Revista mensual | 6 de marzo de 2023 | Nº92

Catalunya

elEconomista.es

L'HOSPITALET PROYECTA LA MAYOR OBRA FERROVIARIA DEL SIGLO TRAS EL AVE

Las estimaciones presupuestarias iniciales calculan unos 1.000 millones de inversión

IMPACTOSOCIAL

LAS PYMES CATALANAS NO ENCUENTRAN EMPLEADOS CON BUEN NIVEL DE INGLÉS

Catalunya
elEconomista.es

A fondo | P6

La integración ferroviaria en L'Hospitalet costará al menos 1.000 millones

El Gobierno afirma que ya no hay marcha atrás para este proyecto, si bien todavía no está fijado un calendario de tramitación. El estudio informativo debe hacerse este año.

Ronda de financiación | P24

Mutter Ventures levanta seis millones para su salida a bolsa

La fábrica de *startups* cotizará en el Euronext de París a partir de este mismo mes de marzo para garantizar un flujo constante de liquidez.

Entrevista | P12

Cementos Molins seguirá de compras para crecer

La multinacional familiar solo se plantea dar el salto al mercado continuo si se presenta una gran operación inorgánica.

El pulso del mercado | P5

El Ibex encadena otro mes positivo y roza los 9.400 puntos

Las cotizadas catalanas contribuyen a la mejora en un mes en el que Grifols ha presentado sus cuentas de 2022 con una caída del 36% en sus beneficios.

La crónica del BME Growth | P16

Mes negro para las catalanas del BME Growth

Solo tres compañías mejoraron respecto a enero y el resto cayeron, dos de forma significativa, para romper con el optimismo con el que cerraron enero.

Éxito empresarial | P30

El grupo Siber pone el ojo en Europa tras conquistar Iberia

La compañía, especializada en sistemas de ventilación para el sector residencial prepara su entrada en varios países europeos.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Vicepresidente: Clemente González Soler. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo **Directora de elEconomista Catalunya:** Estela López **Diseño:** Pedro Vicente y Elena Herrera
Fotografía: Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Tratamiento de imagen:** Dani Arroyo **Redacción:** Àlex Soler

Catalunya
elEconomista.es

Un gran paso para coser cicatrices urbanas, aunque falta pasar a los hechos

El soterramiento del ferrocarril en el Área Metropolitana de Barcelona es una de las asignaturas pendientes históricamente, y que sirve para coser las cicatrices urbanas que deja el tren a uno y otro lado de la vía. El desbloqueo de la integración ferroviaria en Montcada y Reixac (con relicitación del proyecto de por medio por la inflación) y el primer paso para hacer lo propio en L'Hospitalet de Llobregat son avances de gigante en esa dirección, si bien falta pasar del papel a los hechos, mientras los tiempos de la obra pública son largos y tediosos.

El Gobierno no se atreve a poner plazos para L'Hospitalet para no decepcionar a los vecinos, en palabras de la ministra de Transportes y exalcadesa de Gavà, Raquel Sánchez, si bien la primera edil de L'Hospitalet, Nuria Marín, augura no menos de una década para ver la obra terminada. El objetivo del Ejecutivo central es poder completar el estudio informativo de la obra antes de fin de año, pero para entonces habrá elecciones generales, y después todo quedará en manos del nuevo Gobierno.

> El tren se erige como el medio de transporte más limpio, pero la sostenibilidad también es cohesión territorial

En cualquier caso, una vez se superen los trámites administrativos, deberán impulsarse las licitaciones y adjudicaciones, y después también habrá que lidiar con los recurrentes bajos niveles de ejecución de la obra pública en Cataluña.

Parece que el actual plan de inversiones en Rodalies va bien encaminado, según explicaba en el número anterior de esta revista el coordinador del plan, Pere Macias, que en sus trabajos ya tenía la vista puesta más allá de 2030, para proyectos como la nueva línea Barcelona-Cornellà de Llobregat-Castelldefels, que incluye la opción de un nuevo túnel que cruce Barcelona hasta el distrito 22@.

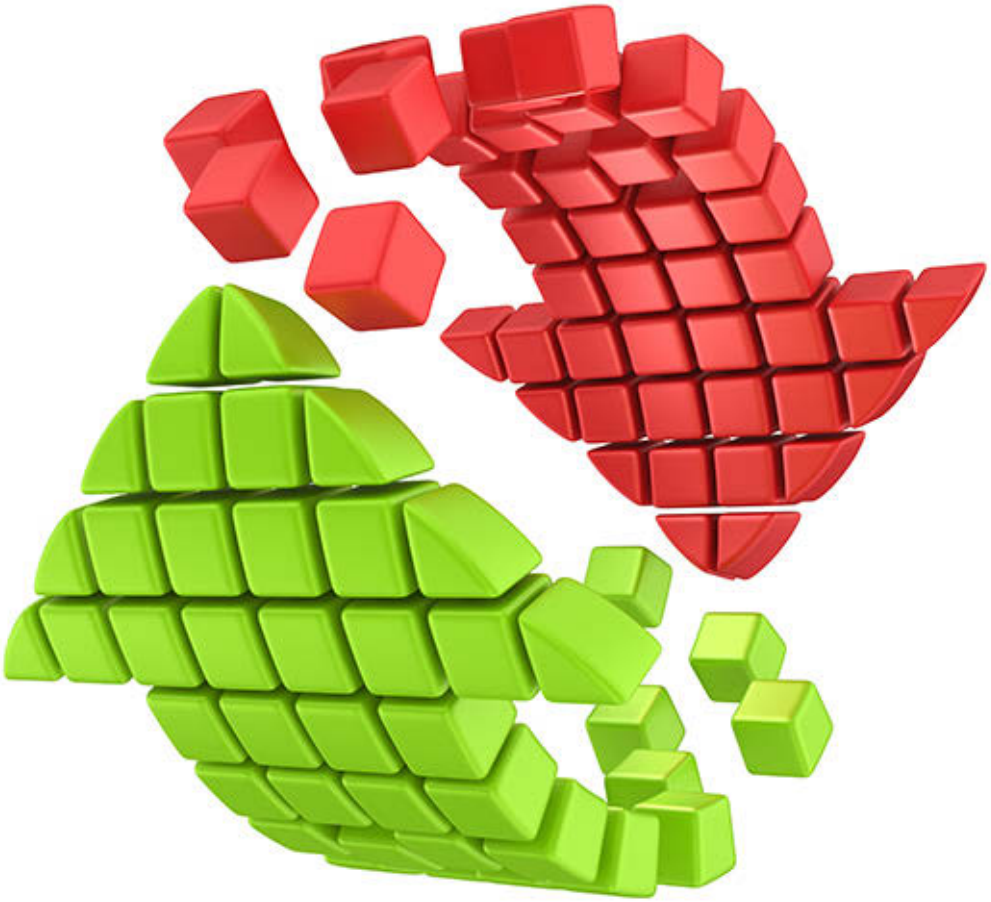
Mucho ha llovido desde que en 1848 comenzó a funcionar entre Barcelona y Mataró la primera línea ferroviaria de España. El despliegue de la red fue seguido del crecimiento de las ciudades, hasta quedar al pie de las vías, que se convirtieron en una frontera artificial tan infranqueable como una montaña o un río.

Ahora que el tren se erige como el medio de transporte de larga distancia más limpio, tiene también el reto de retejer las heridas urbanas del pasado, para prepararse para el futuro y para que la sostenibilidad que aporta no sea solo en emisiones, sino en cohesión territorial, accesibilidad y en reducción de accidentes, con la eliminación de pasos a nivel, pasos inferiores y pasarelas elevadas.

Sea como sea, para llegar a la meta hay que empezar por la línea de salida, y cada paso cuenta para alcanzar el objetivo, así que bienvenidos sean los proyectos de soterramiento.

Catalunya

elEconomista.es



Suben

El Puerto de Barcelona ya gana e ingresa más que antes del Covid

La crisis energética lleva al Puerto de Barcelona a unas cifras nunca vistas. La infraestructura catalana cerró el año 2022 con un tráfico y unos ingresos récord impulsada por el transporte de carburantes. La subida de las importaciones de Gas Natural Licuado (GNL) y gasolina llevaron a la instalación a alcanzar los 70,9 millones de toneladas y una facturación de 181 millones de euros.

Caprabo refuerza su plan de expansión con 18 aperturas

Caprabo ha reforzado su plan de expansión y, en 2022, abrió 18 supermercados, convirtiéndose en el periodo con mayor número de aperturas de la última década. Con una inversión superior a los 6,1 millones de euros, la compañía ha incorporado cerca de 6.000 metros cuadrados de superficie comercial al mercado y ha llevado a cabo 122 contrataciones para cubrir las necesidades de sus tiendas.

El Consorci adjudica la fábrica de Nissan a Goodman y el D-Hub

Han pasado más de dos años y medio desde que Nissan anunció que cerraba su fábrica de Barcelona. La compañía hizo oficial su adiós en mayo de 2020 y tras largos meses de reuniones y proyectos fallidos, la plana de la Zona Franca ya tiene nuevo inquilino. El Consorci de la Zona Franca adjudica a la instalación la propuesta de la logística australiana Goodman y el conglomerado D-Hub.

Bajan

Catalunya necesita 11.000 viviendas más al año

A pesar de que las grúas hayan vuelto a municipios en las que no se las veía desde 2008, el sector inmobiliario sostiene que Catalunya todavía construye menos viviendas de las que necesita. La región terminó el tercer trimestre del año 2022 con 11.503 hogares iniciados -datos hasta noviembre-, según la Associació de Promotors de Catalunya (APCE).

La industria catalana del cemento sigue sin recuperarse

La actividad de la industria catalana del cemento sigue bajo mínimos un año más, después de que las magnitudes de Producción, Consumo y Exportaciones de 2022 se hayan mantenido prácticamente inalterables respecto al año anterior. El pesimismo instalado en la industria tiende a prolongarse, dado que las expectativas para 2023 son negativas y se prevé una ligera caída del mercado.

El ERE de Wallbox se salda finalmente con 96 despidos

La dirección de la compañía especializada en cargadores para vehículos eléctricos Wallbox y los representantes de los trabajadores han alcanzado un acuerdo sobre el expediente de regulación de empleo (ERE) planteado por la empresa, que rebaja de 156 a 96 el número de empleados afectados. Inicialmente, Wallbox planteó el despido de 156 empleados, es decir, alrededor de un 15% de la plantilla.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 27 de febrero

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO EUROS	PRECIO OBJETIVO VARIACIÓN MENSUAL (%)	BENEFICIO NETO ESTIMADO 2023 A 31 DE ENERO (MILL. €)	BENEFICIO NETO ESTIMADO 2023 VARIACIÓN MENSUAL (%)	RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2022 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)
Almirall	12,0	-3,6	32,9	-31,7	1,74	M	Sin cambios
Applus Services	9,0	2,3	114,4	-0,1	2,63	C	Sin cambios
Audax Renovables	0,8	140,0	11,4	32,4	0,00		-
Banco de Sabadell	1,3	3,1	875,9	2,9	5,62	C	Sin cambios
Caixabank	4,2	-	3.162,3	10,2	6,50	C	Sin cambios
Cellnex Telecom	48,6	1,7	-101,6	-22,7	0,17	C	Sin cambios
Edreams Odigeo	7,8	2,3	5,2	-27,7	0,00	C	Sin cambios
Ercros	-	-	39,0	-	-		-
Fluidra	20,4	-1,1	172,7	-9,3	3,24	C	Sin cambios
Naturgy Energy Group	23,3	2,6	1.559,7	5,9	4,65	V	Sin cambios
Grifols	17,1	3,6	533,1	-9,2	0,63	C	Sin cambios
Grupo Catalana Occidente	43,5	1,9	490,8	-1,2	3,70	C	Sin cambios
Inmobiliaria Colonial Socimi	7,3	-0,1	189,6	-	3,92	C	Mejora
Laboratorio Reig Jofre	-	-	12,0	0,0	1,47		-
Miquel Y Costas & Miquel	-	-	-	-	-		-
Naturhouse Health	-	-	-	-	-		-
Nueva Expresion Textil	-	-	-	-	-		-
Oryzon Genomics	8,4	0,0	-12,2	-7,8	0,00	C	Sin cambios
Renta Corporacion Real Estate	3,1	-9,0	10,0	-15,0	129,84	M	Empeora

Variación mensual entre el 31 de enero y el 27 de febrero de 2023. C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

El Ibex sigue al alza en febrero

Álex Soler.

