

**BARCELONA  
METRÓPOLIS**
**Buenas  
expectativas**

En los próximos dos años, los impulsores de la plataforma Grera.net tienen previsto llegar a superar la barrera de los 70.000 usuarios, así como alcanzar unos ingresos aproximados de dos millones de euros

**APOYOS EN INTERNET**

# Un 'facebook' catalán para las pymes

Nace un punto de encuentro virtual para empresas y emprendedores donde generar sinergias y negocio

Anna Cabanillas

Internet, la web 2.0, y la explosión de las redes sociales en los dos últimos años han cambiado radicalmente la forma de comunicarnos, de interactuar, de convivir y de expresarnos a través de un espacio virtual que nos hace públicos a los ojos de millones de usuarios alrededor del mundo. En consecuencia, también las empresas han cambiado su forma de hacer negocios. No en vano, ocho de cada diez empresas en el mundo utilizan en la actualidad redes sociales como Facebook, Twitter o Tuenti, para promocionar su marca; hecho que demuestra la potencialidad de estas herramientas para posicionar una marca en internet.

Con el fin de dar un paso más allá, y crear un punto de encuentro virtual en el que empresas, emprendedores, autónomos y otros agentes del mundo de la pequeña y la mediana empresa puedan crear sinergias entre ellas, comprar y vender sus productos y servicios y, en definitiva, hacer negocios, un grupo de emprendedores catalanes, dedicados a la consultoría y formación en numerosas entidades

de promoción económica en las áreas de marketing digital y estrategia empresarial, acaban de lanzar la plataforma Grera.net. Una red on line para empresas, con un modelo a caballo entre Facebook, LinkedIn y Xing, bautizada bajo el nombre aranés Grera -que significa escoba- que pretende cambiar las normas del juego y multiplicar las oportunidades de negocio de miles de pymes que existen alrededor del mun-

**"Ponemos al alcance del empresario una veintena de funciones para hacer 'networking' on line y efectivo"**

do. "En un contexto económico tan negativo como el actual, si queremos salir de la crisis necesitamos más que nunca que los emprendedores y las empresas del país saquen adelante sus negocios y generen nuevos puestos de trabajo. Hace dos años y medio aproximadamente, cuando más o menos estalló Facebook y observé el gran éxito que estaba viviendo en todo el mundo, pensé que sería ideal contar con una plata-

## Catalán, español e internacional

El proyecto inicial de Grera.net empezó con una inversión inicial de 170.000 euros, aunque actualmente ha iniciado una ronda de financiación con la intención de dar un impulso a su expansión. El proyecto ha iniciado su actividad en el ámbito del mercado catalán pero el objetivo es expandirse al resto del mercado español con escalabilidad internacional a muy corto plazo. Se espera en dos años haber abierto los mercados latinoamericanos y de la UE. Durante sus primeras semanas de funcionamiento, Grera.net ha captado el interés de casi 700 pymes que ya son usuarias registradas, así como de grandes empresas con productos tradicionales, como Solred, Esade-Creapolis, o Proyectos y Seguros, entre otras, para ofertar sus productos a precios especiales para las empresas registradas.

Además, Grera.net nace con un marcado carácter solidario colaborando desde sus inicios con el proyecto de una ONG en Nepal (Sathi Sansar), que recibirá un porcentaje de todas las ventas que se hagan a través del portal



forma parecida, pero que estuviese especializada para que las empresas pudiesen relacionarse entre ellas, generar *networking* y nuevas oportunidades de negocio", explica Josep Alberti, creador y fundador de Grera.net.

Tras registrar la empresa, y definir su actividad empresarial en Grera.net, el usuario puede entrar en contacto con aquellas otras pymes, emprendedores o

autónomos de su interés que formen parte de la red, enviarles ofertas de sus productos o servicios, solicitar presupuestos, e incluso estudiar su competencia, entre otras opciones. "Todo aquel que haya creado una empresa sabe que lo más complicado al principio es encontrar personas que estén interesadas en consumir tu producto o servicio. Uno de los objetivos esenciales

**UN 17% DEL MERCADO ALIMENTARIO ESPAÑOL**

# El desafío de la nutrición inteligente

Reus apuesta por ser referente mundial de la difícil validación de los alimentos funcionales

Esteve Giralt

Los denominados alimentos funcionales, con efectos beneficiosos en la prevención de patologías, están llamados a revolucionar en los próximos años el mercado de la nutrición humana. A pesar de la crisis, sólo en España el sector mueve más de 5.600 millones de euros,

el 17% del mercado alimentario. Ansiosos por posicionarse, las grandes empresas de alimentación están concentrando inversiones en la investigación y desarrollo de nuevos nutrientes capaces de prevenir la osteoporosis, la diabetes, o reducir el riesgo de padecer una enfermedad cardiovascular.

Con notables avances en los laboratorios, uno de los grandes

obstáculos para las compañías ha aparecido en el momento de validar científicamente las propiedades sobre la salud humana de un determinado alimento y lograr su certificación por parte de la Unión Europea, que aplica desde 2006 una legislación mucho más restrictiva. En este panorama complejo y cambiante, el Centro Tecnológico de Nutrición y Salud (CTNS) de Reus (Baix Camp)

trabaja desde hace más de dos años por posicionarse como referente mundial en la investigación y certificación de los nuevos alimentos funcionales, utilizando para ello las últimas tecnologías de genómica funcional.

No es tarea sencilla demostrar que un nutriente posee propiedades beneficiosas para la salud, ya sea para mitigar el envejecimiento o prevenir la obesidad. La Au-

toridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) rechaza en la actualidad hasta el 95% de las solicitudes de nuevos alimentos funcionales, según Tecnio, la red que integra el CTNS de Reus.

Si esto sucede, todo lo invertido en R+D+I, durante el proceso de creación de un alimento funcional, que asciende de media de los 1,5 a los 2 millones de euros, se acaba perdiendo. Por esta ra-