

Revista mensual | 3 de julio de 2023 | N°96

Catalunya

elEconomista.es

LAS GRANDES EMPRESAS ALEMANAS VUELVEN A APOSTAR POR CATALUNYA

El sector sanitario, industrial y grandes grupos
como Lufthansa destinan millones a Barcelona

IMPACTO SOCIAL

BCN, REFERENCIA EUROPEA
EN TRANSFERENCIA
TECNOLÓGICA





A fondo | P6

El ecosistema catalán convence a los inversores alemanes

Varias empresas alemanas de sectores como el farmacéutico y el de la aviación se deciden por Catalunya para invertir en producción y digitalización.



Ronda de financiación | P24

Capitall Cell busca lanzar su plataforma en los mercados europeos

La empresa catalana recibe la licencia de la CNMV para operar en Europa, donde pondrá a prueba su modelo de negocio.



Entrevista | P12

ABB desvela sus planes de crecimiento en robótica

La multinacional suiza tiene en Sant Quirze del Vallès un centro especializado en esta área, que trabaja tanto para España como a nivel global.



El pulso del mercado | P5

El Ibex sube progresivamente pero con firmeza en junio

El rendimiento del selectivo español se ha mantenido todo el mes al alza sin grandes sobresaltos en un mes en el que Miquel y Costas ha reorganizado su cúpula.

La crónica del BME Growth | P16

Brotes verdes tras meses a la deriva

El invierno ha sido largo y duro, con mucho rojo para las catalanas del BME Growth, que afrontan el verano tras su mejor mes del año con siete subidas.

Éxito empresarial | P30

Artero, una empresa centenaria que rompe fronteras

Con su internacionalización, la compañía está apostando fuerte por el I+D y por su industrialización para llevar sus productos a 90 países.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Directora de elEconomista Catalunya: Estela López Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera

Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Redacción: Àlex Soler



La inversión extranjera reconoce el potencial de Catalunya

Nos gusta mucho hablar de lo malo y destacar lo negativo, pero también es necesario explicar las cosas buenas. Parece que, tras verse claramente perjudicada, en términos de inversión extranjera, por un contexto político inestable marcado por el desafío independentista, Catalunya vuelve a coger carrerilla en ese sentido y vuelve a convencer al inversor internacional para que apueste por la región. Las empresas alemanas dictan el tempo de un flujo de dinero procedente del exterior que, por fin, vuelve a subir.

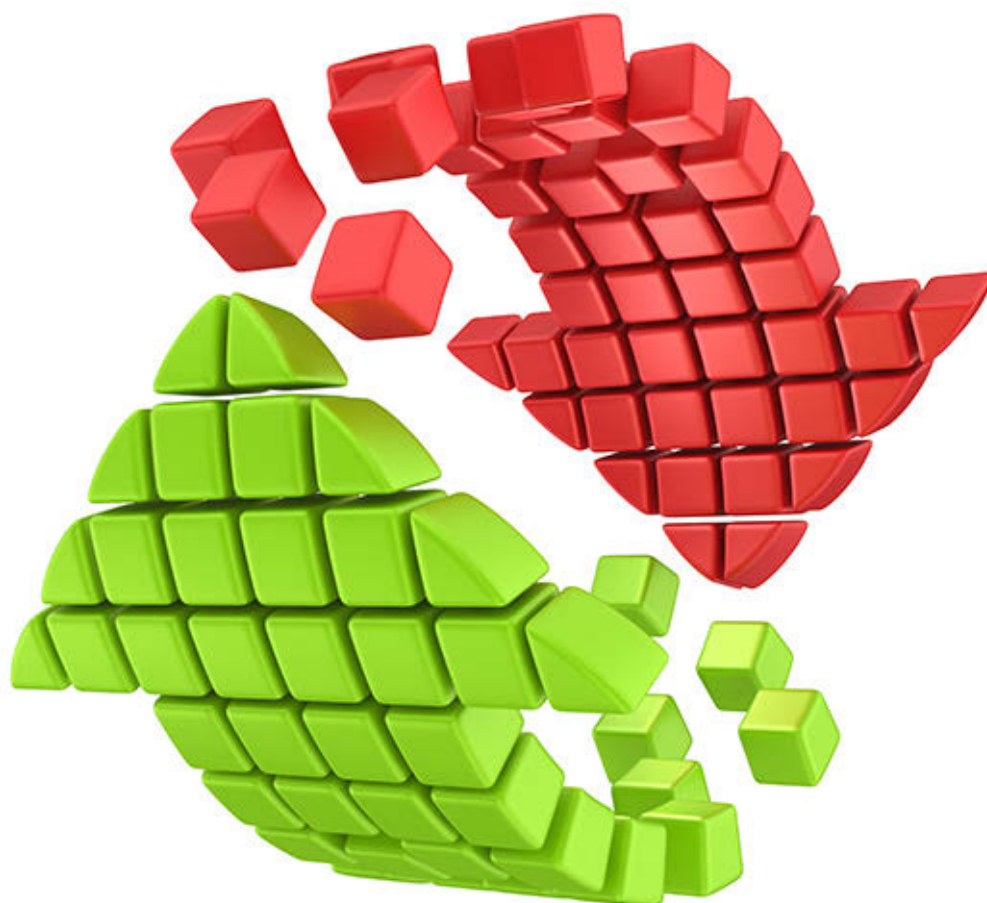
Esta afirmación tiene varias lecturas y, por mucho que sean los políticos precisamente los que ahora celebran las cifras, no todo se debe a su trabajo y buen hacer. Conviene recordar que en este país, y también en Catalunya, el pasatiempo favorito de la clase política es bloquear cualquier medida que lance su oposición. Pactos como los vistos en Barcelona entre el PP, BComú y el PSC son impensables a escala nacional y regional y eso provoca que se lleven a cabo asociaciones indeseables. No es, en este caso, precisamente la clase política la que transmite seguridad.

■
El contexto es propicio para la inversión extranjera, con investigadores de primer nivel y talento cualificado
■

De hecho, las cifras avalan estas afirmaciones. Desde la Generalitat celebraron que en 2022 atrajeron mediante su intermediación más de 600 millones de inversores profesionales, de nuevo con los alemanes liderando la larga lista de países presentes. Pese a que fue el montante más elevado de la historia, es todavía bajo en comparación con la inversión extranjera total registrada en Catalunya, que se acercaba a los 4.000 millones de euros. Con todo, ambas siguen muy lejanas de los más de 17.000 millones que recibió la Comunidad de Madrid, que aprovechó como nadie la caída de la popularidad catalana por culpa del *procés*.

En todo caso, el responsable del atractivo catalán es, precisamente, un contexto empresarial propicio para la inversión. Ejemplos son el sector de la salud y el farmacéutico, que agradecen un sistema de salud público formado por profesionales muy cualificados y por investigadores de entre los mejores del mundo. Cambiando al tecnológico, más de lo mismo, con Barcelona erigiéndose como cuna de *startups* del sector, con un talento joven y muy preparado y con unas empresas que no solo no recela de lo nuevo, sino que lo abrazan para impulsar, entre todos, un contexto en el que las compañías extranjeras confían.

En los próximos meses viviremos unas elecciones que lo pueden cambiar todo y no quedan muy lejos las próximas elecciones en Catalunya. Mientras los políticos se disputan los votos, seguirá siendo el talento, una sociedad abierta, unos centros de investigación de primer nivel y el impulso privado el que siga alimentando un ecosistema que tiene el potencial de volver a colocar Catalunya como el motor de España.



Suben

Bajan

El SIL finaliza la edición de 2023 con un 20% más de asistentes

El SIL Barcelona, una de las ferias más importantes a nivel mundial en el ámbito de la logística, el transporte, la intralogística y la cadena de suministro, concluyó su 23ª edición con cifras que hacen olvidar la pandemia. Más de 15.000 participantes, incluyendo 650 empresas, se dieron cita en el evento, que también contó con más de 250 eventos destacados.

El Cruïlla se convierte en el primer festival 100% renovable

El Festival Cruïlla congregará decenas de miles de asistentes que se emocionarán con más de 50 conciertos repartidos en cinco escenarios, con experiencias artísticas, comedia, gastronomía e iniciativas de innovación que acercan la música a la experiencia inmersiva y sensorial. Y todo esto viviendo el primer festival de gran formato donde toda la energía es 100% de origen renovable.

Seat aumenta sus ventas un 6,8% en el mes de mayo

Las marcas Seat y Cupra matricularon 42.800 unidades en el mes de mayo, lo que supone un crecimiento del 6,8% frente a los 40.100 vehículos que comercializaron en el mismo período del ejercicio anterior. En el acumulado, las firmas propiedad del Grupo Volkswagen incrementaron sus ventas un 29% frente a los cinco primeros meses del año 2022 hasta las 211.100 matrículas.

Bañuelos, investigado por quebrar una empresa accionista de QEV

Enrique Bañuelos volvió a los titulares con la quiebra de Inzile, firma de coches eléctricos suecos que adquirió en 2021 y que es uno de los accionistas de QEV, la catalana encargada de reindustrializar Nissan. La organización se declaró en bancarrota en noviembre y tiene una deuda de 7,5 millones y el reciente informe del administrador concursal señala que la gestión del empresario "está bajo investigación".

Barcelona sufre la moratoria hotelera y Madrid gana terreno

El principal destino turístico del país es Madrid. Solo en 2022 recibió 8,6 millones de visitantes, prácticamente el doble que en 2021, cuando la ciudad recibió 4,6 millones de llegadas. Un terreno que le está robando a Barcelona. La ciudad condal se sitúa en segundo puesto en cuanto al número de viajeros, con un registro 7,3 millones, aunque supera a Madrid en cuanto a pernoctaciones.

El déficit de infraestructuras ya roza los 40.000 millones

A pesar del incremento del gasto en infraestructuras de 2022, el déficit que arrastra Catalunya en esta partida ya roza los 40.000 millones de euros desde 2009. Según un informe elaborado por Foment del Treball y la Cámara de Contratistas de Obras de Cataluña (CCOC), el Estado, la Generalitat y las administraciones locales han dejado de invertir 39.369 millones de euros en los últimos 14 años.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 27 de junio

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2022	RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2023 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)	A 30/04/2023 (MILL. €)	VARIACIÓN MENSUAL (%)		
Almirall	11,6	↓ -0,2	23,4	-18,1	2,24	↑ Mejora
Applus Services	9,2	↑ 12,3	123,7	-6,7	1,92	⊖ Sin cambios
Audax Renovables	1,8	↑ 10,0	10,5	5,0	0,00	⊖ Sin cambios
Banco de Sabadell	1,4	↓ -1,4	909,5	12,2	7,74	⊖ Sin cambios
Caixabank	4,6		3.525,5	11,6	8,19	⊖ Sin cambios
Cellnex Telecom	49,8	↓ -0,6	-152,7	37,7	0,16	⊖ Sin cambios
eDreams Odigeo	7,8	↑ 8,0	12,9	-46,9	0,00	⊖ Sin cambios
Ercros	-		-	-	2,59	⊖ Sin cambios
Fluidra	20,0	↓ -2,5	149,3	-15,7	3,25	⊖ Sin cambios
Naturgy Energy Group	24,0	↑ 0,5	1.683,5	5,5	4,70	⊖ Sin cambios
Grifols	17,7	↑ 1,2	374,7	-30,8	0,18	⊖ Sin cambios
Grupo Catalana Occidente	45,1	↑ 1,5	500,4	0,2	4,47	⊖ Sin cambios
Inmobiliaria Colonial Socimi	7,3	↓ -5,0	187,9	-	4,59	⊖ Sin cambios
Laboratorio Reig Jofre	-		13,0	-7,7	0,00	
Miquel y Costas & Miquel	-		-	-	#N/D	
Naturhouse Health	-		9,0	0,0	7,69	
Nueva Expresión Textil	-		-	-	0,00	↑ Mejora
Oryzon Genomics	9,0	↓ -6,7	-9,7	-104,5	0,00	⊖ Sin cambios
Renta Corporación Real Estate	2,9	↓ -17,1	8,5	#N/D	#N/D	↓ Empeora

Variación mensual entre el 31 de mayo y el 27 de junio de 2023. ⊖ Comprar ⊖ Mantener ⊖ Vender.

Fuente: elaboración propia con datos de FactSet. (-) No disponible.

elEconomista

El Ibex afronta el verano con subidas

Álex Soler

■ Grifols plantea más desinversiones tras la operación de Shanghai RAAS

Aunque todavía no ha cerrado su desinversión en China, Grifols ya plantea nuevas operaciones para reducir su endeudamiento. La compañía anunció en junio que trabaja para captar 1.400 millones de euros con la venta de un paquete de acciones de Shanghai RAAS, pero no es la única transacción que tiene sobre la mesa. Después de Asia, estudia otras transacciones. En un encuentro celebrado tras la junta de accionistas, el vicepresidente de relaciones con inversores, Daniel Segarra, explicó que la organización sigue trabajando en otras operaciones. El área de diagnóstico tiene un peso moderado en la cuenta de resultados de Grifols. En 2022 aportó 671,3 millones de ingresos.

■ Relevo en Miquel y Costas: Jordi Mercader hijo también será el presidente

Miquel y Costas sella el relevo generacional en su cúpula directiva. Si el año pasado ya nombró como primer ejecutivo a Jordi Mercader Barata en sustitución de su padre, Jordi Mercader Miró, el grupo papelerero completará el reemplazo este mes de junio al erigirlo como presidente, también en detrimento de su progenitor. El directivo dará un paso atrás después de tres décadas en el cargo -seguirá siendo consejero- en una junta de accionistas en la que también se nombrará como consejeros a Narcís Serra, expresidente de Caixa Catalunya, y a Teresa Busto del Castillo, ex de Airbus. Mercader Miró justificó su marcha para no ejercer de "tapón" con la generación más joven.



Sede de Bayer en Barcelona.

Las grandes empresas alemanas vuelven a apostar por Catalunya

Las empresas alemanas valoran de la región aspectos como los centros de investigación de primer nivel, unas infraestructuras sólidas y una amplia base de talento cualificado, así como la colaboración público-privada y su posición estratégica en el Mediterráneo.