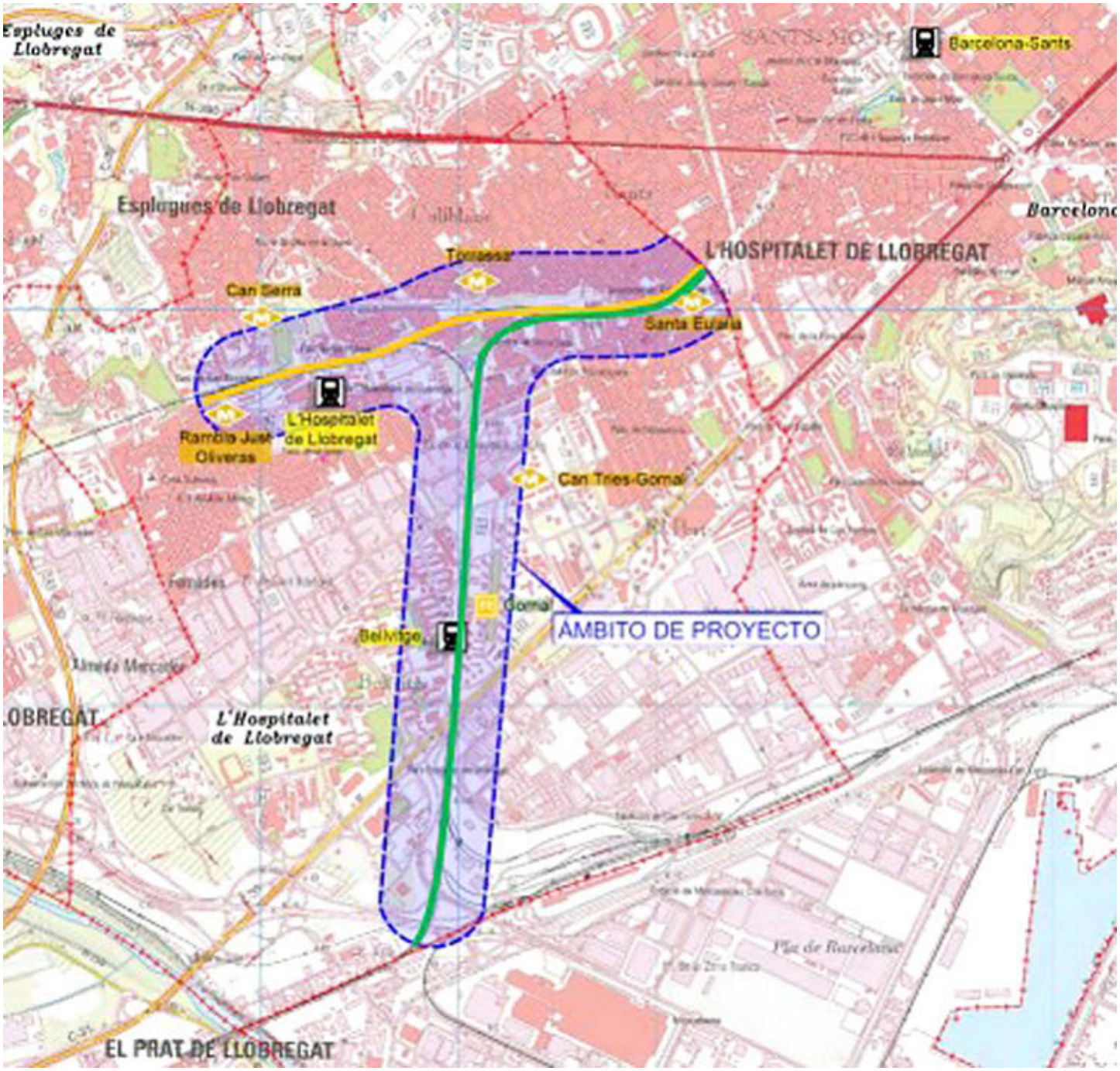
Banco Sabadell celebra el décimo aniversario de BStartup

BStartup de Banco Sabadell concede más de 1.000 millones de euros de financiación a *startups* desde su lanzamiento, del que este año se cumplirán 10 años. El servicio bancario especializado para empresas emergentes, con equipos exclusivos para estas empresas, con financiación y productos y servicios especializados, cuenta actualmente con más de 4.500 compañías entre sus clientes. Su aproximación de 360 grados a sus necesidades financieras ha hecho también que Banco Sabadell se convierta en uno de los principales inversores en España en empresas emergentes durante sus inicios con inversiones en un total de 85 compañías desde su nacimiento.

Fluidra gana 160 millones, un 36% menos

Fluidra cerró el año 2022 con una caída del 36% de los beneficios, que pasaron de los 252 millones hasta los 160 millones de euros. A pesar del descenso y la advertencia de que las ventas caerán en 2023, el mercado recibió con agrado las cifras y la firma subió un 7% a lo largo de la jornada. La cotizada catalana, además del descenso en las ganancias, sufrió una caída del 6,8% del Ebitda, que pasó de 549 millones a 512 millones de euros. La organización sí logró incrementar sus ventas hasta un 9,2%. La facturación saltó de 2.187 millones a 2.389 millones de euros gracias a la subida de precios, las adquisiciones acometidas y un efecto positivo con el cambio de moneda.

Catalunya
elEconomista.es



Ámbito de actuación del proyecto, que supondrá soterrar más de 5 kilómetros de vías y crear nuevos recorridos y estaciones.

Mil millones para mucho más que un soterramiento en L'Hospitalet

Después de décadas de reivindicaciones, el soterramiento del ferrocarril en L'Hospitalet de Llobregat prevé tener su estudio informativo antes de que acabe el año, con un megaproyecto que además de tapar las vías incluye obras en dos estaciones y nuevos trazados de vía para mejorar el servicio.

Estela López. Fotos: Adif

Catalunya
elEconomista.es

Simulación del corredor verde que se podrá crear sobre el soterramiento del tramo de Bellvitge.

La segunda ciudad más poblada de Cataluña ya tiene sobre la mesa el mayor proyecto del siglo de integración urbana del ferrocarril en España, con el que se soterrarán los dos trazados de vías que cruzan el municipio y se introducirán mejoras que beneficiarán tanto a la red de Rodalies como a la de media distancia. La magnitud del proyecto y su complejidad se evidencian en que Adif ha realizado un proyecto básico de la obra previo al estudio informativo, con una extensión de 21 tomos y que ha requerido dos años de preparativos, hasta ser presentado este mes de febrero, con una estimación presupuestaria provisional de unos 1.000 millones de euros (IVA incluido). La última obra para la que se realizó un proyecto básico fue la del paso del AVE junto a la Sagrada Familia de Barcelona.

El siguiente paso será la elaboración del estudio informativo de la obra, que el Ministerio de Transportes estima para finales de año, si bien todavía no se atreve a fijar un calendario para completar la tramitación y ejecutar los trabajos. Una vez empiecen las obras, durarán unos tres o cuatro años, por su magnitud y porque se deben compatibilizar con el mantenimiento de la prestación del servicio ferroviario. La alcaldesa de L'Hospitalet de Llobregat, Núria Marín, calcula que habrá que esperar no menos de una década para ver el proyecto terminado y contar entonces con 120.000 nuevos metros cuadrados que conformarán un eje de zonas verdes sobre las vías soterradas.

Aspecto actual del tramo de Bellvitge.

Y es que el trabajo por hacer es mayúsculo, con el soterramiento de 5,1 kilómetros de vías de las líneas R2 y R4, la construcción de una nueva estación de Bellvitge subterránea y la creación de una estación intermodal en La Torrassa, también bajo tierra, que conectará las dos líneas de Rodalies y el Metro de Barcelona (L1 y L9/L10), con una previsión de paso de 45.000 viajeros diarios. Además, se construirán nuevos trazados de vía soterrada para mejorar la operatividad. Todo ello, esquivando túneles existentes del AVE, de varias líneas de Metro y de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC).

Catalunya
elEconomista.es

Simulación del aspecto futuro tras el soterramiento del tramo ferroviario de la Torrassa.

Aspecto actual del tramo de la Torrassa.

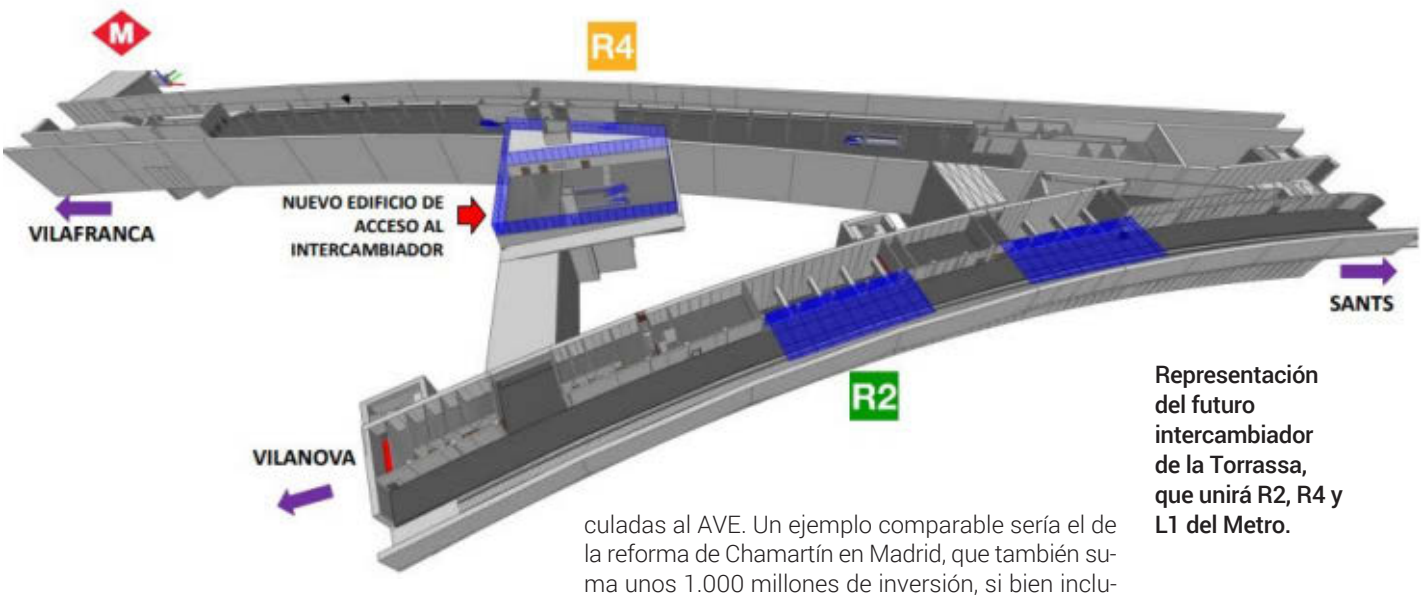
A nivel de operación ferroviaria, con la configuración actual, todos los trenes que salen del túnel de Plaça Catalunya (R-4) y pasan por Sants solo pueden ir a L'Hospitalet, mientras que los trenes que vienen del túnel de Paseo de Gracia (R2), cuando salen de Sants solo pueden ir a la línea de Vilanova o línea de la Costa (Aeropuerto). Este modelo de explotación se llama Costa-montaña. La nueva infraestructura que se desarrollará, a través de una rótula ferroviaria, permitirá el encaminamiento de trenes desde cualquiera de los dos túneles ferroviarios urbanos de Barcelona (Plaça de Cataluña y Paseo de Gracia) a cualquiera de las dos líneas, posibilitando, por un lado, los dos modelos de operación: el "costa-costa" y el "costa-montaña", y un mayor equilibrio de las circulaciones ferroviarias por los dos túneles de Barcelona. Además, se habilitará una tercera via para que los trenes de media distancia procedentes de la costa no tengan que parar en las futuras estaciones de Bellvitge y La Torrassa.

Asimismo, se implantará una tercera vía en el acceso a la estación de L'Hospitalet, realizando un salto de carnero sobre la vía de la R-4 sentido Sants, para evitar el cizallamiento que se produce actualmente sobre esta vía por las circulaciones sentido Vilafranca con destino a las vías en fondo de saco que se sitúan al sur de la estación, lo que provoca paros de varios minutos que incomodan a los pasajeros de Rodalies. "Será una de las cosas que mejor valorarán los usuarios", señalan desde Adif. El salto de carnero es un tipo de bifurcación de vías de ferrocarril, con la particularidad de que la vía bifurcada pasa por encima o por debajo de las vías principales para evitar las invasiones de vía que se dan cuando todas están al mismo nivel y entorpecen el tráfico ferroviario.

Presupuesto provisional

Según los cálculos del proyecto básico elaborado por Adif, consultados por *elEconomista.es* y fechados a septiembre de 2022 con precios sin IVA, la estación de Bellvitge costará 5,9 millones, mientras que el intercambiador de La Torrassa asciende a

Catalunya
elEconomista.es



Representación del futuro intercambiador de la Torrassa, que unirá R2, R4 y L1 del Metro.

11,6 millones. También se destinarán más de 26 millones a la construcción de túneles y su drenaje, y se reservan 68,7 millones para imprevistos.

Cabe destacar que la mayoría del soterramiento se realizará mediante el cubrimiento de las vías entre pantallas, y con pilotes en el paso bajo el viaducto de la Gran Vía. La excepción será un tramo de 103 metros en el sector Bellvitge, que se excavará como una mina para pasar bajo el túnel de FGC de la línea Llobregat-Anoia.

La obra también permitirá nivelar en superficie las calles que ahora pasan bajo las vías, de forma que se eliminarán todos los pasos inferiores, y también serán innecesarios los actuales pasos superiores. El más emblemático es el puente de la Torrassa, para el que se podría definir una nueva ubicación, si bien eso no queda contemplado en el proyecto básico y forma parte más de negociaciones políticas que técnicas.

