

Catalunya

elEconomista

Revista mensual

4 de febrero de 2019 | Nº 47

TotalSafePack busca inversores para internacionalizar sus embalajes para vino | P30

Los grafitis en los trenes y el Metro de Barcelona cuestan 28 millones anuales | P32



Pere Cristóbal
Director general de TSB

“Inauguraremos una nave en Madrid en la que hemos invertido 15,5 millones” | P12

EMPRESARIOS Y SINDICATOS RECHAZAN EL DECRETO DE LAS VTC

El sector económico critica el veto a avances digitales si Barcelona es capital tecnológica | P6

5. Pulso del mercado Expectativas de resultados al alza en 2019

Los analistas auguran unos beneficios para 2019 superiores a los de 2018 pese a la desaceleración

10. Opinión Xavier Martínez, director operaciones de Primagas

Defiende el gas propano como solución realista durante la transición hacia otro modelo energético

16. La crónica del MAB Las cotizaciones abren el año con optimismo

El color verde predominó en enero en las empresas catalanas del MAB y las caídas fueron leves

24. Ronda de financiación CoBuilderHub apuesta por el apoyo empresarial

Pone en contacto a las 'startups' que pueden crear sinergias en sus respectivos proyectos

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Consejero Delegado:** Pablo Caño **Director General:** Julio Gutiérrez **Directora de Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** 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 **Redacción:** Patricia Muñoz

En portada El sector económico recela del decreto catalán a las VTC

Lamentan que la Generalitat limite la actividad de Uber y Cabify mientras Barcelona pretende ser referente tecnológico



6



30

Éxito empresarial David Gorgues, director general de TotalSafePack

Han patentado un diseño de caja de cartón para que las botellas de cristal no se rompan durante su transporte

Entrevista Pere Cristóbal, director general de la empresa logística TSB

La compañía abrirá este mes una nave en Madrid en la que ha invertido 15,5 millones y prevé otra en Valencia por 5,5



12



32

Impacto social Los grafitis en los trenes cuestan 28 millones de euros

Las arcas públicas se resienten de estos actos vandálicos, que implican gasto en limpieza y en seguridad



Una normativa desacertada que perturba la competencia

Encontrar el equilibrio entre el sector regulado del taxi y el terreno alegal en el que se movían hasta ahora en Barcelona las plataformas digitales para precontratar servicios de vehículos con conductor (VTC) no es fácil. Pero la opción elegida por la Generalitat ha sido de lo más desacertada. La propia elección de aprobar un Decreto-ley desde el *Govern*, en vez de abordar la regulación de las VTC a través un proyecto de ley tramitado en el *Parlament*, elimina de entrada la posibilidad de buscar el consenso político entre las diferentes formaciones del arco parlamentario.

El *conseller* de Territorio y Sostenibilidad, Damià Calvet, ya ha avanzado los planes del Ejecutivo catalán de abordar por el trámite de urgencia una nueva ley catalana que regule tanto las VTC como el taxi, pero de momento, la normativa vigente desde febrero será un decreto que infringe la normativa sobre la liberalización de servicios y sobre la libre competencia, y con la que las compañías de VTC ven inviable su operativa, especialmente por la obligación de imponer un tiempo mínimo de 15 minutos para precontratar el servicio -que los entes locales pueden ampliar, como prevé hacer el Área Metropolitana de Barcelona (AMB) hasta un límite mínimo de

una hora-. La propia Autoridad Catalana de la Competencia (Acco) estudia medidas contra el decreto, que ve discriminatorio, y los sindicatos reclaman una legislación que proteja el empleo tanto de las VTC como de los taxistas.

Además, el contexto en el que se ha aprobado el Decreto-ley sienta precedentes preocupantes, debido al colapso que provocaron los taxistas en el centro de Barcelona durante seis días, con afectación al comercio, la restauración, el turismo y la imagen exterior de la ciudad.

El hecho de que el número de taxistas más que triplique al de conductores de VTC en Catalunya, así como la contundencia -y en algunos casos violencia- de las movilizaciones de los taxistas, ha hecho que la Generalitat haya optado por la incongruencia de negociar el decreto de las VTC con los representantes de los taxistas en vez de con los de las licencias de vehículos de alquiler con conductor, que han visto impotentes como la norma salía adelante sin tener en cuenta sus propuestas, incluida la de compensar a los taxistas por pasar de un modelo regulado a uno liberalizado. El resultado ha sido una norma que va contra el progreso que permite la digitalización precisamente en una ciudad, Barcelona, que quiere ser referente internacional en tecnología.

El hecho de que el número de taxistas más que triplique al de conductores de VTC en Catalunya ha hecho que la Generalitat haya optado por la incongruencia de negociar el decreto de las VTC con los taxistas en vez de con los VTC

Récord de viajeros en El Prat

Por primera vez, Barcelona-El Prat superó los 50 millones de viajeros en 2018, un récord para el aeropuerto. La cifra supone un crecimiento del 6,1 por ciento respecto de 2017. Los pasajeros de vuelos internacionales crecieron un 6,2 por ciento y, los nacionales, un 5,7.



Catalunya, a la vanguardia en trasplantes

Los hospitales Clínic y Vall d'Hebron son de los que más actividad de trasplantes han registrado durante 2018 en España. El Clínic es el que más trasplantes de páncreas ha efectuado y, el Vall d'Hebron, de pulmón. Desde un punto de vista global, el Vall d'Hebron es el que más trasplantes ha realizado en el país. Catalunya es la segunda comunidad autónoma con más donantes -328-, por detrás de Andalucía -440-.

Baja el paro y sube la población activa en 2018

Catalunya cerró 2018 con 451.400 parados, un 5,82 por ciento menos que a finales de 2017, situándose la tasa de desempleo en el 11,75 por ciento, casi nueve décimas menos que un año antes. La población activa aumentó un 1,24 por ciento.

La crisis política puso en peligro el mayor congreso de la ciudad

El consejero delegado de GSMA, John Hoffman, ha reconocido ahora que en la edición de 2018 estuvieron "muy preocupados" por la crisis política en Catalunya y estaban preparados para cancelar el *Mobile World Congress* en la ciudad y llevarlo a otra ubicación fuera de España.

Convocatoria de huelga para el 'Mobile World Congress'

Los trabajadores del Metro de Barcelona han anunciado una huelga del suburbano durante los días que durará el congreso de móviles más importante del mundo, el *Mobile World Congress*. Del 25 al 28 de febrero, los empleados efectuarán paros de dos horas por turno. Así lo votaron: podían escoger entre hacer huelga los lunes de febrero y el primero de marzo o bien durante el congreso, de forma total o parcial -esto último es lo que han elegido-.

Torra dispara el gasto en viajes

El presidente catalán, Quim Torra, ha gastado, de momento, casi 120.000 euros en viajes al extranjero para visitar al expresidente Carles Puigdemont o para difundir el *procés*. Haciendo caso omiso a las críticas recibidas, seguirá ampliando sus desplazamientos.



Así evoluciona la recomendación, la valoración y las previsiones de los analistas sobre las cotizadas catalanas

Datos a 28 de enero de 2019

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2019		RENTAB. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2019 (%)	RECOM.**	VARIACIÓN MENSUAL	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)*	MILLONES DE EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)*						
Almirall	16,09	↓ -1,48	130	-0,92	1,42	M	↑ Mejora	44,4	33,3	22,2
Applus Services	13,67	↓ -1,85	63	-1,63	1,51	C	= Sin cambios	11,1	88,9	0,0
Audax Renovables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. de Sabadell	1,38	↓ -8,74	867	-1,06	6,81	M	= Sin cambios	39,1	47,8	13,0
CaixaBank	4,10	↓ -4,45	2.225	-5,19	5,98	M	↓ Empeora	15,4	65,4	19,2
Cellnex	25,03	↑ 0,68	72	-2,02	0,52	M	↓ Empeora	47,6	47,6	4,8
eDreams ODIGEO	4,39	= 0,00	50	0,00	0,00	M	= Sin cambios	25,0	25,0	50,0
Ercros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluidra	12,41	↓ -0,29	98	-0,79	1,57	M	↑ Mejora	28,6	42,9	28,6
Naturgy Energy	22,08	↑ 0,39	1.426	0,35	5,77	V	= Sin cambios	54,5	13,6	31,8
Grifols	26,76	↓ -0,52	729	-0,51	1,78	M	= Sin cambios	45,0	50,0	5,0
Grupo Catalana Occidente	41,07	= 0,00	371	0,00	2,60	M	= Sin cambios	66,7	33,3	0,0
Inmobiliaria Colonial SOCIMI	9,63	↓ -4,26	145	-5,68	2,51	M	↓ Empeora	21,4	64,3	14,3
Laboratorio Reig Jofre	3,30	= 0,00	7	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Miquel y Costas & Miquel	20,86	= 0,00	38	0,00	2,12	M	= Sin cambios	0,0	50,0	50,0
Naturhouse Health	2,55	↑ 6,25	14	5,98	10,77	V	= Sin cambios	50,0	0,0	50,0
Oryzon Genomics	11,90	= 0,00	-10	0,00	0,00	C	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporacion Real Estate	2,95	↓ -0,34	-	-	-	C	= Sin cambios	50,0	50,0	0,0

(*) Variaciones calculadas entre el 31 de diciembre de 2018 y el 28 de enero de 2019. (**) Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

Los mercados prevén mejoras de resultados para 2019

ESTELA LÓPEZ

■ Previsiones optimistas para el año que comienza

Los analistas auguran un 2019 en el que las cotizadas catalanas mejorarán notablemente sus resultados respecto a 2018, pese a las previsiones macroeconómicas de desaceleración de la economía. La excepción es Oryzon

respecto a resultados, aunque los mercados le auguran recorrido al alza en cotización. Entre las que verán más impulsados sus beneficios este año destacan Naturgy y Cellnex, que en 2018 han visto castigadas sus cuentas por costes extraordinarios puntuales que no se repetirán.

■ La banca vuelve a sufrir por una sentencia judicial

La cotización de Banco Sabadell y CaixaBank volvió a resentirse a finales de enero por la sentencia del Tribunal Supremo que estipula que los gastos notariales y de gestoría de la constitución de la hipoteca se deben repartir a medias

entre la entidad financiera y el cliente. También se reparten otros pagos. La nueva doctrina del Supremo es parcialmente contraria a la nueva ley hipotecaria, que está en trámite parlamentario, y que establecerá que las entidades financieras asuman todos los gastos hipotecarios, salvo la tasación.

EL DECRETO DE LAS VTC PREOCUPA AL EMPRESARIADO

Las principales organizaciones empresariales catalanas critican la gestión de la Generalitat en el conflicto entre el sector del taxi y las compañías VTC. Denuncian que el Decreto-Ley pactado con los taxistas va en contra del liderazgo tecnológico de Barcelona, sede del Mobile y capital de la innovación en movilidad

ESTELA LÓPEZ



Evolución del precio de transmisión de las licencias de taxi en Barcelona



Fuente: Institut Metropolità del Taxi. (*) Año de liberalización de la transmisión de licencias. (**) Sin datos.

elEconomista

Cada día son más las voces críticas con la gestión de la Generalitat en el conflicto entre el sector del taxi y el de las VTC. *Foment del Treball* y *Barcelona Oberta*, dos de las principales asociaciones empresariales catalanas, se oponen directamente al acuerdo que el Departament de Territori cerró con los taxistas para poner fin a la huelga que bloqueó el centro de Barcelona. Tras seis días de protestas, el *conseller* Damià Calvet pactó con el sector del taxi la regulación -con entrada en vigor el 1 de febrero- del alquiler de vehículos con conductor, una normativa aprobada por el ejecutivo catalán vía Decreto-Ley que establece la obligación de precontratar las VTC con un tiempo mínimo de quince minutos de anticipación, la prohibición de estacionar los vehículos en la calle y sin el servicio de geolocalización previa.

El sector del taxi, con 12.549 licencias en Catalunya, acusa a los 2.418 vehículos con licencia VTC de competencia desleal. Les recriminan que, durante años y a través de plataformas como Uber y Cabify, han hecho sus funciones sin estar sujetos a la rígida normativa de servicio público y con una inversión económica muy inferior. Una licencia de taxi ya tiene, de media, un precio de 135.069 euros, mientras que el precio de una licencia VTC, incluso en la reventa, es muy inferior, de entre unos 30.000 y 50.000 euros, tal y como afirma el propio sector.

Según *Foment del Treball*, la nueva normativa aprobada por el Govern se podría haber tramitado y aprobado vía Proyecto de Ley, buscando un

3.148 Son las personas que viven del sector de las VTC en Catalunya, según la patronal Unauto

acuerdo plural entre todas las partes afectadas y con el apoyo y la opinión de todas las fuerzas políticas, una nueva normativa que defendiera los derechos empresariales y de la competencia. En este sentido, el director de Economía de la patronal catalana, Salvador Guillermo, advierte que “hacer una legislación en caliente no siempre es la mejor opción” y recuerda que “si no se alcanza un acuerdo entre todas las partes, la problemática se alargará en el tiempo”.

Foment reivindica la proyección de Barcelona como “una ciudad moderna, emprendedora, tecnológica y digital”, insistiendo que “su actividad innovadora y creativa no puede quedar al arbitrio de un conflicto sin resolver”. Por ello, Guillermo asegura que era necesario un debate sereno para alcanzar un acuerdo duradero que no perjudicara a la economía catalana y el interés de los consumidores: “En el centro del debate tiene que estar el consumidor, él tiene que ser el rey en la economía de mercado, y por tanto debería poder escoger qué servicio de transporte urbano desea utilizar, de acuerdo con sus necesidades”.

Pero, para el director de Economía de *Foment*, otra de las grandes preocupaciones tiene que ser la defensa de la imagen de Barcelona: “La ciudad tiene una capacidad de atracción turística impresionante y, en un contexto donde la competencia no para de crecer, debemos evitar -usando el lenguaje tenístico- los errores no forzados”. En este sentido, según Guillermo, “el *Mobile World Congress* es un referente mundial y tenemos que protegerlo”.

Esta opinión coincide con el punto de vista de Barcelona Oberta, la unión de ejes comerciales y turísticos de la capital catalana. Según su presidente, Gabriel Jené, “una ciudad moderna que acoge el *Mobile* no puede legislar contra la tecnología”, y recuerda que “vayas dónde vayas, te encuentras con Uber y Cabify. No podemos ir en contra del progreso, somos una sociedad avanzada y turística muy moderna. Nuestros visitantes confían en las plataformas que usan los vehículos VTC, les son familiares, tenemos que buscar la comodidad de nuestros clientes”.