Estela López / Álex Soler. Fotos: Luis Moreno

Catalunya, tras unos años complicados después de la crisis política marcada por el *procés* y la caída de la confianza por parte de la inversión extranjera, parece estar volviendo a ganar atractivo para las empresas internacionales, sobre todo las procedentes de Alemania. No solo la región es atractiva para las compañías germanas, sino que España también está bien posicionada. Buena prueba de ello es la importante inversión que realizará el Grupo Volkswagen en España para producir el coche eléctrico en Martorell y Navarra y baterías en Sagunto (Valencia).

De hecho, Alemania es de los países que más dinero invierte en España y Cataluña. Según datos del Gobierno, el país centroeuropeo fue el tercero que más invirtió en 2022, representando el 14% del total, solo por debajo de Estados Unidos y el Reino Unido. En el caso de Cataluña, fue objeto de la inversión de 3.883 millones de euros procedente de compañías internacionales el año pasado, una cifra aún lejana a los 17.226 millones de Madrid. De ese total, 620 millones fueron captados por la Generalitat a través de sus programas de incentivos y de acompañamiento, siendo en este caso Alemania el país más importante en cuanto a proyectos, con un 17% del total.

El principal ejemplo reciente del interés germano por Catalunya es del Grupo Lufthansa, una de las aerolíneas más grandes de Europa, que ha decidido establecer un *hub* digital en Barcelona, lo que supondrá la creación de 300 empleos en los próximos dos años. Esta iniciativa demuestra el interés de la compañía en aprovechar el talento tecnológico y la infraestructura de Catalunya para impulsar su transformación digital y fortalecer su presencia en el mercado español. Esta inversión no solo generará em-

pleo, sino que también fomentará el desarrollo de nuevas tecnologías y soluciones innovadoras en el sector de la aviación.

Sin duda, otro de los sectores más atractivos en Catalunya, también en el caso de las empresas alemanas, es el sanitario. De hecho, hasta cuatro compañías han anunciado grandes inversiones durante los últimos meses: Boehringer, Beiersdorf, Bayer y Hartmann. Boehringer ha sido la última, con el anuncio de la inversión de 13 millones de euros para digitalizar su centro tecnológico en España, ubicado en Catalunya. Esta inversión resalta la confianza de Boehringer en el potencial de Catalunya para impulsar la innovación en el campo de la salud y contribuir al desarrollo de soluciones tecnológicas de vanguardia. Catalunya se posiciona así como un centro de excelencia en investigación y desarrollo en el sector de la salud.



El 17% de los proyectos de inversión extranjera el año pasado eran alemanes

Otro ejemplo es Beiersdorf, la empresa detrás de la reconocida marca Nivea, que ha convertido Argenta (Barcelona) en una fábrica referente a nivel mundial en la producción de apósitos. Esta decisión destaca la confianza de la compañía en la calidad y competitividad de Catalunya como ubicación para expandir su capacidad de producción y atender a la creciente demanda global. La compañía germana destinará nueve millones de euros para la producción de apósitos para las marcas Hansaplast, Elastoplast y Curitas.



El 'conseller' Roger Torrent (centro) y Christian Spannbauer (izquierda), de Lufthansa, en Barcelona.

En 2022, Bayer y Hartmann también apostaron por la región. La primera invirtió en incrementar su fuerza laboral en Barcelona en un 15%, culminando una contratación de personal de casi 300 personas en apenas cuatro años. En la ciudad, Bayer trabaja sobre todo para la transformación y digitalización de la compañía a nivel mundial.

Finalmente, Hartmann ha detallado a *elEconomista.es* la apuesta que realizó en 2022 por Catalunya. Con sede corporativa nacional en Mataró (Barcelona) y un Centro de Competencia de desarrollo y fabricación a nivel mundial, Hartmann invirtió decenas de millones de euros en sus plantas de Montornès del Vallès (25 millones) y Mataró (3,5 millones), consolidándolas como centros de exportación y promoviendo la digitalización y sostenibilidad de las instalaciones.

Estas inversiones han permitido ampliar la capacidad de producción y diversificar la gama de productos, incluyendo la introducción de una base de silicona en artículos como Tiritas y Cosmopor. "Con esta inversión en la planta de Mataró, Hartmann busca potenciar esta gama de productos de nicho que a la vez son de alto valor añadido", explican desde la compañía. Además, repasan, la firma "ha in-

Hartmann ha invertido 25 millones de euros en Montornès y otros 3,5 millones en Mataró.

vertido 1,5 millones entre 2021 y 2022 en proyectos de transformación digital y continúa incorporando a personal para su *hub* de desarrollo digital, que tiene sus oficinas en Mataró.

En el ámbito industrial, la empresa alemana Gedia invertirá 12 millones en su planta de Santa Margarida i els Monjos (Barcelona) en una nueva línea de producción de componentes para vehículos eléctricos del grupo Volkswagen. Por su parte, Kärcher ha inaugurado nuevas instalaciones en Granollers, previa inversión de tres millones de euros, con el objetivo de expandirse en el sur de Europa. Y sin salir del sector industrial, Lauda Ultracool ha destinado siete millones a una nueva planta de producción de sistemas de refrigeración para sectores como semiconductores, químico, farmacéutico, textil, impresión digital, hidrógeno, baterías y biotecnología. Ubicada en Terrassa (Barcelona), cuenta también con un centro de I+D y permitirá a la compañía triplicar su facturación para 2026. Además, esta nueva factoría ha creado 30 empleos.

En otros sectores, como el del comercio electrónico o en el audiovisual, también han llegado inversiones procedentes de Alemania, específicamente



Planta de Sant Cugat del Vallès de Boehringer.

de las firmas Bike24 y de Julep. La segunda, especializada en la producción de podcasts, ha aprovechado el interés en este producto desembarcando en España y produciendo su primer producto local en Catalunya. Bike24, por su parte, ha invertido recientemente 10 millones de euros para abrir un centro logístico robotizado en Lliçà d'Amunt, donde creará 50 puestos de trabajo.

¿Por qué es atractiva Catalunya?

Catalunya ha demostrado ser un destino atractivo para la inversión alemana, no solo por su entorno empresarial propicio y su ubicación estratégica, sino también por su capacidad para fomentar la co-

laboración entre empresas y promover la innovación. La región cuenta con una sólida infraestructura, centros de investigación de primer nivel y una amplia base de talento que la convierten en un lugar idóneo para la inversión.

A pesar de los beneficios que ofrece Catalunya como destino de inversión para las empresas alemanas, también existen desafíos y preocupaciones. La demanda y la falta de mano de obra cualificada son algunas de las principales inquietudes señaladas por las empresas alemanas en España. Este desafío resalta la importancia de fomentar la formación y capacitación profesional para asegurar el acceso a una fuerza laboral cualificada y competitiva.

No obstante, según el Barómetro AHK España, en su edición de primavera, elaborado por la Cámara de Comercio Alemana para España en colaboración

Inversiones de empresas alemanas

AÑO	EMPRESA	SECTOR	SUMA TOTAL (MILL. €)
2022	Bayer	Sanitario	n.d.
2022	Hartmann	Sanitario	30
2022	Lauda Ultracool	Industria	7
2023	Boehringer	Sanitario	13
2023	Beiersdorf	Sanitario	9
2023	Bike24	Ecommerce	10
2023	Julep	Adiovisual	n.d.
2023	Kärcher	Limpieza	3
2023	Freudenberg	Automoción	10
2024	Lufthansa	Aviación	n.d.

Fuente: Propias empresas, Generalitat de Catalunya. elEconomista



Fábrica de Seat, del Grupo Volkswagen.

con la Cámara de Comercio e Industria Alemana (DIHK), las compañías germanas confían en una evolución positiva de la economía española en los próximos 12 meses. El documento pone de relieve que los empresarios alemanes establecidos en el país están satisfechos con su situación, llegando al máximo actual del 96% de encuestados afirmando que es buena o satisfactoria. Según el estudio, casi la mitad de las empresas alemanas percibe una situación estable y se reduce al 27% el porcentaje de compañías con previsiones negativas a corto plazo, una drástica caída desde el 66% que mostró el barómetro de otoño. Además, la encuesta revela un dato muy importante, y es que el 47% de las empresas alemanas en el país prevé lanzar planes de contratación a lo largo del año, mientras que el 44% prevé mantener su plantilla a corto y medio plazo.

Catalunya ha trabajado activamente para atraer inversiones extranjeras, y la iniciativa del Gobierno de

la región para promover oportunidades de inversión ha sido fundamental en este proceso. Además, las instituciones y organismos catalanes trabajan para brindar apoyo y facilitar la colaboración entre las empresas extranjeras y las entidades locales, como demuestran los citados 620 millones captados en 2022. Un ejemplo fue el anuncio de la Generalitat y de Freudenberg de una inversión de 10 millones de euros en una nueva fábrica de componentes de automoción en Parets del Vallès (Barcelona) que sustituye a una más antigua de las cinco que ya tiene el grupo en la comunidad autónoma.

Sin embargo, también se han registrado casos de desinversión en territorio catalán. Gutermann, dedicada a la tecnología de medición y control de redes de agua, ha cerrado su planta en Palautordera (Barcelona), con 67 empleados. Estos casos de desinversión subrayan la importancia de crear un entorno estable para atraer y mantener proyectos.



Josep Maria Canyelles
Gerente de Respon.cat

El propósito empresarial, un ‘mainstream’ emergente

Solo hace dos décadas que el debate sobre la responsabilidad social corporativa empezaba a tomar empuje, dejando atrás los enfoques meramente filantrópicos o simplemente marquetinianos para pasar a vincularse al modelo de empresa. Se ha progresado mucho y ahora abordamos un nuevo salto: el propósito.

Si bien en los inicios el debate podía ser controvertido, ahora nadie pone en duda que estamos ante un fenómeno profundo, que está cambiando la forma de hacer empresa y que deja de ser una opción si se quiere dar respuesta a las demandas de la sociedad y a las sensibilidades de los diversos grupos de interés.

La RSC tiene en cuenta a toda la organización y sus interacciones. Entre las principales tendencias de los últimos años destacamos tres: la economía circular, la empresa saludable y el buen gobierno, con el sentido de propósito como gran referente. Aún añadiremos que, desde hace pocos años, está emergiendo una nueva tendencia, el abordaje de los retos sociales, que ha pasado de un enfoque buenista y colateral a adquirir un sentido más estratégico por parte de algunas compañías. El motivo es que, contra las buenas intenciones del Objetivo de Desarrollo Sostenible 10, la reducción de las desigualdades incluso retrocede en algunos aspectos. Por consiguiente, nuestras sociedades pierden vertebración y capital social.

Cogiendo perspectiva, las empresas sabían gestionar la producción, el personal, el marketing... Pero en estos últimos lustros, cuando las empresas han asumido que tienen una responsabilidad ante la sociedad -y no solo ante la ley- han empezado a incorporar como parte de una gestión sistematizada aspectos que antes se abordaban desde la intuición y buenas intenciones. Ahora, la gestión ambiental es gestión empresarial. La gestión de los usos del tiempo lo va siendo. La gestión de la relación con la comunidad suele ser aún reactiva. La RSC ha supuesto la incorporación de nuevas materias a la gestión ordenada organizacional.

Ahora la introducción del propósito supone un paso muy relevante. Siempre hemos dicho que la RSC debía ser parte del modelo de empresa, pero a menudo no



acababa de serlo. Algunas corporaciones disponen de toda la formalización: memoria, código ético, materialidad, función DiRSE..., pero sin capacidad de influir en la estrategia corporativa.

El propósito empresarial impacta desde lo alto. Es la razón de ser de la empresa más allá del objetivo de generar beneficios. A veces puede equivaler a la misión, pero se trata de un planteamiento que no se queda en la simple intención de crear valor económico sino que pretende crear simultáneamente valor económico y social, entendiendo por social todo aquel que requiere la sociedad, ya sea ambiental, cultural, comunitario, etc.

El propósito empresarial se basa en la idea de que las empresas podemos ser un agente de cambio positivo para la sociedad y que podemos utilizar nuestra influencia para mejorar el mundo que nos rodea.

Esta nueva visión de los negocios implica que las empresas debemos comprender que tenemos una responsabilidad hacia la sociedad en general, no sólo hacia la propiedad. Con el propósito, ahora añadimos mayor proactividad: es el faro para los esfuerzos de la empresa por mejorar la sociedad. En la medida en que el propósito focaliza la contribución fundamental a la sociedad y, por tanto, es una elección estratégica que a menudo se convertirá en un atributo de la propuesta de valor, no hay que dejar de lado una gestión robusta de la RSC que tenga en cuenta todos los aspectos a partir de las inquietudes de los distintos grupos de interés, base sin la que sería un riesgo.



Las empresas podemos ser un agente de cambio positivo para la sociedad y mejorar el mundo que nos rodea

Hacemos un cambio de perspectiva: mientras que un modelo basado en memorias miraba atrás, el propósito mira adelante y nos dice qué haremos en los próximos años para contribuir a la sociedad. Sin dejar de rendir cuentas, damos respuesta también a toda una nueva generación de jóvenes que en los procesos de selección nos piden cómo nuestra organización quiere hacer realmente un mundo mejor, incluso, si es necesario, por medio de activismo empresarial.