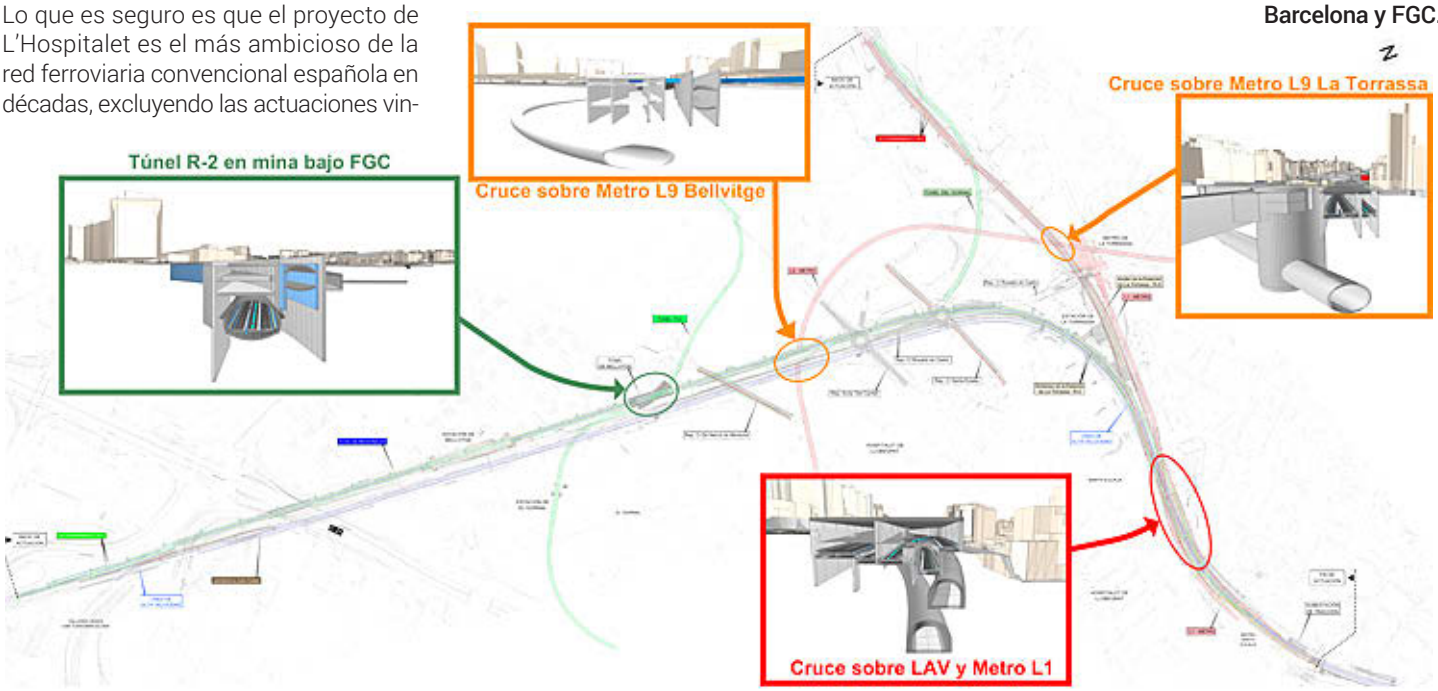
Lo que es seguro es que el proyecto de L'Hospitalet es el más ambicioso de la red ferroviaria convencional española en décadas, excluyendo las actuaciones vinculadas al AVE. Un ejemplo comparable sería el de la reforma de Chamartín en Madrid, que también suma unos 1.000 millones de inversión, si bien incluye una parte para las líneas de alta velocidad y es mucho más concentrado en extensión. Lo mismo ocurre con la futura estación de La Sagrera en Barcelona, que deberá conectar el AVE con otros medios de transporte público.

Otros soterramientos

En la red ferroviaria convencional, otros proyectos relevantes de Adif en Cataluña son el futuro soterramiento en Moncada i Reixac (Barcelona) por 621 millones, incluyendo la construcción de una nueva estación.

También está en marcha la integración urbana del ferrocarril y una nueva estación en Sant Feliu de Llobregat (Barcelona) por más de 120 millones, y actuaciones en Granollers (Barcelona) por más de 21 millones. En Figueres (Girona) no habrá soterramiento: se llevará el trazado ferroviario fuera del núcleo urbano y se trasladará la estación junto a la del AVE.

La obra deberá esquivar túneles del AVE, Metro de Barcelona y FGC.



Catalunya
elEconomista.es

Cifras récord

MicroBank incrementa un 6,6% la financiación social

MicroBank, el banco social de CaixaBank, concluyó 2022 con una nueva cifra récord de volumen de financiación con impacto social y superó por primera vez los 1.000 millones de euros. En concreto, MicroBank formalizó 100.323 operaciones en España por un total de 1.016 millones de euros, importe que supone un incremento del 6,6% respecto al año anterior. El segmento de actividad que experimentó un mayor crecimiento en 2022 está vinculado al apoyo a familias vulnerables, con 81.985 microcréditos concedidos en España. El importe de esta financiación destinada a que colectivos con pocos recursos puedan hacer frente a necesidades puntuales alcanzó los 636,5 millones de euros el año pasado, lo que representa un crecimiento del 16,4%. El importe medio de estos microcréditos se situó en 7.764 euros, un 23,3% más que el ejercicio anterior. Este segmento de apoyo a familias con dificultades de acceso al crédito representó el 63% del volumen total financiado por el banco social de CaixaBank. Otro de los capítulos destacados de MicroBank fue el relacionado con la financiación para la puesta en marcha o consolidación de pequeños negocios a emprendedores, autónomos y microempresas. En total, MicroBank concedió 13.118 préstamos a estos colectivos por un valor global de 171,1 millones de euros. El importe medio de estos microcréditos fue de 13.046 euros.

Balances económicos

ABB facturó 560 millones en España en 2022, un 13% más

ABB, compañía tecnológica de electrificación y automatización, avanza con su crecimiento en España, incrementando su facturación un 13% respecto al año anterior, prácticamente alcanzando los 560 millones de euros. Este crecimiento también se ve reflejado en las ventas, con el registro de pedidos por valor de más de 800 millones de euros, un 43% más que en el año anterior y superando cifras de 2019, previas a la separación de la división Power Grids. La tecnológica cuenta con cuatro áreas de negocio -Electrification, Robotics & Discrete Automation, Motion y Process Automation-, cinco centros principales de producción e ingeniería -en Madrid, Catalunya, País Vasco y Burgos-, y 12 delegaciones comerciales repartidas por el país, que suponen un total de más de 1.700 trabajadores en todo el territorio. Además, en línea con su apuesta por la innovación, ABB en España ha invertido ocho millones de euros en investigación y desarrollo (I+D) durante 2022 en España. Durante 2022, ABB ha logrado avances y ha trabajado en diversos proyectos de sus cuatro áreas de negocio. Por ejemplo, en el ámbito de la robótica, ha colaborado con Iveco en Valladolid para agilizar de la mano de robots la aplicación de barniz en el interior y el exterior de la furgoneta Daily.

Infraestructuras

El Aeropuerto de Barcelona se recupera un 94% respecto a 2019

El Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat cerró el mes de enero de 2023 con 3.078.737 pasajeros, alcanzando el 94% de recuperación respecto al mismo mes de 2019, año prepandemia, lo que, además, supone un aumento del 80,9% en relación con 2022. En enero de 2023 se gestionaron 20.928 movimientos de aeronaves, lo que significa una recuperación del 87,2% respecto a 2019 y una subida del 34,4% con respecto de 2022. Se movieron 10.629 toneladas de mercancía, que representan una recuperación del 81,9% con respecto al mismo mes de 2019 y de un 98,5% frente a enero de 2022. De la cifra total de viajeros registrada en enero, 3.072.389 correspondieron a pasajeros comerciales, de los que 2.180.364 viajaron en vuelos internacionales, lo que supone una recuperación del 93,7% respecto a enero de 2019 y un 99% más que en 2022; lo hicieron en vuelos nacionales 892.025 pasajeros, un 94,4% de recuperación respecto a antes de la pandemia y un 48,7% más que el año pasado. El Aeropuerto de Girona-Costa Brava registró, por su parte, en enero 14.320 pasajeros. La cifra supone un aumento del 35,5% del total de viajeros registrados el mismo mes de 2022. El Aeropuerto de Reus, con 1.272 vuelos en enero, incrementó en un 68,3% la cifra de 2019 y en un 4,7% la de 2022.

Ecotrader

El conocimiento de nuestros expertos es tu mejor inversión

La plataforma de estrategia financiera de elEconomista.es para batir al mercado

- Análisis técnico
- Top 10 por fundamentales
- Dividendos
- Monitor de inversiones
- Boletín de apertura
- Tabla de seguimiento

Oferta especial de suscripción:
un mes de prueba GRATIS + 50% descuento

www.eleconomista.es/suscripciones/

Promoción válida hasta el 15/03/23

JULIO RODRÍGUEZ

Consejero delegado de Cementos Molins

"No hay plazo para saltar al continuo, depende de encontrar una compra buena y de dimensión"

Cementos Molins cerró 2022 con resultados récord pese a que el sector del cemento en Cataluña registró los mismos volúmenes de consumo que una década atrás,y con un mercado europeo también estancado. La clave fueron las adquisiciones nacionales e internacionales y el crecimiento del negocio fuera de Europa.

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno / eE

Cementos Molins prevé seguir explorando nuevas compras para crecer pese al estancamiento del mercado del cemento, y también apuesta por la diversificación a través de la innovación, y por la sostenibilidad para reducir costes. Lo ha explicado a *elEconomista.es* su consejero delegado, Julio Rodríguez. De momento, la fórmula le ha funcionado en 2022, año en que ha alcanzado los objetivos del plan estratégico 2020-2023, que amplió en un año por la pandemia. A finales de este año presentará su próxima hoja de ruta, de 2024 a 2026, que mantendrá los pilares actuales.

¿Qué balance hace de 2022?

Globalmente ha sido un buen año, en un entorno muy complejo e incierto a nivel mundial por la guerra en Ucrania, las tensiones entre Estados-Unidos y China y una infla-

ción de costes histórica, con una escalada que no había llegado nunca a una tasa tan alta en tan poco espacio de tiempo. Y no son solo los costes de la electricidad, sino los del transporte y de las materias primas, por lo que los mercados a nivel global no han crecido.

¿Cuál ha sido el impacto?
Por ejemplo, hasta mediados de 2021 la electricidad suponía el 30% de nuestros costes variables, y ahora es el 50%, se ha casi duplicado. Y el total de costes variables ha crecido un 50% en 2022 respecto a 2021, son cosas nuca vistas. Todo esto lo hemos mitigado parcialmente con subida de precios y mayor eficiencia, pero también se han deteriorado 3,2 puntos los márgenes.

Pero ha sido un año récord...
El crecimiento de 2022 ha venido por las adquisiciones realizadas en Europa y el crecimiento orgánico fuera de Europa. Hemos conseguido crecer en ventas un 31% hasta 1.268 millones; un 14% en ebitda hasta 276 millones, y un 7% en beneficio neto hasta 112 millones. También hemos conseguido una conversión en flujo de caja del 51%, con lo que hemos podido reducir la deuda, que ya era baja, un 18% hasta 145 millones, 0,5 veces ebitda, y esto nos va a permitir una propuesta de dividendos con un *payout* del 40% del resultado neto, con el pago de 0,68 euros por acción, un 21% más que el año anterior. Es un año que globalmente estamos muy satisfechos.

Será la banda máxima de su política de dividendos.
Sí, tenemos marcada una horquilla que no queremos que sea inferior al 30% ni superior al 40%. En 2018 repartimos 0,28 euros por acción y hemos ido creciendo. Este año será más del doble que entonces.

Y también están preparados para el crecimiento inorgánico.
Tenemos un balance muy sólido y confortable que nos da tranquilidad para seguir mirando oportunidades potenciales de crecimiento que esperamos y vamos a seguir desarrollando en los próximos años, tanto en España como en el extranjero. España todavía permite cierta consolidación. Creo que se van a dar oportunidades y esperamos poder capturarlas.

Este año acaba su plan estratégico actual, ¿qué pilares tendrá el próximo?
El plan estratégico era de tres años, hasta 2022, pero lo ampliamos a cuatro por el Covid, aunque finalmente lo hemos cumplido un año antes de lo previsto. Este 2023 lo vamos a dedicar a construir el próximo plan 2024-26 y proponerlo al consejo a finales de año. Mantendrá los cinco pilares fundamentales, aunque intensificando unos más que otros.

"El crecimiento de 2022 ha venido por las adquisiciones realizadas en Europa y el crecimiento orgánico fuera de Europa"

"Tenemos planes para ser una empresa más atractiva para captar y desarrollar talento"

¿Cuáles son?
El pilar número uno es la sostenibilidad; el segundo es la innovación y digitalización; el tercero es el crecimiento tanto orgánico como inorgánico; el cuarto es la eficiencia, y el quinto son las personas, para seguir captando y desarrollando talento. Tenemos planes para ser una empresa más atractiva para captar y desarrollar talento.

¿Qué esperan de 2023?
2023 sigue siendo incierto. Esperamos que el mercado continúe en una situación átona, pero que tampoco haya una debacle, por lo que el crecimiento nos lo tenemos que fabricar nosotros, a través de adquisiciones y de inversiones. Nuestro objetivo es crecer un dígito medio, lo que abarca entre el 3,5% y el 6,5%, a pesar de que el mercado no va a crecer, con nuestros propios motores de crecimiento.

Y ahí entran en juego las compras...
Tenemos el radar permanentemente encendido y creemos que el mercado va a ofrecer oportunidades, y si se dan ahí estaremos para analizarlas, porque queremos crecer a nivel orgánico e inorgánico. En 2022 hemos realizado un proceso de integración de las adquisiciones de 2021 y las sinergias están empezando a aparecer, pero también hemos invertido 95 millones.