Según Jené, la administración está regulando “a favor de un colectivo y en contra de otro”, y esto no les “parece bien”. Para el presidente de Barcelona Oberta, las nuevas tecnologías están irrumpiendo en todos los sectores. “Hay que ordenar y regular para resolver el problema, pero nunca hacer desaparecer una de las partes”, sostiene Jené. Barcelona Oberta considera que la ciudad está emitiendo un mensaje contradictorio al mundo porque “por una parte, apuesta por ser ciudad líder en tecnología y, por otro, cierra el paso a la innovación en movilidad.” Además, la entidad es muy crítica con la solución pactada entre el Departament de Territori y el sector del taxi por el tiempo mínimo de precontratación para los VTC “que no existe en ninguna otra ciudad del mundo y supone un grave perjuicio para la comunidad de residentes y visitantes”.

“Nos echan de Barcelona y de Catalunya”

El acuerdo del Govern con los taxistas ha enfurecido a las principales empresas catalanas de VTC, que dan servicio a las plataformas Uber y Cabify. Ante la aprobación del Decreto-ley que tiene que regular sus licencias, las empresas de alquiler de vehículos con conductor han anunciado demandas multimillonarias contra la administración catalana y también contra Ada Colau. El presidente de la patronal Unauto en Catalunya, Josep Maria Goñi, es muy duro con la alcaldesa de Barcelona y su voluntad de ampliar a una hora el tiempo mínimo de precontratación: “Presentaremos una querrela por prevaricación y pediremos penas de cárcel e inhabilitación”.

Según Goñi, la normativa impulsada “es un caso único en la historia de la Europa comunitaria. Se habían hecho decretos contra empresas deficitarias, pero nunca contra compañías rentables y con más de 3.000 trabajadores”. Para el presidente de Unauto en Catalunya, “la Generalitat ha tomado el pelo a las 3.148 familias que viven de las licencias VTC. Los trabajadores son nuestra gente y ahora quedarán en una situación difícil, muchos tienen más de 55 años y también hay mujeres con cargas familiares”.



Las claves del Decreto de las VTC

- **Precontratación**
Deben transcurrir, como mínimo, 15 minutos entre la contratación y la prestación efectiva del servicio. Los entes locales (AMB) podrán aumentar este intervalo de manera “necesaria y proporcional”.
- **Prohibido buscar clientes**
Los VTC no pueden circular por las vías públicas buscando usuarios ni propiciar la captación de los que no hayan precontratado sus servicios.
- **Regreso a la central**
Cuando los vehículos no estén precontratados o prestando servicio, deberán estar estacionados fuera de las vías públicas. Tendrán que estar en aparcamientos o en garajes.
- **Sin geolocalización previa**
La norma prohíbe que las plataformas como Uber y Cabify puedan indicar dónde están sus vehículos antes de que el cliente les contrate. Solo podrán mostrar el vehículo concreto contratado.
- **Sanciones**
El incumplimiento de cualquier de las condiciones fijadas se considerará una infracción grave, de acuerdo con la Ley 12/1987, que prevé multas que pueden llegar hasta los 1.400 euros.



Taxis bloqueando el centro de Barcelona. LUIS MORENO



Turistas buscando transporte en Barcelona durante la huelga de taxis y VTC. LUIS MORENO

Vector y MooveCars, dos de las principales compañías VTC en Catalunya, culpan a la Generalitat y al Ayuntamiento de Barcelona de hundir sus negocios e ir en contra de las leyes de la competencia. Ambas empresas han advertido que no podrán operar en Catalunya y han anunciado que tendrán que despedir a unos 1.800 trabajadores. Cabify, a través de una carta abierta, denunciaba que con la nueva regulación les “echaban de Barcelona y de Catalunya” e insistía en que el Decreto aprobado por el Govern provocará “más paro, menos productividad, menos servicio y menos libertad”.

Ante el posible despido de miles de trabajadores, los sindicatos han pedido responsabilidad a las empresas afectadas. UGT teme que las compañías con licencia VTC apliquen medidas drásticas y precipitadas sin conocer el impacto real que tendrá la entrada en vigor del decreto aprobado por el Govern. Además, pide a la Generalitat que -tal y como se ha comprometido- tramite lo más rápido posible un proyecto de ley integral que resuelva definitivamente las condiciones de los servicios de taxi y VTC, incorporando un diálogo entre todos los agentes implicados para llegar a un consenso. En esta línea, CCOO considera que la solución al conflicto pasa por crear un nuevo marco regulador que garantice que los dos servicios -taxi y VTC- puedan convivir realizando funciones complementarias y protegiendo las

El centro de Barcelona, víctima de protestas políticas y laborales

■ El comercio, el turismo y la restauración de Barcelona claman desde hace meses contra el uso del centro de la ciudad como escenario de movilizaciones políticas y laborales. Primero fueron las manifestaciones del independentismo antes y después del referéndum del 1 de octubre, y ahora ha sido la huelga de los taxistas que -como el pasado mes de julio- bloquearon durante días la Gran Vía, una de las principales arterias comerciales de la ciudad. Según los comerciantes, las constantes movilizaciones dañan a la economía y a la imagen de Barcelona y Catalunya.

condiciones y los puestos de trabajo amenazados en ambas partes. El sindicato advierte que hasta ahora Uber y Cabify han funcionado como taxis utilizando licencias VTC, y en nombre del avance tecnológico han instalado sus modelos de negocio basados en la precariedad y la externalización, aprovechando la inexistencia de un marco regulador.

La factura del conflicto para el comercio y la restauración

El conflicto entre el taxi y las VTC deja otra factura: la del impacto de las huelgas en el comercio, la restauración y el turismo. Barcelona Oberta cifra entre un 30 y un 50 por ciento la bajada de la actividad y las ventas en los establecimientos del centro de Barcelona durante los seis días de huelga del sector del taxi. Según Jené, “el paro coincidió con el segundo fin de semana de rebajas de invierno, un período muy importante para el sector comercial. Para la entidad, durante los últimos años “se ha intensificado el uso del centro de la ciudad como escenario de expresión, queja y reivindicación con graves consecuencias para el comercio y la restauración”. Barcelona Oberta advierte que se está perjudicando también la movilidad de los ciudadanos, los trabajadores y los turistas: “Es inadmisibles utilizar el centro de la ciudad como instrumento de chantaje y negociación de un sector concreto”.



Xavier Martínez

Director de operaciones de Primagas

En Europa, el modelo energético se sostiene por los recursos convencionales. Más del 95% de vehículos dependen aún del petróleo y la generación eléctrica sigue dominada por el carbón, el gas y la energía nuclear

Mejorar la calidad del aire no puede ser un objetivo perdido

Los últimos informes anuales de Evaluación de Calidad del Aire en España demuestran una preocupante tendencia a empeorar, especialmente en algunos componentes como el dióxido de nitrógeno (NO₂) y las partículas finas. El primero puede tener efectos nocivos para la salud creando o empeorando afecciones respiratorias, mientras que las segundas, además, se asocian a problemas cardiovasculares. En Catalunya, según datos de nuestra compañía Primagas, el consumo de gas propano creció un 9 por ciento en 2018, básicamente a partir de la sustitución de gasóleo de calefacción, y nuestra previsión es que siga creciendo en los próximos años. Esta tendencia, por tanto, ayuda en la línea correcta de uso de combustibles bajos en carbono y que mejoran sustancialmente la calidad del aire.

Lo que ha sucedido es que la preocupación por el cambio climático y la descarbonización han sido el centro del debate del modelo energético del futuro en los últimos diez años. Sin embargo, si miramos el modelo energético actual en Europa, sigue siendo altamente dependiente de los recursos convencionales. Sin ir más lejos, más del 95 por ciento de los vehículos en Europa dependen aún del petróleo y la

generación eléctrica sigue dominada por carbón, gas y la energía nuclear. Aun cumpliendo los ambiciosos objetivos de disponer de una cuota de renovables del 27 por ciento en 2030, eso significa que por entonces aún el 73 por ciento restante seguirán siendo energías convencionales.

Esto en el mejor escenario posible de cumplimiento de objetivos, si bien vemos hechos a diario que nos demuestran que no será ni tan rápido, ni tan fácil y que tendrá costes significativos. Pero además durante este periodo de transición energética no sólo hemos de lograr esos objetivos, sino que simultáneamente debemos mejorar la protección del medio ambiente. Preservar la calidad del aire, del agua o del suelo debe ser también una parte fundamental, y a menudo dejada de lado, de la definición de las políticas energéticas.

Para lograr superar este doble reto de reducción de emisiones y mejorar de la calidad del medio ambiente, mirar con más detalle los combustibles fósiles y apreciar su diversidad nos permite encontrar una solución realista y rápida. Por ejemplo, los combustibles gaseosos, como el gas licuado -propano, butano y autogas en su uso en automoción- aportan reducciones de emisiones de dióxido de carbono con altos niveles de eficiencia y sobre todo una reducción sustancial en

la emisión de partículas contaminantes. Es importante tener en cuenta estas opciones porque las emisiones de dióxido de carbono son causantes del calentamiento global y de graves impactos a medio y largo plazo en nuestro ecosistema, y también es cierto que en el corto plazo el impacto en la salud humana de la calidad del aire por ejemplo es mucho mayor. Según el informe anual publicado por la Agencia Europea del Medio Ambiente para el año 2018 se contabilizaron más de 420.000 muertes prematuras en Europa por esta causa, siendo España el sexto país con más incidencia, casi 30.000 personas. Existen dos aplicaciones donde la promoción del gas licuado puede tener un beneficio inmediato. La primera es en la automoción, donde el autogas ya es el combustible alternativo más difundido en Europa en la actualidad.

En el estudio realizado por el programa europeo de pruebas de emisiones y realizado por cuatro laboratorios de pruebas, se realizó una comparación directa entre autogas, gasolina y gasóleo. Mediante el análisis de ciclo de producto completo *-del pozo a la rueda-* se demostró que el autogas presenta unas emisiones de óxidos de nitrógeno claramente inferiores a la gasolina y el gasóleo y unas emisiones de partículas equivalentes a la gasolina y muy inferiores al gasóleo.

La segunda es la combustión estacionaria, como por ejemplo las calderas de calefacción. Es aquí donde conviene recordar que el problema de la calidad del aire no es ni mucho menos exclusivo de las zonas urbanas. También en las zonas rurales existen numerosos retos relacionados con la misma, debido precisamente al uso de combustibles muy intensivos en carbono como el gasóleo o la biomasa. En Catalunya, por

ejemplo, una de las zonas con más déficit de calidad del aire son la plana de Vic y la zona de Ponent, además de la propia ciudad de Barcelona y los 40 municipios que forman su conurbación.

Desde Primagas apuntamos a un cambio de ruta necesario que tenga en cuenta el valor que pueden aportar estas energías más limpias, como el gas propano, a la hora de adoptar soluciones sostenibles durante la transición energética. Además, su elevada versatilidad y disponibilidad hace que tengan infinitud de usos y sean perfectamente combinables con las renovables -por ejemplo, pueden ser un complemento de la energía solar térmica-. Gracias a su facilidad de almacenaje y transporte permiten una alta disponibilidad a hogares y negocios sea cual sea su localización. Empresas como Primagas han conseguido que esta energía permita a hogares situados en zonas no urbanas no renunciar a ninguna comodidad o que las empresas puedan llevar adelante sus proyectos sin limitaciones geográficas. En un contexto en que la mala calidad del aire es la causa de un gran número de fallecimientos, es necesario tomar conciencia que la reducción de emisiones contaminantes es responsabilidad tanto de empresas como de particulares. En conclusión, la necesidad de atacar el cambio climático no nos debe hacer olvidar la importancia del cuidado ambiental, especialmente en la calidad del aire que sigue siendo inaceptablemente baja en gran parte de Europa. Aquí es donde los combustibles gaseosos bajos de carbono y limpios, con su gran variedad de usos, pueden jugar un papel clave como mínimo en las próximas dos décadas.

Xavier Martínez

Director de operaciones de Primagas

Defendemos un cambio de ruta necesario que tenga en cuenta el valor que pueden aportar energías más limpias, como por ejemplo el gas propano, a la hora de adoptar soluciones que sean sostenibles durante la transición energética



Pere CRISTÓBAL

Director general de TSB

ESTELA LÓPEZ

TSB nació en 1967 de la unión de dos familias -Cristóbal y Costa- que provenían del mundo del transporte. Entonces daban servicio eminentemente a la industria textil del Vallès (Barcelona), mientras que ahora, más de 50 años después, su negocio principal es la industria química de gran consumo (35 por ciento), seguida de la automoción (20 por ciento) y el sector *healthcare* (15 por ciento).

¿Qué les decidió a dar el salto internacional, con Portugal en 1999 y Europa en 2004?

El salto de Portugal en 1999 fue natural porque a nivel logístico Portugal es una parte más de la Península Ibérica y es como no hacer Andorra, porque queda perfectamente integrada con la distribución que ya tienes en el resto de España. Todas las compañías operamos a nivel parecido. El salto a nivel internacional en 2004 fue para poder ofrecer a nuestros clientes un mayor abanico de servicios y también para una diversificación de riesgos. Además, actualmente la exportación se trata prácticamente como tráfico nacional.

Trabajan con una flota de más de 950 vehículos -entre propios y colaboradores-, pero también con barco y ferrocarril...

