Revista mensual | 6 de febrero de 2023 | Nº91

Catalunya

elEconomista.es

EL SECTOR FERIAL AFRONTA 2023 CON LA ESPERANZA DE RECUPERAR NIVELES PRECOVID

Este año podría ser el que certifique la recuperación del sector tras un 2022 flojo

IMPACTO SOCIAL

OBRA SOCIAL: LA HERENCIA DE LAS ANTIGUAS CAJAS DE AHORROS CATALANAS

Catalunya
elEconomista.es

A fondo | P6

Fira de Barcelona prevé más de 200 eventos este año

El máximo exponente del sector ferial en Catalunya espera 2,5 millones de visitantes con eventos como el Mobile World Congress o el Automobile Barcelona.

Ronda de financiación | P26

Regenera busca un socio estratégico para acelerar su crecimiento

La compañía está especializada en formación y atención vinculada a la medicina integrativa y prevé ceder hasta un 30% de su capital.

Entrevista | P12

Rodalies ronda los 1.000 millones invertidos en dos años

Pere Macias ve encarrilado el Plan de Rodalies de Cataluña 2020-2030 y augura una mejora histórica en la red ferroviaria convencional.

El pulso del mercado | P5

Optimismo en el Ibex tras un enero muy positivo

El selectivo español marcó una línea ascendente durante un mes de enero en el que Fluidra y Cellnex han sido, entre otras catalanas, protagonistas.

Crónica del BME Growth | P18

El año empieza bien para las catalanas del BME Growth

Siete subidas y cuatro caídas es el balance del primer mes de 2023 para las catalanas del BME Growth, con las mejoras siendo más importantes que los descensos.

Éxito empresarial | P32

Semrush convierte su sede en Barcelona en la principal de Europa

La compañía repasa el papel del mercado español en su actividad y el futuro de las oficinas de Barcelona, las más grandes del continente.

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

Barcelona debe explotar su atractivo internacional

Hemos escrito mucho en estas páginas sobre el atractivo internacional de Barcelona para la atracción de talento y para el desarrollo de empresas emergentes, sobre todo en el sector tecnológico. Explotar este atractivo es algo obligado para la administración local, ya que el impacto no solo puede ser positivo por lo económico, sino porque puede ayudar a que la ciudad avance y sea más diversa, más plural y, como un pez que se muerda la cola, todavía se incremente más este atractivo. Atraer talento es beneficioso a todos los niveles, con pocos, por no decir ningún punto negativo. La generación de empleo o riqueza son solo algunas consecuencias más de ello.

Si Barcelona y Catalunya apuestan por ello o no es discutible. Aunque se anuncian continuamente planes para ello, muchas decisiones políticas tomadas durante la última década han remado hacia el lado contrario, con el *procés*, como ejemplo más claro, como principal motivo de incertidumbre que ha echado para atrás a emprendedores e inversión extranjera.

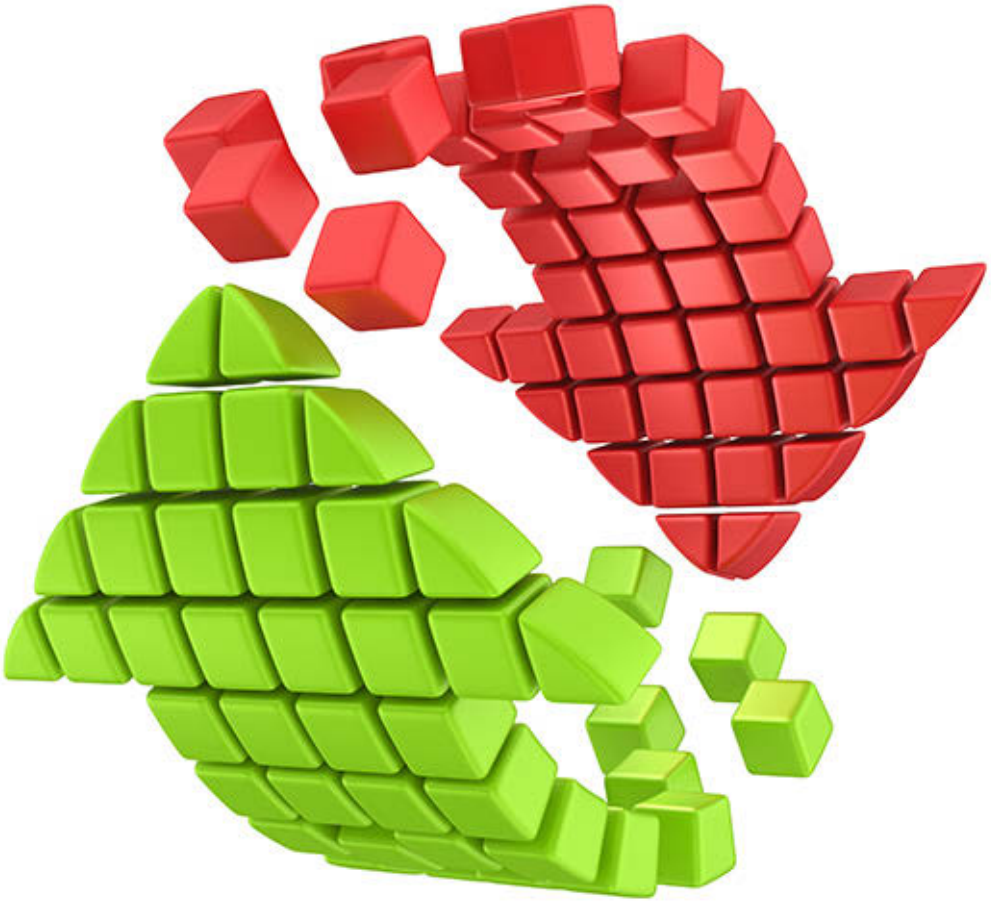
> Impulsar el atractivo de Barcelona para ferias y congresos puede impulsar su papel como atractor de talento

Aun así, Barcelona y Catalunya son más que sus políticos y propuestas y motivaciones. Por sí solas, ciudad y región llaman al talento por sus cualidades y prueba de ello es la potencia en la que se ha convertido la ciudad para el sector ferial, siendo una de las urbes de Europa que más congresos y ferias celebra, teniendo en cartera algunos de los nombres más grandes del mundo, como el recién celebrado ISE o el Mobile World Congress, que se celebrará en febrero.

Además, su propuesta es coherente. Con unos equipamientos a la altura, Barcelona se está convirtiendo en una de las referencias para eventos y congresos del sector tecnológico, pero también en uno de los epicentros del sector de la salud, en línea con el ecosistema sanitario e innovador que caracteriza tanto a Barcelona, como a Catalunya y España, pese a que los poderes públicos, en muchas ocasiones, boicoteen su desempeño. Hay que contar, asimismo, la apuesta de Fira de Barcelona por el automóvil cada dos años. Como el segundo fabricante europeo y con una de las marcas más al alza del automóvil, como es Cupra, en nuestro territorio, el Automobile Barcelona se erige como una de las ferias automovilísticas más importantes del mundo, máxime cuando grandes nombres como Ginebra se cancelan y otras propuestas, como París, pierden cada año más y más marcas, que no ven en sus salones la mejor forma de anunciarse.

Es vital proteger estas iniciativas y seguir trabajando para traer más, que además de riqueza e innovación, atraerá dinero gracias a sus visitantes. Medidas como la mejora de infraestructuras, como el Aeropuerto de Barcelona, pueden ayudar y deben producirse, trabajando para satisfacer a todas las partes. Frenar el desarrollo de la ciudad oponiéndose echa a perder todo lo hecho hasta ahora.

Catalunya
elEconomista.es



Suben

Mango, líder mundial de aperturas de tiendas desde 2018

La compañía de moda Mango, con unas ventas de 2.337 millones de euros en 2021, un 21,3% más que en 2022, es la cadena que más ha crecido en número de aperturas en los últimos cinco años, ya que cuenta con 417 establecimientos más que en 2018. Y aunque las ventas *online* superan ya el 40%, el pasado ejercicio estuvo marcado por un acelerado ritmo de crecimiento en el extranjero.

IWG invertirá 25 millones de euros para abrir nuevos 'coworking'

El grupo líder mundial en espacios de *coworking*, IWG, invertirá unos 25 millones de euros en España para sus planes de crecimiento en el país este 2023, que pasan por la apertura de al menos 14 espacios de trabajo flexible por todo el territorio, alcanzando la veintena de ciudades, según ha explicado a *elEconomista.es* su director general nacional y vicepresidente para Europa, Philippe Jiménez.

La economía catalana crecerá más que la española en 2023 y 2024

BBVA Research prevé que el crecimiento del PIB catalán para 2023 se sitúe en el 1,5%, una décima más que la media nacional, y en el 3,6% para 2024, dos décimas más que el incremento previsto para el total de España, pese a que sus cálculos para el cierre de 2022 sitúan el avance de la economía catalana en el 5,2%, una décima menos que la media del conjunto del país.

Bajan

El D-Hub no producirá en la Zona Franca hasta finales de año

Tras varios retrasos en el concurso de la antigua fábrica de Nissan en Zona Franca, los responsables del D-Hub esperan que este enero se desbloquee al fin la situación. Los directivos de QEV y Btech, las dos empresas que forman el proyecto, aspiran a que el Consorci de la Zona Franca les adjudique la instalación para arrancar su plan, aunque la producción no empezará, como pronto, hasta finales de año.

700 empleados de Glovo, excluidos del bonus repartido a la plantilla

Buena parte de los trabajadores de Glovo se han quedado fuera del plan de incentivos previsto por la compañía tras su venta a Delivery Hero. Los más de 700 empleados contratados a partir de la entrada en vigor de la Ley Rider no han visto ni van a ver un euro, aunque desde los sindicatos ya han anunciado que van a reclamar su participación en el plan de incentivos de Glovo.

Los ganaderos pierden casi siete euros por cerdo en 2022

La Unió de Pagesos de Catalunya estima que los ganaderos catalanes han perdido unos 6,82 euros de media por cada cerdo llevado al matadero en 2022 -en julio, la pérdida era de hasta 12 euros-, en un año marcado por un incremento desmedido de los costes de producción y de la gestión administrativa por parte de los productores ante las nuevas normativas.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 31 de enero

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO EUROS	PRECIO OBJETIVO VARIACIÓN MENSUAL (%)	BENEFICIO NETO ESTIMADO 2022 25 NOVIEMBRE 2022 (MILL. €)	BENEFICIO NETO ESTIMADO 2022 VARIACIÓN MENSUAL (%)	RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2022 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)
Almirall	12,8	-6,5	39,8	-17,3	1,67	C	Sin cambios
Applus Services	9,2	-2,9	116,3	-1,7	2,46	C	Sin cambios
Audax Renovables	0,8	0,0	11,4	0,0	0,00		-
Banco de Sabadell	1,1	15,5	704,5	22,6	5,41	C	Sin cambios
Caixabank	4,2		3.157,0	0,2	6,00	C	Sin cambios
Cellnex Telecom	48,4	0,4	-150,0	-32,3	0,17	C	Sin cambios
Edreams Odigeo	7,8	0,0	18,4	-71,9	0,00	C	Sin cambios
Ercros	-		39,0	0,0	2,42		-
Fluidra	20,4	0,0	180,7	-4,4	3,38	C	Sin cambios
Naturgy Energy Group	23,7	-1,8	1,431,9	9,1	4,74	V	Sin cambios
Grifols	16,0	7,0	540,5	-1,4	0,86	M	Empeora
Grupo Catalana Occidente	42,1	3,2	468,3	4,8	4,74	C	Sin cambios
Inmobiliaria Colonial Socimi	7,0	3,7	189,8		3,97	C	Sin cambios
Laboratorio Reig Jofre	-		12,0	0,0	1,45		-
Miquel Y Costas & Miquel	-		-		-		-
Naturhouse Health	-		12,6	#N/D	-		-
Nueva Expresion Textil	-		-		-		-
Oryzon Genomics	8,4	0,0	-4,0	203,2	0,00	C	Sin cambios
Renta Corporacion Real Estate	2,7	13,0	10,0	0,0	133,78	M	Sin cambios

Variación mensual entre el 31 de diciembre de 2022 y el 31 de enero de 2023. C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

El Ibex 35 mira hacia arriba en 2023

Álex Soler.

Fluidra entra en el negocio de los artículos de segunda mano para piscinas

La presión de los precios fue el gran quebradero de cabeza para Fluidra a lo largo de 2022. La creciente inflación provocó que los distribuidores hiciesen acopio en Estados Unidos el año antes y la demanda cayese en Europa. Con tal de poder poner en el mercado productos más económicos y ante la amenaza de una recesión, la cotizada catalana entra en el segmento de los artículos de segunda mano, con lo que podrá comercializar artículos un 30% más baratos. Del mismo modo que el reacondicionado ya es una realidad en el segmento tecnológico, la empresa presidida por Eloi Planes quiere asentarlo en su sector. El proyecto *reWork* ya se ha lanzado en algunos mercados.

Cellnex comenzará a tener beneficio neto positivo a partir del año 2025

Después de los locos años de expansión inorgánica, a Cellnex le toca ahora hacer la digestión de todo lo adquirido, volver a equilibrar el balance y sanear la compañía que liderará el sector en Europa durante la próxima década. En este nuevo proceso ya hay una hoja de ruta de cara a la próxima década, que tiene por objetivo principal reducir el apalancamiento para obtener la calificación de grado de inversión en menos de dos años, con lo que eso significa para el coste de financiación. Pero también para comenzar a ganar dinero, hito que los analistas ya sitúan en 2025, cuando se espera un beneficio neto de 25 millones de euros, el primero en positivo desde 2017.

Catalunya
elEconomista.es

EFE

2023, un año clave para consolidar la recuperación del sector ferial

El coronavirus tuvo un impacto devastador para el sector de las ferias y congresos, no solo deteniendo la actividad a partir de marzo de 2020, sino afectando a la programación de parte de 2021 y 2022. 2023 se posiciona como el año en el que podría recuperar el nivel de actividad y eventos previo al virus.

Álex Soler.

Zona de pruebas del Automobile Barcelona en el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona. L. Moreno

La actividad congresual en Barcelona sufrió un duro revés cuando, en 2020, llegó el coronavirus para encerrarnos a todos en casa. Solo siguieron activos los servicios esenciales y los congresos y las ferias no estaban entre los sectores agraciados. Los viajes cesaron y muchos de los eventos programados para ese año tuvieron que ser cancelados. Para Fira de Barcelona, la pandemia fue devastadora porque no solo tuvo que echar el cierre y, por tanto, perder sus ingresos, sino porque la tendencia era muy positiva.

En ese sentido, Fira de Barcelona estaba poniendo toda la carne en el asador en cuanto a la ampliación de su oferta de eventos y congresos y, por tanto, al incremento de su facturación y beneficios. La entidad venía de un 2019 con más de 150 eventos y unos ingresos de 215 millones de euros, que mejoraban notablemente desde los 77 eventos y 188 millones de 2017 o los más de 60 eventos y 150 millones de 2015.

A finales de 2019, cuando el Covid-19 era solo un virus *parecido a un resfriado* en China, para Fira de Barcelona el mayor problema era la inestabilidad a raíz del desafío independentista, aunque en esos años las tensiones ya habían caído un poco y no parecía que el *procés* fuera a afectar sobremanera al calendario congresual. Por aquel entonces, desde la entidad auguraban un 2020 notable, con unos ingresos que debían superar, de nuevo, los 200 millones, cifra que se superaba consecutivamente desde 2018, y con un calendario que debía parecerse al de 2019.

Y llegó el Covid-19

El virus tuvo un impacto rotundo sobre cualquier negocio que implicara viajar y el contacto físico. En 2020 solo se pudo ir a todo gas durante los primeros meses y solo la conversión de físico a virtual salvó algunos de los certámenes programados. Al final del año, Fira perdió el 62,72% de sus eventos, los ingresos se desplomaron hasta los 80 millones de euros y su beneficio operativo fue de 100.000 gracias a una inyección de la Generalitat para no perder dinero.