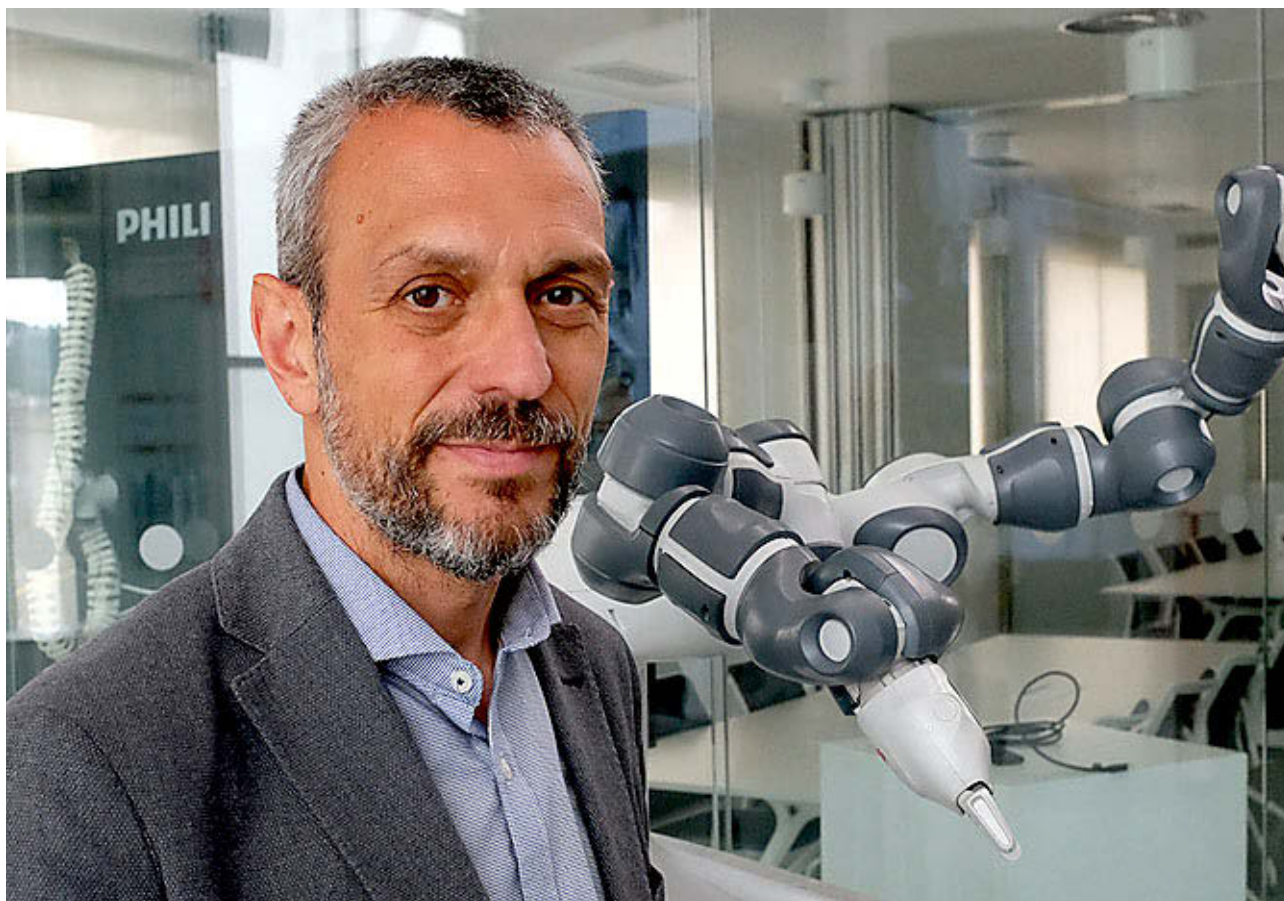
Las principales organizaciones empresariales del país, con el liderazgo de la asociación empresarial Respon.cat y la complicidad de la Cámara de Comercio de Barcelona, nos hemos unido para promover el Manifiesto por una economía con propósito (www.empresesambproposit.cat), que invita a las empresas a orientarse a un propósito de triple impacto, económico, social y ambiental. Además, también pretende mostrar públicamente cómo las empresas son motor de cambio desde unos valores de compromiso. Más de treinta organizaciones empresariales, patronales, colegios profesionales, clusters, como Fomento del Trabajo, Consejo de Cámaras de Comercio de Cataluña, Pimec, CECOT, FemCat, Colegio de Economistas y otras, lo que supone una declaración sin precedentes en Cataluña en el campo de la Responsabilidad Social Corporativa.

Las empresas que se adhieran se comprometen a elaborar su propio propósito antes de 2025 y un plan de acción que genere acciones concretas e impacto antes de 2030. La iniciativa no está basada en ninguna certificación sino concebida para que cualquier empresa grande o pequeña pueda abordar el reto. Tampoco tiene ningún coste, sino que pretende hacer llegar el debate y la gestión del cambio al empresariado catalán.

La ciudadanía sabe que las empresas tienen una capacidad creciente para transformar positivamente el mundo. Debemos dar respuesta positiva ante esta creciente expectativa. Las empresas somos parte de la solución: no podemos quedarnos ofreciendo solo calidad de producto cuando el mundo necesita que además demos un paso adelante aportando soluciones a una humanidad que debe hacer frente a múltiples retos complejos.

SERGI MARTÍN

Director general del área de negocio de Robotics & Discrete Automation de ABB en España



“Prevedemos crecer entre un 10% y 20% anual en robótica en los próximos cinco años”

ABB lleva más de un siglo en España, desde que compró una eléctrica de Sabadell en 1907, y actualmente emplea a más de 450 personas en sus instalaciones catalanas, que incluyen un centro de desarrollo global para soluciones robotizadas mediante metrología, y un centro de excelencia global en soluciones digitales para robótica.

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno

La planta de ABB en Sant Quirze del Vallès está especializada en robótica, una de las cuatro áreas de negocio en las que se divide el grupo suizo, junto con electrificación, tracción y automatización, y en todas las divisiones ocupa la primera o segunda posición mundial. Los orígenes de ABB se remontan 130 años atrás, y se reivindica como la primera compañía que transportó energía en alta tensión; constructora de la primera tur-

bina de vapor en Europa; pionera en locomotoras de alta velocidad y una de las primeras en robótica industrial, así como la primera compañía del mundo en fabricar diamantes sintéticos, y su ambición se sigue proyectando hacia el futuro, con proyectos como la robótica colaborativa y un nuevo sistema de propulsión eléctrica para barcos alternativo a las tradicionales hélices e inspirado en el movimiento de las aletas de las ballenas.

ABB es un gigante presente en más de 100 países, pero como proveedor para otras empresas es casi invisible para los ojos del consumidor ¿cómo está presente en la vida cotidiana?

Cuando suena el despertador por la mañana y enciendes la luz, ese interruptor puede ser ABB. El programador de la domótica, del aire acondicionado, de la calefacción o de la alarma de casa también puede ser ABB. El motor del ascensor y la tracción del metro o el tren y su catenaria también es ABB, así como los cargadores para vehículos eléctricos y la robótica industrial, y un largo etcétera. Desde que conectas algo a la corriente hasta que lo usas, ABB está representada en toda la cadena.

¿Cuál es el principal segmento de negocio en robótica?

En España existen 14 líneas de pintura de automóviles, de las que 13 han sido diseñadas por ABB. La automoción ha representa-

grupo dedicado a la robótica para clientes en Europa, para desarrollar tecnologías digitales y de automatización para empresas...

Es un ejemplo de colaboración con un balance muy positivo, porque las empresas pueden probar y encontrar soluciones a medida, y porque el nuevo espacio se ubica donde en 2012 se anunció el cierre de nuestra planta de motores eléctricos porque había dejado de ser competitiva. Entonces se perdieron 150 empleos, pero ahora somos muchos más empleados que antes de aquel anuncio.

¿Qué se produce ahora en Sant Quirze?

Fabrica visores 3D para robots y productos para aplicación en prensas y ejes de robot (con uso en automoción y otros sectores), además de realizar reparación de robots y otros servicios, aunque destaca por la ingeniería. Por ejemplo, el tener programadores para visión 3D nos ayuda a posicionarnos

“Desde que conectas algo a la corriente hasta que lo usas, ABB está representada en toda la cadena”



“Tener programadores para visión 3D nos ayuda para hacer propuestas vinculadas a la inteligencia artificial”



do el 60% del negocio tradicionalmente, aunque ahora están ganando peso otros sectores industriales, la logística y los servicios.

Eso debe requerir de nuevos tipos de robots...

Antes lo habitual eran grandes máquinas para automatizar producción metidas en jaulas para no golpear a los humanos. Ahora sigue habiendo grandes robots para procesos industriales, pero con sensores que los ralentizan o los detienen en función de la proximidad de personas a su alrededor, y también hay robots más pequeños que colaboran con las personas, robots que se mueven de un lado a otro autónomamente... Ha cambiado hasta el color de los robots. Antes eran naranjas para advertir de peligro, pero ahora los hacemos blancos.

ABB Sant Quirze inauguró en 2020 el primer centro de innovación colaborativa del

para hacer nuevas propuestas vinculadas a la inteligencia artificial.

¿En qué se traduce todo esto a nivel de inversiones?

De los 8 millones de inversión de ABB en España en 2022, 2,3 fueron en Cataluña. La idea es mantenernos sobre los 2,5 millones. Depende de cómo avancemos en el diseño de productos, que se hace principalmente en nuestras instalaciones de China y Estados Unidos. Nosotros como *solution centers* presentamos proyectos, y en Barcelona somos activos. Respecto al potencial de I+D en España, el año que más invertimos, en 2012-2013, fueron 21 millones, y 10 fueron para robótica.

¿Apuntan a nuevas áreas de negocio?

Independientemente de las cuatro áreas de negocio del grupo, estamos dividiendo el

mercado en grandes cuentas, con clientes como Renault, Volkswagen, Inditex o Amazon, y pymes, donde vamos a enfocarnos en procesos que no son de manufactura, es decir, en robots realizando tareas de valor añadido que no son fabricación. Ahí se enmarca la adquisición de Asti en Burgos en 2021, como empresa especializada en robots móviles para intralogística, lo que sería como una Roomba gigante para transportar mercancías de un lado a otro de una nave. Y para pymes también queremos potenciar soluciones para compactar el área de fabricación, y que se pueda producir más en el mismo espacio.

¿Cuál es el pulso actual en robótica?

Un área que va a crecer más rápido de lo habitual es la robótica colaborativa. La robótica tradicional de grandes cuentas está creciendo a un ritmo del 5-7% anual; en robótica móvil auguramos un 20% anual los próximos cinco años, y la robótica colaborativa

en robótica colaborativa con el lanzamiento de YuMi, y desde entonces hemos lanzado la segunda generación de YuMi y la gama de robots colaborativos GoFa. Tienen características como que están compuestos de materiales blandos, para no dañar en caso de colisión.

¿Y a qué se deben las elevadas perspectivas para la robótica móvil?

A que va más allá de su aplicación industrial. La automoción es ahora el 50% de la facturación, pero la siguiente automoción en el mundo de la robótica es la logística. Está creciendo muy rápido y con muchos volúmenes, con inversión en I+D y tecnología, con aplicaciones como la visión 3D para el despaletizado o la inteligencia artificial para el doblado de prendas.

¿Y tienen más sectores de interés?

El sanitario, a través de laboratorios y hospitales, pero no para robótica asistencial, sino

“La automoción es ahora el 50% de la facturación, pero la siguiente automoción en el mundo de la robótica es la logística”



“Queremos llevar al sector sanitario lo aprendido en grandes cuentas y automatización en robótica colaborativa”



va a estar en medio, sobre un 12-13% de crecimiento anual.

¿Qué es la robótica colaborativa?

Es una tecnología que permite la interacción segura y eficiente entre humanos y robots en un entorno de trabajo compartido. A diferencia de los robots tradicionales, que operan detrás de barreras de seguridad, los robots colaborativos o “cobots” están diseñados para trabajar codo con codo con las personas, compartiendo tareas y espacios de trabajo de manera segura. La robótica colaborativa nos permite llevar la automatización a multitud de entornos empresariales fuera del ámbito industrial, como centros de logística, o incluso supermercados o centros de salud, permitiendo que las personas se centren en tareas de mayor valor añadido y dejando que los robots realicen las tareas más rutinarias. ABB fue pionero en 2015

para la preparación de muestras, realización de tests, movimiento de medicinas entre centros, etcétera. Queremos llevar lo aprendido en grandes cuentas y automatización en robótica colaborativa a un sector más exigente. Además, en el dibujo general de sectores y empresas hay una base que lo sustenta todo, que es la automatización. Ofrecemos la conexión de todos los robots de ABB a la nube para coordinarlos y extraer datos y analizar si estamos produciendo bien; gemelos digitales para programarlos y dar asistencia en remoto cuando se producen incidencias; un entorno de programación sencillo... Esa capa digital tendrá un área de negocio propia que medirá la rentabilidad de esa capa, apoyando a las demás áreas para crecer.

¿Qué consigue una empresa con la robotización y automatización?

Las empresas buscan básicamente cua-

tro cosas a las que podemos contribuir: simplicidad, flexibilidad, productividad y calidad.

La facturación de ABB España en 2022 fueron 560 millones, un 13% más, y tuvo pedidos por 800 millones, un 42% más. ¿Qué perspectivas hay para este año?

Seguir creciendo a doble dígito en robótica en los próximos cinco años, entre el 10% y el 20% anual. En otras áreas es más cambiante, porque por ejemplo tracción varía mucho dependiendo de cuando llegan grandes contratos.

¿Qué marca su plan estratégico?

Estamos empezando el plan estratégico 2023-2028, y el objetivo es simplificar mucho la estructura a nivel interno, y que la robótica sea mucho más asequible para entrar en nuevos segmentos de manera más rápida. Nos vamos a apoyar en personalizar soluciones, con robots modulares.

ABB ha comprado y vendido empresas en los últimos años. ¿Cuál es la estrategia actual?

En robótica vamos a ver movimientos en el área de *software*, con crecimiento orgánico e inorgánico. Ya tenemos el ejemplo de Sevensense hace un par de años, que ha servido para desarrollar un producto que lanzaremos a finales de este año, para navegación guiada por visión de los robots móviles.

¿Hay posibilidad de compras en España?

El tejido industrial es muy interesante, sobre todo en Cataluña, donde hay mucha digitalización y *software*. Algo podría surgir.

En Cataluña, entre sus clientes destacan de los sectores del papel, la siderurgia y el Puerto de Barcelona. ¿Qué otros sectores son relevantes?

Aquí destaca la potencia de los clústers. Es una alianza a través de la Generalitat que nos funciona muy bien para captar talento, ini-

“Queremos que la robótica sea mucho más asequible para entrar en nuevos segmentos de manera más rápida”

“En robótica vamos a ver movimientos en el área de ‘software’, con crecimiento orgánico e inorgánico”



¿ABB España trabaja para el exterior?

El 30% de la facturación es exportación, porque creamos soluciones para que otros países las vendan.

¿Me puede dar algún ejemplo de contrato relevante?

Un acuerdo importante fueron los pedidos de Stadler Valencia en 2022 por 170 millones de dólares para impulsar más de 300 nuevos trenes y locomotoras mediante tecnologías de tracción de alta eficiencia, para diversas redes europeas de ferrocarril en países como España, Portugal, Reino Unido, Alemania y Austria. Por otro lado, Repsol ha elegido tecnología ABB para mejorar el rendimiento de sus cinco centrales hidroeléctricas de mayor capacidad de generación en España, y Endesa para su terminal portuaria de almacenamiento de gas natural licuado (GNL) en Los Barrios (Cádiz).

ciativas y crear redes de contactos con otras compañías. Hay iniciativa de entendimiento.