**“Este mes inauguramos nave en Madrid,
en la que hemos invertido 15,5 millones de euros”**

Somos un transportista claramente de camión. Podría decir que el 95 por ciento de nuestro tráfico es en camión, y en transporte marítimo también intentamos hacerlo ro-ro, es decir, con el camión subido en bodega. En islas de proximidad, como puede ser Canarias o Baleares, básicamente, ganamos tiempos de tránsito. De todas maneras, el vínculo que tenemos con el tráfico portuario es de un 3 por ciento del total de nuestro tráfico. Somos claramente carreteros, pero también por necesidad. Tenemos dos líneas diarias con camión hacia Italia que servimos en 24 horas, mientras que en barco ahora se tardan 48 más el embarque, desembarque y distribución en punto final. Sería bueno potenciar otro tipo de transportes en España, como sería el Short Sea Shipping –líneas marítimas de corta distancia- y la intermodalidad de camión y ferrocarril. Este país quizás sea el que va en cola de Europa a nivel de uso ferroviario intermodal. No vemos al ferrocarril como competidor, nosotros lo vemos como complementario. Francia la cruzamos en ferrocarril y actualmente estamos usando prácticamente cinco embarques diarios para ir al centro de Europa. En España no es posible. Le he hecho la propuesta a la nueva presidenta del Puerto de Barcelona, Mercè Conesa, como *lobby*, para que apriete en el interés que tiene para que el ferrocarril llegue en unas condiciones óptimas al puerto de Barcelona, para tener una estación de intermodalidad correcta. No es sólo meter las vías, sino el tener nodos de intermodalidad que sean realmente operativos. Las únicas veces que lo hemos intentado en España ha habido tiempos de tránsito excesivos y horarios que no son compatibles con la industria. El futuro está en potenciar más la intermodalidad, no solo con vías que funcionen, sino con horarios y tiempos de tránsito adecuados. En Francia cargamos los remolques en el tren en media hora y se cruza el país a cualquier hora, sin restricciones horarias ni de mercancías peligrosas. Además, es mucho más seguro y mucho menos contaminante porque evitas camiones por carretera.

¿Les ayudó la diversificación con la llegada de la crisis en 2008?

La crisis provocó ralentizar las operaciones y los crecimientos con el exterior. Lo que más ayudó en ese momento es que tuvimos todos que reordenarnos y volver a poner los pies en el suelo. El hecho de tener una crisis obviamente no da velocidad, pero en vez de intentar abrir más rutas de una forma más acelerada, lo que haces es abrir menos rutas pero de forma más consolidada. Por otro lado, durante la crisis cayeron tres o cuatro actores en España, razón principal por la que hemos continuado el resto, porque ese mercado lo hemos distribuido entre todos.



“El futuro está en potenciar la intermodalidad con el ferrocarril”

“Basamos las inversiones en recursos propios y financiación asumible”

“El crecimiento no es una obsesión, es una consecuencia”

¿Por qué no cayó TSB?

Por la fortaleza financiera, seguramente. TSB nunca ha asumido riesgos extremos. Siempre hemos mirado de basar las inversiones en recursos propios y una financiación asumible. Básicamente todas las que cayeron lo hicieron por una mala elección en el momento de inversión con una financiación excesiva, eso es mala suerte también, no es que haya una mala planificación, pero TSB nunca ha querido arriesgar hasta ese límite. Eso hace que vayas más lento pero también más firme. Quizás demoramos inversiones hasta que podamos hacerlas con mucha participación de recursos propios, y a la vez siempre intentamos tener una base por si surgen oportunidades inmediatas. Reinvertimos el 80 por ciento de lo que generamos. Este mes inauguraremos nuestras nuevas instalaciones de Madrid, que se añaden a las ya existentes. Las existentes son de cerca de 13.000 metros cuadrados y sumamos una parcela de 50.000 en San Fernando de Henares con un almacén de 12.000 metros cuadrados. Han supuesto una inversión de 15,5 millones de euros -la mayor de la compañía desde el final de la crisis- y lo hemos hecho con recursos propios y obviamente apalancándonos, pero con un nivel que creemos que es razonable. Por otro lado, en nuestro plan estratégico también estamos posicionados en Valencia para hacer una instalación nueva añadida a la ya existente, en una parcela de unos 14.000 metros cuadrados, pero no vamos a hacerla hasta que no podamos pagarla con recursos propios, por la cautela que te mencionaba. Serán 5,5 millones de euros: 2,5 ya pagados de la compra del solar y otros 3 para la construcción de las instalaciones.

Tienen 52 centros logísticos en la Península ¿Con estas inversiones el mapa queda completo o siempre se puede crecer?

El mapa lo diseña la necesidad de nuestros clientes. Lo que queremos ser es la mejor compañía de paquetería industrial, no queremos ser la más grande, con lo cual el hecho del crecimiento no es una obsesión, es simplemente una consecuencia. El hecho de intentar hacer correctamente las cosas y ofrecer el servicio que nos demandan los clientes nos conlleva crecer, además de la ventaja competitiva del tamaño para generar economías de escala.

¿Cómo ha evolucionado la facturación en los últimos años?

El punto de inflexión fue septiembre de 2008, cuándo empieza la crisis, ahí hubo una pérdida de facturación de entre el 25 y el 35 por ciento a nivel global. A partir de 2009 no hemos dejado nunca de tener una tendencia de



crecimiento, después del gran decrecimiento del 2008, que pudo suponer un 32 por ciento de caída de facturación. El año 2018 lo cerramos con un incremento de 10 millones, de 150 a 160 millones de euros, y la previsión de ventas a día de hoy es de un 8 por ciento de aumento en 2019, pero sin embargo lo que llevamos de año parece que ha empezado muy correctamente y ya estamos superando el 10 por ciento. Pero no nos gusta demasiado crecer muy rápido, porque a veces es incompatible el seguir manteniendo las calidades en los servicios con unos crecimientos excesivos. En el plan estratégico que vamos a desarrollar del 2019 al 2021, lo que vamos a hacer es optimizar un poco más los recursos e intentar generar mayores sinergias en los procesos dentro de la compañía para ser más óptimos. Vamos a seguir creciendo, pero no es el objetivo principal.

¿Hay planes para ir más allá de los 36 países adonde llegáis?
Creo que tenemos suficiente recorrido para consolidar las líneas que

“Tenemos recorrido para consolidar las líneas en el extranjero”

“Queremos profesionalizarnos, no entrará la tercera generación”

tenemos porque no somos una compañía fuerte en tráfico internacional - supone alrededor del 15 por ciento de la facturación- y ahí hay un recorrido muy amplio, que en España no es tan amplio porque tenemos una potencia nacional mucho más desarrollada.

¿Cuál es su ritmo inversor?

Depende del momento, no tenemos una inversión recurrente porque no invertimos en camiones, sino en instalaciones. En el período 2009-2015 prácticamente no hicimos inversiones. De hecho, teníamos una delegación en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) de Barcelona y la cerramos, ampliando la central en Barberà del Vallès y luego abrimos un segundo centro de 20.000 metros cuadrados en Castellbisbal, en noviembre de 2016. Rehabilitamos una instalación ya existente con una inversión de unos 3 millones de euros. En 2021 ya estará planificada, si no hecha, la inversión de Valencia. La oportunidad del terreno salió de lunes a martes, con decisión inmediata, porque lo permite nuestra capacidad financiera con recursos propios, pero no prevemos otras inversiones inmobiliarias en los próximos tres años.

¿La compañía sigue estando en manos de las dos familias fundadoras o han ido entrando más inversores?

No, al contrario, durante todo el tiempo lo que hemos hecho ha sido refundir capital y ahora mismo somos tres socios. Dos hermanos Cristóbal y un Costa, todos de la segunda generación, y queremos profesionalizar la compañía, no daremos entrada a la tercera generación. Lo haremos con el modelo que sea mejor para la compañía y para sus trabajadores. Ahora son más de 1.000 entre directos e indirectos, la compañía nunca había sido tan grande. Desde 2010 hemos crecido un 60 por ciento en facturación y un poco menos en plantilla porque intentamos optimizar procesos.

¿Qué parte de la flota es subcontratada?

En larga distancia el 90 por ciento son empresas colaboradoras, y nos enorgullece porque la mayoría de ellos son gente que han crecido con nosotros, que provienen de un solo vehículo y que en los últimos años han conseguido tener una flota de 15 o 20 unidades. A nivel de distribución capilar sería un 70 por ciento de subcontratación, con autónomos y la misma fórmula: un señor trabajaba con nosotros como autónomo y ha ido creciendo metiendo más vehículos, y en vez de tener uno ahora tiene tres.



LUIS MORENO

¿Qué vida útil tiene un camión?

La vida útil de un camión suele ser de cinco años en perfecto funcionamiento, para larga distancia, y luego se reposiciona en rutas locales, pero ahora hay un mercado de segunda mano abierto y estamos haciendo *renting* a dos años con sustitución por flota nueva a los dos años a un precio muy correcto, con lo que los vehículos no dan problemas.

¿A qué retos se enfrenta el sector en España?

Lo peor en el horizonte es la incertidumbre. No te hablo de la política, sino de que el mundo corre mucho y las tendencias son difíciles de conocer. Por eso planificamos a tres años y lo revisamos anualmente. A nivel informático, las infraestructuras que necesitamos son más preocupantes que incluso la política de inversión de vehículos, porque caducan de una forma enormemente rápida. Haces una inversión y a los tres años tienes que volver a hacer otra inversión porque el mundo ha cambiado. Por otro lado, a nivel internacional es muy habitual la colaboración entre compañías, y el nivel de colaboración que hay en el resto de Europa es mayor del que tenemos aquí. En Europa es muy fácil y a lo mejor un competidor en Italia es un colaborador en Francia, y eso lo tienen más asumido. En España estamos poco maduros en este sentido, creo que sería muy posible el colaborar y no lo hacemos, y que nos hacen falta todavía 6 ó 7 años para llegar a un nivel de colaboración que sea parecido al de Europa. Seríamos más eficientes. Podríamos ahorrar en consumos energéticos y en costes si todos supiéramos colaborar un poquito más. Por ejemplo, podría enviar un camión lleno a la Coruña con otro competidor, en vez de llevar medio camión cada uno. También sería bueno que hubiera políticas europeas mucho más potentes. Cuando viene un actor americano aquí, alucina con que solo en España tenemos 24 convenios colectivos distintos en nuestro sector, y con que las regulaciones son diferentes en cada provincia.

¿Estáis notando la ralentización de la economía que se augura o todavía no?

Se está viendo en los indicadores macroeconómicos, pero todavía no lo hemos percibido en el negocio. Estamos creciendo. El mes de enero es flojo por efecto estacional, después de los consumos de diciembre, pero te puedo decir que la bajada de este mes de enero es inferior a las bajadas que hemos tenido en años anteriores. Sí percibo incertidumbre, que hace que la gente esté más a la expectativa.

“Ahora hacemos ‘renting’ de camiones a dos años a buen precio”

“En Europa los competidores colaboran, pero en España nos faltan años”

“Percibimos incertidumbre, pero todavía no ralentización del negocio”

Evolución de las empresas catalanas del MAB durante el mes de enero

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

Datos a 25 de enero

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VARIACIÓN 2019 (%)	VOLUMEN MENSUAL*		INGRESOS (MILLONES DE EUROS)			BENEFICIO NETO (MILLONES DE EUROS)			EMPLEADOS		
					ENERO	MEDIO DOCE MESES	I SEMESTRE 2017	I SEMESTRE 2018	VARIACIÓN (%)	I SEMESTRE 2017	I SEMESTRE 2018	VARIACIÓN (%)	2016	2017	VARIACIÓN (%)
AB-Biotics	47,08	3,74	↑ 15,43	15,43	236.089	1.336.367	3,39	4,38	↑ 29,20	-0,77	-0,38	-	38	35	↓ -7,89
Agile Content	16,83	1,46	↓ -2,67	-2,67	10.775	293.683	4,69	5,02	↑ 7,04	0,27	0,25	-	130	91	↓ -30,00
Ebioss	10,58	0,51	↑ 20,48	20,48	7.446.607	1.627.433	1,48	2,08	↑ 40,54	-4,49	-9,10	-	-	-	-
Eurona Wirel	29,18	0,69	↑ 15,33	15,33	3.681.908	1.262.664	63,18	39,76	↓ -37,07	-7,67	-20,94	-	282	281	↓ -0,35
Griño	42,84	1,40	↑ 12,90	12,90	7.868	5.267	14,36	18,46	↑ 28,55	-0,57	-0,31	-	239	230	↓ -3,80
Home Meal	31,32	1,90	= 0,00	0,00	0	25.891	7,81	7,47	↓ -4,35	-1,73	-2,27	-	193	167	↓ -13,62
1nkemia	8,63	0,32	↓ -1,23	-1,23	65.603	193.690	1,04	1,92	↑ 84,62	-0,53	-0,61	-	61	68	↑ 10,70
Lleidonet	18,45	1,15	↑ 23,66	23,66	136.241	71.825	4,69	6,28	↑ 33,90	-0,16	0,27	-	44	55	↑ 25,00
Cerbium**	15,13	1,44	↓ -4,64	-4,64	1.440	14.052	2,38	3,60	↑ 51,26	-0,92	-0,62	-	42	27	↓ -35,68
Pangaea	29,10	2,22	= 0,00	0,00	2.640	27.499	1,22	1,63	↑ 33,61	-0,86	-1,00	-	43	57	↑ 32,56
Tecnoquark	4,95	0,93	= 0,00	0,00	0	7.350	2,55	-	-	-1,54	-	-	63	58	↓ -7,35
Voztelecom	16,16	3,60	↑ 20,00	20,00	890.565	254.512	4,83	5,25	↑ 8,70	-0,77	-0,57	-	113	155	↑ 37,17

Fuente: Boletín del MAB. (*) Acumulado en euros. Variación mensual hasta el 25 de enero de 2018. (**) Hasta el 19-4-2018 Only Apartments. (-) Dato no disponible.

elEconomista

LAS COTIZACIONES INICIAN EL AÑO CON OPTIMISMO

En enero se ha acentuado el dinamismo inversor en las acciones del MAB que ya se vio en diciembre, lo que queda reflejado en unos resultados positivos

PATRICIA MUÑOZ

El 2019 empieza con resultados satisfactorios para las cotizadas catalanas en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). El carácter acentuadamente dinámico de las inversiones queda corroborado, sobre todo, en el caso de Ebioss, que pasa de los 4 a los 7 millones de compraventas de acciones; y de Voztelecom, que pasa de las 185.784 a las casi 900.000.

Además, la mayoría de cotizadas están en números verdes y, las pocas que bajan, bajan poco. La que ha experimentado el descenso más acentuado durante el mes de enero ha sido Cerbium, cuya capitalización ha sufrido una variación mensual del -4,64 por ciento. El *holding* inmobiliario anunció a finales del mes pasado que se suspendía la contratación de sus acciones por una solicitud de concurso

de acreedores. Le siguen, en el balance negativo, Agile Content, que disminuye un 2,67 por ciento, e 1nkemia, con un -1,23 por ciento.

