

Verónica Sosa BARCELONA.

Jorge Mas forma parte de la tercera generación de la empresa catalana dedicada a la distribución de embutidos Mas Gourmets. Con su incorporación, en 2002, al equipo directivo como consejero delegado ha dado un nuevo impulso al negocio. Jorge Mas ha sido reconocido Joven Empresario 2011 por la Asociación Independiente de Jóvenes Empresarios de Cataluña.

¿Qué significa para usted este reconocimiento?

Este premio es un reconocimiento a la cultura del esfuerzo. Es una inyección de vitaminas para asumir nuevos retos. No nos podemos relajar porque igual que hoy estamos arriba, mañana podemos estar abajo.

¿Qué retos de futuro se han marcado este año?

Conseguir la excelencia. Para diferenciarnos de la competencia, añadimos un espacio de degustación en el punto de venta. Referente a los productos, nos centramos en seleccionar las mejores materias primas. En cuanto al equipo humano, trabajamos para que esté formado y se implique en la compañía, queremos que los clientes vivan una experiencia diferencial en el punto de venta y conseguir que sean fans del embutido. Otro reto es la internacionalización.

¿Para cuándo tienen previsto instalarse en el exterior?

No tenemos una fecha fijada. La internacionalización es un camino que ya hemos iniciado. Desde hace dos años estamos intentando abrir esta vía, de momento sin éxito. Los tres destinos donde nos centramos son Miami, Londres y Nueva York. La estrategia para instalarnos en el exterior pasa por tener un socio local, ya que no queremos abandonar el proyecto inicial que tenemos en España.

“Queremos que los clientes sean fans del embutido”



MAS GOURMETS

Jorge Mas Velasco

El consejero delegado de Mas Gourmets ha sido reconocido Joven Empresario 2011

Personal: nació en Barcelona el 18 de agosto 1974.

Carrera: licenciado en Administración y Dirección de Empresas por Eserp y Executive MBA por Eada.

Trayectoria: en 2000 asume tareas ejecutivas en Mas Gourmets y desde 2002 es consejero delegado de la empresa. Fundador de Crear Mas en 2010.

Un plato: productos de temporada con una buena materia prima.

¿Cree que en estos momentos es más necesario que nunca diferenciarse de la competencia? Sí, la diferenciación siempre ha sido nuestra política. También es cierto que cuanto más éxito tenga el sector gastronómico, más éxito tendrá nuestra compañía. Los reconocimientos al sector nos benefician.

¿Cuál es su producto estrella? El producto más vendido es el jamón ibérico, que representa un 35 por ciento de la facturación. Los embutidos que elaboramos con nuestras fórmulas, como la butifarra y la longaniza, representan nuestra marca.

¿Cómo les afectará la subida del IVA? Sabemos que retraerá el consumo. En estos momentos lo que hace falta son medidas para reactivar la economía. Estamos valorando si asumiremos nosotros esta subida o aumentaremos los precios, todavía no lo tenemos claro.

¿Qué objetivo de ventas se han marcado para este año? El objetivo es crecer entre un 10 y un 15 por ciento. De momento no estamos en la línea de conseguirlo, ya que estamos creciendo un 5 por ciento. Pero esperamos repuntar en el cuarto trimestre.

Indicadores

| | | |
|--|---|--|
| -0,4% | 1,9% | -11,3% |
| Producto Interior Bruto 1º Trimestre 2012 | Índice de Precios de Consumo Abril 2012 | Ventas minoristas Abril Tasa interanual |
| 24,63% | 4% | 15.914,2 |
| Paro EPA 2º Trimestre 2012 | Interés legal del dinero 2012 | Déficit Comercial Millones Enero/Marzo |
| 0,937 | 1.2228 | 105,8 |
| Euribor Doce meses | Euro/Dólar Dólares | Petróleo Brent Dólares |
| -8,2% | 1,6% | 1.602,8 |
| Producción industrial Abril Tasa interanual | Costes Laborales 4º Trimestre 2011 | Oro Dólares por onza |

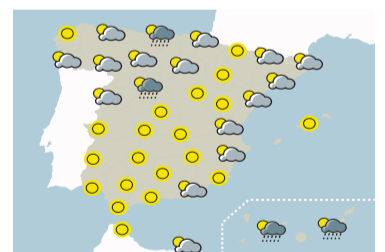
El tiempo

renfe

Ahora tu billete en el móvil. Todo lo que de verdad necesitas en un solo click.

902 320 320 www.renfe.com

| España | MIN | MAX | PREV | Europa | MIN | MAX | PREV |
|------------|-----|-----|------|-----------|-----|-----|------|
| Madrid | 17 | 33 | Sol | Ámsterdam | 16 | 21 | Llu |
| Barcelona | 22 | 30 | Sol | Atenas | 24 | 32 | Sol |
| Valencia | 23 | 29 | Sol | Berlin | 14 | 29 | Tor |
| Sevilla | 20 | 38 | Sol | Bruselas | 15 | 21 | Nub |
| Zaragoza | 19 | 34 | Sol | Fráncfort | 17 | 27 | Llu |
| Bilbao | 17 | 22 | Nub | Ginebra | 17 | 28 | Nub |
| Tenerife | 20 | 27 | Sol | Lisboa | 17 | 26 | Sol |
| La Coruña | 16 | 22 | Nub | Londres | 14 | 20 | Llu |
| Granada | 20 | 38 | Sol | Moscú | 18 | 26 | Nub |
| Mallorca | 22 | 31 | Sol | París | 16 | 23 | Nub |
| Valladolid | 14 | 31 | Sol | Varsovia | 15 | 29 | Sol |
| Pamplona | 15 | 26 | Nub | Helsinki | 10 | 19 | Llu |



SUSHICLUB
UNIQUE SENSATIONS

siénteme
pruébame
...disfrútame



SushiClub Madrid
Plaza Santo Domingo · 91 542 80 80
Horario: Abierto todos los días



8 437007 260021 2 0 8 0 2