¿Y dónde hay más potencial de mejora?

El sector de la alimentación y bebidas, que es importante en Cataluña, tiene un gran potencial en automatización y digitalización, con capacidad de optimización en aspectos como la cadena de frío. En España, las empresas industriales tienen un coste energético medio que supone el 24,6% de sus costes de explotación. Si puedes reducirlo optimizando el consumo, es un ahorro muy importante que te permite ser competitivo. Y también hay mucho recorrido en digitalización. Mover datos es mucho más eficiente que mover materia, pero almacenar datos cuesta mucho dinero, porque los centros de datos requieren una potencia energética brutal de refrigeración, y nosotros ofrecemos la tecnología para reducir el consumo.

Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante el mes de junio

Datos a 26 de junio

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL*	INGRESOS (MILL. €)			BENEFICIO NETO (MILL. €)	
					31/12/2021	31/12/2022	VARIACIÓN (%)	31/12/2022	
Agile Content	 90,12	3,90	 1,56	666.548	54,94	101,51	84,77	 -5,02	
Enerside Energy	 185,87	4,98	 2,05	243.036	8,35	31,93	282,40	 -13,73	
Griño	 50,79	1,66	 -1,19	993	53,25	62,23	16,86	 3,90	
Hannun	 9,38	0,30	 8,70	45.998	-	5,99	-	 -5,82	
Holaluz	 109,44	5,00	 -16,39	452.637	571,48	919,81	60,95	 -5,12	
Kompuestos	 11,79	0,97	 21,25	62.255	58,91	51,53	-12,53	 -1,35	
Lleidanet	 26,40	1,65	 -3,80	434.120	17,97	20,67	15,03	 -0,51	
Pangaea	 64,63	2,12	 0,95	49.699	4,60	4,36	-5,22	 -2,72	
Parlem Telecom	 46,62	2,84	 3,49	271.716	30,01	36,67	22,19	 -10,07	
Solarprofit	 56,13	2,86	 4,38	324.460	38,05	94,49	148,33	 3,15	
Vytrus Biotech	 19,49	2,74	 -2,84	26.198	2,80	3,68	31,43	 0,60	

Fuente: Boletín del BME Growth. * Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de mayo y el 26 de junio.

elEconomista

Las catalanas vuelven a sonreír muchos meses después

Siete subidas y cuatro caídas es el balance final entre las catalanas del BME Growth en junio, que encaran el verano con optimismo tras un invierno fatal.

Álex Soler.

No está siendo un año demasiado positivo para las empresas catalanas del BME Growth en cuanto a su rendimiento en el mercado. El invierno y la primavera estuvo marcado por el color rojo e incluso hubo meses en los que el verde brillaba por su ausencia, quedando apenas una compañía mejorando mientras todas las demás cedían. No obstante, como el mal tiempo y el frío, parece que la tormenta ya pasó y el verano llega con calor y buenos resultados.

Ya el mes pasado se vieron brotes verdes, aunque las caídas seguían siendo mayoría. Pese a que eran menos que otros meses y más contenidas, el regusto era agri dulce. Por suerte, junio cerró con un panorama mucho más optimista, siendo esta vez el verde el color dominante y, pese a que

la mayoría de mejoras fueron algo tímidas, y Holaluz se desplomó un 16,39% hasta los cinco euros por acción, dejando su valor total en los 109,44 millones, tampoco el resto de caídas fueron demasiado abultadas.

De hecho, el resultado más llamativo no fue el de Holaluz, sino el de Kompuestos, que tras meses manteniéndose bastante estable, se disparó un 21,25% hasta los 97 céntimos de euro, con lo que supera los 10 millones de valor total situándose en los 11,79 millones de euros.

Fuera de Kompuestos y Holaluz, todas las demás compañías catalanas acabaron el mes sin sobresaltos, todas mejorando o cayendo por debajo del 5%. Empezando por el rojo, Lleida.net, tras la enésima compra de acciones por parte de Sisco Sapena (ver página siguiente), cedió un 3,80% para una capitalización total de 26,40 millones de euros, una cifra a años luz de los más de 100 millones que se vieron hace ya dos años. Vytrus Biotech, por su parte, cayó un 2,84% y Griño cerró el capítulo negativo perdiendo un 1,19%.

En cuanto a las subidas, tras Kompuestos fue Hannun la que más mejoró, un 8,70% hasta los 30 céntimos de euro por título. Solarprofit, que incrementó sus beneficios en 2022, subió un 4,38% hasta los 2,86 euros por acción. Paralelamente, Parlem Telecom también acabó junio en verde, en su caso un 3,49%, mientras Enerside Energy (2,05%), Agile Content (1,56%) y Pangaea Oncology (0,95%) hicieron lo propio.

Inversiones

Sisco Sapena compra nuevas acciones de Lleida.net



El consejero delegado de la compañía tecnológica Lleida.net, Sisco Sapena, ha adquirido en las últimas fechas 31.652 nuevas acciones de la compañía, hasta alcanzar una participación total -directa e indirecta- del 36,45%. En un comunicado, Sapena señala que “esta compra refleja mi confianza en la visión y el potencial de Lleida.net. Seguimos en una posición estratégica aventajada para seguir liderando el mercado de la notificación y firma electrónica certificadas”.

Esta compra se suma a la última realizada, el 17 de marzo, cuando adquirió 36.670 acciones de la compañía que fundó en 1995 a un precio medio

ponderado de 1,98 euros por acción. “Esta compra refleja mi confianza en la visión y el potencial de Lleida.net. Seguimos en una posición estratégica aventajada para seguir liderando el mercado de la notificación y firma electrónica certificadas”, dijo entonces. Lleida.net es el líder europeo en la industria de la notificación, contratación y firma electrónica certificadas. La compañía de telecomunicaciones cotiza en Euronext Growth de París, BME Growth de Madrid y OTCQX de Nueva York, cuenta con 72 patentes en una treintena de países europeos, además de otra en India, y recientemente emitió su correo electrónico certificado número 100 millones.

Energías renovables

Enerside Energy conecta a la red su primer parque solar



Enerside Energy, compañía verticalmente integrada en la industria solar fotovoltaica, acaba de conectar el primero de los dos parques solares propios que tiene previsto poner en marcha este año en Chile como operador independiente de Energía y que también es el primer parque propio que empieza a funcionar de toda su cartera global.

El parque de Renaico, ubicado en la zona Centro-sur de Chile, ha supuesto una inversión de 4,45 millones de euros y aportará un ebitda anual recurrente de medio millón de euros. Renaico es un parque de generación distribuida que cuenta con una poten-

cia de 7,5 MW y según estimaciones de la compañía producirá 14.578 MWh/año de energía, y de acuerdo con su diseño, evitará anualmente la emisión de 5.950 toneladas de CO2. El proyecto ha sido totalmente desarrollado y construido internamente por el equipo de Enerside. La fase de EPC se inició en marzo de 2022 y ha quedado conectado una vez superadas las pruebas con la distribuidora local. Con la puesta en operación de su primer parque como productor independiente de energía (IPP) la compañía avanza en el cumplimiento de su objetivo de tener ingresos recurrentes generados por esta rama de actividad.

Cuentas

SolarProfit obtuvo un beneficio neto de 3,2 millones en 2022



SolarProfit obtuvo un beneficio neto de 3,2 millones de euros en 2022, lo que supone un incremento del 23% con respecto a los 2,6 millones de euros del ejercicio anterior, según informó la compañía que cotiza en el BME Growth. Los ingresos del grupo dedicado al autoconsumo fotovoltaico se impulsaron el año pasado hasta alcanzar los 101,6 millones de euros, multiplicándose así 2,5 veces con respecto a 2021. Destacó el crecimiento de los ingresos del negocio Residencial durante el ejercicio pasado, ascendiendo hasta los 78,8 millones de euros, un 130% más. El resultado bruto de explotación de la energética se situó en los 5,5 millones de euros a fina-

les de 2022, mientras que el ebitda ajustado fue de 9,5 millones de euros.

La deuda financiera total de la compañía se situó en los 36,8 millones de euros a cierre de 2022, de los cuales 4,7 millones de euros se corresponden con financiación para los proyectos PPA sin recurso a la compañía, y que son cubiertos por el flujo de ingresos de estos mismo proyectos. De la deuda restante de 32,1 millones de euros, el 53% se corresponde con productos de circulante (“Comex”, “Confirming”), el 6% a pólizas, y el resto, el 41% a prestamos.



Sergio Alcaraz
Presidente del CIAC

El CIAC cumple 10 años dinamizando el sector del automóvil en Catalunya

El Clúster de Automoción de Catalunya (CIAC) cumple 10 años. Una década donde hemos trabajado para convertirnos en un elemento dinamizador que tiene un impacto positivo en los aspectos clave de la industria. Unos años de duro trabajo en los que no solo hemos crecido en número de socios, sino que hemos logrado el apoyo incondicional de todos los actores de la industria. Todos hemos sumado para alcanzar nuestro objetivo principal: ayudar a las empresas a desarrollar proyectos que parecían imposibles y sentar las bases del futuro que pasan por una movilidad sostenible y conectada.

Desde el año 2013 hemos ido creciendo y evolucionado de acuerdo a los cambios que ha ido sufriendo el sector. La pandemia supuso un antes y un después en nuestra forma de trabajar. Las pantallas fueron nuestro gran aliado para mantener, aunque de forma telemática, el contacto activo que nos permitió informar día a día sobre la evolución del sector, las nuevas necesidades, normativas, con nuestro equipo trabajando sin cesar para ayudar a que las empresas pudieran mantener su actividad. En pocos años el CIAC se ha convertido en todo un referente, tanto a nivel nacional como europeo. Hemos trabajado fervientemente por ser influyentes, para que la voz de nuestros socios sea escuchada. Tanto es así que en los últimos años hemos reforzado la relación entre ocho clústers de toda España, liderando el *Proyecto Ecomob*. Una alianza que nos ayuda a establecer un posicionamiento dentro de las Administraciones españolas y donde nuestra plataforma de proyectos se ha convertido en la herramienta oficial de todos los grupos de trabajo, gracias a su innovación. De la misma forma estamos 100% implicados con el plan nacional por la movilidad eléctrica y trabajamos para incrementar la presencia de nuestros socios a través de colaboraciones con diferentes actores que nos permitan desarrollar proyectos transversales. Europa también se ha convertido en uno de nuestros focos que nos permite desarrollar proyectos más amplios. Por ello, decidimos entrar en la asociación EACN, la Red Europea de Clústeres de Automoción, constituida por más de 30 clústers de toda Europa y de la que el CIAC forma parte de la Junta Directiva.

En definitiva, estamos presentes allí donde nuestros socios nos necesitan. Pero no solo con las empresas, sino también con el talento emergente. De hecho, el



eje principal de estos diez años ha sido acercar la empresa al sistema educativo. De ahí la creación de la plataforma de talento adaptada a la gente joven y de un centro profesional, ubicado en Martorell, para formar a los jóvenes en las diferentes disciplinas que necesitan las empresas. Desde el CIAC conectamos estudiantes y empresas a través de proyectos e incentivamos su colaboración para que ambas partes puedan ofrecer lo mejor de sí mismas y puedan trabajar de forma conjunta.

Cumplidos estos diez años, reflexionamos sobre el futuro ¿hacia dónde va la movilidad? Parece claro que nos dirigimos hacia la electromovilidad. En este sentido, el reto del CIAC está en conectar e integrar entidades que no están necesariamente dentro de la cadena tradicional del sector como el de las energías renovables o de nuevos materiales. En este sentido y con el objetivo de reunir cada año a los principales actores de la transformación del sector del automóvil y establecer sinergias entre compañías, celebramos el Miting d'Auto. Un evento que este 28 de junio alcanzó su sexta edición en una noche inolvidable en la que participaron las empresas más representativas del sector de la automoción catalana, española y europea.



■

Trabajaremos para evolucionar en nuestras áreas estratégicas con la sostenibilidad por bandera

■

En esta fecha tan especial, en la que conmemoramos el décimo aniversario del CIAC, el Miting d'Auto reunió a personalidades de la Generalitat de Catalunya como el conseller de Empresa y Trabajo, Roger Torrent; el secretario general de Empresa y Trabajo, Oriol Sagrera; el secretario de Empresa, Albert Castellanos; el secretario de Trabajo, Enric Vinaixa; y el director general de Industria, Oriol Alcoba. Así mismo, los ex presidentes del CIAC Josep Maria Vall y Vicenç Aguilera y representantes de las empresas fundadoras del CIAC como Toni Garcia, ex presidente de DOGA; Xavier Pujol, CEO de Ficosa; Francisco J. Riberas, presidente ejecutivo de GESTAMP y Markus Haupt, vicepresidente de Producción de SEAT, nos acompañaron en esta celebración.

El Miting d'Auto se ha convertido en todo un referente en el sector, un espacio en el que ofrecemos a toda la industria la posibilidad de compartir sus experiencias y de intercambiar ideas. La presencia de más de 250 personalidades de la industria, aseguran el clima ideal para compartir conocimiento y debatir sobre proyectos futuros.

En el marco de este evento, celebramos año a año los Premios CIAC. Se trata de unos galardones que reconocen la excelencia de la industria automovilística del país y que sirven para poner en valor la aportación de las empresas socias del clúster que impulsan la competitividad, la movilidad y el talento. Ejes claves para el futuro de la automoción.

En homenaje a todos los socios del CIAC por estos diez años, el evento estuvo conducido por el actor y presentador catalán Quim Masferrer. Asimismo, los asistentes al Miting d'Auto pudieron sumergirse en el CIAC Live, un recorrido por la cadena de la industria y la movilidad que transportaba a los invitados desde el inicio de la fabricación de un vehículo hasta la finalización del mismo pasando por todos los peldaños. Un esfuerzo que llevaron a cabo diferentes empresas patrocinadoras del evento como MOVVO y CYP, EURECAT, CADTECH, AROSA, GEDIA, RELATS, MOTHERSON, ELAUSA – ZANINI, FICOSA y DOGA. El evento finalizó con una exposición de los proyectos más emblemáticos de estos diez años de vida del CIAC.

En los próximos diez años deberemos trabajar por evolucionar en nuestras áreas estratégicas con la sostenibilidad como bandera a través de empresas y proyectos que nos permitan trabajar con nuevos materiales sostenibles, reciclables, que velen por la huella de carbono, con nuevas energías que nos permitan desplegar todo el potencial y asegurar así un futuro próspero para el sector del automóvil en la región.