62,72% Porcentaje de eventos que perdió Fira de Barcelona entre 2019 y 2020 por culpa del Covid-19

En 2021, el panorama fue peor a nivel contable, con pérdidas por valor de 10 millones de euros y unos ingresos de 60 millones de euros procedentes de los pocos eventos presenciales que se pudieron llevar a cabo durante la segunda mitad del año, como el Automobile Barcelona. 2022, por otro lado, fue un año más positivo, con actividad durante todos los meses y la vuelta a la presencialidad, aunque las fe-

rias del año pasado tuvieron una asistencia todavía por debajo de la de 2019. Desde Fira de Barcelona no han querido adelantar a *elEconomista.es* el balance económico del año pasado.

Optimismo para este año

No obstante, el panorama es positivo de cara a 2023, que podría consolidar la recuperación y acercar la actividad a la registrada antes de la pandemia. Así lo indica Fira de Barcelona en declaraciones a esta revista, adelantando que esperan 200 eventos, contando la propia Fira y el CCIB, que gestiona Fira de Barcelona desde 2021, y hasta 2,5 millones de visitantes a su oferta congresual, que ha tenido en el ISE y tendrá en el Mobile World Congress sus principales reclamos.

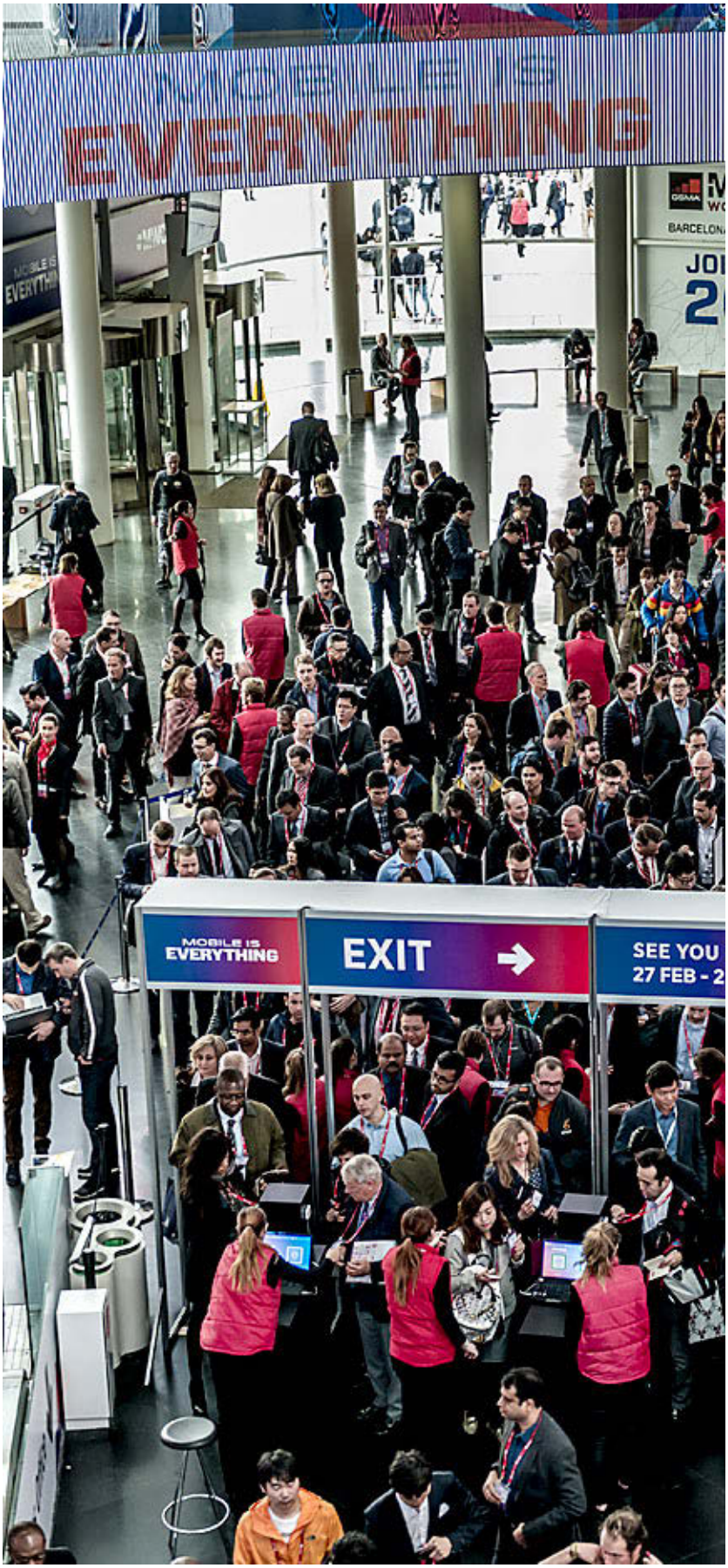
Desde el Barcelona Convention Bureau son también optimistas de cara al 2023. Según explican desde la entidad a *elEconomista.es*, "Barcelona acogerá más de 40 congresos de 1.000 delegados o más" este año, lo que significaría alcanzar "una cifra muy similar a la de los años antes de la pandemia". El primero de estos congresos multitudinarios fue el ISE, celebrado a caballo de enero y febrero con un récord propio de más de 58.100 asistentes, posicionándose justo por detrás del Mobile World Congress,

> **Este año, Barcelona acogerá más de 40 congresos de 1.000 delegados o más**

al cual apunta para disputar su superioridad en el calendario barcelonés. El impacto económico del ISE se ha estimado entre 300 y 400 millones de euros para Barcelona y L'Hospitalet de Llobregat y el despliegue en el recinto ferial de Gran Vía ha sido tan importante como el que se realizará este mismo mes de febrero con el Mobile World Congress.

Barcelona Convention Bureau apunta además que "la ciudad ya se ha posicionado como un destino líder en tecnología", con congresos como los citados ISE y MWC, además del IoT Solutions World Congress, el Smart City Expo World Congress, entre otros. A todo este arsenal de propuestas tecnológicas, que complementan la apuesta de la ciudad por convertirse en un polo atractor del talento tecnológico en Europa, hay que sumar otras propuestas de calado como la Barcelona Bridal Fashion Week o el Automobile Barcelona, que en 2023 vuelve tras la extraña edición de 2021, celebrada atípicamente en otoño para lidiar con la pandemia.

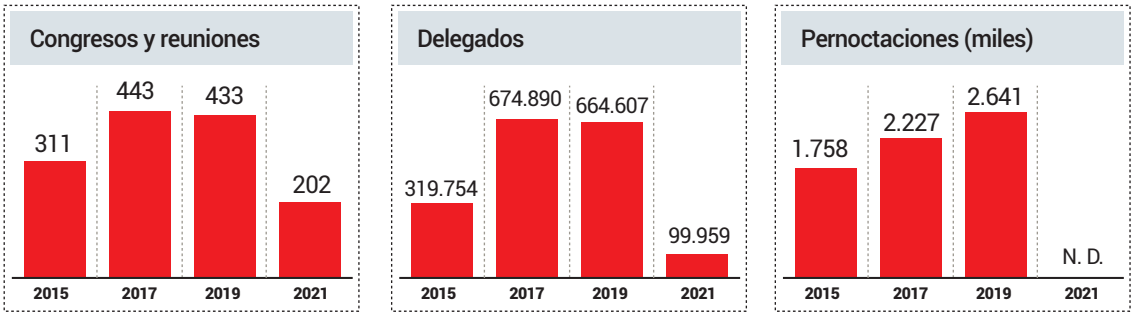
Según sus datos, que a los de Fira de Barcelona, suma todo tipo de congresos y reuniones, el coronavirus supuso un frenazo muy importante para la actividad del turismo MICE (de reuniones, congresos



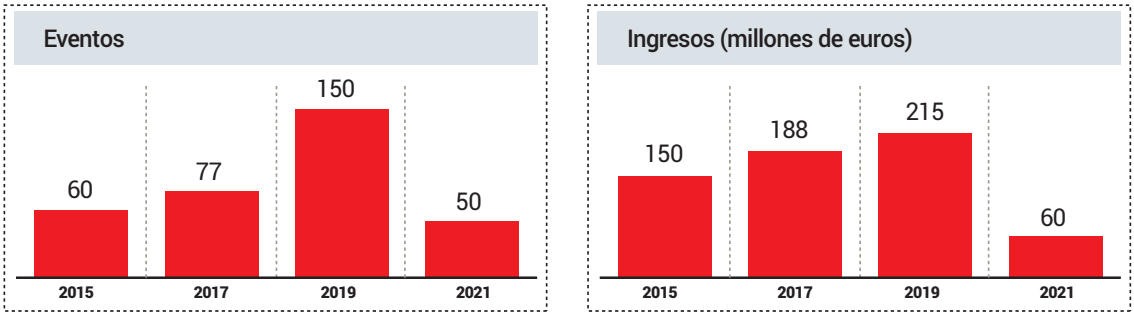
Entrada del Mobile World Congress en Gran Vía. Getty

Los congresos y el sector MICE en Catalunya

Evolución de los congresos y asistencia en Barcelona



Evolución y balance de Fira de Barcelona



Fuente: Barcelona Convention Bureau y Fira de Barcelona. elEconomista

y exposiciones). De un período de crecimiento estable, con un 2017 y un 2019 muy parejos, se pasó de los 433 eventos en 2019 a los 202 en 2021, contando en este último ejercicio las reuniones virtuales, que no suponen ningún impacto económico positivo en la ciudad. El número de delegados también se desplomó desde los 664.607 hasta los 99.959 y las pernoctaciones, simplemente, dejaron de contarse en 2021 porque habría sido imposible siquiera acercarse a los 2,64 millones de 2019.

> La pandemia provocó que se pasara de 433 eventos en 2019 a apenas 202 en 2021

Además de las buenas perspectivas para este año 2023, desde el Barcelona Convention Bureau aseguran que trabajan para no solo volver a las cifras prepandemia, sino para superarlas. Según explican, "cada año el BCB presenta entre 60 y 80 candidaturas para acoger congresos y participa en diversas misiones de *networking* y visitas comerciales para la promoción y el impulso del sector empresarial". Según confirman, Turisme de Barcelona ya trabaja con 127 nuevos congresos de cara a los próximos años y solo en 2022 ya presentó 63 más, la mayoría del sector médico-científico, del sector de las tecnologías de la información y la comunicación y de los sectores académicos e industriales. Para 2023 destacan el debut del congreso de la Unión Internacional del Transporte Público o el encuentro de la Federación Internacional de Sociedades de Ingeniería de la Automoción.

Por todo ello, desde Fira de Barcelona y la Barcelona Convenion Bureau consideran que 2023 podría ser un año muy positivo para consolidar la tendencia del crecimiento y acercarse, o superar, cifras prepandemia. Además, hay que tener en cuenta no solo la actividad congresual y el calendario de Fira de Barcelona, sino todas las entidades que han vuelto a la actividad tras el Covid-19, como pueden ser la Farga de L'Hospitalet, que cuenta con un calendario abundante con opciones como el Forum Cofee Festival, The Developers Conference 2023, el Japan Weekend o el Creativa Barcelona, entre otras ofertas culturales y de ocio.

Asimismo, cabe recordar que próximamente volverá a habilitarse el Palau de Congresos de Catalunya en el Hotel Juan Carlos I, ahora gestionado por Melià tras su bancarrota en 2020. Según confirmó su consejero delegado, Gabriel Escarrer, cuando se anunció su entrada en el hotel, el proyecto de Meliá Hotels International es crear un auténtico "hotel-destino" tanto para público de ocio como para el viajero de negocios.

Los grandes eventos que están por llegar a Barcelona

Además de un calendario en el que destacan grandes nombres como el Mobile World Congress o el ISE Barcelona, la ciudad se prepara continuamente para acoger nuevas ferias y congresos. Un ejemplo es la Copa América de Vela del año 2024, que traerá a Barcelona la 37 edición de uno de los eventos deportivos más importantes en su campo, junto, por supuesto, a un gran número de deportistas y seguidores de las regatas, algunos de los cuales llegarán con sus propios yates y embarcaciones.

En un ámbito totalmente distinto, otro de los eventos que acogerá Barcelona próximamente será la 18ª edición del European Conference & European Research Seminar en el marco del Salón Internacional de la Logística de Barcelona. Este evento tendrá lugar entre los días 8 y 9 de junio y propone un doble congreso mundial con un enfoque europeo, que reúne a los principales directivos, profesionales y académicos de las cadenas de suministros globales de todos los sectores de actividad. Así, participantes de todo el mundo y ejecutivos de distintas empresas asistirán al congreso que, de forma interactiva, se centra en el debate intensivo de nuevas investigaciones y novedades del sector de la logística.

César González
Presidente de Agencias de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA).

Barcelona, la ciudad que aspira a ser el próximo 'hub' europeo de los eventos

Las experiencias en vivo en España están viviendo un momento muy dulce. A pesar de las cifras que se registraron durante 2020, el trabajo de la industria por alcanzar los niveles prepandemia sitúa a nuestro país como una de las sedes principales en la organización de eventos a nivel internacional. Por este motivo, no es de extrañar que McDonald's, una de las multinacionales más reconocidas en el mundo, haya elegido Barcelona para celebrar su próxima convención anual global de 2024, a la que se espera asistan más de 14.000 personas de 135 países. Es la primera vez, en los 82 años de historia del grupo, que se decide celebrar este encuentro fuera de Estados Unidos, y ha sido la Ciudad Condal la elegida.

Esta decisión no es arbitraria, ya que ha demostrado su valía a lo largo de décadas. Con la celebración de los Juegos Olímpicos del 92, Barcelona se abrió al mundo, creando una gran notoriedad de marca, impulsando su visibilidad y, lo que tiene más mérito, ha sido capaz de aprovechar este impulso hasta hoy.

Ferias y congresos de carácter internacional eligen esta ciudad como embajadora por factores como su clima y su calidad de vida, siendo el elemento definitivo a la hora de confiar en Barcelona su alto *expertise* en la celebración de grandes eventos. Este es el caso del Mobile World Congress, el mayor congreso sobre conectividad del mundo, que ha elegido a Barcelona como su sede hasta 2030 y, con mucha probabilidad, de manera permanente, posicionándola como la nueva ciudad de la tecnología o el Silicon Valley europeo.

Además, que estos encuentros crucen el charco es una estrategia de refuerzo de las organizaciones para acercarse a su mercado internacional, considerando que la Ciudad Condal es el mejor sitio para hacerlo. El ejemplo de esta estrategia se materializa en Fira de Barcelona.

La institución ferial más importante de Cataluña confirmó el pasado mes de septiembre la inscripción de más de 100 acontecimientos hasta finales del pasado año, entre los que destacan cinco congresos médicos de gran importancia internacional como la European Society of Cardiology (ESC) o el congreso anual de terapias cognitivas.

La celebración de actos de esta magnitud no solo se traduce en buenas expectativas para nuestro sector, sino que también sitúa a Barcelona como un lugar privilegiado dentro de la industria de las experiencias en vivo. Ya antes de la pandemia éramos el cuarto país en la celebración de eventos, y Barcelona ocupaba el cuarto lugar en el ranking de ciudades internacionales.

El 80% de los congresos que se celebran aquí, hoy en día, son de carácter internacional, lo que impulsa el turismo MICE que, a su vez, se suma al de ocio, y dejan un total de 1.900 millones de euros anuales en Barcelona.

Una industria que ha volado sola

Estos acontecimientos pronostican un momento clave para el futuro de nuestro sector. Tras el parón que supuso la pandemia en 2020, es importante que hayamos sabido reconducir la situación durante 2021 y 2022, cuando la presencialidad pudo reconquistar el territorio que el modelo híbrido le había arrebatado.

Esta es la demostración de que el mercado de los eventos, como el del turismo, ha trabajado históricamente muy bien sin apenas apoyo de las instituciones. Esta circunstancia se hizo totalmente palpable cuando en lo peor de la pandemia, y con nuestros equipos totalmente parados, no teníamos sobre la mesa ningún plan de acción para nuestra recuperación económica.

En lo peor de la pandemia, con toda la actividad parada, el sector no contó con el apoyo de las instituciones

Pero lo conseguimos. En 2021, los datos nos revelaron que el sector consiguió recaudar 5.079 millones de euros en nuestro país, lo que significó un crecimiento del 59% respecto al año anterior. Además, debemos ser conscientes de que los datos que manejan las instituciones sobre el mercado MICE hacen referencia casi exclusivamente a aquellos eventos que pasan por los Convention Bureau, lo que significa que la gran mayoría de los que se celebran cada año en nuestro país no se cuantifican. Si estos datos no existen a nivel estadístico, será mucho más difícil desarrollar políticas eficaces para casos como el derivado de la pandemia del Covid-19.

