

LOS NOMBRES  
Y LAS COSAS

JORGE MAS, CONSEJERO DELEGADO DE MAS XARCUTERS

## Comercio sin límites

AINTZANE GASTESI  
Barcelona

La charcutería está en mi ADN, pero me defiendo mejor con una calculadora que con un cuchillo". Jorge Mas (Barcelona, 1974), dirige desde el 2002 la empresa fundada por su abuelo, Juan Mas Navarro, en 1945. Con el cambio generacional, Mas Xarcuters, matriz de la cadena de charcuterías Mas Gourmet, también dio un giro radical al negocio, y pasó de ser mayorista de embutidos con tiendas propias a dedicarse exclusivamente al comercio minorista, enfocándose en el concepto gourmet. La empresa cerró el 2013 con unas ventas de 12 millones de euros y 15 tiendas en el mercado catalán y en Madrid y tiene 70 empleados.

A pesar de compartir responsabilidades en la empresa con su padre, Joan Mas Rapa, presidente, y su hermano Joan Mas, con quien forma tándem en la dirección, Jorge Mas se ha convertido en el rostro visible de Mas Gourmet. "Dicen que soy como mi abuelo, que era una persona extrovertida y sociable", explica el empresario. El reparto de papeles con su hermano en la empresa no podía ser más equitativo: "Cada uno tiene un paquete de tiendas que gestionar; ese día a día es nuestra responsabilidad", explica. Además, Jorge Mas ha focalizado su pasión por el retail en un ámbito más amplio: escribe libros, da clases en la Escola Superior de Distribució (Escodi), ha impulsado una consultora enfocada al sector comercial y mantiene un perfil público a través de artículos y presencia en organismos como el gremio de charcuteros.

Jorge Mas disfruta del ajetreado ir y venir de turistas en el mercado barcelonés de la Boqueria, de cuya junta es vicepresidente. Con cinco paradas en el popular mercado de las Ramblas y dos más en cartera, Mas se ha convertido en un gran impulsor de la innovación en un entorno tradicional. "En los últimos años hemos cambiado toda la oferta porque la gran mayoría de clientes son turistas; hay que adaptarse, aunque hay muchos comerciantes que se resisten", ar-



GUSI BÉIER

**"Muchas veces se comete la equivocación de que para el 'retail' sirve cualquiera, pero es un sector muy difícil"**

gumenta. El empresario, firme defensor del modelo comercial anglosajón, libra varias batallas con la normativa local con la innovación como bandera para introducir conceptos como la degustación en los puntos

de venta de alimentación y los *food trucks* (camionetas restaurante) en lugares públicos. "Estamos a años luz de los americanos", se lamenta.

En el libro *Por qué unas tiendas venden y otras no*, que ha vendido más de 10.000 ejemplares en España y ha dado el salto a Latinoamérica, Jorge Mas y Luis Lara desvelan algunas claves del negocio de vender. "Muchas veces se comete la equivocación de que para el retail sirve cualquiera, pero no es cierto. Es un sector muy difícil y que resulta agotador porque no termina cuando bajas la persiana", avisa, y explica que "la clave es el personal, que también es lo más difícil de gestionar". Jorge Mas defiende el sector comercial como motor estratégico de la economía. "En Catalunya hemos perdido mucha industria, pero en retail somos muy buenos; Barcelona tiene la capacidad para ser una referencia mundial", reivindica. "La crisis nos ha sacado el ingenio y muchos negocios han entendido que hay que avanzar y se han puesto al día", apunta. Su gran ambición es dar el salto al exterior y abrir un establecimiento en EE.UU., la meca del retail y de la restauración rápida. Mientras llega el momento, siempre que puede se pierde por las calles de Nueva York en busca de inspiración. "Cada visita es un curso acelerado de nuevos conceptos y formatos", reconoce. Y también en Madrid, donde ha ampliado su establecimiento en el Mercado de San Miguel, "un gran espacio gastronómico".