Por contra, las cifras más positivas se las lleva Lleidonet. La tecnológica presentó un avance de sus resultados el día 22 de enero en los que anunciaba un aumento del 25 por ciento de su facturación, superando los 12,3 millones de euros en el ejercicio de 2018. La obtención de una homologación europea de servicio cualificado de entrega electrónica certificada y un ebitda que ha aumentado un 32 por ciento respecto a 2017, además del incremento de la facturación, han propiciado que la firma haya aumentado un 23,66 por ciento su capitalización este mes pasado.

Ebioss, tal y como se puede ver en el gráfico superior, se sitúa en el segundo cajón

del podio: cierra enero con un aumento del 20,48 por ciento. La empresa energética ha acordado la compra de equipos con Phoenix Energy, una firma eléctrica californiana. De este modo, Phoenix se convierte en el primer cliente de EEUU en utilizar la tecnología patentada de gasificación de Ebioss. La operación está valorada en unos 10 millones de euros. Voztelecom también sube de manera notable -un 20 por ciento-, y es que Inveready ha comprado 100.000 acciones a dos euros y medio cada una, aumentando su participación de un 17,77 al 20 por ciento -véase la página siguiente-.

Sin embargo, la atonía no se desprende de Tecnoquark, que desde octubre tiene su contratación suspendida. El motivo: el *trust* todavía no ha presentado la información financiera del primer semestre de 2018.

CRECIMIENTO ACCIONARIAL

INVEREADY SUPERA EL 20% DEL CAPITAL DE VOZTELECOM

VozTelecom, especialista en comunicaciones en la nube y líder en telefonía IP dentro del segmento de la pequeña y mediana empresa en España, ha comunicado al mercado que su accionista mayoritario, Inveready Evergeen SCR, ha aumentado su participación accionarial. Tras adquirir cien mil títulos de la compañía este enero, Inveready ha superado el 20 por ciento de participación en el capital de la sociedad, reafirmado así su firme compromiso con el proyecto de crecimiento en España. Esta operación, acompañada de la compra de otros cien mil títulos por parte de tres inversores profesionales, ha sido cubierta en la parte vendedora por algunos de los accionistas que entraron en la compañía en la ronda de financiación de capital semilla en el 2004. Ahora, tras varios años de apoyo incondicional al proyecto de VozTelecom, han concluido su ciclo inversor tras la salida al mercado en 2016. La operación de compraventa se realizó el día 15 de enero en el mercado de bloques, a un precio de 2,5 euros por acción, con un descuento de solo el 3,9 por ciento respecto del precio de cierre de la sesión anterior.



EE



EE

10 TRIMESTRES EN POSITIVO

LA FACTURACIÓN DE LLEIDA.NET AUMENTA UN 25%

La compañía de servicios tecnológicos obtuvo durante el 2018 una facturación de 12,36 millones de euros, un 25% más que la registrada durante el año anterior. Además, durante los últimos doce meses, el margen bruto de Lleida.net ascendió a 6,02 millones de euros, un 15 por ciento más. El resultado de explotación de la empresa se incrementó un 99 por ciento, hasta los 536.000 euros, y el ebitda creció hasta los 1,86 millones de euros. De esta forma, la compañía lleva diez trimestres con resultado antes de impuestos positivo. Durante el 2018, Lleida.net se convirtió en la primera española en cotizar de forma dual en el MAB y en Euronext Growth. Igualmente, durante el 2018, la empresa se convirtió en el primer y único proveedor español y el sexto a nivel europeo en obtener la homologación de servicio cualificado de entrega electrónica certificada de la normativa EIDAS. La estrategia de crecimiento de Lleida.net en el mercado de la signatura electrónica pasa por una política de crecimiento en materia de propiedad intelectual. El número de patentes concedidas a nivel mundial sobre métodos de certificación alcanza las 103.

PRESENCIA EN EEUU

EBIOSS CIERRA UNA OPERACIÓN DE 10 MILLONES DE EUROS

La energética Ebioss ha firmado su primer contrato de compra de equipos con la compañía eléctrica norteamericana Phoenix Energy. La operación, valorada en unos 10 millones de euros, convierte la firma californiana en el primer cliente de Ebioss en los Estados Unidos que use su patentada tecnología de gasificación.

De este modo, Phoenix podrá usar esta tecnología en dos centrales eléctricas ubicadas en California. Se espera que el contrato empiece a generar ingresos durante los ejercicios de 2019 y de 2020. Ya se había anunciado previamente -a finales de septiembre- la firma de un Memorando de Entendimiento ("MOU") con la firma estadounidense.

El director general de EQTEC -propietaria de Ebioss- ha valorado la operación como un "acuerdo histórico que destaca el alcance global" de su tecnología. El plan estratégico de EQTEC es seguir invirtiendo en oportunidades que puedan generar ingresos a corto plazo, desde los 10 a los 100 millones de euros. El objetivo es convertir a EQTEC en una compañía líder que cotice en la londinense FTSE.



EE



Xavier Ginesta

Fundador y presidente de Voxel Group y miembro de la junta directiva de la Fundación Capitalismo Consciente

El sistema ha llevado a la humanidad a un nivel de prosperidad y bienestar sin precedentes en un tiempo récord. Por el contrario, cuando los peores instintos del ser humano se han puesto al volante, el paraíso se ha vuelto distopía

¿Es el capitalismo consciente un oxímoron?

En un contexto en el que el capitalismo está siendo duramente atacado como principal responsable de todos los males que acechan a la humanidad, términos como responsabilidad social corporativa, economía del bien común, corporaciones B, triple impacto o Capitalismo Consciente empiezan a ser de uso cotidiano. Por diferentes vías, todos estos movimientos persiguen un objetivo común y probablemente sea el capitalismo consciente el que mejor ha sabido sintetizar sus fines en sólo dos palabras, que para muchos serían dignas de constituir un oxímoron: el problema no es el Sistema en sí, sino el nivel de consciencia que lo dirige. En otras palabras, actuando sinérgicamente con las fuerzas que constituyen la verdadera naturaleza humana, el sistema ha sido capaz de llevar a la humanidad a un nivel de prosperidad y bienestar sin precedentes en un tiempo récord. Por el contrario, cuando los peores instintos del ser humano se han puesto al volante, el paraíso se ha vuelto distopía.

Resulta paradójico que un mismo sistema esté avanzando paralelamente en direcciones tan diametralmente opuestas. Para entender cómo hemos llegado hasta aquí, es necesario examinar, aunque sea brevemente, de dónde venimos.

Partamos de la base que los mercados han existido desde tiempos inmemoriales con el fin de facilitar el intercambio de bienes entre seres humanos. Durante miles de años, los procesos de intercambio en el mercado fueron altamente ineficientes y no fue hasta aproximadamente el siglo VII a. C. que alguien tuvo la brillante idea de crear una herramienta que facilitara dichos procesos, el dinero. Una mera herramienta al servicio del intercambio de bienes en el mercado. Todavía tuvieron que pasar unos dos mil años más para que el hombre fuera capaz de sentar los pilares de la economía liberal: el derecho de propiedad y el estado de derecho. A partir de ahí, el despegue del progreso fue meteórico. Los incentivos a la innovación que la nueva coyuntura puso encima de la mesa desataron el espíritu emprendedor innato del ser humano, canalizándolo a través de un sistema donde dinero y mercado creaban un círculo virtuoso cuyo resultado era la generación a velocidad exponencial de bien común. Hasta aquí la cara amable de la historia del capitalismo.

En palabras del historiador Fernand Braudel, el problema del sistema capitalista es que se presta muy fácilmente a pervertir la función para la que el mercado fue originalmente concebido. Para Braudel, el capitalismo transforma la función del mercado

como sistema de intercambio de bienes a través del dinero, en un medio cuya finalidad se reduce a convertir dinero en más dinero. En el momento en que el dinero se convierte en un fin por sí mismo y se asocia maquiavélicamente dicho fin a la consecución de la felicidad, la perversión del Sistema está servida. La moral y el bien común quedan atrás y el ser humano empieza a confundir la búsqueda de la felicidad con la búsqueda de riqueza. Una confusión que alcanza su máxima expresión en el materialismo y que es la responsable última de las plagas con que los medios de comunicación azotan nuestras mentes a diario: guerras, cambio climático, hambre, crisis financieras, contaminación, extinción de especies... Inyectar consciencia en el sistema capitalista equivale a reencontrarnos con nuestra verdadera naturaleza humana y abandonar la catastrófica visión del dinero como la última parada en nuestro camino a la felicidad. Numerosos estudios demuestran que los valores materialistas, lejos de conducirnos a la felicidad, constituyen una autopista hacia todo lo contrario. Una vez obtenemos la cantidad de dinero necesario para satisfacer nuestras necesidades vitales, multiplicar dicha cantidad por diez, por mil o por diez mil no nos ayuda a ser más felices. De hecho, los estudios demuestran que cualquier esfuerzo destinado a incrementar nuestros ingresos por encima de nuestras necesidades vitales va en detrimento del tiempo que necesitamos para satisfacer nuestras necesidades intrínsecas, aquellas de las cuales emana nuestra auténtica felicidad. Es lo que Daniel Pink describe como los tres pilares de la motivación humana: autonomía/libertad, excelencia y propósito. La ciencia, la tecnología y el progreso no son más

que el resultado de la interacción de estos tres impulsos naturales. La economía de libre mercado es el contexto que ha hecho posible dicha interacción a escala global.

Las catástrofes que se asocian al capitalismo no son una consecuencia inherente al sistema, sino el resultado de haber olvidado quiénes somos y lo que nos hace felices. Sin ser conscientes de ello, vivimos prisioneros de un marco mental de creencias que no se basan en nuestra experiencia empírica y que pervierten por completo el espíritu evolutivo humano. La búsqueda del propósito, la necesidad de conexión y el anhelo de libertad han quedado desplazados por la farsa psicológica que sitúa el dinero en el epicentro de nuestra existencia y que nos sumerge en un ficticio camino a la felicidad basado en la espiral destructiva del consumismo. Cuando esta disfunción se propaga a la esfera empresarial, es cuando perdemos de vista el verdadero propósito evolutivo de la naturaleza humana y nuestros peores instintos *hackean* el sistema para que trabaje a su favor. El siglo XXI pondrá al ser humano ante el reto más grande de su historia: decidir colectiva y conscientemente qué mundo queremos para nuestros hijos. La decisión no puede aplazarse y no es una cuestión de inteligencia sino de consciencia. Mientras la gente vive aterrada ante la posibilidad de que la inteligencia artificial algún día iguale o incluso supere la humana, nuestra inteligencia biológica está destruyendo el planeta. Si no somos capaces de inyectar consciencia a nuestros actos y vivir en conexión con nuestra verdadera naturaleza, la inteligencia artificial será sin duda el menor de los problemas del s.XXI. La próxima gran revolución será consciente o no será.

Xavier Ginesta

Fundador y presidente de Voxel Group y miembro de la junta directiva de la Fundación Capitalismo Consciente

Cuando la disfunción se propaga a la esfera empresarial, es cuando perdemos de vista el verdadero propósito evolutivo de la naturaleza humana y nuestros peores instintos ‘hackean’ el sistema para que trabaje a su favor

03

CaixaBank anuncia un ERE de 2.000 empleados

La dirección de la entidad comunicó el inicio de un proceso de transformación de su red de oficinas urbanas según su plan estratégico 2019-2021. Días más tarde se concretó que el plan conllevará la reducción de la plantilla en 2.157 personas, lo que supone un 7,3 por ciento del total.

Colau vuelve a plantear la unión del tranvía

La alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, reabrió el debate político sobre la unión del tranvía por la Diagonal tras una encuesta ciudadana que lo apoyaba. Después de recibir críticas de la oposición por electoralismo, recibió los apoyos suficientes para aprobar su tramitación en el pleno del día 18.

04

09

Xavi Pons, consejero delegado de Idilia Foods

La multinacional, propietaria de Cola Cao y Nocilla, ha fichado el hasta ahora director general de la firma estadounidense de alimentación Mars para España y Portugal. Pons sustituye a Ricardo Anmella, que se desvincula de la compañía después de cuatro años como director general.

Oriol Pujol ingresa en prisión por el caso ITV

El exdiputado de CiU en el Parlament ingresó en el centro penitenciario de Brians 2, para cumplir la condena de dos años y medio impuesta por la Audiencia de Barcelona por el caso ITV. Pujol cumplirá pena por tráfico de influencias, delito continuado de cohecho y falsedad documental.

17

24

Catalunya subirá el IAJD a la banca

El Parlament aprobó tramitar próximamente una subida de medio punto del impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) para la constitución de hipotecas -que paga la banca desde noviembre-, que pasará así del 1,5 por ciento actual al 2 por ciento, el tipo más alto de España.

Los taxistas de Barcelona inician huelga indefinida

Los taxistas de Barcelona realizaron seis días de huelga, hasta que la Generalitat aceptó limitar a las VTC vía decreto.



18



29

La Generalitat aprueba el Decreto-ley de las VTC

Entra en vigor el 1 de febrero. Los vehículos de este tipo de licencias han abandonado la Diagonal y estudian acciones.

Mes de resultados, moda y tecnología

Las grandes empresas catalanas empiezan a presentar este mes los resultados del año 2018, mientras el sector público vive en la prórroga presupuestaria. En Catalunya, a finales del mes pasado, desde Catalunya en Comú Podem decidieron suspender las negociaciones con el Govern porque no obtuvieron respuesta a sus propuestas -refiriéndose a medidas de ámbito tributario y social para revertir los recortes-. De este modo, si no se reabren las conversaciones, Quim Torra no tendrá apoyos suficientes para tramitar ni aprobar las cuentas catalanas. En el Gobierno central, a Pedro Sánchez tampoco se le augura un recorrido más largo, pues las fuerzas soberanistas catalanas planean una enmienda a la totalidad si no hay movimientos por parte de Sánchez en pro del derecho de autodeterminación. Sin unos Presupuestos, sean cuales sean, unas elecciones anticipadas están más cerca.

En el ámbito económico, el mes de febrero llega con dos citas que se han convertido en un clásico: la semana de la moda de Barcelona y el congreso mundial de móviles, que llegó a la ciudad por primera vez en 2006 y prevé seguir hasta 2023, si bien, una edición más, la sombra de la huelga de transporte público vuelve a incomodar a los organizadores. Y es que los trabajadores del Metro de Barcelona han convocado paros de dos horas por turno para los cuatro días del congreso, que prevé atraer a más de 107.000 asistentes.

