

Gestión empresarial

Cestas de jamón serrano y tortilla desde Valencia a toda Europa

La valenciana Box from Spain vende productos patrios a españoles en el exterior

R.P.-S. MADRID.

La historia de Box from Spain es uno de esos ejemplos de emprendimiento "a pesar de todo", de que es posible crecerse ante la adversidad. La pyme valenciana, dedicada al envío de cestas de alimentos españoles a diferentes países europeos, comenzó su actividad en mayo de este año, con un concepto muy simple: permitir a los españoles residentes en otros países disfrutar de los productos patrios.

El proyecto surgió de las experiencias de los dos socios fundadores, Esther García y Mario García, en países como Irlanda, Escocia y Reino Unido, pero la principal impulsora fue la crisis. "Si hubiésemos tenido los dos un puesto de trabajo fijo, esta idea probablemente no se nos hubiese pasado por la cabeza", explica Esther García a *elEconomista*.

Box from Spain ofrece sus productos a través de su web, *boxfromspain.com*, y proporciona cestas que incluyen desde jamón serrano, tortilla, vino o chorizo hasta algo "tan simple como las pipas, que también se pueden echar de menos cuando estás fuera", resume la empresaria. Las envía a casi treinta países, entre ellos Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Letonia, Lituania y Suecia.

Los retos del 'e-commerce'

Los fundadores de esta joven empresa explican que las principales dificultades de su sector -el del comercio electrónico- tienen que ver con el transporte, por "lo caro que es" y por lo "poco ajustadas" que están las tarifas en relación a otros lugares de la Unión Europea.

En este sentido, sus negociaciones con diversas empresas de transporte se prolongaron durante meses, hasta que finalmente llegaron



Mario García y Esther García, socios fundadores de Box from Spain. GUILLERMO LUCAS

Cestas de Navidad 'made in Spain'

Box from Spain prepara su primera campaña navideña. La firma valenciana ofrece tres variedades de cestas para satisfacer a aquellos que están en el extranjero: Navidad Deluxe (productos gourmet), Delicias de Navidad (doble ración) y Clásicos de Navidad (los productos más solicitados). En cualquier caso, la empresa afirma que su oferta general está abierta a sugerencias y es dinámica.

a un acuerdo con TNT. "Apostaron por nosotros y han sido como un *business angel* a la hora de asesorarnos", añade García.

Le ley del emprendedor, por el contrario, no les ha dado ningún empuje. "No nos han ofrecido ningún tipo de ayuda por tener una sociedad limitada; es la letra pequeña de la ley", lamenta la emprendedora. "No pedimos que nos regalen nada, pero que al menos no nos pongan trabas", agrega.

Box from Spain aún está luchando por lograr la rentabilidad. Su margen de beneficios es del 20 por ciento, en gran medida debido al acuerdo logrado con TNT, no por los acuerdos con los fabricantes, que les ofrecen los precios habituales. Uno de los objetivos de la empresa de envíos es introducirse en

el mercado *gourmet*, donde los márgenes alcanzan aproximadamente el 40 por ciento.

Los comienzos

El primer paso que dieron estos dos emprendedores para hacer realidad su proyecto fue acudir a la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia, que les aconsejó que se presentaran al concurso *Operación Emprende*. "Obtuvimos el segundo premio", explica la fundadora.

La búsqueda de financiación fue más complicada. Obtuvieron un crédito del ICO de 5.000 euros, pero necesitaron una firma de aval de un familiar. Aún así, el capital inicial para constituir la sociedad limitada vino de su propio bolsillo: 1.500 euros entre los dos socios fundadores.



Rompe Moldes

María Millán

Consultora en estrategia

EL PRESIDENTE NO PUEDE ESCONDERSE

Las apariciones del presidente en los medios de comunicación son insuficientes. El sentir generalizado es que, cuando hay alguna mala noticia que pueda repercutir negativamente sobre su imagen, nuestro presidente tiende a desaparecer. Y es el ministro más directamente afectado por la noticia el que se pone frente a las cámaras a dar las explicaciones oportunas. Esto es inadmisible: El presidente no puede jugar al escondite.

Es evidente que un presidente debería ser un ejemplo del comportamiento que espera inspirar en la sociedad en la que gobierna y transmitir el coraje, la constancia, la integridad y el esfuerzo que requiere de los ciudadanos para salir de esta crisis.

Hay quienes defienden este comportamiento argumentando que está demostrado que en apenas tres semanas, hasta las peores noticias son olvidadas por la gran mayoría.

Pero éste es un debate vacío: los valores están por encima de las estadísticas. Y, al igual que al soldado raso, al presidente se le presupone la valentía. Y también se espera de él una destacada grandeza, como máximo representante estatal.

Por supuesto que existen temas escabrosos en los que es mejor que no se involucre públicamente, como en los *tejemanejes* de la monarquía o las dudosas parcialidades del poder judicial. En estos casos, es cuestión de higiene institucional.

Pero es impresionante que nuestro presidente se escabulla cuando tiene que explicar recortes presupuestarios o cifras de paro. Cuando tiene que defender la unidad nacional frente a las corrientes autonómicas. O cuando somos intervenidos desde Europa o vituperados desde Argentina.

En cierto modo, en nuestro inconsciente colectivo, la figura del presidente sigue teniendo un halo paternal, o incluso paternalista. En un país en el que el Estado es visto como motor económico y social, y garante de nuestro bienestar.

Porque un presidente que no se hace presente y sólido, es una sombra dolorosa.

Un mensaje de carencia. Una silla vacía. Una historia por escribir, sin que, por ello, se dejen de pasar las páginas.

Ya se puede detectar la corrupción en la pyme

Nace el primer sistema para combatir el fraude en la pequeña empresa

J. S. BARCELONA.

La Red Española del Pacto Mundial ha creado el *Sistema de Gestión de Integridad y Transparencia* para pymes del que se podrán beneficiar entidades de pequeño y mediano

tamaño desde el próximo año. Se trata de la primera vez en España que una entidad presenta una iniciativa de este tipo y que proporciona a las pymes una herramienta práctica que les permite conocer los riesgos de corrupción a los que se enfrenta y les facilita la información necesaria para implantar paso a paso un sistema para la prevención y corrección.

Según la directora general de la Red Española del Pacto Mundial,

Isabel Garro, "desde 2011 llevamos trabajando para sacar adelante esta herramienta. Primero con la Guía de Anticorrupción para grandes empresas y ahora con este novedoso sistema de gestión, las empresas firmantes tendrán herramientas prácticas y útiles para paliar la corrupción en sus empresas".

Según el último barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), un 37,4 por ciento de los encuestados considera la co-

rrupción y el fraude como el segundo principal problema de la sociedad española después del paro.

La Red Española del Pacto Mundial ha creado esta nueva herramienta con la colaboración del Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Cataluña, Javierre, la Oficina Antifraude de Cataluña, Dipyme, el despacho de abogados Cuatrecasas, la escuela de negocios Esade, Aguas de Barcelona y la patronal catalana Cecot.