¿En qué?
Los dividimos en dos capítulos: inversiones de continuidad para tener las fábricas al máximo nivel de eficiencia, con unos 40 millones, en el rango habitual que suele ser de entre 30 y 40 millones anuales; y luego hemos invertido 55 millones en crecimiento. Hemos iniciado el proyecto de construcción de la fábrica en Estados Unidos; hemos comprado una cantera importante en Argentina que nos permite garantizar las reservas de la planta a largo plazo, y hemos culminado la unificación de la producción de Uruguay de dos centros a uno con una nueva planta que nos proporciona ventajas muy significativas de reducción de costes y de emisiones y muchos otros parámetros de sostenibilidad. También hemos puesto en marcha una planta de reciclaje de materias primas en la fábrica de Sant Vicenç dels Horts, con la que recuperamos restos de hormigón y otros materiales de las obras para volverlos a introducir en el ciclo de producción del cemento, de manera que entramos de lleno en la economía circular, y hemos reformado las oficinas de Sant Vicenç para transformarlas en un edificio moderno y sostenible, que por ejemplo consume un 30% menos de electricidad y es de concepto abierto. También conectaremos en marzo una planta fotovoltaica en el aparcamiento de los empleados que podrá cubrir entre el 80 y el 100% del consumo del edificio, según la época del año.

¿Para cuándo estará operativa la primera fábrica en Estados Unidos?
Entre finales de 2023 y los primeros tres o cuatro meses de 2024. Estamos afinando la parte de obra civil, compra de maquinaria, ingeniería, etc.

¿Qué otros planes depara 2023?
Vamos a concentrar las inversiones en sostenibilidad e innovación, al margen de las inversiones habituales de continuidad. En el área de innovación tenemos ocho proyectos en curso en cuatro áreas: desarrollo de nuevos cementos y hormigón con bajas emisiones de carbono; industria 4.0 y digitalización; captura y uso de carbono porque la tecnología está empezando a madurar y queremos hacer un test en Sant Vicenç entre finales de 2023 y principios de 2024, y desarrollo de materias primas alternativas con muchas menos emisiones para producir cemento. En 2022 hemos creado la figura del *Chief Innovation Officer* y la hemos dotado de muchos más recursos humanos y económicos. Por lo que respecta a sostenibilidad, se trata de inversiones dirigidas a cumplir nuestro plan de sostenibilidad para 2030, con objetivos como reducir las emisiones unitarias de CO2 un 20% hasta por debajo de los 500 kg por tonelada. En 2022 hemos conseguido reducirlas en un 2,3%, vamos bien encaminados, aunque todavía estamos en 563 kg por tonelada. El núcleo central de las inversiones va a ir a la utilización de combustibles alternativos, con el aprovechamiento térmico de materiales que no son reciclables e irían al vertedero. En Sant Vicenç hemos llegado a un 60% de sustitución de combustibles fósiles por materiales reciclados, y es posible llegar al 100%. Por otro lado, a mediados de año vamos a conectar en Argentina una planta fotovoltaica de 50 hectáreas que cubrirá la mitad de las necesidades de la planta de San Luis.

"La fábrica de Estados Unidos estará operativa entre finales de 2023 y los primeros tres o cuatro meses de 2024"

"En Sant Vicenç hemos llegado a un 60% de sustitución de combustibles fósiles por materiales reciclados"

¿Qué combustibles alternativos usáis? Porque históricamente ha habido quejas de los vecinos por malos olores…
Estamos usando residuos industriales, neumáticos fuera de uso, mucha biomasa, y otros combustibles que tratamos con absoluto rigor. Nuestras instalaciones están conectadas permanentemente con la Generalitat mediante sensores para verificar que las emisiones están muy por debajo de lo que admite la norma.

¿Cómo se compagina la lucha contra el cambio climático con el alza de costes?
No creo que haya nadie con dos dedos de frente que no esté comprometido con un mundo más sostenible, pero hay que dotarlo de realismo en el ritmo. Debe haber un equilibrio entre la transición hacia una energía verde, seguridad de suministro y precio, y los precios estratosféricos a los que ha llegado la electricidad es un problema muy grave y no sostenible. Es un coste más que excesivo que hace a la industria cada vez menos competitiva. Necesitamos una energía eléctrica más barata y con una fijación de precios más estable. Nosotros estamos trabajando para firmar contratos a largo plazo a precios adecuados. Y también es importante crear demanda de productos sostenibles, porque ahora son más caros, pero con economías de escala pueden ir reduciendo el precio.

Los fondos Next Generation pueden ayudar, ¿no?
En 2022 el impacto ha sido mínimo. Espero que en 2023 el Gobierno acelere al máximo porque son fondos muy importantes que pueden ayudar mucho al país y las empresas a dar un salto de modernización y mejora económica. En nuestro caso estamos impactados por todo lo que tiene que ver con la rehabilitación de edificios, que requiere una gestión ágil y con un sistema de tramitación sencillo para los ciudadanos para que sea efectivo, y también nos interesan las líneas de descarbonización de la industria, para acelerar nuestra transición sostenible, pero todavía no han salido las bases, y se debe hacer de manera realista, accesible para un país que está formado por pymes.

Tienen presencia en 12 países, a los que se añadirá Estados Unidos ¿Le seguirán más?
La prioridad son las nuevas soluciones. Nos llamamos Cementos Molins, pero lo que no es cemento ya supone casi el 40% de las ventas, como prefabricados, morteros especiales, productos de alto aislamiento y hormigón. Nos definimos como una empresa que quiere aportar soluciones innovadoras y sostenibles para la construcción. Por ejemplo, con la compra de la aragonesa Pretersa Prenavisa, que se anunció en 2021 pero empezamos a consolidar el 1 de enero de 2022, hemos duplicado nuestro tamaño en prefabricados en España. Sobre todo, queremos invertir allí donde estamos porque vemos recorrido para seguir creciendo, y no descartamos entrar en nuevos países si la oportunidad es interesante, como haremos en Estados Unidos, donde ya exportábamos, pero priorizamos nuevas soluciones y donde ya estamos.

¿Y saltar al continuo?
Los accionistas están de acuerdo en que cuando se den las circunstancias de inversión para un proyecto que justifique una ampliación de capital, podríamos pasar a una situación con bastante más capital flotante y plantearnos dar el salto al mercado continuo. Es cuestión de encontrar una oportunidad buena y de dimensión. Hay la voluntad, pero no hay plazos, hay que hacerlo sin prisa pero sin pausa. Lo primero es el proyecto industrial.

"Los precios estratosféricos a los que ha llegado la electricidad es un problema muy grave y no sostenible"

"Nos llamamos Cementos Molins, pero lo que no es cemento ya supone casi el 40% de las ventas"

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

Datos a 27 de febrero — Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL* FEBRERO	INGRESOS (MILL. €) 30/06/2021	INGRESOS (MILL. €) 30/06/2022	INGRESOS (MILL. €) VARIACIÓN (%)	BENEFICIO NETO (MILL. €) 30/06/2022
Agile Content	106,76	4,62	-9,77	267.621	17,22	46,40	169,45	-2,83
Enerside Energy	198,56	5,32	-2,56	267.621	-	11,87	-	-4,34
Griño	52,02	1,70	1,19	6.558	26,02	-	-	-
Hannun	11,88	0,38	-8,21	58.933	-	2,9	-	-3,49
Holaluz	129,14	5,90	-13,24	1.494.491	186,75	562,60	201,26	-5,50
Kompuestos	13,12	1,08	4,85	184.480	29,97	28,90	-3,57	0,17
Lleidanet	39,16	2,44	2,31	3.414.564	8,29	10,53	27,02	-0,18
Pangaea	51,83	1,70	-1,16	283.751	2,46	2,26	-8,13	-0,92
Parlem Telecom	50,84	3,16	-7,33	882.165	-	16,26	-	-5,66
Solarprofit	95,20	4,85	-31,11	586.977	-	-	-	-
Vytrus Biotech	23,05	3,24	-3,57	130.357	1,34	2,04	52,24	0,33

Fuente: Boletín del BME Growth. (*) Acumulado (€). Var. mensual entre 31/01 y 27/02/2023. (**) Cuentas individuales. El resto, consolidadas. (***) Hasta el 19-4-2018 Only Apartments. elEconomista

Un febrero negativo deja las subidas de enero en un espejismo

Ocho caídas por solo tres subidas es el balance de las catalanas en el BME Growth durante el pasado mes de febrero, que eliminó cualquier atisbo de optimismo.

Álex Soler.

Empezábamos el año explicando que enero había sido un muy buen mes para arrancar 2023 con optimismo tras un 2022 muy irregular en cuanto al rendimiento de las compañías catalanas del BME Growth. Sin embargo, febrero nos ha devuelto a la realidad de sopetón con unos resultados en los que el rojo ha sido el color imperante, con apenas tres compañías cerrando el mes en positivo y el resto haciéndolo en negativo. Pese a que algunas caídas no han sido demasiado abultadas, ha habido dos por encima del 10%, una de ellas, la de Solarprofit, del 31,11%.

En ese sentido, la compañía especializada en energía solar se desplomó el mes pasado en el citado 31,11% hasta los 4,85 euros por acción, lo que deja su valor total en 95,20 millones de euros. Hace un mes, su capitalización bursátil era de 138,18 millones de euros. La otra gran caída, del 13,24% fue la de Holaluz, que anunció la contratación de, al menos, 750 personas este año (ver página siguiente), quedándose con un precio de 5,90 euros por acción y una capitalización de 129,14 millones de euros.

Las subidas las protagonizaron Griño, Lleida.net y Kompuestos. La primera mejoró en un 1,19% hasta los 1,70 euros, quedándose con un valor de 52,02 millones de euros; la segunda -que consiguió otra patente, esta vez en Dinamarca (ver página siguiente)- lo hizo en un 2,31% hasta los 2,44 euros por título y encadena otro mes en verde para alzar su valor hasta los 39,16 millones de euros; y la tercera subió un 4,85% hasta los 1,08 euros por acción, sumando un valor de 13,12 millones de euros.

El resto de caídas fueron, por orden de menor a mayor, la de Pangaea Oncology, la de Enerside Energy, la de Vytrus Biotech, la de Parlem Telecom, la de Hannun y la de Agile Content. Precisamente, fue esta última la que se quedó más cerca del 10%, con un descenso del 9,77%, pese a reportar un crecimiento importante de sus ingresos, del 84,4% para 2022 (ver página siguiente). Sus acciones cotizan ahora en los 4,62 euros, fijando un valor de 106,76 millones de euros.

Con los nuevos resultados, Enerside Energy se mantiene como la cotizada catalana más valiosa, con sus acciones en los 5,32 euros y su capitalización en los 198,56 millones de euros, superando a Holaluz y Agile Content.

Telecomunicaciones

Lleida.net recibe una nueva patente en Dinamarca

La compañía de servicios tecnológicos Lleida.net ha recibido una nueva patente por parte de las autoridades de Dinamarca, y suma ya 220 reconocimientos a su portafolio de propiedad intelectual en materia de firma, contratación y notificación electrónica certificadas. Los autores de la patente, titulada "Método para la firma electrónica de contratos" son Sisco Sapena, consejero delegado y fundador de la compañía, y Cristina Solá, del equipo técnico de la cotizada.

La patente lleva el número DK3767875 y tiene una validez de 20 años. Es la número 220 de su cartera. "Nuestra presencia en la Unión Europea continúa siendo clave para la compañía, y esta patente en Dinamarca refrenda la capacidad técnica de Lleida.net", explicó Sapena. Recientemente, las autoridades de la Unión Europea han concedido a la cotizada una nueva patente por su método de contratación certificado EIDAS.

La estrategia de crecimiento de Lleida.net en el mercado de la firma, notificación y contratación electrónica en los países en los que está presente y en los que prevé estarlo en el futuro se basa en una sólida política de crecimiento en propiedad intelectual e I+D, así como en un refuerzo de su política de internacionalización.

Energía verde

Holaluz incorporará a al menos 750 personas en 2023

La transformación de Holaluz hacia una empresa enfocada a la energía solar llega de la mano de una intensiva política de contratación. La cotizada catalana en el BME Growth ha necesitado formar su propia estructura con tal de instalar y vender las placas que comercializa, un servicio que no puede realizar a través de terceros y la ha llevado a triplicar su número de personal a lo largo de 2022. La firma pasó de 250 trabajadores a 752 en un año, y para este 2023 espera, como mínimo, duplicar la cifra. Carlota Pi, consejera delegada y cofundadora de la eléctrica, explica a *elEconomista.es* que el objetivo para esta campaña es alcanzar los 40.000 consumidores solares lo que la empresa llama prosumidores -ya que pueden devolver la energía sobrante a la red-. Al cierre de 2022, el número de contratos ya alcanzaba los 11.300.

De esta expansión vienen la mayor parte de las contrataciones. "Principalmente instaladores y vendedores, pero también personal que trabaja en tecnología", señala la dirigente. En 2023 el crecimiento continuará. Y aunque se resiste a dar número concreto de incorporaciones, sí admite que "doblar nuestro tamaño" es una marca factible. Todo con recursos propios.

Balance anual

Agile Content aumenta un 84,4% sus ingresos en 2022

Agile Content ha disparado sus ingresos un 84,4% durante el año 2022, lo que le ha permitido superar por primera vez en su historia la barrera de los 100 millones de euros de facturación en un ejercicio.

Concretamente, la empresa de telecomunicaciones y OTT ha ingresado 101,5 millones de euros, con un 72% de la partida en ingresos recurrentes y un crecimiento orgánico del 30%, según el avance de resultados publicado este jueves a cierre del mercado.