7

Eines de País realiza fichajes con la mirada puesta en la Cambra

Destacan Ernest Pérez-Mas, consejero delegado de Parlem, Ada Parellada o el expresidente de ERC, Joan Puigcercós.



8

Europa tumba la limitación a las VTC frente al taxi

El TJUE ha dictaminado que el condicionante del ratio 1/30 para expedir nuevas autorizaciones es contraria al Derecho de la Unión Europea.

12

Aragonès renueva tres consejerías del Ejecutivo catalán

Es la segunda remodelación del Govern que afronta Aragonès, que en octubre vio como Junts rompía la coalición en el Ejecutivo catalán.

17

Gaspart admite que movió activos de Husa fuera del radar de Hacienda

El expresidente del FC Barcelona asegura que fue la vía para escapar de la persecución y poder pagar al resto de

9

Anna Erra (Junts) releva a Laura Borràs como presidenta del Parlament

Erra sustituye en el cargo a Laura Borràs, después de que la Mesa acordara retirarle el escaño por orden de la junta electoral tras ser condenada por prevaricación y falsedad documental.

22

Catalunya quiere aplicar ya la ley de vivienda

El Gobierno catalán ha iniciado los trámites para aplicar la ley de vivienda y topa y regular el precio de los alquileres en 140 municipios.

27

Los aeropuertos internacionales reclaman ampliar El Prat

Los responsables de la asociación sectorial europea y mundial también han apuntado que deberían subir las tasas para hacer inversiones.





Adiós a los congresos y ferias, hola al verano y a los festivales

Llega el verano y, con él, nos vamos de vacaciones. También lo hace esta revista, que no volverá hasta septiembre y, como nosotros, el sector ferial de Barcelona y Catalunya se toma su merecido y oportuno descanso. Y lo hace después de confirmar que va al alza, confirmando un total de 427 salones y congresos, con un importante incremento de los certámenes internacionales y estatales. Además, desde el sector cuentan cinco importantes novedades profesionales, como el Shop-talk, MetalBarcelona y Robomática, DeGustaAnoia, Maresme EcoConstruim y Mediterranean Gluten Free. Con 65 eventos de gran formato para este año, un 18,5% más, el sector se recupera definitivamente de la pandemia.

Sin duda, grandes noticias para celebrar este verano en alguno de los muchos festivales de música y diferentes disciplinas que se celebrarán por toda la geografía catalana. El Festival Jardins de Pedralbes, Portalblau o el Porta Ferrada son solo algunos de ellos, pero no hay que olvidar el reconocido Festival Internacional de Música de Cambrils y otras propuestas que inundarán el verano con el arte de artistas de talla internacional. Habrá opciones para todos los gustos, así que ahora toca disfrutar.

LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE JULIO

Del 11 al 27 de julio

Festival Jardins de Pedralbes

El festival Jardins de Pedralbes se mantiene como uno de los referentes del panorama musical veraniego en Catalunya. Hasta el 27 de julio, artistas de la talla de Fito Paez, Anastacia, Zahara, M Clan, GuitarricadelaFuente o LP tomarán el Poble Espanyol de Barcelona con, como siempre, una oferta musical que mezcla géneros y estilos para que todos encuentren una propuesta con la que disfrutar este verano.

Julio y agosto **Portalblau**

El festival Portalblau, de música y arte en el Mediterráneo, sigue su curso de celebración entre junio y agosto con una oferta de artistas y representaciones como las de Pau Vallvé, Blaumut, Judit Neddermann y Joan Dausà.

Hasta el 28 de julio

Festival Grec

El Festival Grec vuelve con su atrevida propuesta centrada en la danza, la música, el teatro y el circo. Hasta el 28 de julio, su programa mezclará las actuaciones teatrales y la danza con la música de artistas como La Ludwig Band, Mayte Martín, Joan Dausà, el Jamboree, David Lang o Mayte Martín Quartet en espacios repartidos por toda la ciudad de Barcelona.

Julio y agosto **Porta Ferrada**

Otro de los indispensables del verano, el Festival Porta Ferrada de Sant Feliu de Guíxols, Girona. Humor y música a cargo de Leo Harlem, Mishima, Bruno Oro, Ismael Serrano, Jethro Tull, Niña Pastori, La Pegatina, Macaco o El Barrio, entre otros, repartidos durante los meses de julio y agosto.

Consumo

Sherpa Capital busca bodegas para crear un grupo vinícola



Sherpa Capital entra en la carrera de crear un gran grupo vinícola español. Del mismo modo que hicieron otros fondos, como Carlyle con Codorníu o Portobello con Bodegas Torre Oria, la gestora ya ha protagonizado varias inversiones en los últimos meses con la adquisición de la antigua Reserva de la Tierra en Tarragona —hoy Terra Cellars— y Credo e Monaguillo en Ourense. La firma pretende crear una plataforma a nivel nacional, que englobe distintas denominaciones de origen y mercados, y cuenta para ello con un presupuesto de 30 millones de euros.

Fernando Llano, *operating partner* del fondo, explica que ya hace meses que buscan oportunidades

al precio adecuado. “Más que de una denominación de origen concreta, buscamos que sea muy fuerte en algún mercado estratégico, como el Reino Unido o Estados Unidos”, señala. La gestora parte de unas compras mínimas que rondan los seis millones y las firmas adquiridas suelen rondar entre los 20 millones y los 100 millones de facturación. “Creemos que el margen de crecimiento está en el vino que tenga una buena relación calidad precio”, señala el directivo. Es el segmento en el que ponen el foco y en el que ya está Terra Cellars, antiguo proveedor de Mercadona, y que hoy ronda los 20 millones en ventas. Comercializa marcas como Elegido y Armónico.

Industria

Roca registra una facturación récord pero sus beneficios caen



La multinacional española de productos para el espacio del baño Roca Group registró un nuevo récord consecutivo de facturación en 2022 con 2.092 millones de euros, un 1,9% más que el año anterior, que “hubiera sido todavía mayor si no se hubiese producido la desinversión en Rusia”, según señala en su memoria anual, consultada por *elEconomista.es*. De hecho, la salida de dicho mercado, junto a “la complejidad macroeconómica, el incremento del coste de la energía y la inflación mundial” recortaron un 76,5% el beneficio neto el pasado año, hasta 42 millones, frente a los 179 de 2021, argumentan desde la firma preguntados por este diario. Se-

gún las cuentas de la compañía, la salida del mercado ruso tras el estallido de la guerra con Ucrania tuvo un impacto de 65,4 millones en 2022. Roca contaba con siete fábricas en Rusia que vendió a la dirección local, y también clausuró la producción de la planta española de Alcalá de Henares por el cierre del mercado ruso. Con todo, desde Roca también destacan aspectos positivos de 2022, como el remonte del negocio tras la pandemia. Las ventas en España, principal mercado del grupo, han mantenido el ritmo de crecimiento recuperado en 2021 tras el efecto extraordinario del confinamiento por la pandemia en 2020.

Inmobiliario

Hines invierte casi 100 millones en una residencia de estudiantes



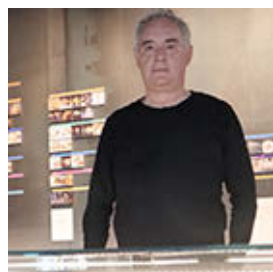
Hines, en alianza con Henderson Park, ha invertido casi 100 millones de euros en su primera residencia de estudiantes en España, Aparto Barcelona Pallars, de 26.000 metros cuadrados y 743 camas en el 22@. Ahora propiedad de Commerz Real (filial gestora de inversión inmobiliaria de Commerzbank), que la adquirió en 2021, está gestionada por aparto, la plataforma internacional de alojamiento para estudiantes de Hines, que ya tiene en preparación dos aperturas más en la capital catalana.

La próxima será también en el distrito de Sant Martí, en la calle Cristóbal de Moura, con 350 camas y

puesta en marcha prevista para la primera mitad de 2024, mientras que para 2025 prepara una torre de 21.000 metros cuadrados y 100 metros de altura en Esplugues de Llobregat (Barcelona) que Hines ha acordado comprar a Sacresa y que combinará espacio hotelero con residencial.

El proyecto de Esplugues concibe 526 habitaciones e instalaciones comunes como una azotea con piscina, áreas de estudio, un cine y gimnasio, y todas las habitaciones tendrán su propia terraza privada. El activo ofrecerá alojamiento flexible que abarque estudios, habitaciones y apartamentos.

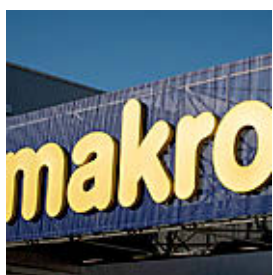
Alimentación

ElBulli1846 abre sus puertas convertido en un museo

El pasado 15 de junio, elBulli1846 abrió sus puertas por primera vez. Es el primer restaurante del mundo convertido en museo. Un espacio único, ubicado en la mítica Cala Montjoi, en el Parque Natural del Cap de Creus (Girona), creado y pensado para salvaguardar el legado de elBulli, promover la actitud innovadora y generar contenido de calidad para la educación y el autoaprendizaje de la restauración gastronómica.

ElBulli1846, abarca un espacio de cerca de 4.000 metros cuadrados (2.500 exteriores y 1.300 en el interior) a través de los que se propone un recorrido, que induce a reflexionar sobre la gastronomía y la innovación, rendir homenaje a todos los Bullinianos, explicar la historia de elBulli como empresa, así como todos los proyectos que lleva a cabo elBulli-foundation, entre los que se encuentran la Bullipeña y elBulliDNA.

Consumo

Makro invierte 15 millones en su nuevo centro logístico en Barcelona

En su objetivo de duplicar la facturación hasta 2027, Makro refuerza su inversión en logística. La filial española de la alemana Metro abrió hace un año en El Prat de Llobregat (Barcelona) su primera plataforma regional de distribución y tras el periodo de arrancada progresivo realizó este lunes su inauguración oficial. La compañía invirtió 15 millones de euros en la instalación, que supone el pistoletazo inicial a su nueva estrategia de centros de última milla.

El consejero de la compañía, David Martínez, explicó en una comparecencia ante los medios que la instalación ya sirve al 80% de los pedidos realizados a través del servicio de distribución de la zona.

Más allá de Catalunya, desde la planta también se reparte a Zaragoza, Castellón y Mallorca con entregas inferiores a 24 horas.

Masas congeladas

Europastry facturó 1.121 millones en 2022, su récord histórico

Europastry, compañía líder en el sector de las masas congeladas, registró unas ventas netas de 1.121 millones de euros en 2022, un 32,6% más que el año anterior y un récord histórico. Además, invirtió 120 millones en I+D y tecnología, un 33% más.

La empresa especializada en la elaboración de panes precocidos y bollería ultracongelada cuenta con un total de 26 plantas de producción en España, Por-

tugal, Holanda, Rumania, Estados Unidos y México, y una plantilla de más de 5.700 trabajadores.

Recientemente, Europastry ha puesto en marcha la ampliación de su planta de Azuqueca de Henares, un proyecto que tiene como objetivo aumentar la capacidad productiva de pan precocido de la compañía y que ha supuesto una inversión de 30 millones de euros.

Industria

Biogründl estrena sede en Gavà para crecer en producción

La empresa Biogründl, especialista en ingredientes a medida para la industria cosmética, ha abierto nueva sede en Gavà (Barcelona) en la que ha invertido 4,5 millones de euros y con la que prevé crecer en volumen de producción y exportaciones, según han explicado a *elEconomista.es* su consejera delegada y fundadora, Ruth Margalef. Las nuevas instalaciones, de 3.000 metros cuadrados, incluyen zona de producción y laboratorios de cali-

dad e I+D+i, a los que se añadirán también energía fotovoltaica y dos cubiertas verdes, una de ellas provista de invernaderos fotovoltaicos destinados a la investigación.

Biogründl nació en 2002, pero su fábrica de Sant Vicenç dels Horts (Barcelona) para elaborar materias activas para las industrias de la cosmetología y la dermofarmacia se habían quedado pequeñas.

Capital Cell mira a Europa con la obtención de la licencia de la CNMV

La nueva licencia otorgada por la CNMV a la compañía catalana le permitirá operar bajo la ley ECSP 2020/1503 y entrar, de manera inmediata, en mercados como el francés, el alemán o el italiano, donde espera abrirse camino con su plataforma de inversión en 'startups' biotecnológicas y biomédicas.

Álex Soler. Fotos: eE



Daniel Oliver, presidente de Capital Cell.

Sin duda, la misión más difícil para una compañía emergente es consolidar su modelo de negocio, crecer, hacer que su producto, solución o plataforma tenga un impacto en el mercado y su propuesta sea rentable. Capital Cell es una de las compañías que no solo ha conseguido estos objetivos, sino que además tiene la ambición de exportar su producto, ya que el sector al que dedica sus esfuerzos se ha visto beneficiado de su actividad.

Por eso, Capital Cell repite en estas páginas, celebrando un hito que acaba de conseguir y que permitirá a la compañía catalana ampliar sus horizontes al resto de Europa. Para los que no la conozcan, Daniel Oliver, director de la firma, la define como "una empresa que se dedica a ayudar a compañías del sector biomédico en fases iniciales". En otras palabras, Capital Cell pone en contacto a inversores privados con proyectos o empresas que, en un porcentaje alto, son "derivadas de universidades o centros de investigación". "Nuestra misión es buscar financiación privada para quien quiera pueda invertir a cambio de acciones de la compañía".

Desde 2021, el contexto en el que está creciendo Capital Cell ha cambiado mucho, sobre todo porque acaba de conseguir la licencia de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para operar bajo la ley europea ECSP 2020/1503. Esta autorización permitirá a Capital Cell empezar a operar, de manera inmediata, en mercados como el francés, el alemán, el italiano, el portugués, el holandés, el belga y el danés. Además, facilitará el proceso de entrada en el resto de mercados de la Unión Europea.

El objetivo de la compañía a partir de ahora, según el propio Oliver, es abrirse camino en nuevos mercados para llevar su modelo de negocio más allá de España. "Trabajaremos duro para construir una plataforma de alcance europeo, y esta autorización valida nuestra propuesta y nos abre el camino a un crecimiento exponencial, tanto de nuestra compañía como de nuestro impacto positivo", dice Oliver. "Creemos firmemente que el modelo de Capital Cell, que ha supuesto un gran impacto positivo en el ecosis-



Capital Cell tiene su sede en el Barcelona Health Hub.

tema español de *startups* biotecnológicas, resultará igual de valioso en otros ecosistemas europeos.