El mes de febrero también vendrá marcado por el inicio del juicio en el Tribunal Supremo a los líderes soberanistas catalanes que impulsaron el referéndum independentista del 1 de octubre de 2017. Los 12 investigados que pasarán por el alto tribunal estatal se enfrentan a penas de hasta 74 años, según las reclamaciones de Vox, y 25 años -en el caso del exvicepresidente catalán y exconsejero de Economía Oriol Junqueras-, según la petición de Fiscalía.



LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE FEBRERO

1 FEBRERO - TRASLADO DE LOS PRESOS

El juez fijó para el 1 de febrero el traslado de los líderes independentistas desde las cárceles catalanas hasta Madrid. Después de que presenten sus escritos de defensa para refutar las acusaciones de la Fiscalía y de Vox -por sedición y rebelión, respectivamente-, y que el Tribunal Supremo escoja qué pruebas acepta para el juicio, empezará la vista oral. La causa queda dividida: el Tribunal Superior de Justicia de Catalunya juzgará a los otros seis acusados de desobediencia.

4 FEBRERO- 080 'FASHION WEEK'

El Recinto Modernista de Sant Pau de Barcelona acogerá, del 4 al 7 de febrero, el certamen potenciador de la moda catalana. Incluirán en la pasarela diseñadores peruanos, turcos o sudafricanos. Otra novedad será una *Pop Up Gallery* donde los visitantes podrán adquirir productos de 20 marcas.

25 FEBRERO - 'MOBILE WORLD CONGRESS'

Se celebrará del 25 al 28 de febrero en la Fira de Barcelona de Gran Vía. Algunas de las novedades más esperadas son el Samsung *Galaxy S10* o el primer 5G de Huawei. Los trabajadores del metro de Barcelona han anunciado una huelga durante los días que durará el congreso de móviles más importante del mundo. El conflicto de las VTC y los taxis pone otro interrogante sobre la movilidad en la capital catalana durante este congreso que prevé acoger a 107.000 asistentes.

25 FEBRERO - 4YFN

Mobile World Capital trae la sexta edición de la plataforma de startups de base tecnológica *4 Years From Now (4YFN)*, que prevé congrega a más de 21.000 visitantes. También tendrá lugar del 25 al 27 de febrero en la Fira de Montjuïc.



Seat acaba 2018 como su mejor año en ventas, con un alza del 10,5%

Seat registró su mejor balance de ventas de sus 68 años de historia con la comercialización de 517.600 vehículos en todo el mundo. Esta cifra supone el sexto año consecutivo de aumento de ventas de la marca, con un incremento acumulado del 60 por ciento desde 2012, y rompe el récord anterior, que fue de 514.800 coches en el año 2000. La compañía ha ido batiendo sus mejores marcas mes a mes, con la excepción del cierre del año, influido por la nueva normativa de control de emisiones WLTP y la reducción de los días de producción. Las ventas del mes de diciembre fueron un 23 por ciento inferiores a las del último mes de 2017, con la entrega de 25.300 vehículos. Con todo, Seat tiene buenas expectativas para este año, por encima de los 550.000 vehículos.

El Seat León sigue siendo el modelo estrella, seguido por el Ibiza y los SUV Arona y Ateca, mientras que Alemania se mantiene como principal mercado para Seat, por delante de España, donde la automovilística recuperó en 2018 el liderazgo del mercado -perdido en 2011- .



El Consorci de la Zona Franca 'ficha' al Barça para promocionar la ciudad

El Consorci y el club azulgrana han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar conjuntamente proyectos que promocionen Barcelona. Las dos entidades quieren aprovechar sinergias para contribuir a la promoción de la capital catalana, desde sus respectivas vertientes de actuación, a través de proyectos en diferentes ámbitos. Entre ellos, el *Barça Innovation Hub*. Es una plataforma que aglutina proyectos de investigación, formación del Club e innovación y que quiere convertirse en el eje vertebrador y acelerador de la industria del conocimiento en el sector del deporte en Europa y en el mundo, para convertir Barcelona en el Silicon Valley de esta potente industria deportiva. Una de las primeras colaboraciones tendrá lugar durante el próximo mes de junio: el Barça colaborará en el congreso mundial de Zonas Francas mediante la acogida en sus instalaciones de algunas actividades y la difusión internacional del evento.

El acuerdo lo rubricaron el pasado día 16 el presidente azulgrana, Josep Maria Bartomeu, y el delegado especial del Estado en el Consorci, Pere Navarro.



Airbnb se queda sola contra la Generalitat en la retirada de alojamientos ilegales

Las grandes plataformas de alquiler de viviendas vacacionales han retirado de su oferta aquellos alojamientos que no cuentan con el registro obligatorio. Así lo han acordado la Asociación Española de Plataformas Digitales de Alquiler Temporal (PAT) -integrada por HomeAway, Rentalia, Spain-Holiday.com, Tripadvisor y Niumba- con la Generalitat de Catalunya, en el marco de la colaboración entre Administración y plataformas. Booking ya aplicó esta medida en otoño de 2015.

Así pues, se evitará anunciar en sus webs a aquellos alojamientos que no dispongan del número de registro exigido por la regulación catalana. En otras palabras, se eliminan los anuncios de los alquileres turísticos ilegales.

Según la PAT, este acuerdo se enmarca en su "compromiso de colaborar con todas las administraciones para buscar soluciones y herramientas conjuntas" con tal de "ofrecer la máxima calidad de los alojamientos y aportar la máxima transparencia al sector del alquiler vacacional".

Con esta medida, la Dirección General de Turismo de la Generalitat quiere luchar contra la competencia desleal.



Seur inaugura su primer 'hub' urbano en Barcelona

Situado en el barrio del Eixample, el nuevo *hub* dará respuesta a los envíos de comercio electrónico de la ciudad Condal. Seur cuenta con 11 centros urbanos en distintas ciudades españolas, lo que permite un reparto urbano sostenible al estar más cerca de los clientes y poder minimizar así las emisiones de dióxido de carbono.



Alstom España suministrará 34 trenes para Luxemburgo

Alstom ha firmado un contrato con el operador luxemburgués CFL1 valorado en 360 millones de euros. Los 34 trenes que suministrará, de doble piso y alta capacidad, se fabricarán en la planta de Santa Perpètua. Podrán alcanzar una velocidad máxima de 160 km/h y circularán tanto en la red nacional luxemburguesa como en Bélgica y Francia.



Europastry repartirá sus productos en bicicleta eléctrica

La compañía, líder nacional en reparto de masas congeladas, lanza el *Proyecto Nodriza*, un innovador sistema de reparto en bicicleta eléctrica que se implantará en los principales centros urbanos del país. El proyecto se encuentra en una fase piloto en Barcelona y a lo largo del año se ampliará en los núcleos urbanos de Madrid y Valencia.



La promotora ARC Homes inicia su expansión en España

La promotora inmobiliaria, con oficinas en Barcelona, está buscando localizaciones para sus próximas operaciones. La entidad se ha fijado en Galicia, el País Vasco, Asturias, La Rioja, Navarra y Valladolid. ARC Homes dispone de un nuevo fondo de 50 millones para cubrir esta expansión que ha empezado con dos nuevas promociones en Girona.



GM Food invierte 3,8 millones de euros en centros en Alicante

La compañía de distribución alimentaria GM Food ha adquirido cuatro centros *cash&carry* al grupo Sucesores de Pedro Soriano Buforn en Alcoy, Altea, Denia y Villajoyosa. Con esta operación, GM Food fortalece su presencia en la costa alicantina, conocida por el importante volumen de negocios en los sectores de la hostelería y la restauración.



Booking creará 100 empleos en Barcelona este trimestre

La web de reservas de alojamiento Booking creará 100 nuevos empleos en los próximos tres meses en Barcelona, que se unirán a los 600 que actualmente trabajan en las oficinas de la empresa en la capital catalana. Los nuevos trabajadores se integrarán en el equipo de Barcelona de atención al cliente, que ofrece servicios en 31 idiomas.

COBUILDERHUB, LA APUESTA POR EL APOYO EMPRESARIAL

Ofrecen espacios y recursos a las nuevas empresas que puedan compartir proyectos y, así, generar sinergias entre ellas. Ya tienen sus oficinas casi llenas

JORDI SABATER



La ciudad de Barcelona se va configurando, poco a poco, como un auténtico polo de atracción para el emprendimiento tecnológico. Y muchas iniciativas y proyectos encuentran en la ciudad condal un terreno ideal para innovar en sus planteamientos. CoBuilderHub, de reciente apertura, es un claro ejemplo de cómo una buena base, un buen equipo y una buena ubicación se transforman en un éxito casi inmediato. Para conocer de cerca el proyecto, sus inicios y sus planes de futuro, *elEconomista* visitó la primera sede de este ambicioso espacio y departió ampliamente con su director general, Jorge Araújo.

Esta primera sede, ubicada al lado de la Sagrada Familia, es un espacio de 780 metros cuadrados distribuido en cuatro plantas, con dos terrazas, 20 espacios libres y oficinas cerradas para casi 70 personas. Su moderno diseño, decoración interior y organización de los espacios convergen en crear una atmósfera de trabajo que seguro genera las sinergias necesarias. Sinergias también imprescindibles para conseguir un ambicioso a la vez que innovador objetivo: integrar, en un solo lugar, los cuatro ecosistemas clave -corporaciones, inversores, emprendedores y expertos- para promover la *cocreación* bajo un modelo de innovación.

Jorge Araújo nos perfila rápidamente su intensa biografía. Licenciatura en Dirección de Empresas, dos años en el banco JP Morgan Chase. Deja el banco en 2010 y, junto a su hermano gemelo, empiezan a detectar cambios. La tendencia de los mercados hacia el entorno digital es un hecho y el mercado laboral un buen ejemplo. Allí se busca flexibilidad, rapidez, eficiencia. Y ya existían, en países con mayor nivel de desarrollo, plataformas online especializadas en la búsqueda y contratación de talento. Los dos hermanos Araújo detectaron la oportunidad. Y nació Nubelo, en 2012 -junto a la unión de socios en Barcelona-. En ella, Jorge lideró la expansión en América Latina, llegando al millón de usuarios hasta 2016, cuando Freelancer.com compró la plataforma.

Pocos meses después, y sin abandonar la idea de innovar, de emprender cerca de las nuevas tecnologías, surgió el nuevo proyecto, el CoBuilderHub, definido por ellos como "un nuevo polo de innovación en Barcelona". Araújo no está solo en el proyecto, pues este se creó fruto de la unión de Just Digital, inversores españoles y la argentina La Maquinista. Just Digital es una agencia de desarrollo de producto digital que cuenta con representación en España, Andorra y Latinoamérica. Tiene un equipo de más de 30 profesionales y trabaja con *startups* creando los productos innovadores y con empresas como Andorra Telecom, CaixaBank o Telefónica en sus retos

tecnológicos más complejos. La Maquinita Co., de la que es socio Nicolás Araújo, hermano de Jorge, es el espacio de oficinas compartidas más grande de Argentina con 10 sedes, una comunidad de más de 2.000 miembros y que ha desarrollado el primer centro de innovación en Argentina junto a Facebook.

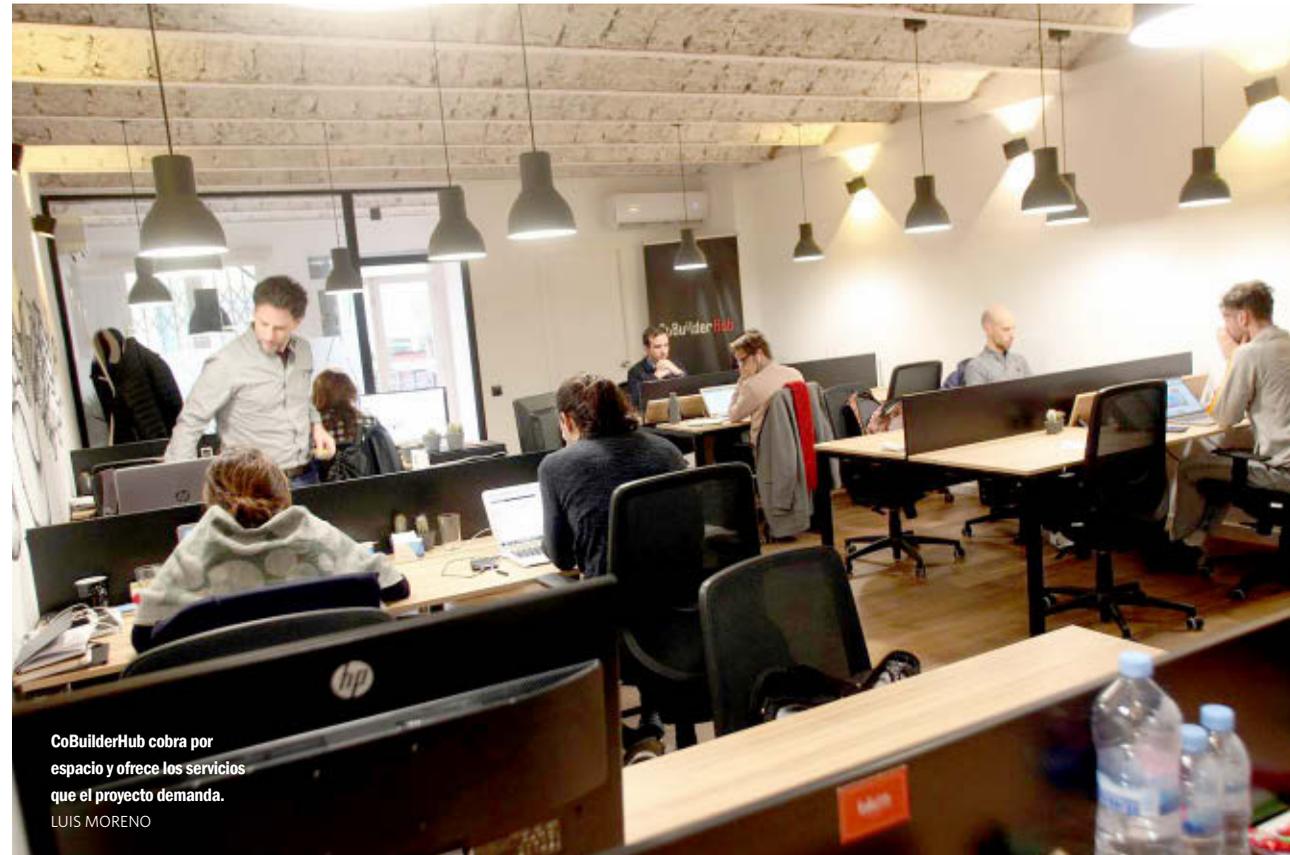
Así, el proyecto, la idea del espacio del CoBuilderHub, es sencilla a la vez que ambiciosa e innovadora. Se trata de atraer a proyectos de emprendedores que puedan compartir unos valores y a la vez generar sinergias entre ellos. Y con la ayuda del equipo impulsor, promover proyectos innovadores, ideas de negocios, nuevas compañías rentables y capaces de atraer a clientes. Definido muy bien por Jorge Araújo: “CoBuilder Hub busca *cocrear* y ayudar a impulsar empresas con un fuerte componente de colaboración con corporaciones. Creemos en la simbiosis entre corporaciones que buscan innovar y el tejido emprendedor como agentes de cambio necesarios.” En sus palabras, se trata de crear una dinámica que impone una diferencia de trabajo para los emprendedores. Cambiar el buscar inversores a buscar clientes. Están convencidos de que el cliente es el mejor inversor: genera dinero, aporta experiencia y valoraciones, lo que multiplica la rentabilidad, y sin necesidad de pedir capital.