La cotizada en BME Growth ha casi duplicado su beneficio bruto de explotación (Ebitda), hasta los 9,9 millones de euros, apoyada en el crecimiento en venta y la buena integración de sus adquisiciones.

Asimismo, ha terminado el ejercicio con un flujo de caja operativo positivo de 3,3 millones de euros, lo que le posibilitará una mayor inversión en innovación tras los flujos negativos de ejercicios anteriores.

Esta mejora de caja se ha traducido también en una bienvenida reducción de 3,3 millones de euros de la deuda neta, que se sitúa después en los 25,4 millones de euros.

La Barcelona Woman Acceleration Week visibiliza el liderazgo empresarial femenino

En su tercera edición, la plataforma divulgativa creada por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona persigue difundir buenas prácticas y eliminar barreras.

Las empresas del Ibex cerraron 2022 con un 37,3% de presencia femenina en sus consejos de administración. Con este porcentaje, que supone tres puntos más que el 34,2% de finales de 2021, las grandes compañías de la Bolsa se colocan cerca del objetivo del 40% que para finales del año pasado se estableció en la última reforma del Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas.

Estos datos muestran que hay una tendencia positiva que persigue la paridad de género en los puestos de liderazgo, como es el índice bursátil de nuestro país. No obstante, aún queda un largo recorrido por delante. El Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) creó hace tres años el BWAW (Barcelona Woman Acceleration Week), una plataforma divulgativa para reflexionar y generar visibilidad de la presencia femenina en el entorno empresarial (incluso en los sectores más masculinizados), reducir las barreras de oportunidades en la nueva economía y alcanzar unos objetivos firmes por la igualdad.

De hecho, la igualdad de género constituye el Objetivo número 5 de los 17 ODS establecidos por Naciones Unidas y es una prioridad para el Consorci de la Zona Franca de Barcelona. Con esta hoja de ruta en mente, el BWAW se celebrará durante los días 9 y 10 de marzo donde se reunirán un panel de 50 ponentes de primer nivel, nacionales e internacionales, y se tratarán distintas temáticas fundamentales para avanzar en el camino de la igualdad.

Como, por ejemplo: casos de mujeres emprendedoras; implantación de la tecnología 4.0; visión de directivas en entidades financieras, mujeres en profesiones STEM (*science, technology, engineering y mathematics*); iniciativas desarrolladas en el sector privado para fomentar la igualdad de género; visión de directivas en el sector público; o Formación Profesional y salidas profesionales más demandadas.

Las empresas del Ibex cerraron 2022 con un 37,3% de presencia femenina en sus consejos de administración, tres puntos más que en 2021.

Esta iniciativa buscará, en sus 10 sesiones, repetir e incluso superar el éxito destacado de las anteriores ediciones, superando los más de 2.500 asistentes el pasado año.

Una sesión de la BWAW de 2022.

Autoridades y directivos del CZFB en la inauguración de la BWAW 2022.

"La mujer juega actualmente un papel clave en nuestra economía, pero todavía existen barreras que debemos eliminar entre todos. El BWAW es una muestra excelente que aboga por la igualdad de género y el liderazgo femenino en el entorno empresarial", afirma Blanca Sorigué, quien está al frente del BWAW y es directora general del CZFB. Sorigué añade: "Ofrecemos una plataforma única para impulsar la visibilidad de la mujer y tejer lazos duraderos que tomen la iniciativa y nos permitan avanzar en nuestra hoja de ruta por la igualdad".

Las materias tratadas en el BWAW van desde las iniciativas para fomentar la igualdad de género hasta cómo atraer el nuevo talento en las profesiones más demandadas. De la misma manera, se tratarán contenidos como: la mujer en la tecnología 4.0, el perfil de las emprendedoras, directivas en entidades financieras, mujeres en el sector STEM, o los roles de las directivas en el sector público (alcaldesas, empresas públicas, instituciones, etcétera).

Respecto a la puesta en escena, el CZFB apuesta por un evento híbrido, con una plataforma para seguir en su totalidad el contenido desde cualquier parte del mundo. Ponencias que se desarrollarán dentro del ecosistema DFactory Barcelona, el principal nodo de industria 4.0 del sur de Europa, basado en el talento y la inversión en tecnología reuniendo a las grandes corporaciones empresariales, *startups*, centros de innovación y laboratorios.

De hecho, en su corta trayectoria, ya tiene una ocupación del 65%, en un edificio único de 17.000 metros cuadrados. Para poder inscribirse en la Barcelona Woman Acceleration Week, solo hay que acceder a la página web, en la que está disponible toda la información de esta importante cita.

Para el delegado especial del Estado en el CZFB, Pere Navarro, "el CZFB es un aliado de la igualdad de género que está firmemente comprometido con la transparencia y la integración de políticas que habiliten la paridad de género en todos los niveles. Queremos ser una plataforma que impulse, visibilice y ayude a las empresas de nuestro entorno a realizar estrategias de igualdad que sean positivas, activas y que contribuyan a nuestra sociedad y economía.

La BWAW trata desde iniciativas para fomentar la igualdad de género hasta cómo atraer el nuevo talento en las profesiones más demandadas.

Finalmente, cabe añadir que, además del BWAW, el CZFB puso en marcha en 2020 el Consejo de la Mujer de la Zona Franca, que pone en valor la visión de destacadas directivas cuyas empresas están localizadas en el polígono industrial de la Zona Franca de Barcelona, uno de los más grandes de España.

Forman parte del consejo directivas de empresas como AMB, TMB, Nissan, Covestro, Cellnex, COCEMFE Barcelona, Mercabarna, Seat, Parque Logístico, Aguas de Barcelona, Quimidroga y Puerto de Barcelona.

9

Los hoteles de Barcelona cierran 2022 con precios récord

No obstante, la ocupación quedó por debajo de la de 2019. Para 2023, esperan recuperar las cifras previas a la pandemia del Covid.

10

Las cámaras piden que Catalunya gestione sus ingresos

Un grupo de cámaras y patronales reclaman que Catalunya gestione lo que ingresa y claman contra el déficit fiscal.

14

Los presupuestos superan su primer trámite parlamentario

El parlamento de Catalunya rechazó las enmiendas a la totalidad de los presupuestos catalanes gracias al apoyo del PSC y En Comú.

15

El sector privado busca desbloquear la ampliación de El Prat

El sector privado presenta una decena de propuestas para la ampliación del aeropuerto que se escucharán y valorarán próximamente.

27

El Mobile World Congress abre sus puertas con lo último en tecnología

Barcelona fue un año más la capital mundial de la tecnología de conectividad en la primera edición sin ninguna restricción ni medida de control por la pandemia. El 5G fue el gran protagonista en 2023.

20

El AVE Madrid-Barcelona celebra sus 15 años

El 20 de marzo la línea de alta velocidad que comunica ambas ciudades realizó el primer viaje. Desde entonces, más de 140 millones se han subido al tren.

24

Barcelona aprueba la 'tasa Amazon' para empresas de reparto

Un total de 26 empresas de reparto abonarán 2,6 millones de euros anuales por un gravamen pionero en España y en el contexto europeo.

Febrero

Catalunya
elEconomista.es

El calendario congresual acelera con la llegada de la primavera

El ISE Barcelona y el Mobile World Congress ya han pasado. Los eventos con quizá más repercusión internacional del programa anual de Fira de Bacelona ya son pasado tras celebrar sus primeras ediciones libres de restricciones por el Covid. Como es habitual, los meses de enero y febrero no están precisamente abarrotados de eventos, dejando el gran grueso de propuestas para primavera y otoño. Durante los próximos meses llegarán grandes propuestas de calado como la Barcelona Bridal Fashion Week en abril, el Automobile Barcelona en mayo, el Salón Náutico de Barcelona en octubre y el Smart City Expo World Congress en noviembre.

Antes, sin embargo, llega marzo con un calendario plagado de opciones y con algunas de las ferias más destacadas del año, principalmente el Salón de la Enseñanza, todo un clásico para los jóvenes de toda Catalunya, que acuden en busca de orientación para decidir su futuro, y Comic Barcelona, el Salón Internacional del Cómic, que espera más de 100.000 visitantes fanáticos de la novela gráfica de todos los géneros habidos y por haber. Completan el calendario el Expo Beauty Barcelona y el E-Show Barcelona, el mayor evento de comercio electrónico.

LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE MARZO

7 de marzo

E-Show Barcelona

E-Show Barcelona toma el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona con el mayor evento del sector del comercio electrónico, el marketing digital, el 'big data' y la Inteligencia Artificial. Más de 8.000 profesionales del sector, directivos y conferenciantes compartirán las últimas tendencias en un programa preparado para fomentar las relaciones comerciales.

15 de marzo

Salón de la enseñanza

Todo un clásico del calendario ferial de la ciudad de Barcelona vuelve a mediados de marzo en el recinto de Montjuïc. La propuesta sigue siendo la misma: la creación de un espacio donde los jóvenes y los interesados en continuar con su formación encuentran todas las opciones ofrecidas a nivel regional, nacional e internacional para guiarles a la hora de decidir el siguiente paso que darán hacia su futuro.

25 de marzo

Expo Beauty Barcelona

El recinto de Gran Vía continuará ofreciendo eventos tras la resaca del MWC. Uno de ellos será Expo Beauty Barcelona, la feria profesional de los sectores de la peluquería, la barbería, las uñas y el maquillaje, con más de 14.000 metros cuadrados de exposición y con más de 1.000 marcas.

31 de marzo

Comic Barcelona

110.000 visitantes se esperan en el Salón Internacional del Cómic de Barcelona, el evento de referencia de la novela gráfica, con 195 expositores y un programa con 40 mesas redondas, 30 encuentros con autores, ocho exposiciones y 22 presentaciones editoriales.

Medicina estética

Mesoestetic factura 63,5 millones en 2022, una cifra récord

Mesoestetic Pharma Group, referente mundial en cosmética y medicina estética, cerró el ejercicio económico de 2022 alcanzando una facturación de 63,5 millones de euros, respecto a los 46,9 millones obtenidos en 2021, con un crecimiento del 35%. Así, en 2022, el laboratorio farmacéutico con sede en Viladecans (Barcelona) obtuvo los mejores resultados de su historia. En el caso de España, y tras la incertidumbre que definió el contexto económico en 2022, Mesoestetic consiguió en el país una facturación de 6,9 millones de euros, cifra que representa el 10,8% de su volumen de negocio, y que supone un crecimiento del 15% respecto a 2021. En palabras de Joan Carles Font, presidente y fundador de Mesoestetic Pharma Group: "El modelo de negocio de la compañía es lo suficientemente robusto para garantizar que el éxito nos continue acompañando. Para ello, tenemos tres ejes fundamentales: en primer lugar, la gestión económica, con el fin de tener una buena salud financiera para hacer frente a los retos; en segundo lugar, una plantilla de personas que trabajan para que este proyecto crezca cada día; y en tercer lugar la inversión y reinversión constante". Y añade: "Mesoestetic ha pasado de ser una compañía familiar a multinacional, con corazón de familia". Por otro lado, y para este 2023, el laboratorio farmacéutico tiene previsto facturar 74 millones de euros, un 16,5% respecto a 2022.

Ferias y congresos

Más de 300 empresas catalanas participaron en el MWC

El conseller de Empresa y Trabajo de la Generalitat, Roger Torrent, explicó en febrero que 333 empresas y *startups* catalanas iban a participar en el Mobile World Congress (MWC) y en el 4 Years From Now (4YFN) en la edición de este año, que se celebró del 27 de febrero al 2 de marzo en el recinto Gran Via de Fira de Barcelona, en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Lo dijo en declaraciones a los periodistas junto a la secretaria de Políticas Digitales, Gina Tost, y el secretario de Empresa y Competitividad, Albert Castellano, después de reunirse con empresas catalanas presentes en el 4YFN. En concreto, 70 empresas tuvieron su propio stand en el MWC mientras que las 263 restantes fueron *startups* que participaron en el 4YFN. Torrent anunció que el Govern ha promovido la participación de 104 empresas y *startups* en el MWC, un 20% más que en 2022, de las cuales 48 y 56, respectivamente, estuvieron en los estands de la Generalitat.

Según Torrent, el MWC es "una gran oportunidad para explorar esta puerta que conecta las empresas del país con el entorno tecnológico a nivel global, así como para convertir o seguir apuntalando que Catalunya y Barcelona sean un *hub* tecnológico, un *hub* de creación de *startups*".

Estadísticas

Catalunya, la región más escogida por los nuevos notarios

33 de los 90 nuevos notarios que integran la promoción han escogido Catalunya como destino, siendo esta la Comunidad Autónoma más elegida. De los 33 notarios recientemente incorporados en Catalunya, que atendieron ya a los ciudadanos el pasado 20 de febrero por primera vez, 15 son mujeres (45%) y 18 son hombres (55%). Estos datos muestran una ligera diferencia en comparación a la promoción anterior (celebrada entre marzo 2019 y enero 2020), donde el total de notarios que escogió Catalunya para ejercer la profesión fue el mismo (33), de los cuales 17 fueron mujeres y 16 hombres. La edad media de los notarios de esta nueva promoción es de 30 años. En cuanto al tiempo dedicado a la preparación de la oposición, la media se sitúa en más de 6 años. El 88% asegura haber preparado la oposición en una Academia de Opositores -cinco de ellos en la Academia de Opositores de Catalunya-, frente al 12% que lo hizo por su cuenta. También cabe destacar que el 53% no tiene familiares vinculados con el notariado. Por último, el 69% realizó sus estudios en la universidad pública, mientras que el 31% se graduó en la universidad privada. Del total de los notarios, 18 eligieron la provincia de Barcelona, nueve la de Tarragona y los cinco restantes la de Girona.