Necesidad de un estudio económico sectorial

Por tanto, desde AEVEA (Agencias de Eventos Españolas Asociadas), pedimos que se realice un estudio macroeconómico del sector que identifique el volumen real del mercado según el número de eventos que se celebran: de qué tipo son, cuánta es la facturación derivada, etc., y que cuantifique la participación de los diferentes implicados, teniendo en cuenta todos los trabajos directos, indirectos e inducidos. Solo así podremos conocer el auténtico peso que tenemos en el PIB nacional, la cantidad de profesionales involucrados en este sector y el tipo de empresas que dependen de nuestra industria. Es importante tener estos datos en la mano si queremos seguir compitiendo en la primera división de los grandes eventos del mundo con garantías de éxito.

Nuestras ambiciones no han sido solo mantener las buenas cifras a final de año, sino también ser capaces de ocupar el lugar que nos corresponde en función de nuestro volumen de negocio, demostrando que lo merecemos mientras continuamos por la senda de la recuperación económica, alcanzando los mismos datos que en 2019 e incluso, mejorándolos.

AEVEA es un grupo representativo de agencias de organización integral de eventos, con vocación de trabajar por y para esta industria. La voluntad de la asociación es que el sector de eventos sea reconocido por su peso económico, su seriedad y su capacidad para conseguir comunicar en directo, de un modo estratégico. Actualmente AEVEA son 66 agencias, pero su voluntad es ser muchas más y estar presentes en toda la geografía española.

PERE MACIAS

Coordinador del Plan de Rodalies de Cataluña 2020-2030

"Ahora la preocupación no es la falta de inversión, sino la acumulación de inversión en poco tiempo"

Pere Macias fue nombrado por el Gobierno en 2018 para planificar y coordinar la mejora de la red ferroviaria de Cercanías de Cataluña, las Rodalies, y nos recibe en su despacho en la Estación de Francia de Barcelona, estación que data de 1929, si bien sus orígenes se remontan al origen del ferrocarril en España.

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno

Pere Macias tiene como obsesión cumplir el Plan de Rodalies de Cataluña 2020-2030 y lo ve posible, tras décadas de inversiones insuficientes y presupuestos incumplidos. De momento, asegura que las inversiones están encarriladas hasta 2025.

¿Qué será de la estación de Francia cuando entre en funcionamiento La Sagrera?
Durante bastantes años la necesitaremos como gran instalación de apoyo para el inicio y servicio de trenes mientras duren obras que afectan a otras estaciones. Es un lujo tenerla y seguirá dando servicio a corto y medio plazo. No tiene fecha de jubilación, pero ya estamos preparando planificaciones más allá de 2030 y ahí es donde se podrá concretar. En cualquier caso, estoy seguro de que cumplirá el centenario en 2029 con trenes en la estación.

¿Y para cuándo pararán trenes en la nueva estación de La Sagrera?
Dependerá del proyecto arquitectónico de la estación que se debe entregar este año, pero las obras estructurales y ferroviarias culminarán en 2025, y cuando después se completen las obras del edificio podrá entrar en servicio tanto la estación de Rodalies como la de Alta Velocidad. Para Rodalies supondrá culminar el esquema ferroviario de dos grandes estaciones pasantes. Además, La Sagrera será un gran complejo intermodal al incluir tres líneas de metro, una estación de autobuses interurbanos y una gran instalación para la guarda de bicicletas.

Cuando llegó en 2018 ¿qué cambios introdujo en la relación entre Adif y Renfe?
Había una primera fase de planificar y una segunda de hacer seguimiento, y para ello creamos grupos de trabajo con representantes de Renfe, Adif, el Ministerio y en algunos casos también más administraciones, como la Autoridad del Transporte Metropolitano y Barcelona Regional como agencia del Ayuntamiento de Barcelona y el Área Metropolitana. Nos hemos ido reuniendo con regularidad y ha sido positivo porque hemos puesto en contacto a todos los actores implicados. Con la Generalitat también tenemos una relación estrecha.

¿Usted utiliza Rodalies?
Soy usuario absoluto del transporte público y utilizo la R2 y Regionales para moverme entre el despacho en Estación de Francia y Sants. También viajo en Rodalies a otros lugares y además, junto con la gerente de Rodalies, Maite Castillo, cada dos meses hacemos un viaje en cabina porque desde ahí se ven muchas cosas, y hablar con los maquinistas es esencial para saber las dificultades reales de gestionar un sistema tan complejo como este. Cada viaje de estos es extraordinariamente útil tanto para la gestión diaria como para la planificación, y vemos cómo va evolucionando. Los maquinistas te explican lo que sufren, lo que ven que no va bien y lo que creen que se ha solucionado.

¿Cómo ha evolucionado el número de viajeros?
En diciembre de 2022 ya hemos alcanzado el nivel de demanda previo a la pandemia. Tenemos el problema, y lo seguiremos teniendo, de que es muy positivo que haya obras de mejora, pero eso significa que hay afectaciones, en algunos casos con disminución del servicio, y eso hace bailar las cifras, pero conforme entren en servicio las actuaciones, estoy seguro de que rápidamente se captará público. Pese a la pandemia, mantenemos la cifra objetivo del plan de 600.000 usuarios diarios en 2030, frente a los 410.000 diarios de media de 2018. Creo que es posible y que se empezará a notar a partir de 2025, que ya entrarán en servicio muchas actuaciones y nuevos trenes. Que se renueven un centenar de trenes sobre un total de 271 es un porcentaje elevadísimo, y tendrán más capacidad, comodidad, accesibilidad y opciones de intermodalidad, lo que será un incentivo muy importante. Además, los fabricantes de los nuevos trenes son de proximidad y hay proveedores de Cataluña. Eso es algo que también hay que valorar.

"Cada dos meses hacemos un viaje en cabina (...) hablar con los maquinistas es esencial para saber las dificultades reales"

"Pese a la pandemia, mantenemos la cifra objetivo de 600.000 usuarios diarios en 2030, frente a los 410.000 de 2018"

¿Cuándo empezarán a dar servicio los nuevos trenes?
A partir de 2025, porque son series nuevas adaptadas a las necesidades del siglo XXI que hay que homologar y requiere tiempo.

¿Cómo está evolucionando el cumplimiento del plan a nivel de licitación, adjudicación y ejecución?
Lo primero es tener proyectos acordados con el territorio, y luego contratarlos. En lici-

tación y adjudicación hemos superado el 40% de los objetivos de la primera fase del plan, con 2.200 millones en dos años. Eso es muy positivo, y aunque las cifras de ejecución de 2022 todavía no se conocen, nos acercaremos a los 1.000 millones acumulados, lo que tampoco está nada mal. Vamos a buen ritmo, hasta el punto de que ahora nuestra gran preocupación no es la falta de inversión sino la acumulación de inversión en poco tiempo, lo que genera muchas afectaciones y se volverá a ver este verano. Las obras complican el servicio, generan incidencias y afectan a la puntualidad, pero ahora que hay la oportunidad de invertir hay que invertir. Ahora nadie con dos dedos de frente puede decir que no se está invirtiendo, y además eso se acelerará. Hasta 2025 las inversiones están garantizadas.

Con elecciones generales a final de año... ¿Aunque haya cambios en el Gobierno es la inercia de los tempos de la obra pública?

"Se han licitado y adjudicado más de 2.200 millones del plan en dos años, y en ejecución nos acercamos a los 1.000"

■

"Si no es en 2022 será en 2023, cuando la inversión estatal en la red ferroviaria convencional superará a la alta velocidad"

En 2018 hubo un cambio en la visión de la política ferroviaria española, después de que entre 2000 y 2018, con los gobiernos de Aznar, la prioridad fuese la alta velocidad, en inversión y recursos humanos, y el ferrocarril convencional quedó muy descolgado. En 2014, el 88,9% de la inversión, 2.200 millones, fueron para alta velocidad, y solo 270, el 11%, fueron para la red convencional, para toda España. En 2021 hubo 1.100 millones para alta velocidad, el 60%, y casi el triple de inversión para Cercanías con más de 700 millones, el 40%. Ha habido un cambio radical y si no es en 2022 será en 2023, cuando la inversión en la red ferroviaria convencional superará a la alta velocidad. Eso hace posible creer que el Plan de Rodalies puede salir adelante. Si llega al poder alguien que vuelva a priorizar la recentralización, desertizará regiones enteras españolas en favor de Madrid con la excepción de Cataluña, Comunidad Valenciana y País Vasco, que aguantan en PIB y población. Madrid está absorbiendo a las castillas, Extremadura, etc., fruto de aquellas políticas. Es un error catastrófico.

¿Hay alguna revisión en las previsiones de inversión del plan debido al incremento de costes y la inflación?

De momento se mantiene la cifra global, pero somos conscientes de que algunas obras valen más. Un ejemplo claro es el de Montcada, que se licitó y tuvo problemas y se debió retirar y volver a hacer con un encarecimiento notable, pasando de una licitación de unos 450 millones a unos 500, pendiente de adjudicar este primer trimestre. En una obra más pequeña, de un año, te juegas la inflación de ese año, pero si dura cinco o seis años, el riesgo es cinco o seis veces mayor, y debía cubrirse ese riesgo. Hemos pasado de un escenario sin inflación durante muchos años a uno inflacionista, pero Renfe y Adif tienen capacidad presupuestaria. No tenemos problema de falta de consignación presupuestaria.

El Gobierno catalán reivindica el buen funcionamiento de Ferrocarrils de la Generalitat de Cataluña (FGC) frente al elevado ratio de incidencias en Rodalies...

FGC es una muy buena compañía y hace muy buen trabajo gestionando lo que es casi un metro, con elevada frecuencia de paso en una vía exclusiva y con el gestor que también es titular de la infraestructura. En Rodalies el titular de la infraestructura es diferente del gestor y pasan trenes de 15 compañías diferentes, desde trenes de carga que transportan materias peligrosas a trenes rápidos, trenes regionales y trenes de Rodalies. Es una gestión que no tiene nada que ver y compararlo no tiene sentido porque no son servicios homogéneos. Un catedrático especialista en arquitectura puede ser muy

bueno, pero no sabrá de biotecnología. La Generalitat tiene la competencia para elegir el gestor, y ha decidido empezar por servicios a pequeña escala con FGC, como Rodalies de Lleida a partir de 2024 o 2025, para aprender. Para ello ha encargado cuatro trenes, pero Renfe gestiona 1.000 viajes de tren cada día en Cataluña entre Rodalies y Regionales.

Pero si se compara Rodalies con Cercanías en Madrid, Cataluña también registra más averías e incidencias...
Madrid también ha sufrido déficit inversor, pero tuvo un plan importante a principios de los 90 que acabó en 2009 con la inauguración de la estación de Sol. En el siglo XXI los planes se han incumplido igual que en Cataluña, pero las Cercanías se construyeron sobre una red nueva, mientras que en Cataluña ya había infraestructuras y están más envejecidas. Además, en Madrid la gestión es más sencilla porque las líneas de Cercanías son más cortas y casi no tienen regionales (cubren 358 kilómetros, frente a 1.100 en Cataluña), y excepto en una línea no tienen tantas interferencias con los servicios de mercancías. Todo eso explica el mejor índice de puntualidad y menor de incidencias.

¿Sin contrato programa con Renfe, la Generalitat puede cambiar de operador de un día para otro?
Más que lo que se pueda hacer o no a nivel legal, la clave es que para cambiar de operador has de tener trenes y maquinistas preparados, las cosas se deben hacer planificadamente y ordenadamente.

El 'Govern' reclama el traspaso de todo...
Con voluntad política todo es posible, pero la Constitución define las redes de interés general y hay leyes sectoriales que lo traducen. Habría que cambiar las leyes.

Pero mientras tanto el contrato programa Renfe-Generalitat sigue pendiente.
Lo primero que debe pasar es que la Generalitat tenga los recursos, y para eso el Gobierno debe traspasar la financiación de Rodalies. Es urgente, y después sería de sentido común firmar el contrato programa.

En 2022 se ha reactivado la planificación de la nueva línea Barcelona-Cornellà de Llobregat-Castelldefels, y ahí se incluye la opción de un nuevo túnel que cruce Barcelona hasta el 22@…
Es razonable con el esquema ferroviario futuro de Barcelona. Si queremos que mucha gente utilice el transporte público, este cuarto túnel ferroviario por Barcelona es necesario, y cuanto antes empecemos a debatirlo y encajarlo en la trama urbana, encontrar lugares idóneos para las estaciones y conectar lugares emergentes como el 22@, mejor. Por ejemplo, hace pocas semanas se ha decidido trasladar el Hospital Clínico de Barcelona, al que ahora se llega en metro. Por su nuevo emplazamiento pasará esta nueva línea ferroviaria, y su trazado puede conectarlo con el Baix Llobregat y con la otra punta del área metropolitana, la de Badalona.

"Si queremos que mucha gente utilice el transporte público, es necesario un cuarto túnel ferroviario por Barcelona"

"Esta década marcará un antes y un después positivo en materia ferroviaria en Barcelona"

En su trayectoria anterior fue impulsor del nuevo tranvía en Barcelona y de su unión, que está en obras ¿Qué valoración hace?
Es una muy buena noticia para Barcelona que se suma a otras que pasarán esta década en materia ferroviaria: el tranvía unido por la Diagonal, la L9 de Metro acabada, la unión de las líneas de FGC entre Gracia y plaza España, la estación de La Sagrera, Sants reconvertida y las inversiones de mejora en Rodalies. Es una contribución al cambio de modelo de movilidad que no se había dado en muchísimo tiempo, porque en los Juegos Olímpicos se hizo sobre todo una transformación viaria. Habrá un antes y un después.

Blanca Sorigué
Directora general del Consorci de la Zona Franca de Barcelona

La paridad de género en la transformación empresarial hacia la industria 4.0

Las acciones y reivindicaciones por la igualdad de género en el ámbito social comenzaron a realizarse desde hace más de un siglo. Sin embargo, las Naciones Unidas incluyeron hace tan solo 10 años un punto que aborda esta problemática en su lista de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), lo que demostraba el largo trabajo que nos queda por delante. De hecho, según el informe *El progreso de los ODS, un panorama sobre género 2022* elaborado por ONU Mujeres, con el ritmo actual de progreso se necesitarían 286 años para que las mujeres tuvieran los mismos derechos y protecciones legales que los hombres. Este demoledor dato es extensible al mundo laboral, ya sea por áreas de trabajo o a nivel directivo. El libro *Las mujeres en distintos sectores de la actividad en España. Evolución y liderazgo*, señala que las mujeres obtienen el 58% de las nuevas titulaciones universitarias, pero ocupan solo el 20% de los comités de dirección y el 30% de los consejos de administración de las empresas e instituciones. Estos números comprometen a las organizaciones públicas y privadas a seguir proponiendo iniciativas en búsqueda de soluciones que pongan en práctica acciones que acerquen la paridad de género al mundo laboral. El Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), como empresa pública fundamental en aspectos como innovación, tecnología y nuevo talento, desarrolla diversos proyectos que promueven iniciativas de igualdad en varios ámbitos sociales. Concretamente, junto a la Fundación Incyde de las Cámaras de Comercio de España, vamos a organizar por tercer año consecutivo el BWAW (Barcelona Woman Acceleration Week). Se trata de una plataforma divulgativa, en la que 50 ponentes expertos de diferentes sectores exponen sus conocimientos y experiencias. Para la próxima edición, que tendrá lugar del 9 y 10 de marzo, el objetivo principal es que esta puesta en común sea una forma de encontrar soluciones que nos permitan avanzar en la superación de las barreras e impulsar una mayor presencia femenina en el ámbito laboral.

Según el informe *Women in Business 2022* de Grant Thornton, en torno al 93% de las empresas en España tienen al menos una mujer en su cúpula directiva. No obstante, las áreas de dirección con más presencia de mujeres en España son la financiera, con un 33%, y la de recursos humanos, con un 32%, por lo que, aunque se están logrando hitos importantes, no se está obteniendo una

→

integridad total y generalizada. Es decir, encontramos sectores y áreas históricamente *masculinizadas*.