La cooperación es lo más importante

CoBuilderHub es una *cocreación* que busca la rentabilidad de esos proyectos priorizando la búsqueda de clientes, normalmente en un entorno entre empresas. Unos clientes que suelen ser corporaciones que actualmente están necesitadas -a la vez que predispuestas- a colaborar con proyectos innovadores. Un equipo de expertos acompaña a estos proyectos que previamente han sido seleccionados bajo criterios de calidad y viabilidad, promueve eventos y talleres que les puedan ser útiles y los pone en contacto con inversores para garantizar su crecimiento.

De hecho, Jorge Araújo detalla tres etapas bien diferenciadas que suelen seguir los proyectos que se alojan en el espacio. Validar, conectar y *cocrear*. La validación es importante, pero mucho más las posibilidades que puedan tener estos proyectos de conectar entre ellos. Luego la *cocreación* surgirá de la creación de algo nuevo o bien de la identificación del embrión de una *startup* dentro de una corporación o incluso dentro de una *startup* con mayor trayectoria.

En pocos meses, el CoBuilderHub está casi lleno y ha conseguido ser sostenible por sí mismo. Su modelo, sencillo. Cobran por el espacio de



CoBuilderHub cobra por espacio y ofrece los servicios que el proyecto demanda.
LUIS MORENO

2016 Ese año nació CoBuilderHub, que pretende ser un polo de innovación en Barcelona

trabajo, ofrecen servicios que los proyectos demandan o simplemente necesitan, les ponen a su alcance mentorización especializada y se implican con los proyectos mediante modelos de compartir ingresos o incluso *tech for equity*. Modelos muy parecidos al caso de Ogilvy Upcelerator, ya tratado en un número anterior de Ronda de Financiación. De hecho, Diego Fernández de Ogilvy Upcelerator, participó en el openday de CoBuilderHub y compartió la experiencia que está implementando al unir corporaciones con *startups*. Ese día ya fue la antesala de su éxito, más de 200 invitados compartieron foros, asistieron a charlas y pudieron escuchar a líderes del sector.

Y como muy bien resume Jorge Araújo, “el *hub* está dedicado a personas que son lo suficientemente visionarias como para reconocer la gran oportunidad que se nos ha brindado en esta revolución digital. Especialmente dedicado para aquellos valientes como para exigir un cambio. No solo en sus empresas, sino también en sus vidas”.



Fibracat abrirá su primera tienda en Girona

El operador catalán de telecomunicaciones completa una nueva fase en su proceso de expansión. Con la futura apertura de su primera tienda en la calle Santa Clara de Girona, Fibracat quiere acercarse a este nuevo y estratégico territorio para continuar su plan de crecimiento que prevé llegar a toda Catalunya durante ste 2019. La inauguración de la *store*, de tres plantas y 200 metros cuadrados, está prevista para primavera.



TrenLab selecciona sus primeras cuatro 'startups'

Limmat Group, IoMob, Zeleros y Nixi1, premiadas con 50.000 euros, se incorporan al programa de aceleración de Renfe tras una convocatoria que ha contado con más de 240 empresas registradas. El jurado, formado por directivos de Renfe y Telefónica, ha valorado su potencial de crecimiento, el valor diferenciador que aportan al mercado al incorporar nuevos enfoques, sus modelos de negocio y de productos y/o servicios.



Pridatect recibe una inversión de más de un millón

Gracias al éxito de su última e innovadora solución *Software as a Service*, destinada a facilitar a gestorías y a despachos legales la automatización de procesos manuales y tareas legales para la generación de documentos y la adecuación de sus clientes a la RGPD/LOPD, Pridatect ha recibido una inversión de más de un millón de euros para expandir el negocio a países como Alemania, donde ya dispone de una filial, y Reino Unido.



El fondo Capital Expansió invierte en Reyes Varón

El fondo Capital Expansió del Institut Català de Finances ha invertido 1,3 millones de euros en la empresa catalana Reyes Varón, dedicada a la transformación y comercialización de producto fresco ahumado, principalmente salmón y bacalao. La compañía de Sant Jaume dels Domenys (Barcelona) tiene capacidad para producir 550 toneladas al año y está especializada en la importación de salmón de Noruega, en su procesamiento y venta.



Goin consigue 2,5 millones de dólares en su primer año

La aplicación que permite al usuario conseguir sus objetivos financieros a través del ahorro automático y la inversión simplificada destinará los fondos captados a consolidar el proyecto en España y expandir el negocio. Desde marzo de 2018, Goin ha conseguido acumular más de 100.000 descargas, contabilizando más de 100 millones de euros en transacciones y un total de 3 millones de euros ahorrados e invertidos por los usuarios.



Crowdcube canaliza 166 millones de euros para 198 empresas durante el 2018

El *marketplace* de inversión británico para empresas en crecimiento ha cerrado el 2018 duplicando sus ingresos, hasta los 6,8 millones de euros. Durante el último año, Crowdcube, que opera en Barcelona desde 2014, ha canalizado 166 millones en 198 ampliaciones de capital para empresas europeas. Entre las operaciones más destacadas se encuentran la tecnológica Nanusens, participada por Inveready y Caixa Capital Risc, que protagonizó la mayor ronda vía *equity crowdfunding* de una empresa española en 2018 al conseguir 1 millón de euros de 785 inversores en noviembre, o la aplicación de geolocalización Wave, que en mayo cerró una ronda de 1 millón de euros gracias a 558 inversores, en su segunda ampliación de capital a través de Crowdcube.

En el último año, el 48 % de la inversión captada por las empresas españolas a través de Crowdcube provino de inversores extranjeros. Además, ha alcanzado ya los 21,6 millones de euros canalizados en 75 ampliaciones de capital para empresas españolas desde 2014, 8 de ellos –un 37 por ciento del total– en 2018.



SoftDoit amplía su presencia internacional y aumenta un 30% sus ingresos

El comparador de *software* para empresas inicia el nuevo año con buenas expectativas de crecimiento económico y nuevos proyectos tanto para el mercado español como internacional. Durante el 2018, SoftDoit ha incrementado su facturación en un 30 por ciento, llegando al medio millón de euros, y prevé alcanzar los 650.000 euros en 2019. Tras haber consolidado con rentabilidad el mercado italiano y haber doblado el número de empleados hasta alcanzar los 12 profesionales, la compañía tecnológica suma esfuerzos hacia el desarrollo del mercado internacional en el que seguirá creciendo tanto en Europa como en Latinoamérica. A día de hoy, SoftDoit desarrolla su actividad comercial en España, Italia y México, y ahora asegura estar lista para afrontar su expansión por Alemania, Francia, Polonia, Portugal y otros países de habla hispana. La empresa sostiene que, durante los últimos doce meses, ha ayudado a más de 3.600 compañías españolas a reducir un 80 por ciento los tiempos de contratación de *software* y ha ahorrado más de 20 millones de euros gracias a la elección correcta al contratar un *software*.



La 'startup' inmobiliaria Housfy cierra 2018 con más de 1000 ventas

La plataforma tecnológica de compraventa de inmuebles sin comisiones ni intermediarios ha terminado el 2018 con un ritmo de venta de cuatro inmuebles al día. En total, Housfy ha cerrado 1010 ventas, una cifra que supera en un 678 por ciento la de 2017, en el que vendió 150 propiedades. Siguiendo su plan de crecimiento y expansión, la compañía prevé cerrar financiación e internacionalizarse durante este 2019. En el último trimestre de 2018 cerró una ronda de financiación *seed* por valor de 3 millones de euros liderada por Seaya Ventures, uno de los fondos de inversión que más fuerte y de manera más activa están invirtiendo en España en los últimos años y que ha invertido en empresas como Cabify, Glovo o Spotahome.

Durante este 2018, Housfy -que tiene un tiempo medio de venta de 43 días y ha generado 50 empleos- calcula que ha ahorrado a sus clientes unos 15 millones de euros en comisiones de intermediación inmobiliaria, unos 15.000 euros por cada consumidor. También ha generado 250 millones de euros en ventas.



Oriol Pascual

Director del IQS Tech Factory

Invertir en industria es invertir en generar puestos de trabajo de alto valor añadido. Por cada empleo que se genera en los entornos industriales, se crea adicionalmente entre uno y dos más en los servicios asociados. Es la nueva industria

Ha llegado la hora de apostar por las 'startup' industriales

En los últimos años hemos experimentado una explosión del emprendimiento. Hay puestas muchas expectativas en este movimiento y en sus protagonistas; los emprendedores. Y esto es así porque son vistos como fuente de innovación tecnológica, de puestos de trabajo y de soluciones a grandes retos globales. Esta explosión surge gracias a la combinación, sobre todo, de dos factores.

El primero es la "estandarización" del proceso emprendedor. Hasta hace unos 10 años, emprender era un arte sin estructura y el éxito del proyecto dependía de la genialidad del emprendedor. Steve Blank y Eric Ries aportaron metodología a un proceso generalmente desestructurado. El segundo factor que ha propiciado la explosión de la actividad emprendedora lo aporta la tecnología. Más concretamente, la digitalización que ha hecho posible desarrollar productos de forma relativamente rápida, lanzarlos al mercado a bajo coste y adaptar el producto final según se reciben inputs de uso, prácticamente en tiempo real.

El resultado es la creación de empresas de rápido crecimiento, sobre todo en los sectores de base digital donde dominan los modelos de negocio basados en servicios. Así

pues, contamos actualmente en España y a nivel global con infinidad de incubadoras, aceleradoras, redes de ángeles inversores, fondos de inversión, programas de formación, concursos de ideas y eventos desde donde se fomenta el emprendimiento de base digital.

Poca o ninguna atención se ha puesto en el emprendimiento relacionado con los sectores productivos. Y parece extraño, ya que es la economía productiva la que mayores beneficios genera para la economía y la sociedad en su conjunto.

Por ejemplo, invertir en industria es invertir en generación de puestos de trabajo de alto valor añadido. Por cada puesto de trabajo que se genera en los entornos industriales, se genera adicionalmente entre uno y dos puestos de trabajo en servicios asociados. A esto es lo que se le conoce como nueva industria: industria productiva más servicios asociados. Además, es la industria productiva la responsable de generar exportaciones. Solamente en Europa, el producto manufacturado representa el 75 por ciento de las exportaciones. Para terminar, invertir en industria es invertir en innovación. El 80 por ciento de las innovaciones en Europa se generan en entornos industriales. Queda clara, pues, la contribución de la industria productiva en la generación de

riqueza, puestos de trabajo e innovación. En España, la industria representa el 16% del PIB. Seguimos siendo un país que basa su economía en el sector servicios. De hecho, ocho de cada diez trabajadores en España trabajan en el sector terciario.

Apostar por las 'startups' industriales

Hacer una apuesta por la industria productiva traería muchas ventajas a nuestra economía. Y esta apuesta empieza por la creación de la siguiente generación de empresas industriales. Es la hora de las *startups* industriales. Nos referimos a empresas de nueva creación en las que los procesos productivos sean clave para poder llevar su propuesta de valor al mercado. Nos referimos a *startups* en sectores como la salud, el deporte, la alimentación, los nuevos materiales, las técnicas de producción avanzadas, el producto de consumo, la energía y el medio ambiente, o la automatización y la robótica.

Ejemplos de estas startups incluyen empresas como CreatSens Health, recientemente galardonada con el premio *Startup Industrial Más Prometedora* del año durante el *IQS Tech Fest*, el festival de las startups industriales celebrado en Barcelona.

Existen infinidad de ejemplos, aunque generalmente son desconocidos por el público general e incluso profesional. En IQS Tech Factory nos dedicamos a promover y apoyar a las startups industriales. Lo hacemos por los motivos expresados anteriormente y lo hacemos de tres formas. La primera es promocionando el concepto y dando a conocer la importancia del emprendimiento industrial. Para ello, IQS Tech Fest -que

reúne durante un día *startups* industriales, un foro de inversión y un programa de conferencias-, es fundamental. La segunda forma de apoyar el desarrollo de la siguiente generación de empresas industriales es vía un programa de aceleración. Se trata de un programa único en España. Está destinado a *startups* de base *hardware* que tengan una tecnología validada (TRL 5) y que esta sea propietaria (patente) y cuyo siguiente reto sea industrializar esta tecnología. El programa cuenta con sesiones formativas orientadas a la manufactura.

Además, las *startups* reciben apoyo de la red de mentores, todos ellos responsables de innovación de gran empresa industrial. Finalmente, cada semana se realizan visitas a fabricas a fin de establecer relaciones y validar aspectos claves de la industrialización. La tercera forma de apoyar la creación de la siguiente generación de empresas industriales es conectando a *startups* con tecnologías innovadoras, con gran empresa industrial. De esta alianza surge una relación donde ambas partes ganan.