Hasta 2025

Se rehabilitarán más de 100.000 metros cuadrados de oficinas en BCN

La rehabilitación de inmuebles de oficinas en el Eixample es una tendencia al alza en Barcelona. La posibilidad de disponer de espacios modernos, adaptados a los estándares de demanda actual, alineados con los criterios de sostenibilidad y, sobre todo, con un volumen de superficie por encima de los 4.000 metros cuadrados ha impulsado a los propietarios de la zona a reformar sus edificios para atraer nuevos inquilinos. En total, Barcelona prevé rehabilitar más de 100.000 metros cuadrados de oficinas hasta 2025, según datos de CBRE. Entre 2010 y 2021 se han entregado 53.000 metros cuadrados rehabilitados en esta zona. Esta cifra crecerá previsiblemente hasta los 130.000 metros cuadrados rehabilitados en 2025, más del doble en cuatro años que en los once anteriores. En 2022, se llevó a cabo la entrega de 26.400 metros cuadrados rehabilitados en el Eixample.

Centros comerciales

Maremagnum invertirá 15 millones para su reposicionamiento

De acuerdo con su estrategia Shop.Meet.Connect, Klépierre, empresa de centros comerciales y operador de Maremagnum, anuncia la inversión de 15 millones de euros para remodelar y reposicionar su centro de referencia de la ciudad condal. Este proyecto reafirma, una vez más, la estrategia del grupo para acoger conceptos de primera línea, referentes en el mercado. El acuerdo con Time Out Market, mediante el cual Maremagnum albergará a partir de 2024 un gran mercado gastronómico y cultural en la terraza del edificio, es un primer paso hacia el reposicionamiento del centro que aunará lo mejor de la oferta comercial actual de ocio y gastronomía.

Time Out Market Barcelona mostrará el talento culinario y cultural galardonado y prometedor de la ciudad, todo ello basado en la selección editorial de Time Out Barcelona.

Alimentación

Transgourmet construirá un 'cash&carry' en Mercabarna

Mercabarna dispondrá de un nuevo Gros Mercat después de que haya adjudicado a la empresa de distribución Transgourmet Ibérica, propiedad del grupo suizo Transgourmet, la construcción y gestión de un *cash&carry* para dar servicio dentro del mismo recinto a los profesionales del sector de la hostelería. El nuevo Gros Mercat, que se construirá en una parcela de 10.113 metros cuadrados situada en una parte del espacio que ocupaba el antiguo matadero, contará con 11.400 referencias de productos, una superficie de venta de 2.715 metros cuadrados y 60 plazas de aparcamiento. Este proyecto se inscribe en el objetivo de Mercabarna de ampliar la gama de productos y servicios dirigidos a la hostelería, un sector en el que Transgourmet cuenta con una gran experiencia y un modelo de negocio totalmente diseñado para cubrir sus necesidades.

Fútbol

El Barça pagará el nuevo Camp Nou con tres emisiones de bonos

Tras firmar con la turca Limak para la construcción del nuevo Camp Nou, el FC Barcelona ultima los flecos para cerrar la financiación del estadio. La obra no puede superar los 900 millones, pero el total del Espai Barça se irá hasta los 1.500, que se pagará con tres emisiones de bonos de 500 millones de euros. El conjunto azulgrana los devolverá con los ingresos que genere el recinto, que ascenderán a 346 millones de euros por temporada, según sus cálculos, y, tras guardar una partida de 100 millones, se destinarán en parte a pagar la deuda. Según la documentación a la que ha tenido acceso *elEconomista.es,* la entidad catalana articulará el pago a la constructora con tres programas diferentes, con distintas fórmulas de pago y vencimientos. Los tres serán de 500 millones y han recibido la calificación de BBB+ con perspectiva estable por parte de la agencia de rating Kroll Bond Rating Agency (KBRA).

Catalunya
elEconomista.es

Mutter Ventures ultima su salida a bolsa tras levantar seis millones

La compañía se define como una "fábrica de startups", pero con una metodología pensada para optimizar los beneficios en el momento de la venta de sus proyectos y para incrementar su atractivo de cara a los inversores, con la salida a bolsa como punto clave en su estrategia a corto plazo.

Álex Soler. Fotos: eE

Christian Rodríguez, consejero delegado de Mutter Ventures.

La experiencia es clave en el mundo empresarial. Solo con años de trayectoria es posible detectar los fallos cometidos, propios y ajenos, y preverlos para desarrollar negocios más eficientes y más adaptados a la realidad. También con experiencia es posible detectar oportunidades y posibles vulnerabilidades para buscar soluciones innovadoras que aporten valor añadido en un sector. Mutter Ventures es una de esas compañías que nacen de la experiencia. Que conocen el sector donde van a competir y buscan el mejor modo posible para funcionar. Bajo la batuta de Christian Rodríguez, su consejero delegado y un emprendedor con experiencia y muchos proyectos a sus espaldas, esta "fábrica de *startups*" busca crecer con una propuesta bien definida. Antes de que acabe el primer trimestre, la compañía catalana saldrá a bolsa en el Euronext de París tras cerrar a finales de 2022 una ronda de financiación de seis millones de euros.

Para comprender cómo trabaja Mutter Ventuers, Rodríguez explica cómo funcionan normalmente las compañías como la suya. "Lo que suelen hacer es buscar ideas que funcionan en otros mercados y, cuando la tienen, buscan emprendedores que la lideren y después financiación para generar el proyecto. ¿Qué ocurre?, que al final tienen varios proyectos en los que son accionistas y socios fundadores y emprendedores y todos tienen inversores distintos. Por un lado, ves que hay un inversor común, pero por otro la relación entre proyectos es inexistente porque hay competitividad entre el resto de inversores".

Por el contrario, lo que plantean en Mutter Ventures es "dar un paso más allá. En vez de tener inversores en cada proyecto y un equipo distinto para cada uno, hay una estructura propia con gente especializada en todas las áreas necesarias para levantar un proyecto: búsqueda, legal, diseño, marketing, etc.". Rodríguez añade que "el equipo es capaz de desarrollar una *startup* de cero a cien, que trabaja la idea hasta avanzar y luego incorporar trabajadores específicos para cada idea". Con todo, Mutter Ventures es "propietaria al 100% de los proyectos", un aspecto clave para Rodríguez porque le permite salir al mercado, porque su objetivo final es siempre la

Catalunya
elEconomista.es

Equipo de Spikeland, uno de los proyectos de Mutter Ventures, con Christian Rodríguez a la izquierda.

venta de las compañías, con un precio de venta mucho más razonable. "Al tener el 100% no tenemos que buscar precios altos para sacar beneficio".

Necesidad de financiación

"Esto suena muy bonito, pero tiene un problema", confiesa Rodríguez. "Al ser propietarios del 100%, también tenemos que financiar los proyectos. Si tienes ocho hijos y quieres que todos vayan a la universidad, tendrás que pagar ocho veces la matrícula", compara. "Hemos pensado mucho en cómo estructurar el proyecto para que no nos penalice y hemos detectado que en el ecosistema digital hay dinero, pero no hay liquidez. Los inversores no recuperan lo invertido hasta momentos muy avanzados del proyecto", añade.

Es en la necesidad de aportar un extra de atractivo a sus inversores donde aparece la idea de salir a bolsa. "Sacar las acciones a cotizar no es una medida para generar captación de capital, sino para generar un instrumento de liquidez constante a medida que pasen los años, cuando demuestras que tu proyecto funciona y que cumples hitos", dice. En ese sentido, "a los inversores les aportas un ecosistema de inversión atractivo, con garantías de control e información constante y una oportunidad de venta de acciones cuando quieran, mientras que otros querrán entrar". Con este sistema, Mutter Ventures da la opción a los inversores de esperar mucho menos para sacar beneficios de su inversión, mientras que, si cumple sus objetivos, crecerá y se volverá atractiva para otros inversores, que podrán comprar sus acciones. "Como estamos en un sector en el que hay dinero, pero no liquidez, lo queremos estructurar de manera que los inversores tengan motivación para invertir a cambio de un ecosistema diseñado para que sus inversiones vayan a buen puerto", resume.

Con todo, Mutter Ventures prepara su salida al parqué francés Euronext para generar este flujo de liquidez constante. Según sus previsiones, cotizarán antes de que acabe marzo. Para ello, cerraron una ronda de seis millones en 2022 que servirá "para cubrir los gastos operativos de 2022 y la salida a bolsa". Rodríguez expone que el grupo ya trabaja "en la financiación para este año y para todas las operaciones que realizaremos en los próximos meses". En ese sentido, concreta que además están trabajando las relaciones con los inversores y que ya hay compromisos con nuevos. "Nuestra captación de capital es constante, y la salida a bolsa nos permitirá mejorar en este aspecto, y estamos en un proceso de crecimiento continuo".

100% Mutter Ventures posee la totalidad de sus proyectos hasta que los vende

Capital riesgo

Dozen invirtió 6,6 millones en 23 'startups' en 2022

Dozen Investments, la plataforma de inversión en *startups* de alto potencial de crecimiento, finalizó 2022 con 23 operaciones de inversión entre enero y diciembre. En este periodo, los inversores han invertido más de 6,6 millones de euros, y han conseguido seis salidas con rentabilidades muy positivas para los inversores. Esto ha permitido que el portfolio de Dozen en el periodo 2015-2021 obtenga un TIR global (Rentabilidad Anualizada de la Inversión) del 22% anual, superando la media de los fondos de capital riesgo en España.

De las 23 rondas activadas durante el año pasado, 12 son rondas *follow on*, (inversión posterior en una compañía en la que ya se invirtió inicialmente), lo que demuestra el alto grado de éxito que tienen los proyectos seleccionados y publicados en la plataforma de Dozen. Las otras 11 son nuevas operaciones que se han apoyado por primera vez durante el ejercicio pasado.

Por valor, la media de las rondas publicadas en Dozen Investments es de 430.600 euros, siendo el ticket medio de 5.146 euros por inversor. Además, 600 personas han invertido por primera vez a través de la plataforma y se suman a los más de 1.000 inversores que han invertido en alguna operación en 2022.

Alimentación vegetal

GrinGrin Food cierra una ronda de 1,1 millones de euros

GrinGrin Foods, marca multicategoría de productos *plant based*, ha cerrado una ronda de inversión de 1,1 millones de euros liderada por Dozen Investments, la plataforma de inversión para empresas en crecimiento. De esta forma, la compañía del sector alimentario supera las expectativas de financiación en una operación que también ha sido respaldada por los co-inversores principales Inveready y Capsa Vida, además de particulares y compañías que confían en la proyección de la empresa. GrinGrin Foods es una empresa de productos 100% vegetales, que utiliza siempre materias primas de alta calidad para desarrollar las recetas creadas en su departamento de I+D. Posteriormente, GrinGrin se alía con fabricantes industriales para producir los productos que salen al mercado, logrando así una hiperespecialización en cada una de las categorías en las que trabajan. En menos de dos años de existencia, la empresa ha lanzado 45 productos completamente vegetales. Además, en este tiempo ha establecido ya más de 300 puntos de venta y ha alcanzado una facturación de 1,5 millones de euros. El cierre de la ronda de financiación permitirá a la *startup* continuar con la investigación en el desarrollo de nuevos productos para que esta cifra crezca de forma exponencial durante 2023.

Tecnología y salud

Teladoc Health abre su primer 'hub' en Europa en Barcelona

Teladoc Health, compañía de atención médica virtual, presentó en febrero su plataforma de salud digital, la más puntera de Europa, junto con su *hub* de innovación en salud digital en Barcelona. El *hub* de salud digital es la gran apuesta de la compañía, que ha conseguido posicionar Barcelona como la sede de este centro en competencia con ciudades de todo el mundo. En la actualidad, las instalaciones de Barcelona están formadas por 40 profesionales y el objetivo es seguir ampliando el equipo y contar con más de 100 personas a final de año. En este sentido, la captación de talento tecnológico ha sido y es una de las prioridades de la compañía: ingenieros y desarrolladores de *software*, diseñadores de experiencia de usuario (UX), y expertos en datos y análisis trabajan para mejorar la atención sanitaria virtual global desde la nueva sede de Barcelona. Entre los proyectos que se derivan de este *hub* están el desarrollo de aplicaciones móviles en salud digital para todo el mundo, el desarrollo de *software* de telemedicina para hospitales (como en el Charité Berlín con consultas médicas a distancia de pacientes en cuidados intensivos), la gestión de datos y la inteligencia artificial aplicada a la salud. La plataforma sanitaria virtual combina tecnología con un equipo humano de 250 profesionales.

Recursos humanos

TalentFY lanza una ronda de financiación de 1,5 millones de euros

TalentFY, una *startup* especializada en recursos humanos, aprovechó el 4YFN para abrir una tercera ronda de financiación con la que buscan 1,5 millones de euros y, de ese modo, seguir demostrando por qué el uso de la Inteligencia Artificial ayuda considerablemente a las empresas a fichar mejor y más rápidamente. Cada vez más las empresas están enfrentadas a un mercado de perfiles tecnológicos muy descompensado, donde hay más ofertas que demanda. Donde en otros sectores los perfiles deben luchar difícilmente para encontrar trabajo, sólo el 15% de los perfiles IT actualizan sus datos profesionales en redes de *recruiting*. Por tanto, con más de 400 clientes y una tasa de repetición del 83% en sólo cuatro años de funcionamiento, TalentFY, que ha levantado 1,1 millones desde su nacimiento en 2019, se está haciendo rápidamente un nombre en el sector de los recursos humanos.