El sector STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts and Maths) se está mostrando como factor clave en el desarrollo de la economía e industria 4.0. Sin embargo, solo un 23% de las personas que trabajan en el sector de las Tecnologías de la Información y la comunicación son mujeres, y de ellas, solo seis trabaja en el sector tecnológico, tal como refleja un estudio del 2021 del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información en colaboración con el Instituto de la Mujer. En el entorno STEAM los principales retos para las mujeres son la falta de referentes, la brecha salarial y la existencia de roles de género. Aprovechar el ritmo de transformación de la industria puede ser clave para lograr una equiparación más rápida. Según un estudio de CrowdStrike, a nivel mundial solo el 25% de las mujeres de 16 a 18 años considera una carrera en ingeniería, en comparación con el 52% de los chicos. Por ello, las políticas deben estar dirigidas a dar a conocer casos como Grace Hopper, pionera en computación, quien ideó la teoría de lenguajes de programación independientes de la máquina, la cual llevó a la creación de COBOL -un lenguaje de programación todavía en uso-, o la actriz e inventora, Hedy Lamarr, quien registró una patente para tecnología de salto de frecuencia en 1941, precursor de las tecnologías Wi-Fi, GPS y Bluetooth, y que hoy en día son usadas por miles de millones de personas.

Las políticas deben estar dirigidas a impulsar profesiones como las ingenierías entre las mujeres

Desde el CZFB también trabajamos de forma notoria para apoyar a mujeres que empeñan roles importantes en el sector industrial. En 2020 creamos el Consejo de la Mujer de la Zona Franca, que ya cuenta con la representación de 19 empresas de la Zona Franca, y cuyo objetivo común es trabajar en la equiparación de género en el área productiva de la economía en el entorno industrial. Actualmente, forman parte del consejo directivas de AMB, TMB, Nissan, Covestro, Cellnex, COCEMFE Barcelona, Mercabarna, SEAT, Parque Logístico, Aguas de Barcelona, Quimidroga y Puerto de Barcelona. En 2022 el Consejo presentó la iniciativa Feel the ZF Power, para acercar a los escolares las empresas que forman parte de la Zona Franca sin sesgo de género. Proyectos como el Consejo de la Mujer, animan a las empresas a ser más proclives en la activación de medidores de igualdad y a llevar a cabo una cultura empresarial para atraer talento a sectores con menor presencia femenina. Según datos del informe *Women in Business 2022*, el 61% de las empresas españolas miden la igualdad salarial entre hombres y mujeres. Otras variables que se tienen en cuenta son la percepción de los empleados en torno a la inclusión (39%), el porcentaje de mujeres empleadas (37%), el porcentaje de promociones femeninas (35%) o el porcentaje de mujeres empleadas en la alta dirección (34%).

Aunque existe un problema real de captación de talento, debemos trabajar por una nueva cultura empresarial que nos lleve a la paridad con programas que se ajusten al contexto actual y a las necesidades de los trabajadores. Por ejemplo, con la conciliación entre vida personal y laboral, involucrar a los empleados en políticas de igualdad, la adaptación plena del teletrabajo o fomentar la relación y diálogo entre mandos intermedios y superiores. Además, en las pequeñas empresas, que suponen la mayoría del tejido económico de nuestro país, se requiere un acompañamiento para llevar a cabo esta transición que permita ver la igualdad como palanca empresarial, y no como un requerimiento legal.

Se debe contar con el talento femenino en los altos cargos, más allá por el hecho de ser el 50% de la población. Introducir a mujeres en puestos de alta dirección producirá unos resultados muy positivos, ya que se convierten en modelos a seguir para impulsar a otras mujeres, logrando una identificación real para nuevas generaciones. Este cambio sólo puede llegar con la colaboración público-privada y la implicación y concienciación de toda la sociedad.

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

Datos a 30 de enero — Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL* ENERO	INGRESOS (MILL. €) 30/06/2021	INGRESOS (MILL. €) 30/06/2022	INGRESOS (MILL. €) VARIACIÓN (%)	BENEFICIO NETO (MILL. €) 30/06/2022
Agile Content	115,08	4,98	19,14	430.811	17,22	46,40	169,45	-2,83
Enerside Energy	205,28	5,50	30,95	734.087	-	11,87	-	-4,34
Griño	51,41	1,68	-3,45	3.688	26,02	-	-	-
Hannun	13,44	0,43	-8,51	25.165	-	2,90	-	-3,49
Holaluz	151,03	6,90	2,07	2.560.543	186,75	562,60	201,26	-5,50
Kompuestos	12,15	1,00	9,29	359.654	29,97	28,90	-3,57	0,17
Lleidanet	41,32	2,58	39,95	7.535.960	8,29	10,53	27,02	-0,18
Pangaea	52,44	1,72	14,67	49.223	2,46	2,26	-8,13	-0,92
Parlem Telecom	54,86	3,41	-2,01	208.034	-	16,26	-	-5,66
Solarprofit	138,18	7,04	13,55	504.832	-	-	-	-
Vytrus Biotech	23,90	3,36	-1,18	165.727	1,34	2,04	52,24	0,33

Fuente: Boletín del BME Growth. (-) Dato no disponible. (*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de diciembre de 2022 y el 30 de enero de 2023. elEconomista

2023 arranca con fuerza para las catalanas del BME Growth

Siete subidas por solo cuatro caídas es el balance del mercado alternativo en enero, con las mejoras mucho más significativas que los descensos.

Álex Soler.

Año nuevo, vida nueva en el BME Growth. 2022 resultó un ejercicio muy irregular en el que el rojo pareció imponerse al verde, sobre todo a finales del ejercicio. Un contexto internacional difícil, con la guerra de Ucrania y la inflación como principales condicionantes, impactó negativamente a muchas compañías, incluidas las catalanas del BME Growth. El mes de diciembre, con caídas importantes, fue el colofón final.

Pero el año nuevo hay que empezarlo con optimismo, olvidándose de lo malo y esperando que todo vaya mejor. Puede que, al final, el balance sea negativo, pero, al principio, hay que ser positivos. Así han arrancado el año las catalanas del BME Growth, cerrando un primer mes positivo en el que siete compañías suben y apenas cuatro caen, con las caídas siendo mucho más tímidas que los ascensos, algunos por encima del 30%.

Empezando por lo positivo, Enerside Energy, que en enero nombró a la exministra Anna María Birulés como presidenta (ver página siguiente), vio como sus títulos se revalorizaban en un 30,95% hasta los 5,50 euros, colocándose, y de lejos, como la compañía catalana más valiosa del mercado con una capitalización de 205,28 millones de euros. Todavía más importante fue la subida de Lleida.net, que tras perder más del 70% de su valor en dos años, consiguió dispararse en enero en un 39,95% hasta los 41,32 millones de euros o, lo que es lo mismo, 2,58 euros por acción. Sus resultados récord para el negocio de servicios Saas (ver página siguiente) tienen parte de culpa.

También fueron importantes las subidas de Agile Content, del 19,14%, y de Pangaea Oncology, del 14,67%, cerrando el selecto club de mejoras de más del 10%. Por debajo, también cerraron en verde Kompuestos, en un 9,29%, y Holaluz, que pese a presentar una caída en su facturación (ver página siguiente), consiguió terminar un 2,07% por encima respecto al cierre de diciembre, con sus acciones cotizando a 6,90 euros para un valor total de 151,03 millones de euros.

Por contra, Hannun fue la caída más pronunciada del mes, del 8,51%, descenso al que siguieron el de Griñó, del 3,45%, la de Parlem Telecom, del 2,01%, y la de Vytrus Biotech, apenas del 1,18% hasta los 3,36 euros por acción.

Cambio en la dirección

Enerside nombra presidenta a la exministra Anna María Birulés

Relevo al frente de Enerside a las puertas de cumplir un año en bolsa. La energética ha nombrado este jueves a la exministra de Ciencia y Tecnología, Anna María Birulés, como nueva presidenta no ejecutiva de la compañía. La dirigente sustituirá en el cargo a Tomàs Casanovas, que mantendrá un puesto en el consejo de administración y seguirá siendo uno de los principales accionistas de la firma. Birulés ya era consejera independiente de la empresa desde finales de 2020. Ahora será la máxima representante institucional de la firma cotizada en el BME Growth que dirige Joatham Grange. Ministra entre los años 2000 y 2002, su nombramiento se realiza para dar "continuidad a la senda de crecimiento" emprendida por la organización. La exministra en época del Partido Popular ocupa también un asiento en el consejo de Neinor Homes y Pelayo Seguros y está ligada a las escuelas de negocios IESE y Esade. Es Cum Laude en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y doctora en Economía por la Universidad de Berkeley (California). Pese a su retirada, Casanovas se mantendrá como uno de los grandes accionistas de la cotizada, de la que tiene el 9,9%. El adiós ha sido por su propia voluntad, informó la empresa en un comunicado. Junto a él, el núcleo duro accionarial lo conforman el consejero delegado, Joatham Grange (19,1%), Antoni Gash (19,1%) y Luis Felipe Suárez (10,1%).

Balance

Los ingresos de Holaluz ceden un 26% en el último trimestre

La transformación de Holaluz todavía no da sus frutos en los balances de compañía. La eléctrica catalana sufre en la recta final de 2022 por la caída del precio de la luz y el cese de la comercialización de gas. La caída del 26% de los ingresos todavía no se ve compensada con la instalación de placas solares, el nuevo foco de la cotizada. Si bien es cierto que la división crece más del 1000%, su facturación es de 12,1 millones de euros. La compañía presidida por Carlota Pi dio en enero un avance de resultados del último trimestre del año pasado. La directiva admite que 2022 fue "un año de profunda transformación para Holaluz". El cambio más drástico: el adiós a la comercialización de gas anunciado en octubre, derivándolos a la tarifa regulada. La decisión provocó que el número total de contratos pasara de 386.500 con los que arrancó el año a los 309.050 en los que lo cerró. Ya en sus previsiones, la empresa admitía que el impacto sería de aproximadamente 70.000 clientes. Finalmente fueron 77.450. La gran mayoría (297.666) todavía proceden de la comercialización de electricidad y 11.384 son contratos de placas solares, un 24% más que al inicio del ejercicio. Holaluz obtuvo unos ingresos de 168,3 millones en el último trimestre de 2022, un 26% menos que los 226,2 millones respecto a 2021.

Telecomunicaciones

Lleida.net cierra un 2022 récord para sus servicios SaaS

La cotizada española Lleida.net observó un incremento significativo en su producción de servicios SaaS en el 2022, y registra un máximo histórico en su principal producto, Click&Sign. "2022 ha sido un buen año para Lleida.net en términos de producción. Hemos crecido en número de unidades SaaS que han emitido nuestros clientes a través de nuestra tecnología patentada, y hemos crecido en número de clientes. Son datos extraordinarios que auguran un buen 2023", explicó Sisco Sapena, consejero delegado y fundador de la empresa. En el último tramo del año, destacó especialmente tanto la producción de firmas de contratos por API, como de su versión Click&Sign Pro. La producción de Click&Sign Standard creció en un 43% y, por primera vez, superó los seis millones de unidades anuales, con especial importancia los emitidos por empresas de telecomunicaciones en Europa, servicios de financiación inmobiliaria en España, y *fintechs* en Latinoamérica. Esta misma evolución la registró Click&Sign Pro, cuyos circuitos son más complejos, y que creció en un 27,8% en el 2022, alcanzando por primera vez 1,29 millones de contratos realizados vía los servicios patentados de Lleida.net, e impulsados especialmente por la contratación de seguro y de tarjetas de crédito.

Catalunya
elEconomista.es

Inversiones

Cementos Molins remodela su planta uruguaya de Minas

Cementos Artigas, empresa uruguaya participada por Cementos Molins y Votorantim Cimentos, ha inaugurado la remodelación integral de su planta en Minas. La iniciativa ha supuesto la integración en un solo centro productivo de todas las instalaciones industriales, mineras y logísticas anteriormente distribuidas entre Montevideo y Minas.

Tras la culminación de esta inversión, la compañía dispone ahora de una línea de producción unificada que alcanza niveles de eficiencia y sostenibilidad entre los mejores del sector. Destacan en este proyecto un nuevo molino vertical de cemento de alta eficiencia, un silo multicelular y un despacho de cemento a granel de alta productividad. Por otra parte, en el ámbito de sostenibilidad, la iniciativa supondrá todo un hito gracias a la fuerte reducción de consumo eléctrico y fletes, así como al traslado de la actividad industrial fuera del núcleo urbano de Montevideo.

La inversión realizada ha alcanzado los 40 millones de dólares (37 millones de euros) en los últimos dieciocho meses y, además de conservar todos los puestos de trabajo existentes con el fin de facilitar el traslado de los empleados, se han generado más de 300 nuevas contrataciones en la fase de construcción del proyecto.

Inversión extranjera

La multinacional suiza Galderma se establece en Barcelona

La multinacional suiza del sector dermatológico Galderma anunció en enero la apertura de un nuevo Centro Global de Capacitación en Barcelona. Con la creación de este centro, Galderma podrá desarrollar nuevas capacidades para apoyar eficazmente a sus equipos comerciales y funcionales globales, dando apoyo a diferentes áreas incluyendo comercial, finanzas, recursos humanos, IT, legal, cadena de suministro, así como otras funciones de asistencia a la empresa. Este movimiento forma parte de la estrategia de Galderma de adaptar su organización comercial global y sus funciones corporativas con el fin de convertirse en la empresa de dermatología líder en el mundo. Tras un año 2021 récord, Galderma ha conseguido unos sólidos resultados tanto comerciales como financieros en 2022, a pesar de las difíciles condiciones del entorno global. En un mercado tan competitivo como el de la dermatología, Galderma registró un fuerte crecimiento en todas las categorías de productos y siguió innovando en todo su porfolio. Situado en el distrito del Eixample, el nuevo Centro Global de Capacitación de Galderma ofrece numerosas posibilidades de desarrollo profesional. Entre ellas se incluye la exposición a proyectos globales e interdisciplinares. Estas instalaciones crearán 50 empleos.

Unión empresarial

Nace el clúster de residuos de Catalunya, con 693 empresas

La consellera de Acción Climática, Alimentación y Agenda Rural, Teresa Jordà, presidió en enero el acto de constitución del nuevo clúster de residuos de Catalunya, formado por 693 empresas que facturan 10.000 millones de euros y reúnen a unos 41.000 trabajadores. El objetivo del nuevo clúster, según informó la conselleria mediante una nota de prensa, es impulsar el trabajo conjunto entre todos los agentes del sector y de toda su cadena de valor. Otros objetivos son potenciar su internacionalización, fomentar la innovación y la I+D en este ámbito, además de la capacitación y las actuaciones interclusters, entre otros.

El clúster ha sido impulsado por Acció y la conselleria de Acción Climática, Alimentación y Agenda Rural de la Generalitat de Catalunya. De este modo, el nuevo clúster agrupará al conjunto de empresas del sector de la gestión de residuos que tienen sede social o actividad económica de valor añadido en Catalunya. La iniciativa también trabajará conjuntamente con los agentes del entorno del sector de los residuos, tanto del ámbito de la innovación y la investigación como del ámbito de la formación, como es el caso de consultoras, ingenierías, asociaciones y gremios, o incluso empresas dedicadas a otros sectores de actividad.

Servicios inmobiliarios

Grupo aFinance refuerza su presencia en Barcelona y Madrid

El Grupo aFinance, compañía de servicios inmobiliarios y financieros fundada en el año 2004, refuerza su presencia en Barcelona y Madrid con la inauguración de nuevas oficinas en ambas ciudades. Estas aperturas responden al fuerte crecimiento que está experimentando el grupo, inmerso en un plan de expansión que permitirá ampliar su plantilla hasta un 20%, con la incorporación de 100 profesionales a la firma.

Con este impulso en la estructura de aFinance en las dos plazas más relevantes del mercado español, el grupo sumará más de 5.500 metros cuadrados en oficinas y unas 600 personas en plantilla. Concretamente, en Barcelona, el Grupo aFinance ha abierto una nueva oficina de 500 metros cuadrados en la segunda planta del número 85 de Passeig de Gràcia, que se une a las instalaciones con las que ya contaba la compañía en el mismo edificio.