Buscando la rentabilidad

Capital Cell ha operado hasta ahora mediante la licencia del *crowdfunding*, es decir, ofreciendo una plataforma en la que agrupaba todos los proyectos para que el inversor interesado solo tuviera que acceder e invertir. Todas las compañías tenían un objetivo de financiación y un tiempo limitado. La inversión es totalmente gratuita y el modelo de negocio de la compañía se ha basado en el cobro a la empresa interesada por montar la ronda, así como en los beneficios que obtiene en sus propias inversiones. "No anunciamos empresas en las que no invertimos", explica su director.

La compañía liderada por Oliver se convirtió, en el momento de su nacimiento, en la primera plataforma de *equity crowdfunding* de Europa especializada en biomedicina, biotecnología y salud. Desde su nacimiento en 2015, la compañía ha transaccionado más de 80 millones de euros para 87 empresas, cifras que la colocan como uno de los inversores más activos en innovación biomédica en España.

En ese sentido, el año pasado cerró con éxito 17 rondas de inversión con un total de 16 millones de euros levantado en proyectos de calado como Exheus, Cuideo, HCS Pharma o Arjuna Therapeutics, una compañía que desarrolla una familia de tratamientos contra el cáncer. Hasta el cierre del primer trimestre, la

compañía sigue con cifras récord habiendo levantado 7,5 millones de euros con proyectos como Oncostellae, una firma enfocada al diseño y desarrollo de fármacos contra la Colitis Ulcerosa y el cáncer de colon. Con todo, desde 2015, Capital Cell ha multiplicado por 3,2 su valor gracias a sus propias inversiones.

Con varias rondas abiertas en la plataforma en la actualidad, todas con una inversión mínima de 1.000 euros, Oliver defiende que el sector de la biotecnología

80

Millones de euros son los que ha levantado Capital Cell para 'startups' biotecnológicas

logía "es el más rentable del mundo". No obstante, también admite que son proyectos "difíciles de entender" por su naturaleza. Según sus palabras, es un tipo de inversión algo arriesgado porque muchos proyectos terminan no despegando. Sin embargo, cuando uno de ellos lo hace, "los beneficios son muy altos". "Puedes llegar a ganar 10, 20 o hasta 150 veces más de lo que pagaste. Es como el concepto de ser el primer inversor en Facebook", acaba. Por eso, en este sector lo que se suele hacer es invertir en varias empresas para que, así, los inversores diversifiquen sus opciones de ganar con una empresa que consiga acelerar.

Motor

Ebro busca 20 millones para reindustrializar la planta de Nissan



La renacida automovilística Ebro sigue los pasos de sus socios en el D-Hub que reindustrializará la planta de Nissan en Zona Franca. Así como QEV tiene abierta su propia ampliación de capital en su búsqueda de socios la marca que, pretende comercializar vehículos eléctricos, toma el mismo camino. Ha contratado a Andbank para que lidere una ronda de financiación de 20 millones de euros. La operación llega días después de que las administraciones avisaran a los responsables de la alianza de que sin inversores privados no habrá dinero público.

Según informó la organización en un comunicado, su previsión es cerrar la ronda a finales de este mes

de julio, fecha límite que dio el Ejecutivo para presentar a los nuevos socios financieros. "La ronda se hará entre un número reducido de inversores cualificados y no cualificados", explicó.

Ebro, compañía participada por socios comunes de Btech, será la marca bajo la que se comercializarán los vehículos producidos en la planta que ocupó Nissan en la Zona Franca. En su caso, una *pick up* y una furgoneta, ambas de cero emisiones gracias a la propulsión eléctrica. La empresa calcula que comenzará a vender las primeras unidades a finales de 2024 y su previsión es alcanzar las 50.000 unidades fabricadas entre 2027 y 2029.

Comunicación

Mediapro abre un centro de producción virtual en Florida



Mediapro ha puesto hoy en marcha el centro de producción virtual más grande del sur de Florida, con la instalación en sus estudios de Miami de una gran pantalla LED de 24 metros de ancho, 7 metros de alto y más de 1.000 paneles. Esta pared LED, capaz de generar entornos inmersivos, permitirá al grupo ofrecer nuevos servicios de producción virtual a sus clientes gracias a un acuerdo plurianual firmado entre Mediapro US y BrandStar, una de las productoras con más recorrido de los Estados Unidos.

BrandStar se ha hecho cargo del diseño, construcción e instalación de la pared LED, y también ofre-

cerá servicios de soporte para operar el sistema de producción virtual. Para Mediapro supone una inversión de dos millones de euros, según han indicado a *elEconomista.es* fuentes del grupo catalán.

Esta instalación funciona con el *software* Unreal Engine, una herramienta de creación 3D que combina de manera sincrónica el entorno real con elementos creados digitalmente, utilizado en una gran variedad de videojuegos, permitiendo generar entornos inmersivos para películas, series, programas de televisión, anuncios, videos musicales y eventos híbridos.

Tecnología

Bold invertirá 25 millones para abrir una fábrica en EEUU



La empresa catalana Bold ha anunciado una inversión de 25 millones de euros con el objetivo de promover la producción de baterías eléctricas en los sectores de la aviación y la automoción de alto rendimiento. Este plan estratégico incluye la contratación de 100 nuevos ingenieros, la apertura de una nueva fábrica en Estados Unidos y redoblar esfuerzos en investigación y desarrollo mediante la creación de laboratorios adicionales en su planta de producción en Montmeló (Barcelona), con el propósito de convertirla en uno de los centros de referencia en Europa. Bold puso en marcha el año pasado estas instalaciones en Catalunya, de 3.000 metros

cuadrados y destinadas al diseño y la fabricación de tecnología propia en el campo de las baterías eléctricas de alto rendimiento. En la planta, se concentra el desarrollo e integración de todos los componentes necesarios para la fabricación de las baterías, como la carcasa, el sistema de refrigeración, el *software* y la electrónica. Durante el último año, la empresa ha contratado a 100 ingenieros y se espera que alcance una plantilla de 170 empleados para finales de año. Para respaldar este proyecto, Bold ha recibido una ayuda de 100.000 euros de Acció, la agencia para la competitividad empresarial del Departament d'Empresa i Treball.

Comercio electrónico

Wallapop prevé facturar más de 100 millones, casi un 39% más

La plataforma líder en consumo de segunda mano, Wallapop ha cumplido diez años desde su lanzamiento en los que sus usuarios han pasado de 170.000 a 17 millones de personas en los tres mercados en los que opera: España, Italia y Portugal. Tras haber aumentado su facturación un 40% en 2022 hasta los 72 millones, su consejero delegado, Rob Cassidy, asegura que prevén cerrar este año por encima de los 100 millones. "Esta cifra refleja

la consolidación de nuestras vías de monetización, las herramientas para profesionales y nuestro servicio de e-commerce intermediado (Wallapop Envíos). En este sentido, debemos tener en cuenta que el 50% de las transacciones totales de la plataforma se hacen a través de Wallapop Envíos, cuyo auge ha sido muy significativo: sólo en 2021, los ingresos generados por Wallapop Envíos pasaron de casi 17 millones de euros a más de 32 millones".

Salud

Affirma Biotech busca 600.000 euros para nuevos ensayos

La compañía Affirma Biotech ha abierto una ronda de financiación en la plataforma Capital Cell en la que espera obtener la cantidad de 600.000 euros, con la finalidad de confirmar la eficacia de sus nuevos compuestos como activadores del sistema inmunitario para el tratamiento de infecciones severas virales y bacterianas de amplio espectro. Affirma Biotech ha llevado a cabo un intenso programa de investigación en química médica, cuyo resulta-

do es el descubrimiento de una familia de nuevos compuestos químicos, bio disponibles por vía oral, que son activadores del sistema inmunitario. Estos compuestos han estado protegidos por patente en marzo de 2023. Con la ronda de financiación actual, Affirma Biotech completará la caracterización de las nuevas moléculas y llevará a cabo las pruebas de concepto in vivo que permitirán confirmar su actividad en las indicaciones de interés.

Movilidad

OK Mobility y Correos Croacia apuestan por los vehículos de Silence

OK Mobility ha firmado con Silence un contrato de exclusividad para flotas por el que en los próximos tres años le comprará 5.800 nanocoches eléctricos S04, que hace un mes escaso han empezado a fabricarse en serie en parte de los antiguos terrenos de Nissan en la Zona Franca de Barcelona. El importe del acuerdo asciende a 100 millones de euros, e incluye un paquete de 700 motos eléctricas Silence-vehículo que OK Mobility ya tenía en su por-

tafolio-. Paralelamente, las motos eléctricas de Silence formarán parte de la flota del Servicio Postal de Croacia. La entidad ha adquirido 100 unidades del modelo S02 de la marca española, que se utilizarán para los repartos en ciudades como Zagreb, Split, Rijeka y Zadar, entre otras. La adquisición de las motos Silence forma parte del proyecto de transformación de la flota del Servicio Postal croata hacia un servicio sostenible y cero emisiones.

Impulso

Nuage Therapeutics cierra una ronda de financiación de 12 millones

Nuage Therapeutics ("Nuage"), compañía biotecnológica que desarrolla un motor de descubrimiento de nuevos fármacos moduladores de proteínas intrínsecamente desordenadas (IDPs), anunció en junio el exitoso cierre de una financiación inicial de 12 millones de euros para respaldar el desarrollo de su programa principal y validar su plataforma de descubrimiento de fármacos. La ronda de financiación ha sido liderada por Sofinnova Partners, una firma

de capital riesgo europea en ciencias de la vida, y Asabys, firma de capital riesgo con sede en Barcelona especializada en innovación en salud, con la participación de Innvierte, programa de inversión de CDTI Innovación, y BStartup. La plataforma desarrollada por la empresa emergente se centra en IDPs relacionadas con el cáncer, las cuales hasta hace poco se consideraban como "no abordables" debido a su falta de estructura.

**Sergi Vila**

Consejero delegado de Bcombinator

La internacionalizaci3n: el proceso que hace brillar el talento emprendedor catal3n

Barcelona ha demostrado con creces ser uno de los *hubs* para emprendedores m3s atractivos de toda Europa y es que, seg3n datos de Acci3, la ciudad condal es el segundo destino favorito de los fundadores para internacionalizar su empresa y el quinto *hub* de *startups* m3s importante de toda Europa. El proceso de internacionalizaci3n y expansi3n es clave y en Barcelona es algo que se tiene muy presente porque el ADN de las *startups* catalanas lleva consigo impl3cito un af3n de ir m3s all3, romper barreras y seguir creciendo fuera del territorio.

El ecosistema *startup* en Catalunya no ha dejado de progresar y eso ha dado pie a un entorno favorable y que da bienvenida a nuevas ideas procedentes de todo el mundo. El 59% de las empresas emergentes catalanas se ha creado durante los 3ltimos cinco a3os, lo que destaca una clara aceleraci3n en un corto periodo de tiempo, hecho que ha convertido a Catalunya -y m3s concretamente Barcelona- en una localizaci3n estrat3gica. Por otra parte, cabe destacar que no solamente hay m3s *startups*, sino que tambi3n muchas est3n creciendo en dimensi3n. El potencial emprendedor del que gozamos en materia de tecnolog3a y salud, al que se suman nuevas tendencias, como las *startups* nacidas para cubrir necesidades en el sector educativo, es una de las razones que ha motivado a emprendedores de todo el mundo a traer su *startup* emergente a territorio catal3n.

Sin embargo, las *startups* catalanas tambi3n conocen el poder de la internacionalizaci3n: saben que las ayuda a despegar, establecer nuevos v3nculos y hacer un hueco a sus productos y servicios en un panorama global. En Catalunya podemos presumir de muchos casos de *startups* que se han aventurado a meter el talento y la ambici3n en una maleta y atreverse a traspasar fronteras: Heura Foods, Wallbox o Freshly Cosmetics son un claro ejemplo. De hecho, gran parte de las *startups* m3s importantes del pa3s son catalanas. La plataforma global South Summit, que conecta *startups*, llev3 a cabo este a3o un listado en el que dio a conocer las 100 *startups* con m3s potencial, procedentes de un total de 21 pa3ses. De la lista, 13 eran catalanas: 12 de Barcelona, y 1 de Lleida.

No obstante, internacionalizarse no es coser y cantar: se necesita un buen plan. El conjunto de factores que hay que tener en cuenta no es peque3o: desde un



trabajo en profundidad para identificar la marca y el producto con claridad hasta una investigación a fondo para conocer los mercados con más rentabilidad, pasando por una buena identificación de la competencia o una presencia digital rompedora. Cometer riesgos es inevitable en el mundo del emprendimiento, pero mientras más definición haya en el proceso de internacionalización, más llevadero y fructífero puede ser este. A día de hoy, existen recursos que permiten a las *startups* diseñar su negocio, obtener capital y organizar un plan de expansión estratégico. Es el caso de las aceleradoras de *startups* como Bcombinator -de las que Barcelona goza tanto en calidad como en cantidad- o bien las ayudas a nivel estatal y regional. Empujones como estos pueden ser cruciales a la hora de arrancar con un proceso de internacionalización. Los retos a los que se enfrentan las *startups* catalanas pueden ir desde limitaciones financieras hasta falta de oportunidades o de perfiles que encajen con la marca.

No es casualidad que haya más *startups* que alcanzan la categoría de unicornio en Estados Unidos que en Europa. Aunque la brecha se está reduciendo y la tasa de crecimiento de los unicornios tecnológicos europeos superó a la de EEUU en 2021, según un nuevo informe de i5invest que muestra que la tasa de nacimiento de unicornios en Europa fue el doble que la de EEUU hace dos años.

Estados Unidos dispone de un gran talento tecnológico, fuertes *networks* de universidades e inversores, casos de éxito que crean ecosistemas y el casi mítológico Silicon Valley. Pero, a diferencia de Europa, Estados Unidos cuenta con un mercado objetivo inicial de más de 300 millones de personas, con una misma divisa, marco legal y cultura. No sucede lo mismo en Europa, excepto por la divisa y el tamaño de mercado también rondado los 300 millones de personas. Emprendedores que quieren expandirse por Francia, Dinamarca o Hungría, se encontrarán con poblaciones con culturas, poder adquisitivo y marcos legales distintos. Todo ello dificulta mucho la expansión. No en vano, muchos emprendedores no quieren ni oír hablar de abrir negocio en Francia, país donde muchas *startups* españolas han fracasado.