Turismo

eDreams reduce pérdidas casi un 40% hasta los 34,1 millones

La agencia de viajes *online* eDreams Odigeo registró pérdidas netas de 34,1 millones de euros durante los nueve primeros meses de su ejercicio fiscal, finalizado el 31 de diciembre, frente al resultado negativo de 54,9 millones de euros del mismo periodo del año anterior. Con la reducción de un 38% de los números rojos, las reservas siguieron creciendo alcanzando los 12,1 millones, un 35% más que en el ejercicio anterior. En términos ajustados, la compañía perdió 25,8 millones de euros en los primeros nueves meses de su ejercicio, en contraste con las pérdidas de 42,4 millones del mismo periodo del año anterior, según ha informado este jueves la empresa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Los ingresos de eDreams crecieron un 59% en los nueve primeros meses de su ejercicio fiscal, hasta alcanzar los 419,5 millones de euros, debido al incremento en un 35% de las reservas.

Salud y ciencia

Tech Barcelona inaugura el nuevo 'hub' de salud Pier07

Tech Barcelona ha abierto las puertas del Pier07, el nuevo Pier de la salud y las ciencias de la vida de Barcelona. El Pier07 -un espacio sostenible de 6.000 metros cuadrados ubicado en la Vía Laietana 26 y dividido en ocho plantas con capacidad total para 500 personas-, ha estado sometido a una reforma integral por parte de Núñez y Navarro, como muestra de su aportación para promover edificios enfocados a sectores de alto valor añadido que permiten revitalizar el centro de la ciudad con proyectos y ocupación de calidad. El Pier07 se alza como un espacio sistémico donde los diferentes agentes del ecosistema innovador de salud y ciencias de la vida se puedan encontrar, ubicar sus oficinas, organizar actividades y buscar conjuntamente soluciones a retos desde la tecnología, desde Barcelona y con proyección internacional en un centro de colaboración entre *startups* y corporaciones.

Crecimiento

Los 'hubs' tecnológicos de Catalunya generan 15.000 empleos

Según el informe de Tech Hubs Overview de Mobile World Capital Barcelona, los *hubs* tecnológicos de Catalunya han generado más de 15.000 puestos de trabajo y facturan más de 1.400 millones de euros al año. En los últimos cinco años la implantación de *hubs* tecnológicos de Barcelona y Catalunya ha crecido más del doble, con un total de 96 *hubs* actuales. Una tendencia al alza que según los cálculos de las empresas y de Barcelona Digital Talent se espera mantener de cara a 2025 con una previsión de 20.000 lugares de trabajo y un crecimiento de hasta los 2.000 millones de euros de facturación anual.

De todos los *hubs* tecnológicos establecidos en Catalunya, el 78% tienen la oficina en la ciudad de Barcelona. De estos, el barrio del 22@ San Martí-Poblenou es lo preferido por prácticamente la mitad de empresas (el 46%), seguido del Eixample (28%).

Carles Puig de Travy
Decano del Col·legi d'Economistes de Catalunya

El economista, el mejor experto en reestructuración

Durante el cuarto trimestre de 2022, el total de deudores concursados aumentó más del 86% respecto al año anterior y un 78,4% respecto al trimestre anterior. Justamente, la comunidad autónoma con mayor número de deudores concursados en el cuarto trimestre de 2022 fue Catalunya (1.358), seguida de la Comunidad de Madrid (1.000) y la Comunidad Valenciana (744), concentrando entre las tres el 56% del total de deudores concursados. Todo ello según datos del Colegio de Registradores de España.

Tal y como ha destacado recientemente el Registro de Economistas Forenses (REFOR) -órgano especializado en materia de insolvencias del Consejo General de Economistas-, el número de concursos de acreedores en España en 2022 de personas físicas más autónomos alcanza los 9.669, el doble que los de sociedades que fueron 4.755. En 2019 (año precovid) la tendencia era la contraria: el número de concursos de acreedores de sociedades (4.055) era casi un 60% superior al de personas físicas más autónomos (2.544). Por otro lado, de 2019 a 2022 el aumento de concursos de empresas no es elevado (el 17%) mientras que el de personas físicas y autónomos es muy alto (280%). España es el país en el que más han aumentado los concursos de acreedores desde el año 2019 -pre covid- hasta 2022 -post covid-, un 53,09%, por debajo tan solo de Reino Unido donde han aumentado casi un 75% (74,92%).

La tendencia alcista en el número de concursos y los diferentes desarrollos reglamentarios concursales que se están preparando, como el Reglamento de la Administración Concursal o los formularios específicos para concursos de microempresas, hacen de este 2023 un año lleno de retos para los profesionales y para la ágil resolución de las insolvencias.

Es importante recordar que la Ley de Reforma Concursal, que traspuso la Directiva Europea sobre insolvencias del año 2019 al ordenamiento jurídico español y que entró en vigor a finales de septiembre de 2022, introdujo cambios profundos y esperados desde hace tiempo en nuestro sistema de preinsolvencia e insolvencia. El eje esencial del nuevo modelo es la figura de los denominados planes de reestructuración (semejantes a los antiguos acuerdos de re-

financiación) como mecanismo dirigido a evitar la insolvencia o a superarla antes de que sea necesario solicitar un concurso de acreedores, evitando el estigma asociado al concurso por medio de una reestructuración del pasivo u otras operaciones de reestructuración en los ámbitos societario, laboral o de los activos de una empresa.

En términos similares lo expresa también la exposición de motivos de la reforma. Según el nuevo planteamiento legislativo, los esfuerzos se tienen que invertir en las fases preconcursales y en los casos de viabilidad, fuera del corsé que suponen los ritmos, los trámites y el garantismo judiciales, los cuales nunca han casado bien, como es lógico, con los ritmos económicos y empresariales. Esta es una reflexión habitual de todos los actores que participan en los concursos. El nuevo paradigma está claro: negociación preconcursal y acuerdos de reestructuración, o bien concurso de liquidación rápido, eficiente y de bajo coste. En este sentido, la Directiva Europea habla de marcos de reestructuración preventiva.

En línea con lo anterior, la Ley de Reforma Concursal también regula la figura del experto en la reestructuración que debe ser un administrador concursal o una persona que tenga los conocimientos especializados -jurídicos, financieros y empresariales- y la experiencia necesaria en materia de reestructuraciones. En este sentido, el conocimiento y la experiencia transversales del economista lo convierte en el mejor profesional para liderar los planes de reestructuración de las empresas previstos en la ley.

El experto en reestructuraciones deberá contar con economistas especialistas en varias situaciones

La sociedad y los acreedores piden claramente medidas de reducción de costes y de incremento de eficiencia de los procedimientos de liquidación en concreto y de los concursales en general. Es en este punto cuando entra en juego la nueva figura del experto en reestructuración. Se trata de una figura inexistente hasta ahora en el ordenamiento jurídico español, que tiene como objeto funcional asistir al deudor y a los acreedores en sus negociaciones prejudiciales, así como la elaboración del plan de reestructuración y la presentación al juez de los informes que correspondan, sobre valoración, clases de acreedores, mayorías, etc.

La figura del experto no contará con facultades sobre el poder de administración de los bienes de la empresa, las cuales permanecerán en manos del órgano de administración de la firma deudora. Es decir, que cuando una empresa se encuentre en una situación en la que haya "probabilidad" de sufrir insolvencia, podrá solicitar el nombramiento de un experto en reestructuración para que lo asista en el proceso de reestructuración. Todo ello con carácter previo a la tramitación propiamente judicial del caso, la cual consistirá en la homologación de los acuerdos tomados. Paralelamente a esta función, el experto en reestructuración tendrá otra igualmente fundamental, que será la evaluación de la viabilidad de la compañía deudora. El discernimiento entre las empresas deudoras que sean viables o no lo sean será una función fundamental del experto, puesto que el ánimo de la nueva ley es determinar este hecho al principio para no destinar los recursos de la reestructuración a algo que no lo vale, intentando, de este modo, evitar que no se liquiden compañías viables y que se malogren recursos al reestructurar compañías no viables. En este sentido, los informes del experto en reestructuración serán fundamentales.

A la vista de las funciones que tendrá que desarrollar esta nueva figura del experto en reestructuraciones, resulta evidente que en su equipo hará falta imprescindiblemente la presencia de economistas especialistas en situaciones de crisis, en negociación, en valoración de empresas y en elaboración de planes de reestructuración y de propuestas de solución. El conocimiento transversal del economista lo convierte en el mejor profesional para liderar los planes de reestructuración de las empresas previstos en la ley.

Catalunya
elEconomista.es

SANTIAGO PASCUAL

El director general de negocio del grupo Siber repasa la historia de su compañía, su enfoque estratégico basado en la eficiencia energética y la salud y sus planes de futuro.

Por Álex Soler / Estela López. Fotos: Luis Moreno

El grupo Siber asalta Europa tras convertirse en el líder en ventilación en España y Portugal

El mundo se enfrenta al mayor reto de su historia. Parece una hipérbole, pero no lo es. La crisis climática nos obliga a reaccionar. Como en todo, en los medios se insiste en los temas que más interés general despiertan o en los más llamativos. Hablamos de coches, de movilidad, de reciclaje, de ahorrar agua, etc. Pero la descarbonización la debemos llevar a cabo desde un plano integral que pasa por todos los aspectos de la vida. Pongamos datos. Desde Siber recuerdan que la calefacción, la refrigeración y el agua caliente sanitaria son responsables del 80% de la energía que consumen los hogares europeos. Además de lo antes mencionado, si queremos atajar la crisis climática, debemos también tratar estos aspectos. Ahí es donde empresas como Siber trabajan

para facilitarnos y allanarnos el camino. En su caso, la compañía catalana busca una óptima eficiencia energética en los sistemas de ventilación de los edificios.

Como explica Santiago Pascual, director general de negocio del grupo Siber, "el aspecto más aspiracional de la empresa es mejorar la salud de las personas en sus hogares sin malgastar energía". Y, ¿cómo se puede conseguir este objetivo mediante la ventilación? Pascual expone que lo hacen "a través de sistemas que permiten renovar el aire interior sustituyéndolo por aire exterior más limpio y más puro, pero también templado. Todo, desde un punto de vista energéticamente sostenible, ya que siempre ponemos el foco en la eficiencia energética. Queremos renovar el aire sin perder energía".

Siber consigue cumplir su cometido con "un sistema de ventilación compuesto por unos difusores o bocas, redes de conductos y un recuperador de calor". Estos sistemas de ventilación mecánica controlada (VMC), argumenta Pascual, funcionan "cogiendo aire del interior y enviándolo fuera de la vivienda y viceversa, con la particularidad de que el aire exterior coge la energía de dentro de la vivienda y llega atemperado". "De este modo, renovamos el aire sin perder la energía de la vivienda", detalla.

Paralelamente, la parte de la mejora de la salud de las personas viene a través, dice Pascual, de "unos filtros que hacen que el aire llegue purificado de la contaminación de las ciudades. La gran mayoría de las partículas quedan contenidas en estos filtros y, por lo tanto, gracias a estos sistemas introducimos un aire más limpio que el que llega desde fuera" si abres las ventanas para ventilar. "Mediante este sistema podemos mantener el confort térmico y el acústico, así como una mejor calidad del aire".

Líderes en España y Portugal

Siber ha logrado, con sus sistemas de ventilación, ser líder en España y Portugal, con una cuota de mercado superior al 40%. Ahora, ha iniciado un plan de internacionalización con el que ya ha dado los primeros pasos en Francia, Italia y el Reino Unido en 2022, y prepara su entrada en la zona del Benelux y el Este de Europa.

Santiago Pascual admite que la pandemia ha retrasado sus planes de crecimiento internacional, pero no el avance de los ingresos de la compañía, que va a un ritmo del 10% anual desde 2019 y que ahora prevén acelerar. La facturación de 2022 fue de 32 millones de euros, y prevén llegar a 36 este año y 40 en 2024 pese a la desaceleración del mercado de la edificación.

La compañía nació con la exigencia legal en España desde 2006, a través del Código Técnico de Edificación, de que las nuevas viviendas cuenten con sistemas mecánicos de ventilación para renovar el aire de su interior, y ha apostado por la innovación para ofrecer sus citados productos, de desarrollo propio. Su objetivo no son las viviendas de lujo, sino cualquier hogar que requiera mejorar su eficiencia energética a la vez que gana en calidad de vida gracias a una mejor ventilación de más calidad.

Con sede en Las Franqueses del Vallès (Barcelona), Siber compite con otros grupos europeos de mayor tamaño con un equipo de 108 trabajadores que prevé ampliar a un ritmo de entre un 10 y un 20% anual durante su plan estratégico 2023-2025. También ha renovado sus instalaciones con una nueva nave de 3.500 metros cuadrados donde aglutina fabricación e Investigación y Desarrollo, y dispone de otros 2.000 metros cuadrados para el crecimiento futuro. Todas estas inversiones han sido impulsadas por la entrada en el capital del fondo Quarza de Cristian Abelló en 2019. Con la entrada del fondo, la compañía, explica Pasqual, se marcó como objetivos la búsqueda del éxito y su internacionalización y trabaja con planes estratégicos que comprenden tres años. Para el actual, sus objetivos pasan por seguir creciendo a través de su propuesta de valor centrada en la eficiencia energética y la mejora de la salud de las personas.