Construcción pasiva

Arquima se traslada a Abrera y espera facturar 30 millones en 2023

Arquima, compañía de construcción pasiva industrializada, ha iniciado 2023 con el traslado a su nueva sede en Abrera (Barcelona). Gracias a un modelo resiliente y al aumento de la demanda a nivel nacional, la empresa ha aumentado más de un 30% su facturación respecto a 2021, superando los ocho millones de euros y con un margen operativo de dos cifras, lo que la compañía valora como un buen resultado. La empresa sigue avanzando en su compromiso con la sostenibilidad en la construcción y en su papel proactivo para combatir el cambio climático. En este compromiso con el cambio en el sector, Arquima sigue invirtiendo en su crecimiento con unas nuevas instalaciones que multiplican por seis su capacidad de producción, así como en un nuevo edificio de oficinas de 500 metros cuadrados para dar cabida a la previsión de duplicar los recursos humanos de la empresa en 2023.

Moda

Nude Project factura 11 millones y prepara nuevas aperturas

La marca de moda catalana Nude Project cerró 2022 con una facturación superior a los 11 millones de euros, lo que supone multiplicar por cuatro la cifra del ejercicio anterior, según ha informado la enseña en un comunicado. En concreto, la empresa fundada por Bruno Casanovas y Álex Benlloch ha indicado que estos buenos resultados llegan impulsados por su *ecommerce*, que sigue siendo su principal canal de ventas, y por la apuesta por la omnicanalidad con la apertura de su primera tienda física en Madrid y las diferentes paradas del 'Nude Tour'.

De cara a 2023, la enseña de moda se ha fijado como prioridades aumentar el número de tiendas físicas. Así, la marca abrirá su primera tienda en Valencia a principios de enero a la que seguirá prácticamente de forma inmediata otra en Barcelona.

Crecimiento

Fiatc Seguros adquiere una participación mayoritaria en Ipresa

Fiatc Seguros, segunda mutua del país en volumen de primas con una oferta multirramo y una composición de cartera en la que destaca el ramo de salud, ha adquirido una participación mayoritaria en Igualatorio de Previsión Sanitaria S.A. de Seguros (Ipresa), una sociedad anónima de seguros de salud que opera en Guipúzcoa desde 1946. La adquisición forma parte de la estrategia de crecimiento de Fiatc en el ramo de salud que actualmente ya reporta más de 170 millones de euros en primas. La operación permitirá por otra parte a Fiatc fortalecer su presencia en la provincia de Guipúzcoa donde Ipresa tiene una fuerte penetración de mercado y reconocimiento de marca.

Además del negocio asegurador Ipresa es propietaria y gestora del Centro Médico Arrasate, situado en el centro de San Sebastián.

13

Barcelona prohibirá las cocinas y supermercados fantasma

El consistorio pone el cepo a este tipo de negocios y solo permitirá instalarlos en la Zona Franca, alejada del núcleo urbano.

24

Los arquitectos denuncian el freno de la obra nueva por las restricciones

Los profesionales se quejan de la obligación del Ayuntamiento de Barcelona de destinar el 30% de las construcciones a vivienda social.

25

Los empleados públicos, sin aumento por los presupuestos

Los más de 250.000 empleados que reciben la nómina de la Generalitat no cobraron en enero el incremento del 2,5% acordado.

25

La Cámara de Comercio de Barcelona desbloquea el consejo de Fira

El pleno de la Cámara de Comercio de Barcelona aprobó la propuesta de renovación del consejo de administración de Fira.

23

Jaume Collboni abandona el gobierno de Ada Colau para preparar su candidatura

Collboni, hasta entonces primer teniente de alcalde de la ciudad, abandonó el gobierno municipal y su acta de concejal para preparar las elecciones municipales del 28 de mayo.

27

Comprado un gran ático de Barcelona por 40 millones de euros

Un particular ha comprado un ático en Paseo de Gracia con Diagonal de 650 metros cuadrados en el edificio del hotel Mandarin Oriental.

1

ERC y PSC desbloquean los Presupuestos catalanes

El mes de febrero empezó con el acuerdo entre ERC y PSC que permitirá aprobar en marzo un gasto récord de la Generalitat con 41.025 millones.

Enero

Fira de Barcelona se viste de gala para los eventos más importantes del año

Hemos hablado sobre la recuperación de la actividad congresual en páginas anteriores, pero es que febrero es, por decirlo por un símil festivo, Fiesta Mayor para Fira de Barcelona. A los últimos coletazos del ISE Barcelona, se le suma un mes en el que la Barcelona Wine Week y Only Tattoo Barcelona servirán para calentar motores antes del Mobile World Congress, el cabeza de cartel, el evento más trascendente del calendario catalán por su impacto y por su asistencia, tanto de visitantes como de profesionales de los sectores de la telefonía móvil y la tecnología.

2023 será un año importante para Fira de Barcelona, con sus principales nombres en cartel, como la Barcelona Bridal Fashion Week, Comic Barcelona, el Automobile Barcelona o el siempre interesante e intenso Smart City Expo World Congress. La tecnología se posiciona, como es habitual, como uno de los sectores más importantes de una de las ciudades más atractivas para el emprendedor tecnológico y digital. Todo, sin olvidarnos de los congresos y los salones sectoriales, que volverán a llenar el calendario anual. Fira de Barcelona está más viva que nunca y el Mobile World Congress, es el mejor escenario posible para demostrarlo.

LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE FEBRERO

6 de febrero

Barcelona Wine Week
Más de 20.000 profesionales del sector del vino se dan cita en la Barcelona Wine Week, que se celebrará a principios de febrero en el recinto ferial de Montjuïc. Según las cifras del organizador, se esperan más de 1.300 compradores nacionales, más de 500 internacionales, más de 8.000 encuentros y la presencia de más de 700 bodegas, tanto grandes corporaciones y marcas reconocidas en el mercado, como pequeñas bodegas artesanas.

24 de febrero

Only Tattoo Barcelona
El recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona acoge a finales de febrero uno de los eventos más interesantes del año, Only Tattoo Barcelona, donde algunos de los artistas más importantes del sector de los tatuajes se reúnen para que curiosos e interesados descubran sus obras. Como es habitual, todo el que quiera puede tatuarse previa petición de hora.

27 de febrero

Mobile World Congress Barcelona
Tras el ISE Barcelona llega el plato fuerte, el Mobile World Congress Barcelona. La feria más importante del año para Fira de Barcelona abrirá sus puertas en el recinto de Gran Vía para ofrecer las últimas novedades y los nuevos avances del sector de la telefonía móvil y la tecnología. Este año, según cifras de sus promotores, se esperan más de 80.000 asistentes y un impacto económico de más de 350 euros para la ciudad. Entre los más de 2.000 expositores previstos estarán Airbus, JP Morgan, Dow Jones... No se recuperarán todavía los niveles prepandemia, pero será la edición más normalizada desde que el Covid-19 obligó a detener la actividad.

Innovación

Damm lanza LAB1876, su plataforma de innovación abierta

Damm, empresa del sector de la alimentación y las bebidas con presencia en los sectores de logística, distribución y restauración, lanza su programa de innovación abierta LAB1876 para convertirlo en una plataforma global de búsqueda de soluciones disruptivas e innovadoras.

El nuevo paradigma, que involucrará tanto a los propios colaboradores y colaboradoras de Damm como a corporaciones, universidades, *startups* y otros agentes del ecosistema de innovación, fue presentado en enero en un acto llevado a cabo en el espacio Estrella Damm Pier01 ubicado en la sede de Tech Barcelona. Tras consolidar un alto grado de madurez digital tanto en sus equipos como en su operativa diaria, la compañía da un paso más en su apuesta por la innovación unificando bajo un mismo paraguas todos sus programas y colaboraciones que promueven la innovación abierta.

LAB1876 nació en 2020 como una convocatoria de intraemprendimiento a partir de la cual Damm se propuso promover la generación *in house* de soluciones creativas, disruptivas e innovadoras. Durante las dos ediciones que se han llevado a cabo, los colaboradores y colaboradoras de la compañía han tenido la oportunidad de presentar proyectos que dieran respuesta a los retos de la compañía.

Emprendimiento

Catalunya supera las 2.000 empresas emergentes

Catalunya cuenta con 2.022 empresas emergentes, según datos del 2022, la cifra más alta de la serie histórica y un 6,3% más que el año anterior. El estudio *Análisis del ecosistema startup en Catalunya 2022*, elaborado por Acció, pone de manifiesto la madurez de uno de los ecosistemas más dinámicos de Europa, que consolida a Barcelona como el quinto mejor ecosistema de la Unión Europea para crear una empresa emergente, por detrás sólo de París, Berlín, Estocolmo y Ámsterdam. Según el documento, el número de empresas emergentes ha crecido de forma ininterrumpida en los últimos años y se ha casi duplicado desde que se realizó el primer estudio, en 2016. En 2022 Catalunya captó 1.653 millones de euros de inversión en empresas emergentes, un 4,3% más que el año anterior y la cifra más alta de la serie histórica. El informe apunta que las empresas emergentes catalanas facturan de forma agregada 1.720 millones de euros y emplean a más de 19.100 personas. Las empresas emergentes se dedican sobre todo a los sectores de la salud, los servicios empresariales, las TIC y el móvil y la alimentación. Uno de los aspectos que subraya el informe es la importancia que tienen las empresas emergentes en Catalunya desde un punto de vista tecnológico.

Alimentación

El Grup Unió registra una facturación récord de 110 millones

Grup Unió presentó en enero un resultado histórico en la Asamblea General de Socios, que tuvo lugar en la ciudad de Reus. Con una facturación total de las Entidades del grupo de 110,9 millones de euros, la entidad de la localidad de la provincia de Tarragona bate récords y consolida su liderazgo en el sector agroalimentario. La asamblea contó con la presencia de representantes de las cooperativas asociadas de Catalunya, Aragón, Baleares, Castilla-La Mancha, Murcia y la Comunicad Valenciana y estuvo presidida por el director general de Empresas Agroalimentarias, Calidad y Gastronomía, Joan Gòdia. Por lo que respecta a las empresas del grupo, Unió Nuts SCCL, mantiene su apuesta por seguir integrando cooperativas de todo el Estado con la voluntad de adquirir la máxima dimensión y así atender la creciente demanda de los grandes clientes globales del sector de los frutos secos. En cuanto al aceite de oliva virgen extra y los vinos, la entidad Unió Origen SCCL, consiguió un crecimiento muy considerable, desarrollando los mercados de exportación y recuperando las ventas del canal Horeca, que quedaron paralizadas durante la pandemia. Destaca también, en 2022, la puesta en marcha de una nueva bodega en la localidad de Els Guiamets, que supuso una inversión de más de tres millones.

Entregas y paquetería

Method Advanced Logistics cerró 2022 con un crecimiento del 33%

Method Advanced Logistics, compañía barcelonesa dedicada a soluciones de paquetería de última milla, servicios de flota a grandes clientes y entregas de gran volumen a domicilio, ha cerrado el ejercicio de 2022 con un crecimiento global del 33% en sus ingresos y una facturación de 47 millones de euros, consolidándose como proveedor líder de última milla a nivel nacional para los principales *retailers*. La compañía, liderada por Gonzalo Forniés y Jose Servat, es referente en entregas domiciliarias de gran volumen, con montaje e instalación incluidos, siendo esta división, denominada Method XL, la que más ha crecido: por encima del 100% respecto a 2021. Las entregas de mobiliario, televisores y electrodomésticos son las categorías que más han aumentado. Durante 2022 la empresa ha abierto ocho nuevas delegaciones, siendo ya 21 las que tiene repartidas por todo el territorio nacional.

Innovación

Mediapro abrirá centros de producción virtual en 2023 y 2024

Mediapro anunció en el marco del ISE 2023 su apuesta por la producción virtual, una de las innovaciones audiovisuales más relevantes de la actualidad y que permite combinar entornos, personajes y objetos reales con otros creados digitalmente en el rodaje o en otro tipo de producciones audiovisuales. El grupo ha puesto en marcha un ambicioso plan estratégico para inaugurar en 2023-2024 cuatro centros de producción virtual en los que se combinará la última tecnología LED y de *green room* (croma). Mediapro acometerá una primera fase del proyecto con la creación de dos estudios de producción virtual situados en las ciudades de Barcelona y Nueva York. En posteriores fases, pondrá en marcha esta tecnología en todos sus centros de producción, ubicados en Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia, Zaragoza, Buenos Aires, Bruselas, Toronto, Bogotá, Nueva York, Miami, Ciudad de México, Lima y Lisboa.

Sector textil

Texia factura 20,5 millones de euros en 2022 con un crecimiento del 62%

Texia, una compañía familiar catalana que busca revolucionar la fabricación de productos textiles de alta calidad, cerró el ejercicio 2022 con una facturación de 20,5 millones y tiene una previsión de facturación de 24 millones para 2023. En el cómputo global de 2021, Texia presentó una facturación de 12,6 millones, con un trimestre perdido a causa de la pandemia. La compañía sigue fundamentando su crecimiento en la especialización y la calidad de sus productos My Drap y Roll Drap, así como la expansión a países donde la empresa cada vez tiene más presencia. Los ingresos de Texia se dividen entre los diferentes sectores a los que se dirigen sus dos productos principales. De menor a mayor importancia, se distribuye de la siguiente forma: hostelería de lujo (33%), aerolíneas (22%), acabados textiles (16%), la filial americana (13%), limpieza (12%) y *retail* (4%).

Sostenibilidad

Roll'eat se consolida con una facturación por encima de los dos millones

En un contexto en que la preservación del planeta está al orden del día, los productos *zero waste* cobran fuerza en los nuevos hábitos de consumo para luchar contra los plásticos de un solo uso. Esta es la premisa de Roll´eat, una empresa con sede catalana que se dedica al diseño y producción de envoltorios sostenibles, reutilizables e innovadores para alimentos. Desde su fundación en 2006, la empresa con sede en Barcelona ha vendido más de 10 millones de unidades de producto. Su línea de producto está conformada por el Snack'n'Go, Grab'n'Go, Eat'n'Out y la estrella de las ventas, el porta bocadillos, Boc'n'Roll. El auge de la filosofía del residuo cero se ha visto reflejado en la facturación de la empresa, que cierra el 2022 con cifras por encima de los dos millones de euros. Además, Meritxell Hernández, su consejera delegada, pronóstica un incremento cercano a los 500.000 euros para 2023.

Catalunya
elEconomista.es

Regenera busca hasta 15 millones para acelerar su crecimiento

El grupo especializado en formación sobre medicina integrativa nacido en Barcelona en 2006 está potenciando su área clínica y digital y ultima su desembarco en Madrid mientras abre su capital.

Estela López.

Juan Carlos Cebrián, consejero delegado de Regenera. Luis Moreno

Más vale prevenir que curar podría ser el lema de Regenera, compañía del ámbito de la medicina integrativa dedicada a contribuir a evitar que los síntomas que llegan a las consultas médicas se hagan persistentes o reaparezcan, y en caso de enfermedad crónica, mejorar la calidad de vida.

La compañía nació en 2006 con la unión de cuatro profesionales con consulta propia en Barcelona, Girona y Mallorca interesados en ofrecer formación sobre este tipo de atención médica complementaria a la medicina tradicional. En 2021 la parte clínica también se unió a Regenera, que ultima la apertura de consulta este año en Madrid.

Regenera facturó 3,3 millones de euros en 2022, con un ebitda cercano al millón de euros, y prevé duplicar estas magnitudes en 2023. La rama formativa supone el 75% de los ingresos, y la de atención médica un 25%, mientras que en el último trimestre de 2023 también prevén iniciar la comercialización de su *software* de diagnóstico, que integra la información del paciente y facilita su interpretación con *big data* e inteligencia artificial, explica el consejero delegado del grupo, Juan Carlos Cebrián.

Los planes de futuro de la compañía pasan por multiplicar por seis la facturación de la rama educativa en cinco años, y por once la de la atención clínica, pasando de 15 a 60 terapeutas para 2027, y para ello busca un "socio estratégico" que contribuya a acelerar el crecimiento e incluso aportar nuevas unidades de negocio, por ejemplo vinculadas a la alimentación o más herramientas tecnológicas. La vía de entrada del nuevo inversor será la cesión de hasta el 30% del capital, porción que valoran entre 15 y 20 millones de euros, con un objetivo de captar al menos entre 10 y 15 millones.

