



CÉSAR RANGEL

es minoritario pero crece rápido. Nuestro negocio sigue procediendo en gran parte de la comisión del 14% que nos llevamos por intermediar el pedido entre el restaurante y el cliente. No cobramos al restaurante por anunciarse en la plataforma.

Con esta feroz competencia, ¿cuál es el plan de negocio de Just Eat en los próximos años?

MERCADO

El competidor es el teléfono: el 75% de los pedidos se encargan vía una llamada

POSIBLE FUSIÓN

Estamos tranquilos: Takeaway no tiene presencia en España y nos dará más recursos

En España, siempre hemos combinado el crecimiento natural con la compra de competidores: adquirimos Sindelantal en el 2012, la Nevera Roja en el 2016 y Canary Flash este año. No descartamos otras adquisiciones en el futuro.

Es inminente la fusión de Just Eat con el competidor holandés Takeaway.com, una operación que daría lugar a un gigante del food delivery en Europa.

El consejo de administración de Just Eat ve con buenos ojos la operación. Es cierto que por en medio está la opa de Prosus, el brazo inversor de la empresa sudafricana Nas-

pers. Pero el consejo prefiere a Takeaway. Veremos como acaba.

¿Esta operación demuestra que en el mercado del delivery no hay espacio para todos?

El sector está en proceso de consolidación pero sí que hay espacio para unas cuantas empresas. Al final, el consumidor quiere elegir. Creo que a nivel nacional, hay espacio más de una pero no más de cuatro. Serían demasiadas.

¿Cómo podría afectar esta operación al negocio en España?

El equipo de Madrid, que supera el centenar de empleados, está tranquilo porque Takeaway no tiene presencia en España. Con la fusión, Just Eat controlaría el 52% de la empresa resultante y esto nos daría más recursos para crecer.

¿La empresa puede seguir creciendo durante muchos años?

El sector tiene margen. Las plataformas hacemos mucho ruido mediático pero el 75% de los pedidos aun se hacen vía llamada telefónica. En cifras: el sector generó 2.400 millones en volumen de negocio en el 2018 y sólo 600 corresponden a las plataformas. Por eso, creo que más que competir contra plataformas, Just Eat compite contra el teléfono.

¿Cómo se convence a este 75%?

Invirtiendo en tecnología para mejorar la experiencia del usuario en la aplicación y en la web. Invirtiéndose en marketing, en atención al cliente, ofreciendo el servicio en localidades donde todavía no hemos llegado. Esta inversión también sirve para captar clientes que usan otras plataformas. Al final, en este sector gana quien presta el mejor servicio, no quien ofrece el precio más bajo. ●

El Banco Mundial frena los préstamos a China

BARCELONA Redacción y agencias

El Banco Mundial (BM) seguirá reduciendo los préstamos a China. Según declaraciones de un portavoz de la institución a la agencia Efe, esta es la respuesta del Banco Mundial al mensaje que Donald Trump emitió por Twitter el pasado viernes exigiendo que interrumpiera los préstamos al gigante asiático. “¿Por qué el Banco Mundial le está prestando

amos a medida que los países se enriquecen. “Nuestros préstamos a China incluyen apoyo al sector privado y reformas de mercado”, indicó. Los préstamos a China del Banco Mundial, en el que Washington es accionista mayoritario, se redujeron de los 2.400 millones de dólares en el 2017 a los 1.300 del presente año.

La Administración Trump critica los préstamos del Banco Mundial a China porque considera que el país asiático es demasiado rico para recibir ayuda internacional. Con sus críticas, Trump abre un nuevo frente en su enfrentamiento con Pekín.

El principal conflicto de esta crisis es la guerra comercial, que acumula ya aranceles de miles de millones de dólares y que este diciembre podría agravarse con nuevas tasas si Washington y Pekín no alcanzan antes un acuerdo.

Además, Trump ha aprobado dos proyectos de ley en apoyo a las protestas en Hong Kong que prevén sanciones para funcionarios chinos.

Ahora, el Congreso de Estados Unidos tramita otro proyecto de ley en apoyo a las minorías musulmanas de la región autónoma Uigur de Xinjiang y que también prevé sanciones contra funcionarios de Pekín. ●

La decisión se produce a petición de Trump, que cree que el país asiático ya es demasiado rico

do dinero a China? ¿Es esto posible? China tiene mucho dinero, y si no lo tienen, lo crean. ¡BASTA!”, tuiteó el presidente de Estados Unidos.

De esta forma, el mandatario expresaba su rechazo a un plan que aprobó el jueves el Banco Mundial para prestar a China entre 1.000 y 1.500 millones de dólares anuales hasta junio del 2025 a un interés más bajo que el del mercado.

La portavoz del Banco Mundial explicó que la política de la institución es eliminar los prés-

BARNACREDIT

La Banca alternativa, la manera más segura de conseguir un crédito

La economía crece, el paro baja y por tanto es un momento ideal para emprender nuevos proyectos o recuperar algunos pendientes. Es por ello que ahora es un buen momento para pedir un crédito. Barnacredit, empresa ubicada en Barcelona y que ofrece más facilidades que la banca tradicional a la hora de conceder un crédito, es una opción ideal.

Facilidad, seguridad y rapidez son factores fundamentales en tiempos como los actuales. Si tiene patrimonio pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad de un banco personal, la mejor opción es acudir a la banca alternativa, como Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida. Desde esta empresa analizan cada caso a través de sus asesores financieros y consiguen elaborar un préstamo a medida de cada cliente según su perfil y características concretas. “Por ello”, explica Marta Esteve, su Directora General, “las condiciones concretas y la devolución serán diferentes. Esta flexibilidad nos permite ayudar al máximo al cliente para que devuelva el préstamo con el



Marta Esteve,
Directora de Barnacredit

TRAYECTORIA DE LA EMPRESA

Barnacredit ha crecido de forma exponencial en los ocho años que lleva de trayectoria, y lo ha hecho gracias a Marta Esteve, su Directora General que, combinando sus conocimientos financieros con un trato personalizado y próximo, hace que el cliente no sólo disponga del crédito que necesita en un momento determinado de su vida, ya sea para un negocio propio o para un tema particular, sino que le da también confianza... y esto es tanto o más importante que el dinero prestado.

menor coste posible y con una alta facilidad”.

Marco legal

Barnacredit opera dentro de la más estricta legalidad y está inscrita en el registro del Instituto Nacional de Consumo con las garantías y controles que conlleva, que hasta fija por ley el interés al que se presta. Como explica Marta Esteve, “habitualmente trabajamos con empresas, particulares y autónomos que necesitan liquidez de forma rápida. Nuestros préstamos siempre son con garantía inmobiliaria sin límite de cantidad. Algunas veces somos la última opción, una vez han visto que la banca tradicional no responde ni tampoco el entorno familiar, pero también cada

vez recurren a nosotros más clientes directamente, sobre todo empresas que necesitan liquidez para hacer crecer su negocio”.

Plazo de devolución

En Barnacredit conceden préstamos con garantía inmobiliaria, siempre adaptándose a las necesidades de cada cliente. “Podemos estudiar préstamo hipotecario con carencia de capital o bien, con amortización de capital e interés; el plazo máximo que ofrecen es de 10 años”, concluye Esteve.

Barnacredit

Paseo de Gràcia 63, 2º 4º
08008 Barcelona

www.barnacredit.com
info@barnacredit.com
Tel. 93 487 13 24