Si para buscar nuevas ideas, Mas cruza el Atlántico sin pensárselo, para descansar prefiere instalarse en la pequeña localidad de Bor, en la Cerdanya, junto a su mujer y sus dos hijos. Allí dispone de tiempo para dedicarse a su otra gran pasión, el deporte. Bicicleta, correr, piscina... "Entreno entre ocho y catorce horas a la semana, aunque a veces es difícil encontrar tiempo". De cara a preparar el *Ironman* de Barcelona (5 de octubre), ha instalado en su casa un rulo para practicar el ciclismo sin ausentarse largas jornadas de carretera. ●



CONSULTE TODOS LOS PERSONAJES DE LOS NOMBRES Y LAS COSAS EN [www.lavanguardia.com](http://www.lavanguardia.com)

## Catalunya lidera la ocupación de turismo rural

A. GASTESI Barcelona

Catalunya ha sido el primer destino del turismo rural durante la temporada alta este verano. Según los datos del portal de reservas Escapadarural.com, los establecimientos catalanes de turismo rural registraron una ocupación del 50% durante los meses de julio y agosto, muy por encima de la media del mercado español, que se situó en un 38%.

Durante el mes de agosto, en el momento álgido de la temporada, la ocupación en Catalunya se disparó hasta el 55%. Por comunidades autónomas, a Catalunya le siguen Navarra y Asturias, ambas con 52% de ocupación en agosto. En el otro extremo, se encuentran Extremadura (22%), Madrid (20%) y Castilla-La Mancha (19%). Los destinos catalanes

**Los establecimientos catalanes alcanzaron una ocupación del 50% en julio y agosto, con puntas del 55%**

también destacan por provincias, con Girona y Barcelona a la cabeza con un 59% de ocupación en agosto. En los dos meses de temporada alta, Girona (54%) y Barcelona (53%), ocuparon la segunda y tercera posición del ranking después de Cádiz (57%).

Según los datos de Escapadarural.com, que citan fuentes de la Agencia Catalana de Turisme, la demanda extranjera en el segmento del turismo rural asciende a un 9,6%. Entre los visitantes extranjeros que eligen el turismo rural para pasar sus vacaciones en Catalunya, el 23% eran clientes franceses, el 17% eran de procedencia británica y el 4% belga. Los turistas holandeses se sitúan como cuarto destino emisor.

Sobre las previsiones para el puente de la Diada apuntan a un 23% en el total de Catalunya, un 28% en Girona y un 23% en Tarragona. Los diez destinos más solicitados de Catalunya este verano fueron L'Espunyola, el Montseny, Casseres y Torrelles de Foix (Barcelona); Prades y Deltebre (Tarragona), y Arbúcies Les Lloses, Calonge y Sant Joan de les Abadesses (Girona). ●

## Inqbarna lanza la aplicación de pagos por el móvil Yaap Money

MAR GALTÉS  
Barcelona

Hace al menos seis años que el sector tecnológico está esperando que llegue la revolución de los pagos a través del móvil. Las soluciones están ahí, el mercado no acaba de arrancar, pero hay pocas dudas de que el negocio se impondrá en el futuro.

Hasta que llegan los grandes. Hace apenas dos semanas, la empresa tecnológica barcelonesa Inqbarna ha lanzado al mercado Yaap Money, la solución de pago con el móvil entre personas que está impulsada por tres de las mayores empresas del país, CaixaBank, Santander y Telefónica y que tendrá su presentación oficial a mediados

de septiembre. Se trata de un aplicación con la que se facilita el pago de compras grupales (ceñas, regalos) entre personas a través del teléfono móvil.

Inqbarna fue creada en el 2009 por Sergi Hernanz, Nacho Sánchez, David García, David Romacho, Antonio Ortega y Javier Zamora, para el desarrollo de aplicaciones. La empresa,

con sede en el Poblenou, emplea a 15 personas y facturó 500.000 euros el año pasado, con una previsión en el 2014 de 600.000, asegura Sánchez.

Además de los proyectos para empresas como FC Barcelona, Cookbooth, o los ayuntamientos de Barcelona o l'Hospitalet, Inqbarna obtiene una cuarta parte de sus ingresos con aplicaciones propias. Está especializada en el ámbito musical: Splyce, un reproductor musical para iPhone que gestiona las listas de reproducción; DeeJ, una mesa de mezclas, o un afinador de guitarra. ●

QUÈFEM ?

Cada divendres, amb La Vanguardia

LA VANGUARDIA

Servicio de Atención al Suscriptor  
902 481 482  
club suscriptores  
LA VANGUARDIA

VALES  
DESCUENTO  
PROMOCIONES



1ª entrega  
por solo  
9,95€

VALE DESCUENTO  
Los reinos cristianos  
y las cruzadas  
Domingo 31  
LA VANGUARDIA



VALE DESCUENTO  
1,50€

7ª entrega  
Caribe  
Domingo 31  
LA VANGUARDIA