Cebrián explica en qué consiste la medicina integrativa: "El 80% de las visitas que llegan a los ambulatorios son disfunciones, es decir, síntomas que no son crónicos si no se convierten en patológicos. Las disfunciones las podemos curar o mejorar, y muchas veces no depende de los fármacos, sino de cambiar hábitos del paciente o las causas de su en-

Sala de espera de una consulta de Regenera. eE

torno que producen dichas disfunciones. Cuando son síntomas que requieren medicación, los derivamos al médico que toque".

El factor clave es el tiempo para escuchar al paciente y entender no sólo lo que le pasa, si no qué lo ha desencadenado. Mientras una visita médica tradicional dura unos 10 minutos, la primera visita en Regenera es de una hora y media, y las siguientes de una hora. Los tratamientos suelen durar entre tres y seis meses, y entre sus pacientes figuran personas con desórdenes intestinales y con fibromialgia, entre otros ejemplos, que buscan mejorar la vida diaria más allá de los fármacos. En dichos casos, pueden conseguirlo cambiando hábitos, desde la alimentación y el descanso hasta la relación con su entorno para reducir cargas físicas y mentales.

En sus consultas y en sus aulas, Regenera aplica un enfoque sanitario transversal que bebe de cuatro fuentes: la medicina tradicional, la biología molecular, la biomedicina y la neurociencia. De hecho, su máster estrella es el de Psiconeuroinmunología clínica, y este 2023 estrenan un máster en microbiota y otro en rendimiento deportivo.

Los alumnos de Regenera son mayoritariamente profesionales, aunque también se matriculan algunos pacientes, y hay varias categorías: University para los másters y posgrados, Academy para cursos *online* desde seis horas a seis semanas de duración, y el servicio Prime, con contenidos exclusivos en vídeo a cambio de una cuota anual. Su base de datos alcanza ya las 170.000 personas, de las que unas 40.000 son profesionales del ámbito de la salud como médicos, nutricionistas, biólogos, fisioterapeutas y farmacéuticos.

Más de 2.000 personas han hecho másters en Regenera, y más de 3.000 han pasado por la Academy, mientras que el servicio Prime tiene casi 3.000 suscriptores y por las consultas pasan más de 6.000 pacientes anuales. El 70% de las visitas y la formación es *online*.

> El 70% de las visitas y la formación se realizan de manera telemática

Rendimiento deportivo

Regenera lanzó antes de la pandemia la *spin off* Regenera Élite, que no se incluirá en la apertura del capital a un nuevo socio y que tiene sede en Andorra.

Se trata de una agencia para mejorar el rendimiento deportivo que trabaja con los futbolistas Marcos Llorente, Marco Asensio, Gerard Deulofeu, Luis Milla, Joaquín Fernández y Pablo Pérez; con la waterpolista Paula Nieto, y con la motociclista Ana Carrasco. En el caso de Gerard Deulofeu, también es su agencia de representación.

Videojuegos

FunPlus creará 120 puestos de trabajo en Barcelona

La empresa suiza de videojuegos FunPlus creará 120 empleos en los próximos cuatro años en su estudio de Barcelona como parte de los planes de expansión de la compañía, que ha elegido la capital catalana para desarrollar videojuegos tipo casual para dispositivos móviles. Así lo anunciaron en enero el vicepresidente de producto de FunPlus y responsable del nuevo estudio de la empresa en Barcelona, Felipe Mata, y el conseller de Empresa de la Generalitat, Roger Torrent, tras una reunión entre representantes de la Generalitat y de la empresa.

Actualmente, FunPlus, que aterrizó en Barcelona en 2019 con apenas cuatro trabajadores, cuenta con una treintena de empleados y prevé seguir aumentando su equipo hasta las 150 personas en un plazo de cuatro años. Mata ha asegurado que la empresa es líder en "juegos de estrategia" pero que ahora quiere ser un referente en el "género casual para dispositivos móviles", es decir, en aquellos videojuegos de fácil aprendizaje y pensados para partidas cortas, y ha destacado el papel "estratégico" que tendrá el estudio de Barcelona en este campo. FunPlus prevé contratar próximamente a desarrolladores de videojuegos -diseñadores, programadores y artistas, principalmente- y también a otros perfiles vinculados al resto de áreas de negocio de la compañía.

Comercio electrónico

Wallapop cierra una ronda de 81 millones de euros

Wallapop, la plataforma de comercio humano y consciente, anunció en enero una ampliación de su ronda de financiación Serie G por valor de 81 millones de euros. Esta ronda fue liderada por Korelya Capital, un fondo de inversión *late-stage* europeo, y respaldada por Naver, la empresa de Internet líder en Corea, los cuales de manera conjunta desempeñaron un papel clave en la operación de financiación anterior de Wallapop en febrero de 2021. Otros accionistas ya existentes como Accel, 14W e Insight también participaron en esta ronda, tras la cual la compañía ha alcanzado una valoración total de 771 millones de euros, la más alta jamás atribuida al negocio. Wallapop se encuentra actualmente centrada en su internacionalización y en hacer crecer su negocio, basado en la economía circular, en el sur de Europa. La compañía lanzó su plataforma en Italia en 2021 y llegó a Portugal el pasado mes de septiembre, progresando en su objetivo de romper las barreras de acceso a la compraventa de productos reutilizados. Tras un primer año en Italia, Wallapop se convirtió en la aplicación de compraventa de productos reutilizados más descargada en la primera mitad del 2022, con más de 2,4 millones de descargas. El comercio transfronterizo entre Italia y España experimentó un aumento del 600%.

Salud y tecnología

Domma capta 450.000 euros para crecer en el mercado español

Domma, la primera *Femtech* del Sur de Europa que nace con el propósito de mejorar la salud y bienestar a la mujer madura, ha anunciado una ampliación de capital a través de notas convertibles por valor de 450.000 euros. La operación ha sido liderada por Secways y ha contado con la participación de Antai Ventures, que ha vuelto a apoyar a la *startup* especializada en ofrecer soluciones holísticas y acompañamiento a las mujeres que se encuentran en la etapa de la menopausia y climaterio. Asimismo, la compañía fundada por Cristina Martínez y Mireia Roca también ha contado con el respaldo de un grupo de inversores pertenecientes a la red de *business angels* de IESE, así como otras relevantes figuras del ecosistema empresarial español. Los fondos obtenidos permitirán a Domma impulsar su negocio. La compañía destinará el capital levantado al desarrollo de nuevas soluciones orientadas a mejorar el bienestar y calidad de vida de las mujeres, así como la digitalización del acompañamiento personalizado otorgado por especialistas. Asimismo, la *startup* ha puesto el foco en la creación de planes digitales mensuales que complementan el acompañamiento digital y a seguir construyendo la comunidad Domma, la primera con el objetivo de ofrecer conocimiento y ayudar a las mujeres en esta etapa.

Bienestar laboral

Redarbor invierte en Emocional, una 'startup' de Inteligencia Artificial

Redarbor, la compañía tecnológica de Recursos Humanos líder en Latinoamérica y el tercer grupo de *sites* de empleo *online* del mundo, ha realizado una inversión de 400.000 euros en Emocional, *startup* catalana que desarrolla Inteligencia Artificial capaz de detectar estados emocionales y personalidades, a través de imágenes y vídeos, para mejorar la salud mental de las personas y crear empresas emocionalmente sostenibles.

Con esta transacción, con la que Redarbor adquiere el 10% de las participaciones de la compañía, David González Castro se incorpora al equipo cofundador de Emocional, hasta ahora formado por Pedro J. Espinosa, psicólogo y programador y Aniol Hervás, ingeniero. La entrada de González permitirá al equipo de Emocional contar con la experiencia y la larga trayectoria del emprendedor, además de disponer de un amplio conocimiento del sector.

Cantina digital

Nora Real Food facturó 2,9 millones de euros en 2022

Nora Real Food, la cantina digital que busca revolucionar las comidas diarias para empresas y empleados, ha cerrado 2022 con una facturación de 2,9 millones de euros, lo que supone haber multiplicado casi por tres los 1,3 millones de euros facturados en 2021. El gran crecimiento de la empresa se fundamenta principalmente en su consolidación en el mercado de Barcelona y área metropolitana y en la gran cantidad de nuevos clientes que ha sumado a su portfolio en los últimos 12 meses. Con este ritmo de crecimiento, Nora Real Food prevé alcanzar el umbral de rentabilidad durante este ejercicio. Para este año, Nora prevé lanzar un nuevo servicio que contribuirá a consolidar su crecimiento, la gestión de cantinas físicas. Con la apertura de esta nueva línea de negocio, la compañía estima que puede aumentar las ventas hasta alcanzar hasta los 3.000 comensales al día.

Finanzas

Unibo prevé facturar 12 millones y lanza nuevas funciones en 2023

Unibo, el neobanco creado específicamente para los profesionales inmobiliarios, prevé lograr una facturación de 12 millones de euros en 2023 tras cerrar el pasado ejercicio dando servicio a 300 despachos y teniendo acceso a 120.000 comunidades de propietarios. Esta nueva entidad bancaria, que ha incursionado en el sector inmobiliario y, particularmente, el sector de la administración de fincas, ya ha conseguido tener alcance a un 8% de la cuota del mercado en su primer año. Ahora, con un objetivo de facturación de 12 millones para el 2023, ha trazado un plan ambicioso que incorpora nuevas funcionalidades, ampliación de equipo y penetración a nuevos mercados. Además de reforzar las funcionalidades ya existentes, Unibo está trabajando para integrar nuevas funcionalidades en la banca. Éstas se sumarán al alta y cierre de cuentas y la gestión de autorizados de forma digital.

Crecimiento nacional

Titbit cierra una segunda ronda de financiación de 150.000 euros

Tres años después de su fundación y con un proyecto consolidado, Titbit cierra una nueva capitalización en la que ha vuelto a levantar 150.000 euros. "Estas rondas de capital ajustado nos permiten crecer y evolucionar de una forma consciente y razonable, sin tener que hacer promesas de crecimiento desproporcionado y que implican hacer inversiones a un ritmo frenético", explica Arnau Seix, que junto a su socio y cofundador apuesta por seguir fortaleciendo las bases para alcanzar los objetivos marcados. Con esta ronda, Titbit tiene el objetivo de incrementar su expansión nacional, tanto a nivel comercial como de desarrollo de producto. La sede de la *startup* se ubica en Barcelona y también cuenta con una oficina en Madrid. "Queremos crear una red comercial que nos permita ayudar a otros países a conseguir unas producciones más ágiles y económicas".

Lluís Jiménez
Presidente de AEBYS
(Asociación de Empresas de Búsqueda y Selección).

La búsqueda de talento, un reto para las empresas

Las empresas están experimentando muchas dificultades para encontrar talento en la actualidad. La mejora de la economía, junto con la reforma laboral ha tenido su efecto en la contratación, lo que implica menos profesionales disponibles en el mercado. Además, existen personas desempleadas, con intención de trabajar, pero que sus competencias y conocimientos no cuadran con los requerimientos que demanda el mercado. En concreto, existe una brecha entre la demanda empresarial de perfiles y la oferta laboral de trabajadores y trabajadoras. Por último, la sociedad de la transformación digital y la sostenibilidad está haciendo que las personas cambien las prioridades de sus vidas, y el trabajo ahora no representa la preferencia que fue años atrás.

Desde AEBYS (Asociación de Empresas de Búsqueda y Selección) hemos analizado las causas que, hoy en día, más dificultan la búsqueda y atracción del talento, para así poder encontrar soluciones. En concreto, son seis los principales retos que hemos identificado. El primero, se corresponde con los desajustes entre las exigencias de las empresas y las peticiones de las personas candidatas. Debido a muchos factores, los requisitos que demandan los clientes no se están ajustando a las características de los y las profesionales disponibles en el mercado, ya que la escasez de profesionales permite a los candidatos elegir las condiciones de trabajo, como el salario, horario, teletrabajo, viajes, etc. Y se añade que los y las profesionales que aceptarían estas condiciones no cumplen con los requerimientos que las empresas demandan (formación, idiomas, rotación elevada, etc.). Una situación controvertida.

El segundo reto es la falta de compromiso de los candidatos. Últimamente se observa una falta de compromiso y seriedad de las personas candidatas las cuales se autodescartan del proceso de selección en cualquier fase de este. Motivadas por un exceso de ofertas de empleo, o quizás por la falta de valores, algunas personas desaparecen, incluso con entrevistas con clientes concertadas, a veces con cartas de oferta firmadas, que no respetan. Es cierto que en el pasado estas personas pueden haber experimentado la misma situación a la inversa, es decir, que la empresa de selección también desaparezca y no informe del resultado de procesos donde participaban, por lo que se ven en la potestad de actuar

de la misma forma. Por ello, desde AEBYS llevamos tiempo defendiendo una forma de entender la relación con las personas candidatas basada en la transparencia, ética y honestidad.

El hecho que las necesidades de las personas candidatas están cambiando configura el tercer de los retos. La pandemia ha implantado un cambio de mentalidad en las personas, que se ha trasladado al contrato laboral. No sólo hablamos de teletrabajo, sino también de flexibilidad, de limitar los viajes laborales, o de renunciar a desplazamientos largos. Este cambio de mentalidad se está implantando poco a poco en las empresas, y con cierta resistencia, por lo que se está produciendo un desajuste entre lo que las empresas ofrecen y lo que las personas candidatas requieren.

Contrarrestar la Lentitud del proceso y de la toma de decisiones es el cuarto reto. Vivimos en una sociedad que avanza velozmente, y las nuevas generaciones están acostumbradas a conseguir instantáneamente lo que quieren, por lo que esperan que la resolución de su búsqueda laboral sea rápida y los procesos de selección tengan un fallo ágil. El quinto reto es actualizar los Canales de búsqueda que actualmente son repetitivos y obsoletos. La juventud tiene unos hábitos en su búsqueda laboral que quizás difieren de los canales tradicionales. Cada vez más ganan fuerza los canales especializados en la búsqueda de perfiles específicos y otros canales de comunicación y redes sociales. Se requiere realizar un estudio para determinar el canal más adecuado en función del proceso de selección y en este punto, además de la edad, será determinante el tipo de sector de actividad de la compañía contratante.

Hay que concienciar para que se implanten modelos laborales donde se potencia la calidad de vida de los trabajadores

La Dificultad para mantener la atención y motivación de las personas candidatas es el sexto reto. La larga duración de los procesos de selección y el exceso de ofertas dificultan mantener la motivación de las personas durante todo el proceso. Ante esta amalgama de retos las soluciones son muchas y variadas, pero todas inciden en el hecho que los expertos en la búsqueda y selección deben aportar valor y entender muy bien las necesidades de los clientes y ofrecerles las soluciones que necesitan, de forma ágil y eficiente, al tiempo que mantienen una comunicación constante y fluida.

Además, es clave conocer los perfiles existentes en el mercado, los salarios y los beneficios y condiciones que ofrecen los competidores. Hay que concienciar para que se implanten modelos laborales donde se potencie la calidad de vida de sus trabajadores y trabajadoras, y de paso, ayudar al empresario contratante a convertirse en una marca atractiva para sus potenciales empleados y empleadas.

En paralelo, se puede y se debe influir para que se consideren otro tipo de perfiles, más juniors a desarrollar, o más seniors, con trayectorias dilatadas y útiles, pero poco valorados por el mercado, perfiles sin formación, pero con experiencia en la función, y, sobre todo, que pongan en valor las competencias de las personas candidatas. Por ello, el especialista en la selección de personas debe ofrecer una valoración competencial de los candidatos y candidatas para facilitar la toma de decisiones por parte de la empresa.

Hay que añadir que en los últimos tiempos se ha puesto de moda el concepto de *Candidate Experience*, que implica que las personas candidatas disfruten del proceso de selección durante todo el tiempo que dure, aunque el resultado sea negativo. Por ello, la mirada del consultor en RRHH debe mostrar interés y preocupación por las personas. Debe ser cercano, innovador, transparente y comunicar con fluidez. Ha de generar relaciones de confianza, conocer a las personas en profundidad, lo que le permitirá entender sus motivaciones y su apetito por el puesto ofertado, y así se podrá gestionar e influir en su interés hacia el mismo.