Por un lado, la *startup* aporta tecnología innovadora y, gracias a la colaboración con la empresa establecida, consigue crecer de forma más rápida que si lo hiciera por su cuenta. Por otro lado, la empresa industrial establecida aporta economías de escala y canales de distribución y consigue entrar en mercados y sectores que de otra forma no le sería posible o le costaría invertir muchos recursos hacerlo. Nos gustaría ver al ecosistema emprendedor dedicar más atención al emprendimiento industrial, ya que es clave para transformar nuestra economía y generar beneficios de los que se sirve la totalidad de la sociedad.

Oriol Pascual

Director del IQS Tech Factory

Las 'startups' industriales son aquellas en que los procesos productivos son clave para poder llevar su propuesta de valor al mercado, en sectores como la salud, el deporte, la alimentación o los nuevos materiales

DAVID GORGUES

Fundador y director general de TotalSafePack

Vienen del mundo de la logística, donde en 2012 tuvieron un problema: se rompían las botellas de vino durante los envíos porque el embalaje no era el adecuado. Así que decidieron crear una solución única a su medida.



L. M.

E. LÓPEZ / P. MUÑOZ

Renovarse o morir. TotalSafePack nació de un problema que requería de una solución urgente. Antes de formarse esta empresa, en 2014, su director general, David Gorgues, explica que se dedicaban a la logística. Con el auge de la demanda del vino español -en 2012- y el comercio electrónico, llegaron también las adversidades. Resulta que las botellas de vino se rompían durante el proceso de envío al cliente final. Vieron que en el mercado no encontraban ningún remedio efectivo: “Todo lo que encontrábamos era muy caro y poco ecológico, hecho de polietileno. Era poco rentable porque utiliza mucho espacio, así que vimos que o lo solucionábamos nosotros o nos quedábamos sin negocio”, explica Gorgues. Y de aquí surgió TotalSafePack.

Crearon un embalaje de cartón hecho a medida de sus necesidades. Querían que las botellas viajaran suspendidas de modo que, en caso de impacto, hubiera algo que lo amortiguara. “Ese algo creímos que podía ser aire”. Así que diseñaron una estructura interna para las botellas de tal forma que, al introducirla en la caja contenedora, la botella viajara suspendida entre cámaras de aire. Patentaron la idea, que aunque fue de Gorgues, reconoce que él no es “diseñador ni ingeniero”. Así que visitaron a un fabricante de cartón, con sus correspondientes departamentos de diseño y de I+D, para que la desarrollaran -y ahora es su *partner* productivo-. En el 2014 tuvo lugar la primera producción de cajas, después de varias pruebas.

La importancia de este diseño

Cuando una botella se rompe, Gorgues describe la situación como un “caos” porque se generan muchos costes. No se suelen romper todas las botellas, sino solo una -normalmente-. Así que, en primer lugar, se manchan el resto de botellas. “Se comprometen y no pueden entregarse al cliente, porque no quiere recibir botellas con la etiqueta manchada”. Pero en caso que el cliente quiera recuperar su pedido, se generan

TOTALSAFEPACK BUSCA INVERSORES PARA EXPANDIRSE POR DIFERENTES PAÍSES EUROPEOS

costes adicionales de transporte -tanto de las botellas manchadas que se devuelven como el de las botellas nuevas que se le tienen que volver a enviar-. Se pierden, obviamente, las botellas rotas y las comprometidas. Y todo ello sin olvidar los costes intangibles que, aunque no se ven, “hacen mucho daño”, tal y como asegura Gorgues. Se trata de la imagen que recibe el comprador: “Se piensa que la empresa de transporte ha roto las botellas, aunque no sea culpa del transportista. Así que las empresas de transporte - sus proveedores- me decían que no me cogían más envíos porque había muchas roturas y sus índices de efectividad se caían”.

De este modo, los clientes que optan por invertir en un sistema de embalaje de TotalSafePack reducen sus índices de rotura del 7-8 hasta el 0,3-0,4 por ciento. Grandes empresas de logística han homologado sus productos o se los han comprado y, gracias a él, se atreven a asumir las posibles incidencias que se puedan producir durante el envío porque confían en el producto.

Diversidad de clientes

Desde tiendas de comercio electrónico -que se llevan la mayor parte de la tarta: representan entre un 60 y un 70 por ciento de los clientes de TotalSafePack-, hasta compañías de transporte, pasando por las bodegas. Estas últimas no usan los embalajes de protección para la gran distribución - porque los envíos viajan con palés y no necesitan una protección especial-, sino para envíos que hacen como muestras o que salen de sus páginas web.

Un producto sin competencia

Gorgues afirma rotundamente que no tienen competencia a nivel mundial. Explica que uno de los motivos es que “la gente tenía interiorizado que las botellas de cristal se rompen. No prestaban atención a este problema porque lo concebían como algo normal. Así que con nuestro producto creamos una alarma: las botellas se rompen, pero no es normal que se rompan. Se rompen si van en embalajes que no son adecuados. Así que creamos una necesidad porque enseñamos las ventajas que supone que las botellas no se rompan”.

Entre otros de los éxitos de su producto, cita el hecho que “nadie quiere crear una línea de negocio para un solo producto que no genera un volumen de millones de unidades. Pero nosotros aprovechamos las oportunidades del momento e hicimos un producto rentable. Es difícil que alguien lo repita porque no impactaría como nosotros impactamos”. En un principio, se



EE

Las tres ramas del Grupo Total

■ **Total Courier.** Se dedica al transporte internacional mediante el negocio de intermediación: reciben las necesidades de transporte de sus clientes y las derivan a sus proveedores.

■ **TotalSafePack.** Fabrica embalaje de protección para botellas, ya sean de vino, cerveza, destilados o aceite.

■ **Full Safe Logistics.** Es la más nueva (2017). Es una línea de negocio dedicada a la logística para el comercio electrónico con cuatro ramas: para pequeños vendedores sin almacén propio, vino, productos de descanso (principalmente colchones) y reciclaje de residuos informáticos.

focalizaron en el mercado del vino. Pero con el tiempo, han visto que esta necesidad de protección está presente en todas las botellas de cristal que contienen líquido, ya sea aceite, cerveza o destilados. Así que hicieron un *rebranding* y crearon la marca paraguas, *TotalSafePack*, que recoge las cuatro líneas de negocio especializadas en cada tipo de botella: TotalWinePack, TotalBeerPack y TotalOilPack.

Objetivo: generalizar la marca

“Queremos convertirnos en el referente de protección. Somos conscientes de que lo que hacemos es una caja de cartón, pero queremos que el consumidor disfrute de este producto. Cuando compras por Internet, pagas antes de recibirlo, tienes mucha expectativa. Recibir una caja con 6 botellas teniendo la percepción de que la caja no protege bien, o que ha llegado de milagro, o que una botella se ha roto... No genera mucha satisfacción por parte del cliente”. El embalaje de TotalSafePack, como explica Gorgues, quieren que “realce la experiencia del usuario” de modo que, cuando el cliente abra la caja, “vea que tiene compartimentos interiores” y “disfrute sacando el vino. La experiencia es superior”. En definitiva, quieren que llegue el punto en que sea el propio cliente quien demande su marca. “Que cuando esté en una web para comprar vino, mire la página y pregunte si se usará una caja que proteja y, si no es nuestra, que el cliente hable de nosotros. Es nuestra misión en el tiempo: acabar siendo genéricos”.

Abiertos a inversores

TotalSafePack tiene como proyecto para este año instalarse en diferentes países europeos. Por ello, está buscando financiación porque, tal y como afirma Gorgues, “la inversión ahora sí que es fuerte”. Entre los países objetivo, se encuentran Francia, Alemania, Reino Unido, Suecia y Eslovenia. Al ser un producto industrial, y no tecnológico, el director general de la compañía reconoce que cuesta encontrar a alguien “que crea que es un producto escalable y con implantación mundial. Pero estamos empezando y tenemos mucho por hacer. No somos un producto tecnológico, sino estratégico para la tecnología”, resume.

El grupo, que se llama Grupo Total, facturó unos 7 millones de euros en 2018 -un millón más que en el ejercicio anterior-. TotalSafePack supuso, de esta cifra, millón y medio: eso es un 30 por ciento del peso total del grupo. Para crecer en el exterior, lo está haciendo con socios locales que fabriquen el cartón para su área de influencia. Ya lo hace en México e Italia.



LOS GRAFITIS EN TRENES CUESTAN 28 MILLONES AL AÑO

Cada año se gasta más dinero de las arcas públicas en limpieza y seguridad como consecuencia de estos actos vandálicos. En vigilancia se invierte el más del doble que en limpiar las pintadas

PATRICIA MUÑOZ

El vandalismo grafitero es el principal problema en el ámbito de la seguridad para los operadores ferroviarios en Catalunya. Tanto los trenes de Renfe y Rodalies como los del Metro de Barcelona y los de los Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) sufren estas pintadas con aerosoles que cuestan, cada año, 28,59 millones de euros de las arcas públicas. Concretamente, el año pasado, Renfe gastó 10 millones de euros en limpieza de los trenes de Rodalies de Catalunya, y 14 en seguridad y vigilancia -para intentar paliar estos actos o, por lo menos, minimizar las

afectaciones-; Transports Metropolitans de Barcelona (TMB), 1,33 y 3 millones, respectivamente; y FGC, 267.000 euros en limpieza.

Los operadores no son los únicos perjudicados: lo son todos, también los pasajeros, porque la prestación del servicio de transporte se ve afectada y, en ocasiones, estos actos van acompañados de violencia, amenazas e intimidaciones. Todos los contribuyentes acabamos pagando la retirada de estos grafitis -que no solamente es costosa en euros, sino también para el medio ambiente-. “Limpiar los trenes tiene crecientes implicaciones sociales, medioambientales, laborales y económicas. Son una amenaza real para las personas y para la prestación del servicio, además de una injusta carga económica para todos”. Así resume TMB el vandalismo grafitero. En Renfe, de todas las pintadas que se producen en el Estado, un 45 por ciento se producen en Catalunya. Y, según el operador estatal, un 87 por ciento de los trenes que conforman el parque de Rodalies de Catalunya está grafitado.

“No es arte, es vandalismo”

Los grafitis en los trenes no son simples pintadas. “No hay un afán artístico ni de crítica social, y siempre es ilegal: para realizarlo, hace falta previamente cometer una intrusión en zonas sensibles de la operación, acción en la que se vulneran las leyes ferroviarias y los reglamentos de viajeros”, explica TMB. Estas actuaciones son constitutivas de una infracción administrativa, sin olvidar que se pone en peligro la propia integridad física del grafitero.

Existen distintas formas de actuación -todas ellas se repiten entre los diferentes operadores-. Toni Edo, delegado del comité de empresa del Metro de Barcelona por la Confederación General del Trabajo (CGT), detalla que hay dos formas de ataque. La primera, y menos peligrosa para las personas, es pintar los trenes de noche cuando están en las cocheras.

La segunda consiste en activar el freno de emergencia, de modo que se paraliza el tren en medio del servicio. Ricard Riol, de la Plataforma para la Promoción del Transporte Público (PTP) señala que este *modus operandi* es el que más contribuye a la inseguridad de los pasajeros. “Son personas encapuchadas que de repente rodean un tren y crean una situación de pánico entre las personas. No saben a qué se están enfrentando. Y, cuando ven que se trata de un grafitero, ello no significa ausencia de violencia. Hay grafiteros que agreden a usuarios, a trabajadores y a personal de seguridad. Son bandas organizadas que, aunque no son profesionales, son bastante conocedoras del medio”. Ante estas situaciones, Edo explica que los trabajadores del metro tienen recomendado no actuar. “Tenemos asumido



Metro de Barcelona con varios de sus vagones grafitados
EE

87% De los trenes que conforman el parque de Rodalies de la Generalitat está grafitado

que no nos tenemos que meter en medio. En ocasiones, han dejado a trabajadores encerrados en las oficinas para ellos poder actuar con impunidad. O han atacado con piedras, palos u otros objetos que se encuentran por las vías. Incluso con gases lacrimógenos. En estas circunstancias, a los trabajadores, se nos hace muy difícil trabajar. Hay una sensación de inseguridad”.

¿Cuánto cuesta limpiarlos?

Renfe, a principios de diciembre, había gastado ya 8 millones de euros en concepto de limpieza de grafitis de los trenes. FGC, a lo largo del año pasado, gastó más de 267.000 euros. Esta cifra duplica la de hace dos años: en 2016, el gasto fue de casi 138.000 euros, mientras que en 2017 fue de 196.910. Por otro lado, TMB asegura que el coste de retirar estos murales y restituir el aspecto anterior de los trenes del metro de la capital catalana costó

1,33 millones de euros. Esta cifra también aumentó con respecto a la de 2017, que fue de 1,27 millones.

Los gastos no son solamente en limpieza

Sea del tipo que sea, el tren se traslada a un túnel de lavado específico. “No es solo una fregona y disolvente”, puntualiza Riol. “Son unos productos nocivos químicamente, y retirarlos también lo es. El residuo que ocasiona tiene tratamiento de residuo peligroso, no se puede tirar por una simple alcantarilla. Por eso se inmoviliza el tren por tanto tiempo y es tan costoso”.

Cuando se grafittea un tren de Rodalies, este puede llegar a estar inmovilizado hasta una semana -todo depende del tamaño del tren-. En el caso del metro, la media de tiempo que se tarda en limpiarlo es de 3 a 12 horas. Durante este tiempo, el convoy está inactivo.

Este es, junto al gasto económico que supone para las arcas públicas, el otro gran problema del vandalismo grafitero: la pérdida de disponibilidad de material móvil. Hay una falta de flota mientras el tren se está limpiando, de modo que el funcionamiento del servicio se ve alterado: hay menos trenes en circulación y, por lo tanto, menos trayectos.

Unos 2 millones de pasajeros de Renfe se vieron perjudicados en 2018 por los grafitis en los trenes, ya sea por retrasos o por motivos de seguridad. Incluso un trayecto entre Cervera de Segarra y Lleida, a finales de noviembre, tuvo que ser sustituido por un servicio de autobús porque el tren que tenía que hacerlo presentaba pintadas en el cristal de la cabina de conducción, por lo que su circulación era imposible.