Hay emprendedores que optan por abrir negocio en Latinoamérica, debido a la proximidad lingüística. México o Colombia suele ser el primer destino en el camino de la internacionalización para muchas *startups* españolas, como Cabify, Heura o Bnext. Otras *startups* españolas, del perfil Saas (*Software-as-a-service*), suelen buscar iniciar su interenacionalización en países como EEUU o Reino Unido, países con un potencial de mercado mayor en B2B. Otras *startups* B2C, como Nude Project o TwoJeys, dos grandes DTC, inician su expansión totalmente digital vía canales de marketing *online* y abren en países como Francia, Italia o Alemania sin logística ni tienda física y, una vez validada una base de clientes en el país, abren sus tiendas. Si bien dar este paso tiene un poder decisivo a la hora de dotar a las *startups* de más competitividad y cualificación, muchas empresas de aquí se cuestionan si la actualidad es un buen momento para dar este gran paso. La reciente crisis, que ha hecho tambalear los cimientos de muchas empresas y *startups*, ha metido el miedo en el cuerpo de muchos emprendedores que se disponían a abrir nuevas sedes en otros países. Si bien es cierto que la situación actual ha transformado el panorama inversor y emprendedor, la realidad es que no hay motivos para no internacionalizarse siempre y cuando se tenga un buen plan. El futuro es incierto, pero siempre se puede apostar por recibir ayuda de aceleradoras, por ejemplo.

El foco de talento que existe en Catalunya es innegable y la internacionalización es una clara prueba de ello, tanto por las posibilidades de asentar una empresa extranjera en Catalunya como por las capacidades que poseen las *startups* catalanas para crecer y abrirse a nuevos mercados. Es lo que hace del territorio catalán una zona única en todo el país, preparada para afrontar los nuevos retos que se presentan en materia de emprendimiento.



Una 'startup' europea
tiene más complicado
expandirse
internacionalmente
que una de EEUU



ALEX ARTERO

El consejero delegado de Artero, cargo que comparte con su hermano Eduardo, explica las claves del éxito de una compañía que lleva 114 años siendo la referencia en su sector.

Por Álex Soler. Fotos: eE

Artero, una empresa familiar consolidada en 90 mercados internacionales

Si ya es complicado crear una empresa y conseguir que funcione, mucho más es hacer que perdure en el tiempo. Muchos pensarán que una vez el negocio ha arrancado, todo viene rodado. Nada más lejos de la realidad, casos como el de Artero, una empresa catalana dedicada a la fabricación y comercialización de productos de calidad profesional para el cuidado del pelo de los animales de

compañía, del cabello humano y del manto del caballo, no son muy habituales.

Artero nació en 1909 y, desde entonces, ha habido dos guerras mundiales y varios conflictos más, además de muchas crisis y terremotos políticos. Hechos que han acabado con muchas empresas, pero no con esta, que además, ha intentado mantenerse fiel

a sus valores y principios, conservando el espíritu familiar que inició su fundador y continúan sus bisnietos, Alex y Eduardo Artero.

Actualmente, como explica Alex, que comparte el cargo de consejero delegado de Artero con Eduardo, Artero "ya trabaja de forma internacional". "Estamos presentes en 90 países en todo el mundo, en muchos de forma indirecta y, en algunos, de forma directa con nuestra propia empresa, como en España, Francia, el Reino Unido y Estados Unidos", añade. Artero detalla que la empresa no ha tenido siempre un enfoque tan diversificado. "El común denominador ha sido el conocimiento del corte de pelo con máquinas, elemento que ha dado pie a desarrollarnos en los distintos sectores", expone. "Sobre todo ha crecido el sector de la peluquería canina, inexistente en 1909. Fue cuando se empezó a directamente esquilar a los perros en algunas pajarerías cuando algún cliente en la época nos pedía alguna máquina para hacerlo y, sin darnos cuenta, el río se ha ido haciendo grande y hemos crecido", detalla.

Los principales retos de Artero pasan por ganar cuota de mercado en otros países y avanzar su industrialización

La compañía se centra sobre todo en el canal B2B, aunque hay productos que tienen demanda en el canal B2C

países. Lo que queremos es incrementar el volumen de venta en cada uno de ellos, crecer en cuota de mercado y tener más referencias", detalla.

El segundo objetivo pasa por la producción. "Siempre hemos sido una empresa más comercial que industrial", admite Alex Artero. "Lo que estamos intentando es ser un poco más industrializados y depender menos de proveedores externos", añade. Esta decisión se está trabajando desde hace años, pero el Covid-19 fue solo la confirmación de que la idea era la correcta. "Hay un nuevo departamento de I+D liderado por un ingeniero y estamos invirtiendo en maquinaria y nuevos diseños, *know-how* y en la aportación de novedades", acaba.

Todo, mientras la empresa sortea uno de los grandes retos no solo de la industria, sino de todo el mundo, el desafío medioambiental, y, de paso, intentan mantener su esencia familiar. Sobre lo primero, Artero explica que la empresa "ha invertido en dotar la sede principal de placas solares y un



A partir de entonces Artero empezó a crecer, primero de forma local y, desde hace dos décadas, llegando a todo el mundo. Alex argumenta que la internacionalización era un paso natural en el momento en el que la compañía quiso crear su propio producto. "Hasta ese momento distribuíamos productos de otros países y marcas que no tenía sentido vender fuera del nuestro. En el momento en que creamos nuestros productos, nos permitió presentarnos a nivel internacional", relata. El directivo añade que España y Catalunya siguen siendo los principales mercados para Artero, pero su peso en el conjunto de la compañía cada vez es menor respecto al de otros países, algo que considera positivo.

Una multinacional con espíritu familiar

Alex Artero identifica dos retos principales para el corto y medio plazo para la empresa. "Por un lado, nuestro objetivo a corto plazo es a nivel comercial, donde busquemos más volumen que cantidad porque creemos que ya estamos presentes en muchos

mayor aislamiento para un mejor uso de la energía". "La iluminación es toda de LED de bajo consumo", asegura antes. "En cuanto a productos, estamos comprometidos. Estamos moviendo referencias usando el menor plástico posible, sobre todo en el embalaje y sustituyendo el plástico en algunos productos, por ejemplo, el bambú. Hemos modificado 80 referencias cambiando el plástico por otros materiales".

Sobre su filosofía familiar, Alex admite que "cada vez es más difícil porque todo está más disperso". "Tenemos las principales tareas de dirección repartidas entre mi hermano y yo y creo que hemos mantenido esa esencia familiar porque cualquier persona puede llegar a nosotros y aportar o manifestar dudas y opiniones", argumenta. "Haremos lo que sea posible para mantenerlo porque pienso que esto nos da mucho valor y agilidad", añade antes de opinar que "las empresas grandes son lentas y burocráticas, pero nuestro estilo, aunque tiene puntos débiles, nos da más de lo que nos quita".

Musa, el perro oficial de la Selección Española

Durante la entrevista para este artículo pudimos contar con una invitada muy especial, que se coló en la pantalla para saludar. Hablamos de Musa, un perro del agua español que vive con Alex Artero, consejero delegado de Artero, y que se ha convertido en una de las perras más famosas de España. Actualmente, Artero es el patrocinador oficial de la Federación Española de Fútbol y Musa se ha erigido como la mascota oficial de la selección masculina y femenina. De hecho, la afortunada ya ha conocido a todos los jugadores y jugadoras de la selección e incluso a personalidades tan populares como David Bisbal. Por si fuera poco, Musa ha salido por la televisión, concretamente en programas como el *Hor-miguero* y la *Voz Kids*.

Alex Artero explica que, desde la compañía pensaron que "era una buena acción de marketing". "Actualmente somos patrocinadores de la Federación Española de Fútbol y la mascota es la guindilla". Como una compañía que lleva más de 100 años dedicada, entre otras líneas de negocio, al cuidado animal, desde Artero consideraron que era importante que fuera Musa la protagonista. "Queríamos que fuera auténtico. Musa vive con nosotros, es nuestra compañera", afirma Alex Artero.



El 22@ sirve de sede para muchas compañías tecnológicas. L. Moreno

Barcelona y Catalunya se catapultan en transferencia tecnológica

La ciudad y la región han creado un contexto propicio para la inversión en el ámbito de la tecnología, y acaban de captar dos nuevos proyectos con financiación europea que reforzarán un sector TIC que ya representa el 9% del PIB catalán. Solo el sector del 'IoT' ya factura alrededor de 1.600 millones anuales.

Álex Soler.

Barcelona y Catalunya se han erigido como una referencia europea en el campo de la transferencia tecnológica. Con un ecosistema empresarial en constante crecimiento y una apuesta decidida por la innovación, la región ha logrado consolidarse como un polo de atracción para empresas y emprendedores en el ámbito de la tecnología. A través de diferentes sectores, como la inteligencia artificial (IA), las tecnologías de la in-

formación y la comunicación (TIC), el Internet de las cosas (*IoT*) y el emprendimiento, Catalunya ha destacado por su capacidad para impulsar la transformación digital y generar un impacto significativo en la economía. La implementación de la inteligencia artificial ha sido uno de los pilares clave en el desarrollo tecnológico de Catalunya. Según el informe *Sociedad Digital en España 2023* de Telefónica, el uso de la inteligencia artificial en las empresas catala-

nas experimentó un crecimiento de casi el 40% durante el año 2022. Esto evidencia la creciente adopción de esta tecnología disruptiva en diversos sectores, como la industria, la salud y el comercio. Barcelona se ha convertido en un centro neurálgico de investigación y desarrollo en IA, atrayendo tanto a grandes empresas como a *startups* innovadoras que buscan aprovechar su talento y su ecosistema empresarial dinámico.

Por su parte, el sector de las TIC ha mantenido un crecimiento sostenido, representando aproximadamente el 9% del PIB de la región, según datos proporcionados por el Govern de Catalunya. Este sector ha sido uno de los motores clave de su transformación digital, generando empleo de calidad y promoviendo la innovación en diferentes ámbitos. Barcelona se ha destacado por acoger eventos y congresos internacionales relacionados con las TIC, consolidando su reputación como un centro tecnológico de relevancia en Europa. El *Mobile World Congress* o el ISE Barcelona son grandes ejemplos.

Internet de las Cosas

El Internet de las cosas también ha experimentado un fuerte impulso en Catalunya. Según la Generalitat, actualmente la región cuenta con más de 300

El sector de las TIC ha mantenido un crecimiento sostenido y representa el 9% del PIB

empresas dedicadas al sector del *IoT*, que facturan alrededor de 1.600 millones de euros, un 7% más que en el año anterior. Estas empresas están desarrollando soluciones innovadoras que van desde la industria 4.0 hasta la ciudad inteligente (*smart city*), contribuyendo así a la creación de un entorno más conectado y eficiente.

Además, Barcelona se ha consolidado como *venture builder* científico de referencia en Europa. Con iniciativas como *Mobile World Capital Barcelona* (MWCcapital), la ciudad ha logrado atraer a inversores y emprendedores. Ahora, esta entidad fomentará la transferencia tecnológica y la creación de *startups* basadas en investigación científica, promoviendo la colaboración entre el mundo académico y el empresarial. Con un presupuesto de cuatro millones de euros en dos anualidades procedentes del European Innovation Council, MWCcapital se ha marcado el objetivo de desarrollar y escalar hasta 120 proyectos al año procedentes de centros de investigación y universidades de toda Europa. A través del programa The Collider, MWCcapital ya ha apoyado hasta ahora 224 proyectos científicos de 105 centros de investigación distintos, habiendo atraído en total a más de 60 inversores.



Barcelona y Catalunya han creado un ecosistema digital competitivo. Reuters

Paralelamente, el impulso al emprendimiento también ha sido una pieza fundamental en la consolidación de Barcelona y Catalunya como referentes en transferencia tecnológica. Acelera Startups, una reconocida incubadora de empresas emergentes, ha lanzado una convocatoria ambiciosa con fondos Next Generation para impulsar 6.000 proyectos de emprendimiento por toda España en un máximo de cinco años. Esta iniciativa brinda una oportunidad para los emprendedores, proporcionándoles recursos, conocimientos y conexiones necesarias para transformar sus ideas en proyectos. Dentro del programa, Impact Hub y Mentor Day, a través de una

alianza de colaboración, se encargarán de acelerar las iniciativas de Catalunya, Andalucía y Canarias, así como aquellas enfocadas a los ecosistemas de energía y transición ecológica, agroalimentación, y cultura y turismo.

Además, las empresas catalanas han demostrado su compromiso con la adopción de tecnología en sus operaciones. Un ejemplo destacado es bonA-rea, que confió en Universal Robots y Siemens para automatizar su logística en el ámbito del comercio electrónico. Esta implementación es solo un ejemplo del interés que las empresas catalanas por adoptar soluciones tecnológicas avanzadas, mejorando su eficiencia y competitividad en el mercado.

Nuevos empleos

Por otro lado, el impacto de la transformación digital en el empleo también es notable en Barcelona y Catalunya. Según Mobile World Capital Barcelona, una de cada cuatro ofertas laborales en la ciudad son digitales. Esto refleja la creciente demanda de profesionales con habilidades tecnológicas y la importancia de la formación en áreas como la programación, la inteligencia artificial y el análisis de datos. Barcelona se posiciona como un entorno propicio para el desarrollo de carreras digitales y la atracción de talento internacional. El éxito de Barcelona y Catalunya en la transferencia tecnológica se debe a diversos factores. La colaboración entre universidades, centros de investigación, empresas y el sector público ha fomentado la innovación y el intercambio de conocimientos. Además, la creación de espacios de *coworking*, aceleradoras y eventos de *networking* ha contribuido a la creación de un ecosistema emprendedor colaborativo.

Con todo, Barcelona y Catalunya han logrado consolidarse como referentes europeos en transferencia tecnológica. A través de la adopción de tecnolo-

gías como la inteligencia artificial, el impulso de sectores clave como las TIC y el IoT, y el fomento del emprendimiento, la región ha generado un impacto significativo en la economía y ha atraído la atención de inversores y emprendedores de todo el mundo. Barcelona se posiciona como un centro de innovación y transformación digital, ofreciendo oportunidades para el desarrollo de carreras tecnológicas y la creación de proyectos empresariales disruptivos. La apuesta por la transferencia tecnológica ha posicionado a Barcelona y Catalunya como un ecosistema dinámico de innovación. La ciudad cuenta con una infraestructura sólida que impulsa el desarrollo de *startups* y fomenta la colaboración entre diferentes actores del ecosistema emprendedor.