Olga Ignateva, directora de Semrush en España.

Semrush convierte Barcelona en el epicentro de su actividad en Europa

Olga Ignateva, directora de la compañía en España, cuenta el papel del mercado español dentro de sus objetivos y el estado de sus oficinas en Barcelona, situadas en el distrito 22@, desde las que trabajan para todo el mundo gracias a un equipo de 300 personas de distintos países.

Álex Soler / Estela López. Fotos: eE

Tan importantes para el tejido empresarial catalán son las propias empresas catalanas como las extranjeras que deciden invertir en la región, mostrando su atractivo. La estadounidense Semrush es uno de los mejores ejemplos. Está compañía especializada en gestión de visibilidad *online* y marketing de contenidos aterrizó en Catalunya en marzo de 2021 tras comprar la catalana Kompyte por10 millones de euros. Desde entonces, su sede en Barcelona no ha parado de crecer y ya es la más grande de Europa, con 300 empleados y con planes de seguir captando talento. Tal y como explica Olga Ignateva, su máxima autoridad en España, "España es uno de nuestros mejores mercados, donde tenemos un alto nivel de conocimiento por lo que hace al producto". La compañía ofrece una plataforma SaaS para la gestión de visibilidad *online* y del marketing de contenidos que, como añade Ignate-

va, "ayuda a cualquier empresa a aumentar su audiencia y a mejorar su posición en el mercado". Además, la compañía está abierta a otros tipos de colaboraciones, como encuentros tecnológicos, eventos o conferencias.

Semrush viene de publicar buenas cifras de negocio, con un beneficio para el segundo trimestre del año pasado de 62,6 millones de euros, un 39% más, gracias a sus más de 91.000 clientes, un18% más. La compañía, como explica su directiva, "opera en todo el mundo, con oficinas en Estados Unidos, España, Países Bajos, Alemania, Chipre, Polonia, República Checa, Serbia y Alemania". Su presencia en Europa, entonces, es importante, pero es la oficina de Barcelona su mayor activo en el continente. "Estamos en el distrito 22@, un importante *hub* tecnológico en el que hay que estar. Es la mayor oficina de Semrush en Europa", detalla Ignateva.

Los 300 empleados de Semrush en España, cuenta Ignateva, se dedican sobre todo a "tecnología, marketing y ventas" para todo el mundo. En ese sentido, confirma la directiva, "es una oficina totalmente internacional. Desde Barcelona operamos para todo el mundo, no nos limitamos a España y el inglés es nuestro idioma principal, lo que nos hace internacionales y permite facilitar más oportunidades".

> **La sede de Semrush en Barcelona se ha convertido en la más grande de Europa**

Pese a su vocación internacional, la importancia del mercado español para Semrush ha hecho que la compañía siga enfocada a hacer crecer la sede de Barcelona y a apostar por el país. "En estos momentos estamos centrados en el personal, vital para el crecimiento y desarrollo aquí de nuestra compañía", dice Ignateva, que admite que España "cuenta actualmente con un estupendo clima tanto empresarial como meteorológico". "Quién sabe, quizá estamos asistiendo al inicio del próximo Silicon Valley", acaba.

En cuanto al futuro de la sede de Barcelona, Ignateva afirma que la compañía seguirá invirtiendo en España. "Nos centraremos en puestos tecnológicos, de marketing y ventas. En nuestra web tenemos una sección especial para mostrar todas las vacantes e información sobre los puestos requeridos". Uno de sus últimos movimientos ha sido nombrar a Albert Llorens como nuevo director de la unidad de negocio de *Market Research*, que ofrece una herramienta de datos para el seguimiento de la competencia y la identificación de nuevos mercados.

Oficinas de Semrus en Barcelona.

Catalunya
elEconomista.es

El papel solidario de las antiguas cajas de ahorro catalanas

Siete fundaciones nacidas a partir de las antiguas cajas catalanas y la Fundació La Caixa invierten anualmente decenas de millones de euros a obra social en Catalunya.

Álex Soler. Fotos: eE

Dentro de los planes de responsabilidad social corporativa de muchas grandes compañías se encuentran todo tipo de acciones para ayudar o asistir a los colectivos más vulnerables. Siendo habitualmente algunas de las empresas más grandes y capaces económicamente, los bancos, sobre todo los grandes nombres, suelen contar con planes de ayudas a través de fundaciones. Pero no solo los grandes bancos realizan estas acciones, algunas de las antiguas cajas de ahorro catalanas, que ya no prestan un servicio bancario, siguen trabajando codo con codo con la Generalitat para llevar a cabo planes de ayudas. En Catalunya, algunas de las principales fundaciones son la Fundación Catalunya La Pedrera, la Fundación Especial Antiga Caixa Manlleu, la Fundación Especial Antiga Caixa

Estudiantes de intercambio del programa UniversiMés impulsado por la Fundación Antigues Caixes Catalanes.

Sabadell 1859, la Fundación Especial Antiga Caixa Terrassa, la Fundación Antigues Caixes Catalanes -constituida en 2013 a partir de las antiguas cajas de Manlleu, Sabadell y Terrassa- la Fundación Iluro y la Fundación Pinnae, heredera de Caixa Penedès.

Siete fundaciones que, según datos aportados por la Generalitat de 2021, los últimos disponibles, destinaron 60,1 millones de euros a 93 proyectos que ayudaron a 1,5 millones de personas. Esta cifra, concretamente, se destinó a proyectos de cuatro grandes bloques: el impulso y fomento de la investigación, en un 3,8%, la asistencia social, el 49,2%, la educación y la cultura, en un 42,7%, y el patrimonio natural, en un 4,3%. Para más concreción, se repartieron cantidades a actividades como la inserción para personas con discapacidad, para el soporte de la infancia, para servicios para la gente mayor, para el fomento de la educación a todos los niveles y para la educación ambiental, la protección del medioambiente, entre otras.

Desde la Generalitat explican que la inversión en obra social de estas fundaciones ha ido creciendo a un ritmo sostenido en el tiempo. Según sus datos, respecto a 2020 ha crecido un 12,7%, mientras que hasta 376.303 personas más se han vis-

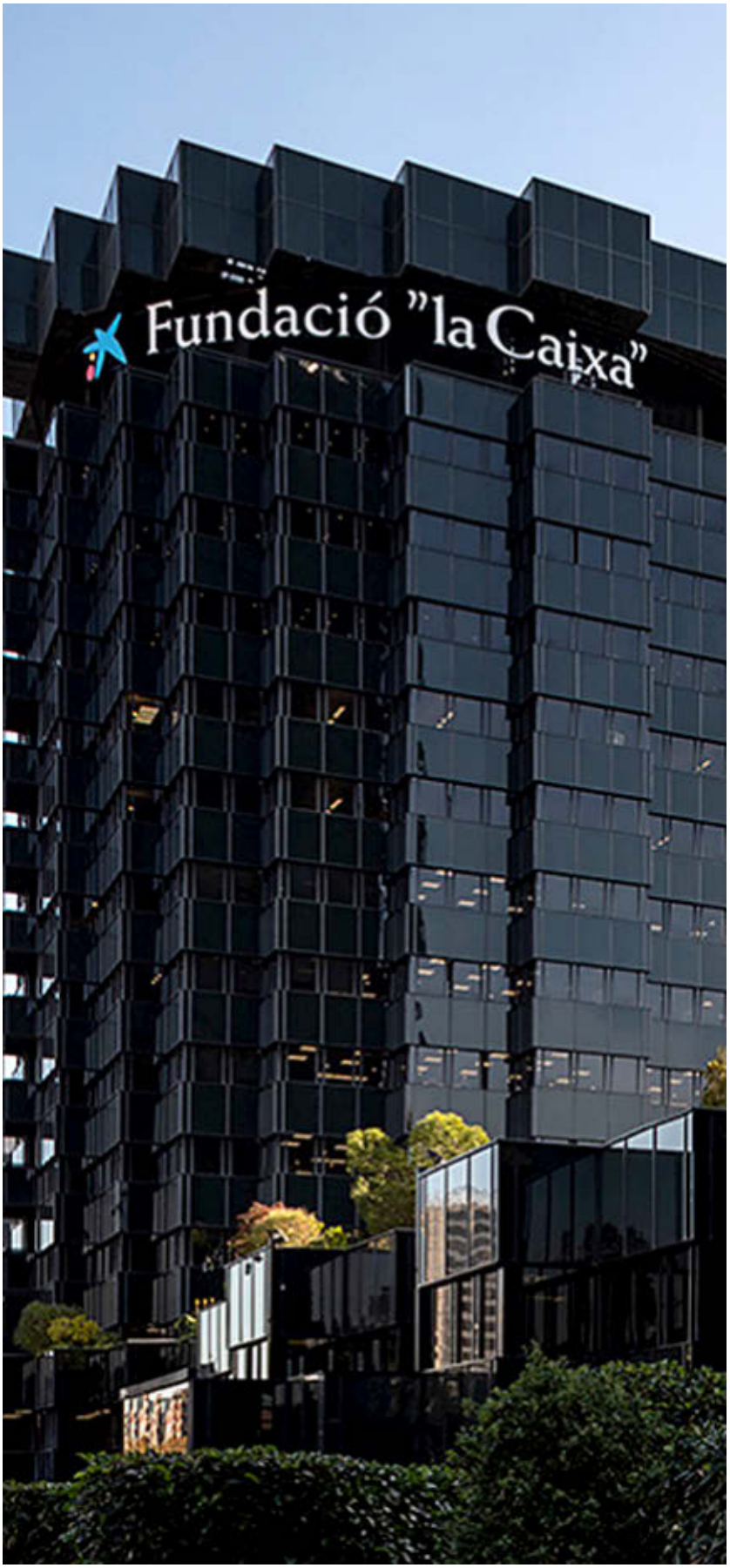
> **Las siete fundaciones que colaboran con la Generalitat destinaron 60,1 millones en 2021**

to beneficiadas por sus acciones. No obstante, todavía no se han alcanzado los niveles previos a la pandemia. En ese sentido, en 2019 se destinaron 69,7 millones de euros para estas acciones en un total de 100 proyectos.

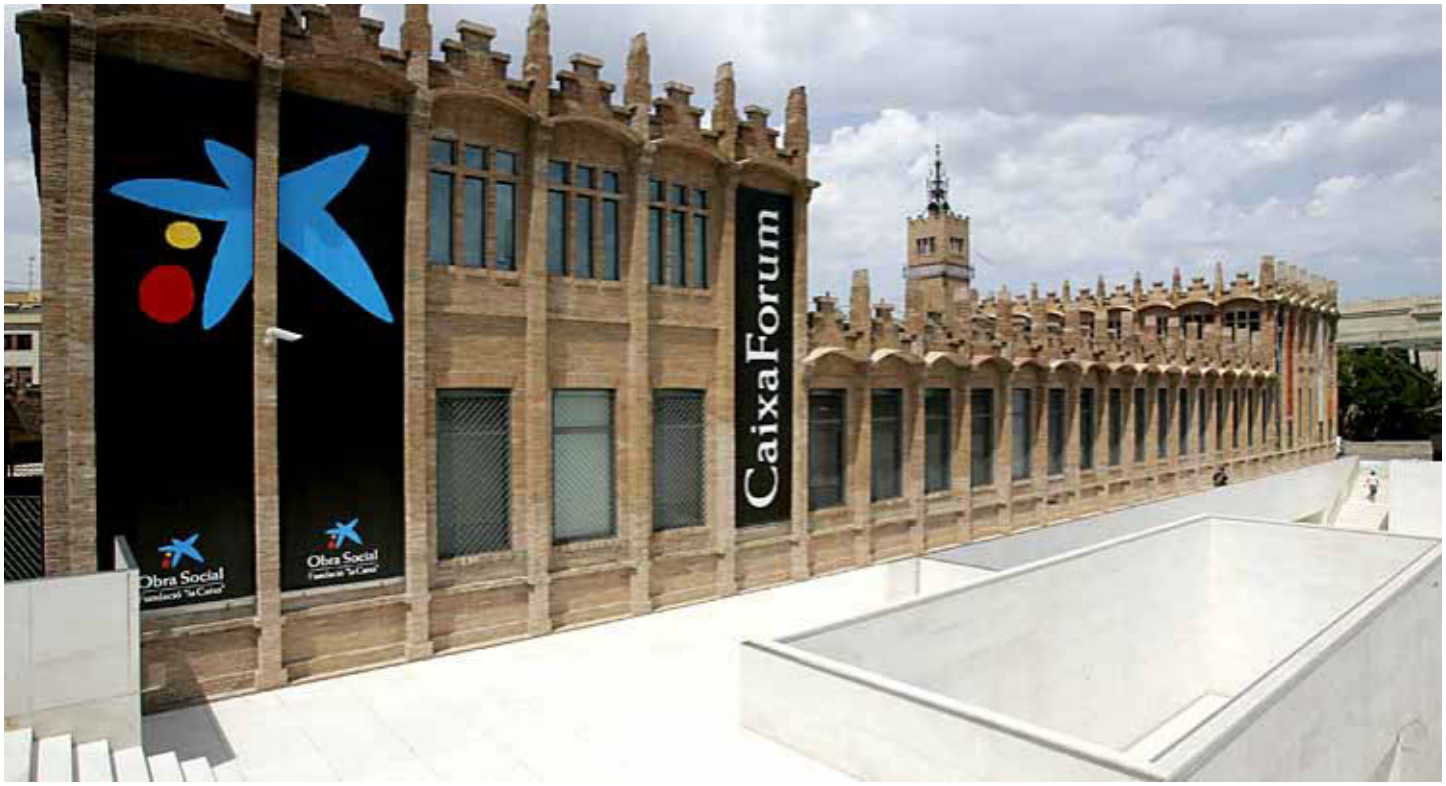
Por lo que respecta a la localización de los proyectos, se demuestra un punto de vista centrista en el sentido que el 77% de los proyectos de 2021 se situaron en las comarcas de Barcelona, mientras el 8% se destinaron a Girona, otro 8% llegaron a Tarragona y el 7% restante se quedó en las comarcas de Lleida.

Fundació La Caixa

En paralelo a las siete fundaciones antes citadas trabaja la Fundació La Caixa, que hasta 2018 trabajaba también junto a la Generalitat, cediendo una cifra de dinero anualmente para destinarla a obra social. Desde ese año es la misma fundación la que gestiona su dinero, firmando acuerdos concretos con la Generalitat. En ese sentido, en 2018 firmaron un primer convenio tras este cambio de rumbo, en el que la Fundació La Caixa destinó 30 millones de euros para impulsar actuaciones sociales en Catalunya. Según detalló por aquel entonces la entidad,



Sede de la Fundació La Caixa en la Diagonal de Barcelona.



CaixaForum, uno de los proyectos de apoyo a la cultura de la Fundació La Caixa.

la cifra invertida se ha cuadruplicado durante los últimos 20 años, subiendo desde los siete millones de euros de 1998 hasta esos 30 millones.

A esos convenios con la Generalitat se suman, desde 2020, una convocatoria anual de apoyo para proyectos sociales en Catalunya orientada específicamente a los colectivos más afectados por el Covid-19. Las dos primeras, ese mismo año y en 2021, destinaron cinco millones de euros a este fin. Según los datos ofrecidos por la entidad, en 2020 más de 48.500 personas en situación de vulnerabilidad se beneficiaron de esa cuantía. Para optar a estas ayudas, las entidades sociales catalanas deben presentar proyectos según las bases de las convocatorias.

Para 2022, la Fundació La Caixa decidió incrementar un 42% la cantidad destinada para este tipo de ayudas en una nueva convocatoria que ofrecía hasta 10,5 millones de euros. Según la fundación, esta subida respondía a la voluntad de incrementar el número de entidades y personas que se benefician de las ayudas. Quitando el Covid-19 de la ecuación, la entidad destaca la pobreza y la exclusión social como lo principales problemas a atajar con esta cifra, así como la inflación que ha impactado en Catalunya y España durante el último ejercicio.

Pero no se queda en el tercer sector todo el esfuerzo que realiza la Fundació La Caixa para obra social. Según sus cuentas, el presupuesto de 2022 fue de 515 millones de euros, distribuidos en 308 millones de euros para programas y convocatorias sociales, 110 millones de euros en cultura y ciencia, 44 millones en educación y becas y 53 millones más en investigación y salud.

