

Andrea González Fundadora y directora de Jamonprivé

“Con el jamón aciertas siempre, es un regalo que gusta a todos”

Silvia Zancajo MADRID.

Andrea González y su hermano Francisco están al frente de Jamonprivé, una web donde comprar ibéricos de primera calidad directamente desde el secadero. Su hermano, desde EEUU, se ocupa de la parte técnica. La programación se realiza en Rumanía y Andrea, vasca asentada en Barcelona, lleva las riendas de todo lo demás.

Cada uno en una punta del mundo... ¿Cómo se coordina un negocio tan internacional?

Los dos somos empresarios y estamos acostumbrados a trabajar con mucha coordinación y tecnología. Trabajamos mucho con Skype. Se dan situaciones graciosas con nuestros horarios tan diferentes. A veces, por ejemplo, yo estoy en el gimnasio y, mientras estiro, estoy hablando con mi hermano en EEUU por videollamada para solucionar el incidente con un transporte. Con la tecnología hoy en día puedes hacer todo desde cualquier sitio.

Habéis eliminado los intermediarios. ¿Cómo y por qué?

En EEUU se llama *ecommerce dropshipping* y es un método muy de moda que consiste en mandar productos frescos directamente del proveedor al cliente para que llegue en condiciones óptimas. En España quizás no se estila tanto pero creemos que es una buena idea traerlo al país, primero para garantizar la calidad, y segundo para evitar gastos innecesarios de almacenamiento, lo que a su vez se traduce en mejores precios para los clientes.

Vendéis en toda la Unión Europea. ¿Llegan muchos pedidos de fuera?

Mucho. Vendemos mucho en Italia,



ELISA SENRA

sobre todo con el jamón serrano, que se parece al *prosciutto*, y también en Francia, donde les gusta mucho la pieza entera, paletas ibéricas y también en Inglaterra. De hecho, ahora mismo nos está funcionando mejor la exportación que la venta nacional. También es cierto que ha coincidido con el verano, y en los países mediterráneos, con el calor, se con-

sume menos porque los ibéricos sudan y la gente se va de vacaciones. En Navidad esperamos registrar un pico importante en las ventas nacionales, en esa época se da el 60 por ciento de la demanda anual.

Y que a los españoles nos cuesta comprar comida por Internet...

Sí. Yo creo que a los españoles nos

cuesta comprar cualquier cosa por Internet. Hay mucho miedo y desconfianza todavía en cuanto a la seguridad de los pagos. Pero en EEUU por ejemplo nadie va a la tienda, todo el mundo compra *online*, y también es bastante frecuente en Europa. Es España aún cuesta, pero poco a poco va cambiando esta tendencia.

¿Qué ofrecéis para que cambie?

En nuestro caso, por ejemplo, tenemos un número de atención al cliente disponible todo el día para que nos puedan llamar si necesita ayuda, que la gente vea que es una empresa real. También vamos a incluir un chat *online*, porque a lo mejor mucha gente no quiere llamarnos desde fuera de España y necesita saber si el producto va a llegar a tiempo para una cena, para una celebración, etc. Y no sólo para guiar en el proceso de compra, sino también para asesorar en temas de marcas, porque nos hemos dado cuenta de que hay mucha gente en España que no tiene ni idea de la diferencia entre serrano, ibérico, bellota o pata negra.

¿Añadiréis más productos?

Estuvimos pensando en un montón de productos, pero nos dimos cuenta de que no queríamos convertirnos en un supermercado. Queremos centrarnos en productos de la tierra, muy gourmet. A los ibéricos vamos a incorporar el aceite de oliva y el vino, y también haremos cestas de Navidad y otras con opciones de personalización. Queremos centrarnos sobre todo en productos para regalar, porque es súper cómodo, para una boda, para un cumpleaños... Es una gran solución porque con esto aciertas siempre. ¡A todo el mundo le gusta que le regalen jamón!

Rompe Moldes



María Millán

Consultora en estrategia

DE LA INDEPENDENCIA AL 'DEPENDE'

El Sr. Artur Mas no renuncia a convocar un encuentro con urnas y papeletas en el que los separatistas expresen su anhelo de independencia.

Parece que la cortina de humo creada alrededor de Pujol necesita mantenerse el mayor tiempo posible. Y, para lograrlo, cualquier coste parece razonable.

Por lo tanto, que un presidente autonómico se haya convertido en una figura histriónica es el menor de los problemas. De hecho, la falta de dignidad de los políticos españoles es manifiesta día tras día. Y no nos sorprende -lamentablemente- a nadie.

Sin embargo, el sentir de victimismo catalán reafirmado por Mas no será resuelto en corto plazo. Y con este ridículo amago separatista, la confianza entre catalanes y demás españoles quedará aún más mermada.

El anhelo de independencia catalán - evocado como sentimiento de libertad y progreso hacia horizontes de prosperidad - quedará, tras tanto paripé electoralista, aún más grabado y malherido en muchos catalanes.

Y es de esperar que, tras el 9N, sean muchos los catalanes que ante cualquier restricción de funcionamiento económico y político se aferren a esta utopía que sintieron tan cerca y culpabilicen a "los españoles" de su carencia.

Este anhelo de liberación y crecimiento es ilimitado -vive en el imaginario colectivo de los pueblos- y está latente en todos los ciudadanos que viven en estado de derecho. Y que lo tienen a flor de piel en tiempos de crisis.

Pero imaginen ustedes las consecuencias de que, ante cualquier requerimiento de esfuerzo común o sacrificio - las regiones, provincias, ciudades o comunidades de vecinos con mayor riqueza o potencial talento renunciasen a arrimar el hombro.

Y buscasen la satisfacción de sus intereses más particulares, exigiendo empezar de cero sin hacerse cargo de las deudas contraídas en su desarrollo. El planteamiento resultaría no solamente absurdo, sino inabordable a nivel económico.

Así que la solución más racional es unir fuerzas y crear un plan de país que aporte mayores beneficios para todos. También, objetivamente, para Cataluña. Aunque se pretenda seguir usando el discurso independentista como cortina de humo.

BBVA reconoce el emprendimiento social

Los 40 participantes del 'Momentum Project' facturan 35 millones

eE MADRID.

El pasado jueves tuvo lugar el *Social Investment Day*, celebrado en el campus que BBVA tiene en Madrid, dentro de la IV Edición de *Momentum Project* en España. En el

evento, los diez finalistas seleccionados presentaron sus proyectos de expansión a potenciales financiadores, una vez terminados la fase de formación y el periodo de acompañamiento estratégico.

Como en ediciones anteriores, BBVA ha dispuesto el vehículo de inversión *Momentum Social Investment*, que ofrece a los emprendimientos sociales más prometedores financiación a través de préstamos a largo plazo, con condiciones

especiales y tipos bonificados. En este sentido, los 40 emprendedores sociales de *Momentum Project* en España, iniciativa puesta en marcha por BBVA y Esade, con la colaboración de PwC, han facturado 35 millones de euros y emplean a cerca de un millar de personas en el país.

Los diez finalistas

En esta edición, los emprendimientos sociales seleccionados son Bioservice, una empresa cuya planti-

lla se compone en un 95 por ciento de personas con discapacidad; Concepto Industrial, que diseña, fabrica y comercializa un tipo de vidrio cuyo impacto es mínimo y CoShop, iniciativa de economía colaborativa de diseñadores cuyos productos son 100 por ciento sostenibles.

También han sido seleccionados Mass Factory, MyLife, Siel Bleu, Soulem, Huertos de Soria, Inithhealth y Fundación Pharos.