Además, la colaboración público-privada ha sido un factor clave en el impulso de la transferencia tecnológica en la región. Diversas iniciativas respaldadas



La colaboración entre empresas, sector público, universidades e investigadores es clave

por el Gobierno de Catalunya, como el programa Catalonia Trade & Investment, han promovido la internacionalización de las empresas tecnológicas catalanas, facilitando su acceso a mercados internacionales y fomentando alianzas estratégicas con empresas extranjeras. La transferencia tecnológica también ha tenido un impacto en el ámbito académico. Las universidades catalanas han establecido sólidas relaciones con la industria, fomentando la transferencia de conocimientos y la creación de *spin-offs* basados en investigación científica, compañías innovadoras que dan un enfoque completamente nuevo al sector de la salud.



MWC, Smart City Expo, ISE Barcelona... Son varios los congresos con fuerte contenido tecnológico. L. Moreno

'Retail'

Caprabo facturó 743,6 millones en 2022, un 3,6% más



Caprabo elevó un 3,6% la facturación en 2022, hasta 743,6 millones de euros, y este año prevé culminar su plan de transformación para actualizar su red de tiendas. Con la reforma de 21 supermercados durante el presente ejercicio para adaptarlos a su modelo de nueva generación, completará una inversión de 60 millones en el periodo 2019-2023, a la que se ha sumado una actualización logística y de la venta *online*. "Las tiendas de nueva generación están arrojando cifras muy positivas, con un incremento medio del 10% en ventas y una experiencia de compra muy positivamente valorada por parte de nuestros clientes", destacó el director general de Caprabo, Edorta Juaristi, en la presentación de los

resultados. Caprabo tiene 301 tiendas en Catalunya, tras abrir una veintena en 2022, y este año prevé abrir otros 20 supermercados, tres de ellos propios y el resto franquicias. Para el periodo 2021-2023, habrá incorporado unos 80 nuevos establecimientos, según informó la compañía participada desde 2021 al 50% por Grupo Eroski y el grupo checo EP Corporate Group. De hecho, los resultados de 2022 son los primeros que Caprabo comunica desde este cambio accionarial, y suponen retomar la senda del crecimiento después de la caída de 2021 tras un 2020 de ventas extraordinarias por la pandemia, en el que la compañía catalana de distribución facturó 842 millones de euros, un 6,6% más.

Energía

Naturgy construirá en Lleida su cuarta planta de biometano



Naturgy, junto a las empresas Compost Segrià, Sitra y Servei de Gestió Ramadera, ha iniciado la tramitación de una nueva planta de gas renovable en Torrefarrera (Lleida), en una de las principales zonas de España generadoras de residuos agrícolas y ganaderos. La planta representará una inversión de 18 millones de euros.

La instalación, que está previsto que pueda ponerse en marcha en 2025, tratará 140.000 toneladas/año de residuos agroindustriales y ganaderos de la zona, y generará 60 GWh de gas renovable al año. Esta producción equivale al consumo anual de 16.000

viviendas y evitará la emisión a la atmósfera de 15.000 toneladas de dióxido de carbono al año, una cantidad equiparable a la plantación de 25.000 árboles.

Con este proyecto, tanto Naturgy como Compost Segrià, Sitra y Servei de Gestió Ramadera muestran su apuesta decidida por la transición energética, la producción de energía renovable a nivel local y la gestión de residuos, ya que aportará un gas limpio al sistema energético y contribuirá a la gestión sostenible de los residuos agroindustriales y ganaderos de la zona.

Alimentación

Frit Ravich crece un 18% hasta una facturación de 278 millones



La compañía de aperitivos Frit Ravich registró una facturación récord de 278 millones de euros brutos en 2022, un 18,9% más que el año anterior (cuando las ventas brutas fueron de 233,7 millones, frente a una facturación neta de 222 millones) y por encima del nivel de negocio prepandemia. El grupo familiar fundado hace 60 años y especializado en la elaboración de patatas fritas, *snacks* y frutos secos cuenta actualmente con 44 delegaciones y con un equipo de más de 1.000 profesionales, y exporta sus productos a más de 25 países. Con sede en Maçanet de la Selva (Girona), la compañía combina la producción de sus marcas propias (con más de 800 re-

ferencias) con la distribución de marcas externas nacionales e internacionales (con más de 4.000 referencias), y su objetivo es "seguir diversificando la oferta para responder a las necesidades y requisitos de los consumidores, así como ofrecer el mejor servicio a los clientes gracias a las inversiones en innovación y nuevas tecnologías". En este sentido, en 2022 llevó a cabo un proyecto de inversión para la modernización y mejora de los procesos de transformación de patatas y frutos secos en sus instalaciones productivas de Maçanet en el marco del Programa de Desarrollo Rural de Catalunya 2014-2022, cofinanciado por la UE y la Generalitat.

El verano llega entre premios y celebraciones

El frío se va y llega el calor y, con él, la actividad empresarial se va ralentizando. No obstante, junio siguió siendo un mes cargado de premios y celebraciones, así como de debuts, como el de la nueva atracción que abrió sus puertas en PortAventura World.

Álex Soler. Fotos: eE



Los Premios Pimec distinguen las mejores iniciativas empresariales

La patronal aprovechó el evento para reivindicar que las empresas estén en el centro de las decisiones políticas en el ámbito económico y una jornada, el 27-J, que quiere convertir en el día de los "que levantan la persiana cada día".



DFactory, premio a la Infraestructura 2022

El edificio DFactory, impulsado por el CZFB, fue reconocido con el galardón en la VII edición de la Noche de las Infraestructuras.



Casa Seat, tres años como referente social

Casa Seat celebró en junio su tercer aniversario con un acto que contó con la presencia de 200 invitados y personalidades distinguidas.

Heura recibe el Premio Pyme del año 2023 de Barcelona de la Cámara de Comercio de España

El premio se entregó en el marco de la VII Edición del Premio Pyme del Año y sirve para celebrar el esfuerzo de la compañía y su apuesta por la I+D con la inversión en el centro "Good Rebel Tech" y su enfoque multidisciplinar con laboratorio y pruebas para el desarrollo de nuevos sabores.



Borges y NTT Data Spain ganan los premios Factor Humà 2023

David Prats, presidente ejecutivo de Borges, recogió el premio que reconoce a la empresa su gestión humana eficiente e innovadora.



Ruben Sans, nuevo presidente del G20 YEA

El también presidente de la AIJEC dirigirá la delegación española de la red de jóvenes empresarios más prestigiosa acompañada de Antonio Magraner.



Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, recibe el premio Esade

Esade premió al directivo por su compromiso por un liderazgo responsable y por su apuesta para avanzar hacia una economía sostenible.



Silence entrega las primeras unidades del S04

Las primeras 325 unidades del S04 se entregaron a OK Mobility en el marco de un acuerdo para la venta de 5.800 unidades y 700 motos en tres años.



Jaume Morron, Asociado de Honor de EolicCAT

Morron cesa en sus funciones como gerente de la asociación después de 17 años por su jubilación. La entidad reconoce así su carrera y sus aportaciones durante su etapa al mando.



PortAventura World inaugura su nueva atracción

La atracción, con un recorrido de 700 metros, se ambienta en la popular serie de videojuegos Uncharted, que recientemente también llegó a los cines.



Nueva obra en el Museo del Chocolate de Barcelona

Se trata de un elefante de chocolate obra del pastelero Lluç Crusellas, con el que se convirtió en el ganador más joven del World Chocolate Master.

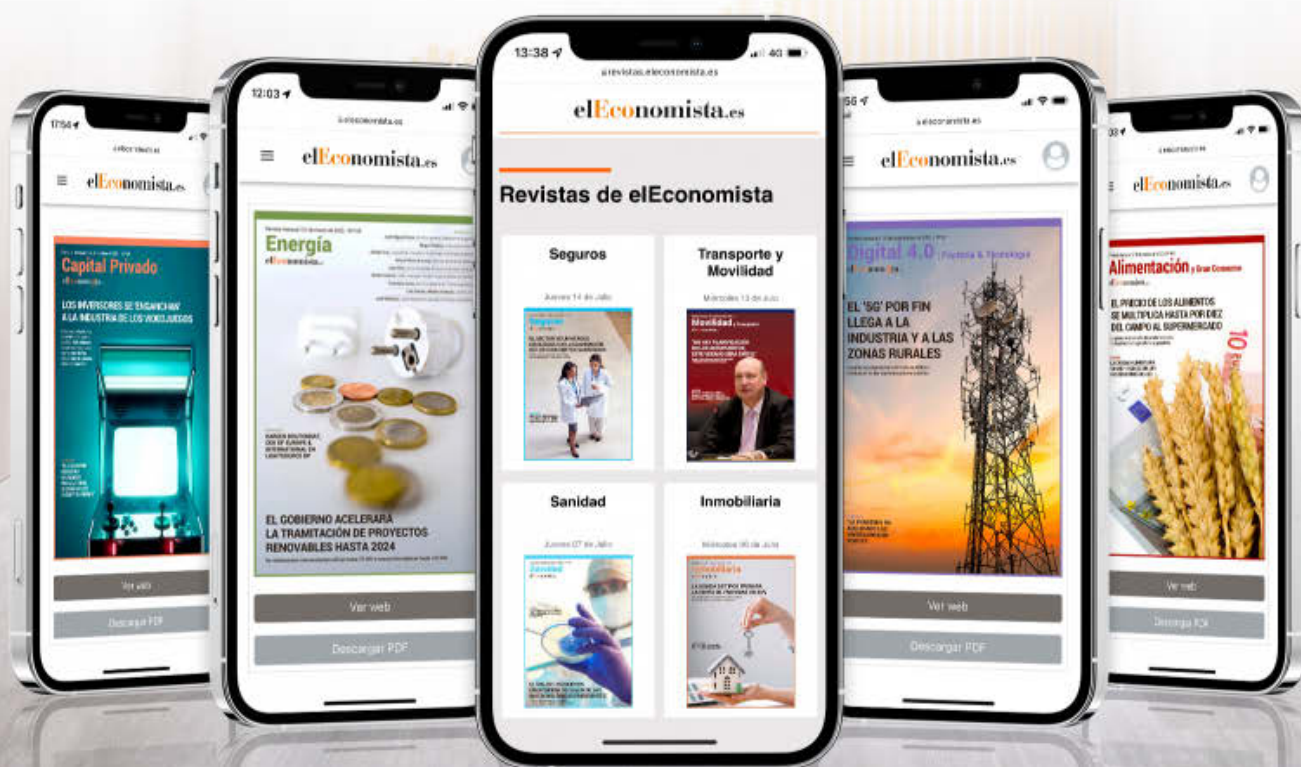


La FCAC celebra sus 40 años

La entidad llega al hito con 189 empresas cooperativas, 30.326 socios productores y 4.718 empleos.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/
Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes





Estela López

Delegada de elEconomista en Catalunya

Optimismo prevacacional y para el futuro a medio plazo

Barcelona y Cataluña han empezado el verano con motivos para el optimismo a corto, medio y largo plazo, con eventos de referencia internacional que marcan sus agendas en territorio catalán, y con un nuevo Ayuntamiento de la capital que empieza a caminar con la promesa de “escuchar” todas las opiniones y defiende la colaboración público-privada como vía de progreso económico y social.

Respecto al primer punto, el mes de junio empezó con la celebración en Barcelona del principal congreso global de transporte público, y lo acabó con la asamblea mundial de aeropuertos, como algunos ejemplos paradigmáticos. Asimismo, se desveló que Cataluña será Región Mundial de la Gastronomía en 2025, y Barcelona capital mundial de la arquitectura en 2026 con la celebración del Congreso Mundial de la Unión Internacional de Arquitectos (UIA). Preguntando a organizadores y asistentes, se repite la misma respuesta, vinculada a buena materia prima local y atractivo para el público internacional: “La gente quiere venir a Barcelona”.

Después de años en que se ha encadenado la crisis política regional con la pandémica, la energética, de suministros e inflacionaria, por la influencia de la guerra de Ucrania una vez superadas las restricciones del Covid-19, las perspectivas macroeconómicas para este año se han ido revisando al alza por no haberse materializado las amenazas previstas.

La incertidumbre persiste en el horizonte, pero el optimismo es el principal ingrediente para el dinamismo. Entre los retos locales, está el de que el nuevo consistorio barcelonés y el gobierno de la Generalitat, con PSC y ERC gobernando en minoría, respectivamente, logren los apoyos necesarios para sacar adelante políticas en favor de los ciudadanos y las empresas.



EL PERSONAJE



Jaume Collboni

Alcalde de Barcelona por el PSC

Jaume Collboni consiguió su objetivo el pasado mes de junio, aunque seguramente como nunca lo habría imaginado. Tras perder por la mínima las elecciones de Barcelona ante Xavier Trias, se alzó como alcalde al firmar un pacto in extremis e inesperado junto al PPC y a BComú. Collboni, abogado y político, entró como diputado en el Parlament de Catalunya en 2010 y ejerció varios cargos de responsabilidad en el PSC hasta situarse como candidato a la alcaldía en 2015. Desde entonces, ha sido concejal durante dos mandatos y, ahora, debuta como primer edil.

LA CIFRA

1.985
millones

La consejera de Economía y Hacienda de la Generalitat de Catalunya, Natàlia Mas, cifró en 1.985 los millones de euros de los fondos europeos Next Generation que ha movilizado el Govern hasta mayo. Esta cifra es el 70% de los recursos que ha transferido el Estado a la Generalitat a través de las conferencias sectoriales, que han alcanzado los 2.846 millones de euros, mientras que el total asignado es de 3.420 millones. En total, Catalunya ha captado 5.651 millones de euros a través de las cuatro vías de asignación creadas.

El retuiteo



“Para frenar una derecha de verdad no sirve una izquierda de mentira”

Gabriel Rufián (@gabrielrufian) tras conocerse que el PSC gobernará Barcelona después de pactar el apoyo a la investidura del PPC y BComú. Finalmente, Jaume Collboni asume su primer mandato como alcalde de la ciudad pese a quedarse a un concejal de Xavier Trias (Junts) en las elecciones municipales acontecidas el pasado mes de mayo.