

MUNDO EMPRESARIAL

FAMILY SYNERGY

Permite guardar el ADN en los domicilios particulares

La empresa de Sant Boi de Llobregat, Family Synergy, ha creado un servicio de conservación de ADN, que permite guardar una muestra en el domicilio del usuario. La preservación del ADN posibilita detectar patologías genéticas, como cardiovasculares, neurodegenerativas u oncológicas. La firma ha alcanzado acuerdos con hospitales, centros geriátricos, tanatorios y farmacias para facilitar el acceso a sus servicios. / Efe

PROGRAMA EUROPEO SME

Ayudas para la innovación a siete empresas catalanas

La UE destina 350.0000 euros a siete pequeñas empresas catalanas – Genomcore, Amapex Trading, Ehealth Technical Solutions, Afferent Technologies, Fuelium, Surg Solutions y Millor Energy Solutions – para proyectos innovadores. Las ayudas forman parte del programa SME, dotado con 5,9 millones. En esta fase, cada firma recibe 50.000 euros para estudios de viabilidad de nuevos productos y servicios. / Redacción



El plan está dotado con 5,9 millones

L'ANTICA PIZZERIA DA MICHELE

Apertura de un local en Barcelona de 350 m²

La famosa cadena de pizzas napolitanas L'Antica Pizzeria Da Michele, nacida en 1870 en Nápoles, prevé abrir su primer local en el mercado español en Barcelona a finales de este año. El establecimiento estará localizado en la calle Consell de Cent, número 336 (entre Pau Claris y Roger de Llúria) y contará con un espacio de 350 metros cuadrados y con capacidad para más de 100 personas. / Europa Press

Tick Translations forma a empresarios para dominar la negociación con otras culturas

El negocio está en el protocolo



PERE DURAN / NORD MEDIA

La fundadora y directora de la empresa, Silvia Sabrià, en las oficinas de Girona

BÀRBARA JULBE
Girona

Para cerrar con éxito una negociación en un país extranjero es “imprescindible” conocer sus costumbres. Bajo esta premisa Tick Translations, empresa de servicios lingüísticos, como traducciones e interpretaciones, lidera un nuevo servicio innovador, la consultoría Cultural Connections, que forma a ejecutivos sobre cómo negociar y comuni-

carse con equipos de otras culturas. Y es que no todos los empresarios saben cómo saludar en una reunión en Arabia Saudí o conocen que terminarse la comida del plato en China puede ser considerado de mala educación.

Comprender estas costumbres puede convertirse en la clave si lo que se quiere es dominar las negociaciones interculturales y tener éxito a la hora de exportar. “Para hacer negocio hay que empatizar. Y para ello es necesario conocer a la otra persona y sus protocolos. Sin

conocimientos culturales es difícil que empaticemos y entendamos como piensa y actúa el otro”, señala Silvia Sabrià, fundadora y directora de Tick Translations, quien recuerda que, según publicó *The Economist*, de las negociaciones internacionales que fracasan, un 70% es a causa del desconocimiento de las diferencias.

Inmersa precisamente en un plan estratégico de expansión mundial hasta 2020, la firma, con sede en Girona y delegaciones en Madrid, Andorra y Barcelona (esta

última inaugurada recientemente), prevé cerrar el 2017 con una facturación de 12 millones de euros, cifra que supone un crecimiento del 70% en relación al año anterior (de hecho, tanto en 2016 como en 2015 facturó 700.000 euros, y 350.000 euros en 2014).

Entre los principales objetivos de la empresa, fundada en 2011, está abrir dos nuevas sedes, una en Estados Unidos y otra en Alemania. “Afrontamos una fuerte expansión que va en dos líneas: una geográfica, básicamente en el mercado internacional, pero también a nivel horizontal con la creación de otros nuevos servicios”, apunta Sabrià.

Con una plantilla fija de 22 trabajadores y 1.000 profesionales vinculados, Tick Translations tiene distribuidos por el mundo una quincena de delegaciones comer-

La firma, que está en plena expansión mundial, prevé abrir una sede en EE. UU. y otra en Alemania

ciales en países como China, Abu Dhabi o Italia. El año pasado invirtió 80.000 euros en un nuevo software para agilizar los servicios y mejorar la calidad.

Galardonada por sus valores sociales, entre ellos el Premio BBVA, Tick Translations tiene más de mil clientes, como Abertis o Telefónica. Precisamente, tras la adquisición por parte de Abertis de la gestión de dos autopistas en India, la firma gerundense formó a ejecutivos del grupo desplazados allí para que se familiarizasen con la cultura del país, y a empleados locales con la cultura europea.

“El choque cultural es tan fuerte, que conocer la cultura es uno de los grandes retos de las multinacionales”, asegura Sabrià. ●

Pimkie invertirá hasta 3 millones en diez aperturas y en transformar sus tiendas

MADRID Europa Press

La marca francesa de moda Pimkie prevé abrir hasta diez nuevas tiendas en España a lo largo de 2018, así como tener transformada toda su red de tiendas al final del próximo año bajo la misma imagen, para lo que invertirá entre 2,5 millones de euros y tres millones de euros durante el próximo ejercicio.

“En 2018 tenemos previsto entre cinco a diez aperturas, además de la remodelación de algunas tiendas para lo que invertiremos entre 2,5 millones de euros y tres millones de euros aproximadamente”, asegura el director de la firma en España y Portugal, Sergi Brunet, que pone el foco en crecer en grandes ciudades como Madrid y Barcelona.

Respecto a este año, la cadena, que pertenece a la asociación familiar Mulliez al igual que las marcas Decathlon, Leroy Merlin y Alcampo, prevé tres aperturas más antes de que acabe 2017, localizadas en Gran Canaria, Melilla y otra por determinar, mientras que ha abierto siete en modelo de franquicia y ocho propias.

La firma se ha marcado como objetivo para el próximo año acabar con la transformación de su parque comercial, que ya tiene más de 100 tiendas en España. “Veníamos de un concepto antiguo y ahora queremos poner el nuevo concepto –explica Brunet–. El objetivo es que a finales del año que viene el 100% ya estén bajo este concepto, un mismo logo e imagen de marca”. Pimkie prevé cerrar el 2017 con ventas próximas a los 80 millones. ●

LUCHAMOS
CONTRA
LA POBREZA



¿te apuntas?



www.manosunidas.org

Manos Unidas
CAMPAÑA CONTRA EL HAMBRE

902 40 07 07



Inverpriban

BUSINESS ANGELS NETWORK

Rentabilidad e inversión garantizada

9,75% de interés

Pago de intereses mensuales

www.inverpriban.com

934 870 380 No somos una entidad depositaria

FINANCIACIÓN RÁPIDA Y PROFESIONAL PARA SITUACIONES URGENTES. RESPUESTA EN 24H!

TQ EUROCREDIT
La primera financiera familiar que suma
Teléfono: 972487222
www.tqueurocredit.com

Inmobiliaria

Los domingos con
LA VANGUARDIA