La rama de programas y convocatorias sociales, la más dotada, incluye planes específicos para luchar contra la pobreza infantil y para impulsar la atención integral a personas con enfermedades avanzadas, el empleo y los cuidados a personas mayores. Entran en este bloque las inversiones a la Fundación de la Esperanza, a la cooperación internacional para luchar contra la pobreza en África, Asia y Lationamérica y para ayudas a proyectos sociales.

512 Millones de euros destinó la Fundació La Caixa en 2022 para obra social

En los otros bloques entra el dinero destinado a cultura, a través del CosmoCaixa o el CaixaForum, a educación a través de becas y ayudas para los estudios y a la investigación a través de la financiación de proyectos de biomedicina y salud y de innovación para la sociedad, así como al apoyo continuado a los centros de investigación.

Audiología

Amplifon Ibérica compra los centros auditivos Salesa

Amplifon Ibérica ha adquirido los centros auditivos Salesa, empresa referente en el sector de la audiología en España con más de 70 años de experiencia y un gran prestigio, con el objetivo de ofrecer a sus clientes el mejor servicio posible y reafirmando así la posición de liderazgo de la marca. El movimiento empresarial implica la incorporación de los tres centros Salesa al grupo Amplifon, dos ubicados en Barcelona (Pau Claris 98 y General Mitre 134) y uno en Madrid (General Díaz Porlier 16). El propietario de Salesa vende la empresa con el objetivo de mantener vivo su legado junto a una de las marcas líderes en el sector auditivo. "Salesa se une a Gaes con la voluntad de seguir mejorando la calidad de vida de las personas. Una unión de dos empresas que comparten los mismos valores y misión", declara su hasta ahora director Pedro Salesa. Por su parte, Lorenzo Fiorani, director general de Amplifon Ibérica, ha señalado: "Salesa es una incorporación muy valiosa, por su gran experiencia en el sector y por los grandes profesionales que la forman". En los próximos meses, se iniciará el proceso de *rebranding* en los tres centros de Salesa, de forma que presenten la misma imagen que los de Gaes. La transición se llevará a cabo paulatinamente para que la integración sea totalmente orgánica. Salesa Médica continuará con su actividad de electromedicina e instrumental ORL.

Distribución y 'retail'

Transgourmet cierra 2022 con la apertura de 84 supermercados

Transgourmet Ibérica, empresa del sector de la distribución alimentaria, ha abierto un total de 84 nuevos supermercados franquiciados durante el año 2022, que han generado 368 empleos y suman una superficie de ventas de 16.282 metros cuadrados. Estas aperturas reflejan la apuesta de la compañía por la expansión de sus supermercados de proximidad y avalan la solidez de su línea de negocio de *Retail*, con más de 800 centros repartidos en 15 comunidades autónomas, bajo las enseñas Suma, Proxim y Spar, estas últimas en las provincias de Barcelona y Girona. De los 84 nuevos supermercados franquiciados de 2022, 55 corresponden a Suma, 24 a Proxim y 5 tienen la marca Spar. De esta manera, la compañía ha mantenido el ritmo de aperturas a pesar de los problemas de suministro de material, que han trasladado a 2023 la inauguración de algunos supermercados. A estas cifras, se suman los nuevos supermercados abiertos por cadenas regionales que tienen como proveedor exclusivo a Transgourmet.

Con 30 nuevos centros, Catalunya es la comunidad autónoma con mayor número de inauguraciones en 2022: por provincias, se abrieron 17 en Barcelona, 6 en Lleida, 5 en Girona y 2 en Tarragona.

Energía solar

Alterna Energía facturó casi 30 millones de euros en 2022

La empresa de instalaciones fotovoltaicas Alterna Energía, cerró 2022 con una facturación de 28 millones de euros, una cifra que supone más del triple de la facturación alcanzada en 2021. La compañía catalana cuenta con equipo en Barcelona, Badajoz, Cáceres, Huelva y Madrid y en 2022 logró duplicar su número de trabajadores alcanzando los 92 en todo el territorio español. En cuanto a las previsiones para 2023, la empresa parte con el objetivo de mantener este crecimiento continuado, con una cartera confirmada de 40 MW y con la intención de triplicar la facturación. Además, entre sus previsiones también se encuentra la consolidación de su posición en Italia. Por otro lado, entre los objetivos para este año, Alterna Energía se propone aumentar la cartera de servicios de O&M, el nuevo servicio de limpieza de instalaciones puesto en marcha este último año gracias a la incorporación de dos brazos automatizados con el que se pueden llegar a limpiar 400 kW/hora sobre terreno.

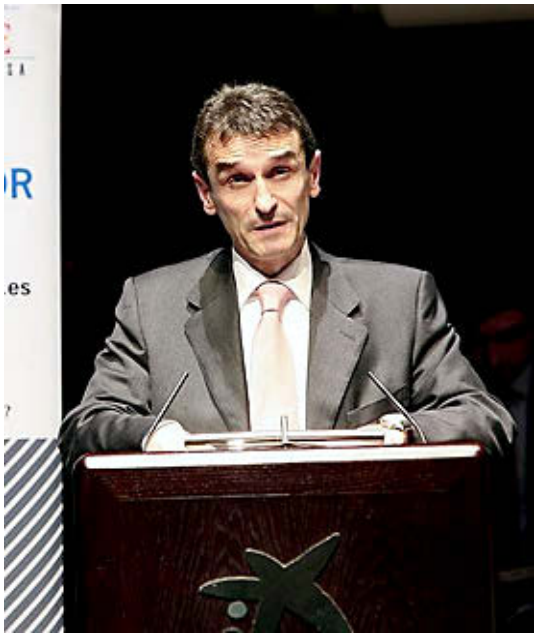
Durante 2022 Alterna Energía dio un paso importante en cuanto a su expansión, y llevó a cabo con éxito su primer proyecto en Italia. Concretamente se trata de un proyecto de autoconsumo en Venecia de 700 kW.

Un enero de nuevos proyectos para arrancar el año

Enero ha destacado sobre todo por las presentaciones de nuevos proyectos, acuerdos y aperturas que marcarán el devenir empresarial de Catalunya, mejorando su oferta cultural y de restauración y preparando futuros eventos de importancia internacional.

Álex Soler. Fotos: eE

Jordi Clos, reelegido presidente del Gremio de Hoteles de Barcelona hasta 2026
El pasado mes de enero, Jordi Clos fue reelegido en la Asamblea electoral del gremio por unanimidad. La decisión fue consensuada entre todos los miembros, avalando y ratificando la voluntad de dar continuidad a su gestión.



Armenter, reelegido presidente de CriteriaCaixa
CriteriaCaixa reelige a su consejero delegado. El *holding* empresarial de La Caixa ha optado por seguir con Marcelino Armenter, en el cargo de 2019.

Presentado un bus eléctrico para la Garrotxa
La Generalitat y Teisa persentan el vehículo, el primer eléctrico de la compañía, que se usará en el servicio Clic.cat en la comarca de la Garrotxa.

Marina Port Vell Barcelona firma un acuerdo con la Copa América para ser la marina preferente

Marina Port Vell ha sido nombrada Marina Preferente para Superyates de la 37ª edición de la Copa América, que se celebrará en Barcelona entre agosto y octubre de 2024. Sus instalaciones ofrecerán sus servicios a las embarcaciones de gran eslora que asistan a la regata.

La ABE presenta el libro Sin Valores No Hay Gestión Excelente

Este libro reúne artículos originales con las experiencias de 27 de las figuras más importantes de las organizaciones en España.

Arranca la restauración de la fachada del Palau de la Música

El objetivo es restaurar y consolidar todos los elementos que lo necesiten. Las obras tendrán una duración estimada de entre cinco y seis meses.

La Sirena refuerza su colaboración con diversas entidades

La cadena de alimentos congelados aportó casi 300.000 euros en 2022 a entidades sociales como el Banco de Alimentos o Cáritas.

Areas reta a 'startups' a transformar la restauración en ruta

'Areas for Change' es su primera iniciativa, dirigida a *startups* y cuyo objetivo es buscar soluciones a los desafíos futuros de la compañía.

Catalunya
elEconomista.es

Time Out abrirá un gran mercado gastronómico y cultural

El Time Out Market ofrecerá en Barcelona a partir de 2024 un espacio que concentrará chefs, restauradores, bebida y experiencias culturales en el Port Vell.

Niche Perfumes apuesta por Catalunya

La firma de perfumes de lujo inaugura en febrero su nueva boutique en Catalunya, ubicada en el Hotel Arts de Barcelona, siguiendo con su plan de expansión.

Alianza por el impulso de la economía circular

Costa Cruceros y el Banco de Alimentos de Barcelona renuevan su alianza. La comida elaborada a bordo será donada a las personas necesitadas.

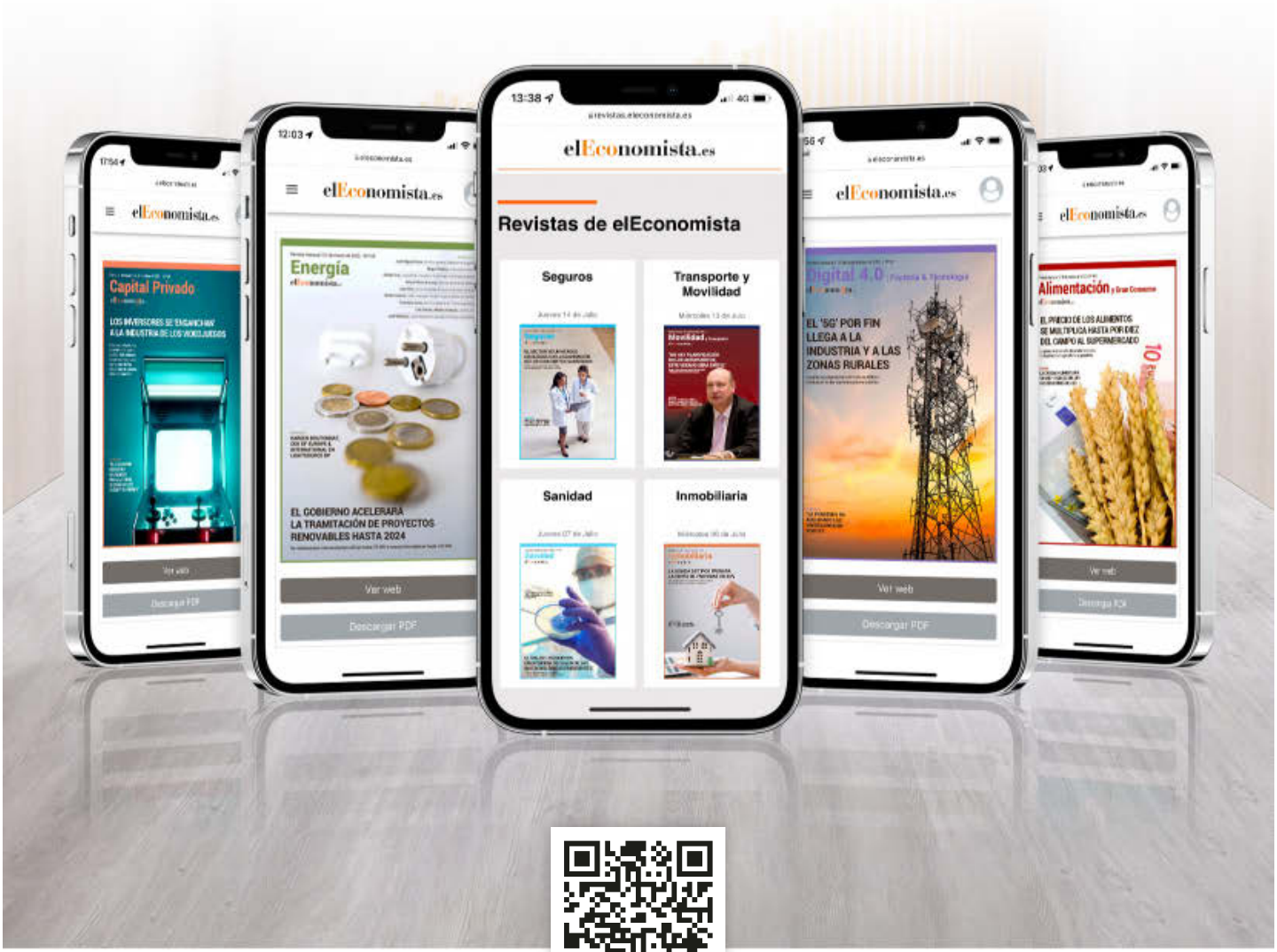
Heura lanza nuevos productos veganos

La compañía lanza nuevas referencias sucesoras del pescado 100% vegetal con un 70% menos de impacto.

elEconomista.es

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

Más vale tarde que nunca: presupuestos primaverales

Si no se producen imprevistos, el 10 de marzo el Parlament de Cataluña dará el beneplácito oficial a los Presupuestos de la Generalitat para 2023, tras un acuerdo a tres bandas entre el Gobierno en minoría de ERC, En Comú Podem y PSC. En 2022 las cuentas autonómicas entraron en vigor el 1 de enero, pero era algo que no ocurría en la política catalana desde 2010, y este año ha vuelto a producirse un retraso, aunque más vale tarde que nunca en un contexto de inflación y desaceleración económica en que cada euro de más para políticas públicas es de vital importancia, aunque lleguen casi en primavera.

Así lo han celebrado patronales, sindicatos y entidades sociales, y también se notarán sus efectos para introducir mejoras en sanidad, educación, atención social, apoyo al sector productivo, la investigación y las infraestructuras. En un año electoral con comicios municipales, algunos autonómicos y generales, este acuerdo puede convertirse en arma arrojadiza entre formaciones políticas para intentar desgastar a sus oponentes en las urnas, pero lo indudable es que Cataluña sale ganando, no solo por los acuerdos alcanzados, sino por el escenario que se dibujaba de no haber nuevas cuentas regionales: con ERC en minoría y con serias dificultades para sacar adelante sus iniciativas legislativas si debía buscar apoyos para cada partida específica.

Aunque la superación de este escollo aleja la amenaza de fin prematuro del mandato de Pere Aragonès y proporciona estabilidad, las formaciones implicadas en el acuerdo presupuestario han incidido en que no se trata de un acuerdo de legislatura, si bien desde los agentes sociales se han apresurado a pedir a todos los partidos que mantengan su predisposición a llegar a consensos en favor del progreso económico y social. Por el bien común, esperemos que escuchen sus ruegos.

EL PERSONAJE

Michael Blackman

Consejero delegado del ISE Barcelona

Con más de 60.000 visitantes registrados, el ISE Barcelona 2023 ya ha sido la edición más grande de la historia de esta feria, superando a las anteriores, realizadas ya en Barcelona y en Ámsterdam, su anterior sede. Nativo de Georgetown, Guayana, el empresario lleva 35 años ligado al sector tecnológico y audiovisual, sobre todo a raíz de su papel como director general del ISE, que arrancó en Ginebra en 2004, trasladándose a Ámsterdam al año siguiente para llegar a Barcelona en 2018. En 2020 fue nombrado la persona más influyente del sector audiovisual.

LA CIFRA

2.900

millones de euros

Inversión inmobiliaria estimada para 2023 en Barcelona según el informe 'Real Estate Market Outlook 2023' de CBRE. En concreto, la inversión inmobiliaria podría caer entre un 20% y un 30% este año, en línea con la esperada caída en el sector a nivel nacional. Pese al descenso previsto respecto a 2022, el volumen de inversión de 2023 en Barcelona estará en los niveles de 2016 y 2019, los mejores datos de la serie histórica hasta 2021. La guerra de Ucrania, el incremento de los tipos de interés y la elevada inflación provocarán una disminución de la actividad.

El retuiteo

"Para gobernar Catalunya conviene tener un rumbo, una orientación y un proyecto, hay que tener apoyo parlamentario suficiente y estable y es importante tener un soporte sólido de una formación política ordenada. Aragonès no tiene ninguna de estas tres cosas".

Salvador Illa (@salvadorilla) critica al presidente Aragonès en plena negociación para el apoyo de los presupuestos catalanes para este año.