Edo, refiriéndose al metro, explica lo mismo: “Hay una hora en que todos los trenes deberían estar circulando. Si se retira alguno, ya hay algún tren que deja de circular durante las horas que se esté limpiando, y evidentemente el servicio se resiente”. TMB también tiene en cuenta este gasto específico que, aun siendo difícil de cuantificar, genera una “pérdida de ingresos por la falta de disponibilidad de trenes para prestar el servicio”.

Una solución: la concienciación social

Los operadores coinciden en que esta lacra no se eliminará hasta que la ciudadanía no tome conciencia sobre la importancia de respetar los espacios y bienes públicos. Riol propone como vía de actuación llevar el tema a las escuelas para explicar que, de este modo, se está afectando la movilidad de las personas y que “se crea pánico”. A parte de “mejorar la seguridad de las vallas y la vigilancia en ciertos puntos”, explica.



Una reforma del Código Penal

El cambio legislativo es una de las medidas que se ha puesto sobre la mesa para abordar la problemática de los grafitis en los trenes. El Observatorio de Civismo en el Transporte Ferroviario -creado en 2012- reúne los principales operadores ferroviarios en España y mantiene una intensa relación con los grupos parlamentarios, administraciones y fuerzas de seguridad para trasladarles los efectos negativos de la despenalización de los grafitis a raíz de la reforma del Código Penal que se efectuó en 2015. Hay partes que sí consideran necesario eliminar la sensación de impunidad que rodea estos actos vandálicos y aumentar la cuantía de las sanciones económicas “para que asusten un poco”. De todos modos, TMB, uno de los fundadores del Observatorio, no considera inmediatamente necesaria la reforma del Código Penal porque se está empezando a asentar jurisprudencia que aplica el delito de daños a estas conductas “si se acepta que la limpieza no soluciona los daños y que los trenes son un bien público esencial para la comunidad”.



Reig Jofre crece en Barcelona para aumentar exportaciones

La farmacéutica ha empezado las obras de ampliación de la planta especializada en la fabricación de productos inyectables estériles. Supondrá una inversión de 30 millones y creará 100 empleos cuando esté a pleno rendimiento en 2021.

El nuevo edificio tendrá una superficie de 2.500 metros cuadrados y tres plantas. Pretende triplicar la producción de viales liofilizados, llegando a los 50 millones de unidades anuales. Se tratará de la "línea más moderna y con mayor capacidad que se construye en estos momentos en España y una de las más grandes y más avanzadas tecnológicamente de toda Europa", ha explicado Enric Jo, director de la planta.

La estrategia que seguirá esta nueva planta es la que ya sigue, desde hace años, Reig Jofre. Ignasi Biosca, consejero delegado de la empresa, explica que tiene una doble vertiente: "Por un lado, abrir nuevos mercados y, por el otro, introducir nuevos productos".

El 60% de la demanda de Reig Jofre son exportaciones y este año pretende desembarcar en Estados Unidos con antibióticos.



La contratación logística en Barcelona sube un 44% en 2018

El mercado logístico en Barcelona alcanzó, en 2018, un nivel de contratación de 665.000 metros cuadrados, una cifra récord según datos proporcionados por Savills Aguirre Newman. Durante este ejercicio, se realizaron un total de 63 operaciones - frente a las 41 que tuvieron lugar en 2017-. Esta evolución positiva se debe al empuje de los operadores de comercio electrónico, que se han consolidado como uno de los motores de mercado durante el 2018. El último trimestre registró 11 operaciones: las más relevantes de este periodo entre octubre y diciembre fueron protagonizadas por Caprabo en la Zona de Actividades Logísticas -ZAL- (25.000 metros cuadrados), por Mercadona en Ripolllet (15.400 metros cuadrados) y por Global Talke en Tarragona (23.293 metros cuadrados en suelo de propiedad de Incasol).

El balance anual concluye que, durante el año pasado, el mercado logístico catalán añadió 459.112 metros cuadrados de nueva superficie, un 8 por ciento más. Para este 2019, las previsiones apuntan que se incorporarán 272.546 metros cuadrados.



Matriculaciones récord de motos en Catalunya en 2018, con un auge del 10,3%

Un total de 45.640 motocicletas y ciclomotores se matricularon en Cataluña durante el ejercicio de 2018, un 10,3 por ciento más que el año anterior. Esta cifra se sitúa ligeramente por encima del crecimiento registrado a nivel estatal -8,9 por ciento-, y Catalunya sigue siendo la comunidad autónoma líder en este mercado, seguida de Andalucía, que ha vendido 35.091 unidades- y Madrid -23.275-.

Estos resultados positivos del mercado de las motos se contraponen con los del mercado del automóvil, que disminuyó un 2,8 por ciento el año pasado en Catalunya, frente a un crecimiento del total nacional del 7 por ciento. La protagonista es la motocicleta: representa más del 90 por ciento de las ventas efectuadas el año pasado en la comunidad, concretamente, 41.751 unidades matriculadas, un 12,7 por ciento más que en 2018-. Siguiendo la misma tónica, Cataluña lidera los resultados a nivel estatal: se lleva un 26,4 por ciento del total de motocicletas vendidas en toda España. En particular, Barcelona es la ciudad donde más motos se han vendido -33.262-, siete veces más que en Girona, por ejemplo.

Inicio de año marcado por un mes de enero multidisciplinar

Movilidad, hostelería y arte han sido los componentes de los eventos sucedidos en enero. Desde transporte ferroviario hasta el Seat León y la promoción del Circuit de Fórmula 1, pasando por nuevos hoteles Sercotel y por una cafetería Boldú en El Prat. Además, han sido protagonistas uno de los mejores pianistas del mundo y un espectáculo de circo inspirado en Messi.



■ Ferrmed pide a España y Francia mejorar la conexión ferroviaria entre Montpellier y Barcelona

El presidente de Ferrmed -'lobby' en favor del Corredor Mediterráneo-, Oriol Amorós, reclamó en una jornada en Girona que los gobiernos español y francés tomen medidas para mejorar las conexiones ferroviarias.



■ Doble reconocimiento para el SEAT León

Recibe dos premios Estrella Luike del Motor 2018. Fue el coche más vendido en España y compacto más vendido a particulares.



■ Ricola se trasladó a la Estación de Sants

Durante tres días, un invernadero de la famosa marca de caramelos permitió conocer los secretos de las hierbas suizas.

■ El mejor camping de Europa está en Salou

El Camping & Resort Sangulí Salou ha ganado, por segundo año consecutivo, el premio al Camping del Año 2019 de la prestigiosa asociación holandesa ANWB, dedicada a la movilidad, el turismo y el ocio desde el año 1883 y que cuenta con más de 4 millones de usuarios. Durante el año 2018 se hicieron más de 8,2 millones de pernoctaciones en campings de la provincia de Tarragona.



■ Aldi apuesta por el centro de Barcelona

La cadena de supermercados abre en el barrio de la Sagrada Família su cuarta tienda en la ciudad. Tiene 1.000 metros cuadrados y ha creado 18 nuevos puestos de trabajo.



■ Messi inspira el nuevo espectáculo de Cirque du Soleil

El espectáculo se estrenará en el Parc del Fòrum de Barcelona el 10 de octubre de 2019 e iniciará una gira mundial a partir de 2020.



■ La 'Mobile Week' se expande por todo Catalunya

Entre el 14 y el 23 de febrero, la tercera edición del 'Mobile Week' llegará a Barcelona, Girona, Lleida, Reus, Igualada y Ribera d'Ebre.



■ Sercotel Hotels Group estrena identidad y nuevas marcas

Coincidiendo con su 25º aniversario, la cadena hotelera presenta Esentia Hotels y Kalma Hotels & Resorts, para el segmento urbano y el vacacional.



■ **Agbar constituye el Consejo Asesor de Participación, Transparencia y Acción Social**

Nace para dialogar sobre los aspectos sociales y de innovación de la gestión del agua en Catalunya y el área metropolitana de Barcelona.

■ **Primera cafetería Boldú en el aeropuerto de Barcelona-El Prat** Areas, empresa líder en *Food&Beverage* y *Travel Retail*, inaugura en la Terminal 1 su primera cafetería Boldú. El nuevo establecimiento, de 205 metros cuadrados, traslada al aeropuerto la tradición familiar original del barrio de Gràcia de Barcelona.



■ **Víkingur Ólafsson estrena el Ciclo Philip Glass en el Palau**

El pianista islandés actuó por primera vez como solista en España. Ólafsson, considerado como el "Glenn Gould de Islandia" por el *New York Times*, ha ganado todos los premios más importantes en su país y ha recibido las mejores críticas internacionales. Actuó con todas las entradas agotadas.



■ **El Circuit inaugura la temporada 2019 en Fitur**

El Circuit de Barcelona-Catalunya estuvo presente en la Feria Internacional de Turismo de Madrid (Fitur) para promocionar el Fórmula 1 Gran Premio de España 2019 y el Gran Premi Monster Energy de Catalunya de MotoGP.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

Factoría & Tecnología
Digital 4.0
elEconomista

Transporte
elEconomista
y Movilidad

Inversión
elEconomista
a fondo

Pensiones
elEconomista

Seguros
elEconomista

Agua
elEconomista
y medio ambiente

Sanidad
elEconomista

País Vasco
elEconomista

Andalucía
elEconomista

Energía
elEconomista

Agro
elEconomista

Pymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

Valenciana
Comunitat
elEconomista

Inmobiliaria
elEconomista

Franquicias
elEconomista

Buen Gobierno
Iuris&lex Y RSC
elEconomista

Catalunya
elEconomista

Alimentación
elEconomista
y gran consumo



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

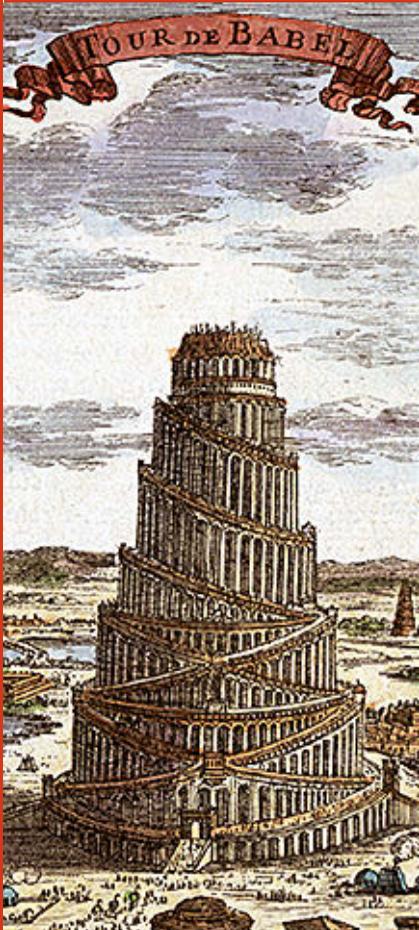
Acceso libre descargándolas en:

- Descárguelas desde su ordenador en www.economista.es/kiosco
- También puede acceder desde su dispositivo **Android** en **Play Store** 
- o **Apple** en **App Store**  escribiendo **elEconomista** en el **buscador** 

La Torre de Babel



Por Estela López



CORBIS

La cuerda se estira... hasta que se rompe

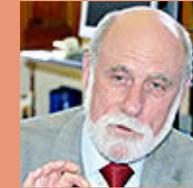
El atractivo y potencial de Barcelona y Catalunya como motor económico es innegable, pero también lo es que la inestabilidad perjudica al progreso, tanto económico como social. Una muestra es el reciente ejemplo de la asociación internacional GSMA reconociendo que la continuidad del *Mobile World Congress* de Barcelona estuvo en peligro en la edición de 2018 por la inestabilidad política -y que ya tenían dos destinos alternativos fuera de España-, pese a tener firmado un contrato para celebrarse en la capital catalana hasta 2023. El consejero delegado de la GSMA, John Hoffman, explicó que era un episodio superado, pero agregó: “No estoy preocupado, pero estoy siempre preparado”.

Otro ejemplo preocupante es el del colapso que sufrió Barcelona durante casi una semana en enero por las protestas de los taxistas para reclamar un decreto de regulación de los vehículos de alquiler con conductor (VTC) para evitar lo que califican de competencia desleal. A los problemas de movilidad se sumaron perjuicios para comercios y restaurantes, además de una imagen de inestabilidad social para el turismo.

Por otro lado, la incapacidad de los partidos políticos de ponerse de acuerdo para aprobar unos presupuestos de la Generalitat para 2019 -problema que sufren también en el Gobierno central- se traducirá -a no ser que cambie la situación- en una prórroga presupuestaria por segundo ejercicio consecutivo que impedirá a la administración catalana contar con más recursos para revertir los recortes de la crisis -mientras la economía empieza a mostrar síntomas de desaceleración- e invertir en nuevos proyectos con los que favorecer el progreso futuro.

Así, la cuerda se va tensando, y parece que los episodios de incertidumbre pasan y se olvidan con el tiempo, pero podemos llegar al punto en que, tanto se estira la cuerda, que al final se rompe.

EL PERSONAJE



Vinton Cerf

Vicepresidente de Google

Vinton Cerf, uno de los padres de Internet y ganador del 30º Premio Internacional Catalunya, demanda soluciones para proteger la información digital a lo largo del tiempo. Cerf lamenta que muchos archivos se pierdan por los cambios de *software* y que, por ejemplo, no pueda abrir presentaciones que elaboró en 1997 porque las nuevas versiones del mismo programa no reconocen el archivo. “No hay garantías de que un archivo o fotografía que crees ahora pueda ser interpretado por la tecnología dentro de 10 años”, advierte Cerf. Por ello, propone combinar la creación de un marco legal y soluciones técnicas para que sea posible tener acceso a la información digital a largo plazo porque “no es eterna”.

LA CIFRA

11 Compañías aéreas sancionadas por la Generalitat los últimos 3 años

El Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat ha sancionado a 11 compañías aéreas durante los últimos 3 años. Lo ha hecho a través de la Agencia Catalana del Consumo y por un importe total de 533.040 euros, básicamente por cláusulas y prácticas abusivas y por la negativa o resistencia a suministrar datos. Algunas de las sancionadas son Vueling, Ryanair, American Airlines o EasyJet.

EL ‘RETUITEO’

@jessicaalbiach

Las diez -propuestas- de Catalunya en Comú-Podem eran un programa de mínimos para poner en marcha Catalunya. Pero el *Govern* no se mueve y no seguiremos perdiendo el tiempo. *(Las negociaciones de las cuentas catalanas están suspendidas)*