que tiene sede en Barcelona. El objetivo de Caudalie es más que duplicar ventas: presente en el mercado español desde hace unos tres años, en la actualidad factura unos 4 millones y el objetivo es acercarse hasta los 10 millones en el plazo de unos cuatro años. "Ahora España representa el 5% de nuestro grupo, y hay margen para que sea hasta el 15%" dice Bertrand Thomas, copresidente de la firma. "El mercado cosmético español es el segundo después de Francia, y está creciendo más que la media europea". El negocio de Caudalie está cercano a 100 millones, con un crecimiento del 20%, asegura Bertrand.

La peculiaridad de Caudalie está en sus productos, basados en las propiedades antioxidantes de la uva y de las viñas. Pero sobre todo son peculiares sus propietarios y fundadores, Mathilde Cathiard y Bertrand Thomas, un matrimonio propio de papel couché. Ella pertenece a la familia propietaria de los viñedos Château Smith Haut Lafitte, en la región de Burdeos. Se conocieron con veintipocos años: Matilde se



Mathilde y Bertrand Thomas, con Antonio Gris, en Barcelona

sentía atraída por la perfumería, Bertrand quería montar su propia empresa. Y durante una vendimia conocieron al profesor Vercauteren, de la facultad de Farmacia de Burdeos, que les dijo: "cuando tiráis a la basura los kilos de pepitas de uva, estáis desechando un tesoro". Así es como explican que empezaron a investigar cómo extraer y estabilizar los polifenoles de pepitas de uva que son la base de Caudalie.

Los primeros cosméticos de la firma salieron en 1995, "esos años descubrimos el mundo y cometimos todos los errores posibles", explica Thomas. Hasta que en 1999 llegó el primer *spa*, cerca del Château, el que les hace considerarse pioneros de la vinoterapia.

"Llevamos 15 años investigando. Hay gente que dice que hace vinoterapia porque invitan a una copa de vino con un masaje", dice Mathilde Thomas. En 2006 abrieron el Spa Marqués de Riscal en España, y siguieron en el Plaza de Nueva York, uno en París, y próximos en Oporto, Brasil y Estambul. La gestión de estos centros aporta el 2% del negocio. Caudalie tiene un laboratorio en la Universidad de Burdeos, y asegura invertir entre el 5% y el 10% de las ventas. La producción se subcontrata en Francia.

Caudalie está especializada en el canal farmacias. "En España sólo estamos en 600 de 22.000 farmacias. El líder del mercado está en más de 7.000", explica Gris.●

El antiguo Fibanc se reconvierte en un banco generalista

E.M. Barcelona

El antiguo Fibanc ha iniciado una nueva estrategia comercial para convertirse en lo más parecido a un banco tradicional. La entidad, que ha adoptado definitivamente el nombre de su principal accionista -Banco Mediolanum-, quiere convertirse en el primer banco del cliente.

Históricamente, Fibanc estaba especializado en gestionar patrimonios de personas y familias con recursos. Ahora, el objetivo es que esos mismos clientes utilicen a la entidad como su primer banco: domicilien recibos, obtengan créditos, hipotecas, etcétera.

"Yo soy el más perjudicado por que desaparezca la marca Fibanc", se lamentaba Carlos Tusquets, fundador del banco en 1983. Nació como una gestora, y entre el 2000 y el 2001 el grupo financiero italiano Mediolanum se hizo con el 85% del capital. Desde el 2006 controla ya el 100% del antiguo Fibanc. La matriz Mediolanum está participada en Italia por la familia Doris (40%) y por el holding de Silvio Berlusconi Fininvest (38%). El resto está en bolsa.

El consejero delegado y director general, Vittorio Colussi, destacó que el modelo de negocio se apoya en la banca telefónica y por internet y en un grupo de 420 asesores y consultores. Esos asesores, que son personales para cada cliente, están al servicio de es-



Carlos Tusquets

tos 24 horas al día, explica el consejero delegado. Trabajan a comisión y cada uno gestiona sus clientes de forma autónoma. Entre los elementos tecnológicos con los que cuenta la entidad destaca un acuerdo con RTVE, por el cual el cliente, bajo petición, puede ver en una página del teletexto de TVE todas las cuentas y las posiciones del cliente en ese momento.

El modelo de banca que propone Mediobanca es diferente del que impera en el mercado español, donde las entidades cuentan con gran cantidad de oficinas físicas. Colussi considera que "las oficinas poco a poco desaparecerán". Además, añadió que el coste de la banca telefónica es un 40% inferior a las sucursales tradicionales.●

AVUI 21.55 H

AMERICAN PIE:
¡MENUDA BODA!

8tv

LA PRIVADA DE CATALUNYA

8tv ES COMPLAU A CONVIDAR-VOS A L'ENLLAÇ MATRIMONIAL MÉS DIVERTIT DE TOTS ELS TEMPS