Los sistemas de Siber renuevan el aire interior con aire exterior templado y filtrado para una mayor calidad

■

La compañía concentra una cuota de mercado superior al 40% en los mercados español y portugués

Un sistema para el día a día que gasta como una bombilla LED

El grupo Siber tiene el objetivo de que sus sistemas de ventilación no sean un complemento, sino sistemas que funcionen durante todo el año las 24 horas del día, excepto en los pocos momentos en los que se debe realizar el mantenimiento de sus componentes y los cambios de filtro. Si no es el caso, aunque se pueden parar, recomiendan a los usuarios no hacerlo.

De hecho, cuentan con la Siber Academy desde 2019 para formar tanto a profesionales de la construcción (desde arquitectos e ingenieros a promotores y subcontratas) como a clientes. Hasta ahora ya han pasado más de 20.000 alumnos por sus aulas físicas y virtuales.

Respecto a la eficiencia energética del propio sistema, Santiago Pascual, director general de negocio del grupo Siber, explica que "todos los componentes eléctricos que forman nuestros sistemas tienen un consumo mínimo. Todos los desarrollos que hacemos en I+D los hacemos con componentes de bajo consumo". Tanto es así, dice, que "hablamos de equipos con consumos como el de una bombilla LED de 15 vatios". "Está pensado para un trabajo continuo sin tener un impacto importante en el consumo eléctrico de la vivienda", resume.

El bajo nivel de inglés perjudica a las empresas locales

Las pymes catalanas apuestan por el talento local, pero se encuentran con claras dificultades para encontrar trabajadores con un nivel de inglés aceptable.

Álex Soler. Fotos: eE

El impulso del catalán es siempre uno de los objetivos de debate entre los políticos catalanes y una de las condiciones habituales en las negociaciones con los grupos independentistas. La realidad del idioma es que la juventud, sobre todo en las grandes ciudades, se decanta por el castellano para sus relaciones personales, aunque también conocen el catalán. El problema es que, en este debate, muy importante ciertamente y en el que hay que considerar la supervivencia y el impulso del catalán, estamos olvidando otro idioma que es vital para un mundo laboral cada vez más globalizado: el inglés. Si extendemos el debate a otros, como el alemán o el francés, la cosa es todavía más dramática. Según el último Observatorio de los Idiomas de la fundación de empresarios FemCAT, el 90% de las

Fábrica de Prefabricados Pujol en Leeds, Reino Unido.

David Marín, presidente de FemCAT.

empresas afirma que el conocimiento de idiomas extranjeros, sobre todo el inglés, es importante para su actividad; el 37% dicen que los idiomas son la actividad que más echan en falta entre sus trabajadores, y el 80% que tienen la necesidad de impartir cursos de formación en otros idiomas.

Siguiendo con los datos, de las empresas que piden idiomas como requisito de trabajo, el 50% dice que buscan el inglés y el 40% el inglés y otro idioma. La realidad es que los alumnos solo están obligados a tener un nivel A2, muy básico, para superar el curso de cuarto de la ESO y el porcentaje de los que lo hacen con un B1, más alto, no ha dejado de caer desde 2017 y prácticamente todos lo traen de una academia privada. A eso se le suma la eliminación del requisito del B2 -que muchas empresas consideran insuficiente- para los universitarios. El resultado de este cóctel es un territorio con un dominio *moderado del inglés*, muy por debajo de Países Bajos, Austria, Noruega y hasta Portugal.

Para David Marín, presidente de FemCAT, este "es un problema estructural que tiene Catalunya y España". "Tenemos buenos profesionales, un nivel educativo bueno y una universidad buena o muy buena, pero el tema de los idiomas no tiene la importancia que creemos debería tener", añade. Marín detecta que "en las grandes empresas no tanto, pero en las pymes hay problemas para exportar o importar competitivamente por las dificultades con el dominio de los idiomas". Marín defiende que "hace falta más exigencia de idiomas en la formación reglada normal. Lo que no puede ser es que, para mejorar y tener un buen nivel de inglés, tengas que pagar una academia". El presidente de FemCAT no puede dar una respuesta concreta a qué medidas podrían solventar este problema. "Hay muchas recetas", dice, pero sí admite que es vital "formar el talento local. Sería dramático que el departamento de exportaciones de una empresa catalana tuviera que contratar un holandés que habla inglés porque no encuentra un catalán que sepa hacer ese trabajo". "Tenemos que tener a la gente del país formada y hay suficiente calidad intelectual en la juventud para que salgan de la universidad y el bachillerato perfectamente formados", añade. "También hay una necesidad de capacitación en las FP, donde no se ha tenido en cuenta la formación en inglés", acaba.

90% La mayoría de las empresas consideran vitales para el negocio los idiomas extranjeros

La experiencia de las empresas

Las observaciones de Marín tienen su altavoz en las pymes catalanas. Jordi Pujol, consejero delegado de Prefabricats Pujol, explica que su compañía tiene "peso en España y el Reino Unido, donde tene-

mos peso desde 2009" y que siempre han tenido dificultades por "un bajo conocimiento dentro de la empresa". En su caso, detalla, decidieron hacer dos cosas. "Una es la formación interna dentro de la empresa y en horario laboral y la otra mandar ingenieros jóvenes a la planta del Reino Unido durante un año". Para Pujol, que reconoce que "intentamos contratar el talento de nuestro territorio", el idioma "es el principal hándicap que nos encontramos. Hay gente que viene de ingenierías o de economía con un nulo o muy bajo nivel de inglés. No es suficiente con el B1".

Gerard Vilalta, trabajador de la compañía, ha sido uno de los que ha aprovechado la oportunidad. "Mi nivel era bastante pobre, el básico del instituto y el colegio. Cuando entré me fui a Leeds, donde iba dos horas al día a hacer inglés y lo practicaba mientras trabajaba con las personas de allí". Según sus cuentas, "el 95% del trabajo lo hacemos en inglés y el resto en catalán". Para Vilalta, el inglés no solo sirvió para desempeñar su trabajo con garantías, sino para abrir sus horizontes. "Ya no es solo trabajar en un idioma que no es el nuestro. También es el día a día. Puedes viajar tranquilamente, puedes ver series en versión original, comunicar-

Muchas empresas optan por ofrecer formación grupal e individualizada a sus empleados

te con todo el mundo. Es mucho mejor de lo que nos podemos imaginar".

Desde Semillas Fitó, Xavier Fitó, director de la unidad de negocios hortícolas, expone que "hoy el 70% de nuestra actividad es fuera de España, con 10 filiales comerciales y presencia en 21 países. Por lo tanto, necesitamos que el inglés sea nuestra lengua vehicular". En ese sentido, apunta que "todos los directivos deben tener el C1 de inglés para entrar en la compañía o sino los tenemos que formar internamente". "Damos clases a todos los que quieran y, a ciertas personas, también clases particulares y la opción de realizar estancias en el extranjero". Fitó admite que "el nivel ha mejorado, pero las nuevas incorporaciones siguen viniendo con un nivel bajo de inglés".

Anna Viles, directora de control de calidad de la compañía, ha desempeñado casi toda su carrera en Semillas Fitó y entró en un momento en el que el inglés no hacía falta. Después, dice, "he hecho clases grupales e individuales sobre todo para practicar las conversaciones". Viles se ha encontrado al mando de tres laboratorios, uno de los cuales está en Turquía. "Allí también tengo plantilla y a veces tengo interacción con personas de la India", añade. En su caso, hace una valoración distinta de la situación actual. "Tengo hijos de 13 años y están más preparados que yo a su edad. Eso era otro mundo. Eso sí, tengo que pagarles extraescolares. A mí lo que me sabe mal es que con la escuela no sea suficiente. Quizá mis hijos puedan hacer estancias fuera, pero es una oportunidad que otros no tendrán", lamenta. "Quizá nos tendríamos que dejar de historias con el castellano y el catalán para apostar por el inglés para dar facilidades a todos", acaba.

Plantación de tomate de la variedad Monterosa, de Semillas Fitó.

Inscríbete en:
www.barcelonawa.com

Si quieres asistir de forma presencial:
bwaw@zfbarcelona.es

Organizado por:

ZF | CONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Cámaras Fundación INCYDE

Con la colaboración de:

DONA ZF | Consell de la Dona Zona Franca Barcelona

Media partner

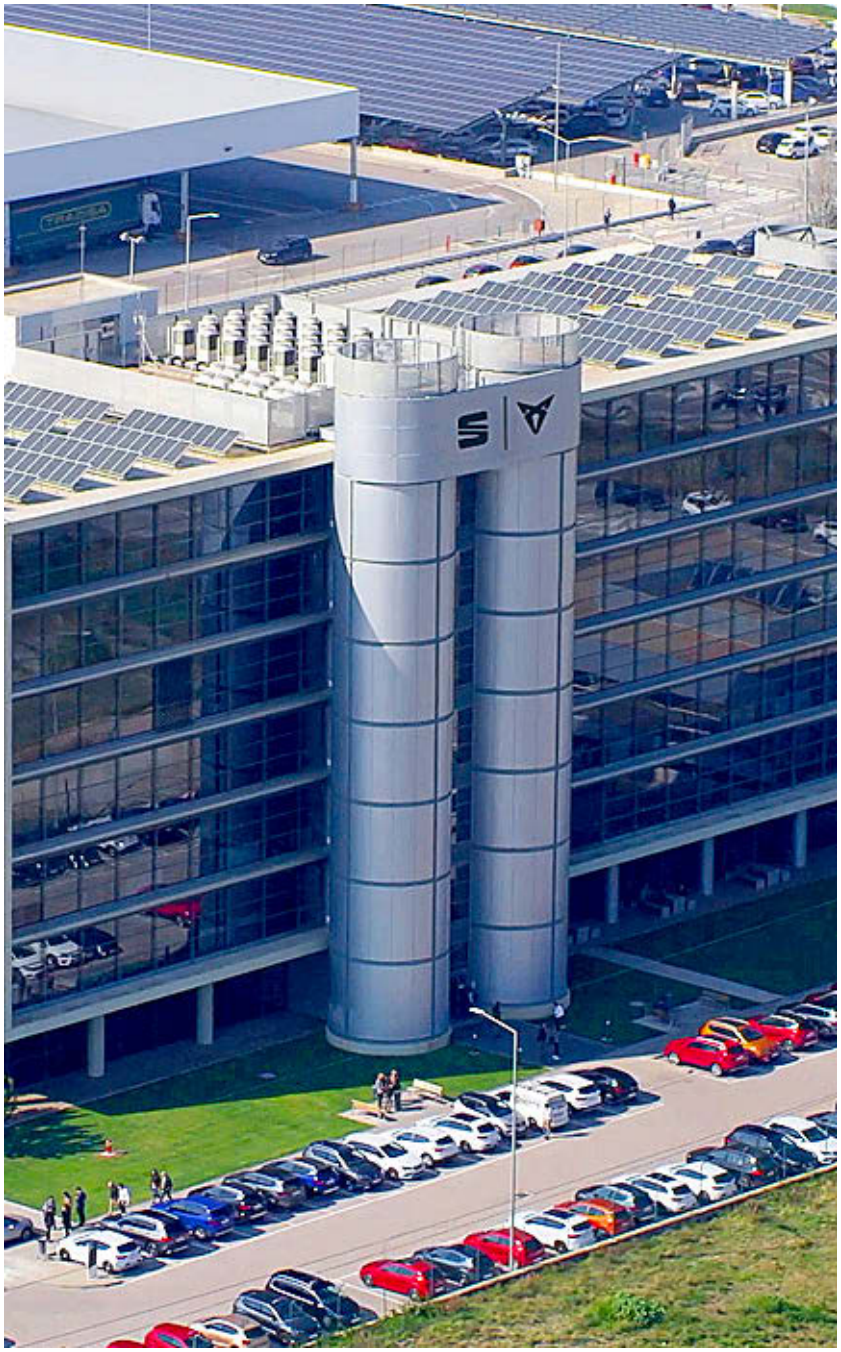
woman madame

Catalunya
elEconomista.es

Un febrero de cooperación para solventar los retos del futuro

En el mes en el que la planta de Seat en Martorell cumple 30 años se han producido multitud de asociaciones y presentaciones de nuevos proyectos con visión de futuro y propuestas de valor para luchar contra los retos del presente y del futuro.

Álex Soler. Fotos: eE



La fábrica de Seat en Martorell cumple 30 años

La planta de Martorell cumple 30 años en pleno proceso de transformación para empezar a producir coches eléctricos en 2025. La firma catalana del Grupo Volkswagen invertirá 3.000 millones de euros para este cometido.

Ariño Duglass se incorpora a DFactory Barcelona

El CZFB sigue con el proceso de desarrollo y crecimiento de DFactory Barcelona con la incorporación de la compañía Ariño Duglass.

Impulso a las relaciones Catalunya-Portugal

Foment del Treball acogió el encuentro hispano-portugués para abordar los retos que comparten Catalunya y Portugal y sus empresas.

Sycai Medical, reconocida como la 'startup' más innovadora de Catalunya en los Premios EmprendeXXI

Sycai Medical es un asistente médico que ayuda a los radiólogos a detectar lesiones quísticas pancreáticas, presentando casos similares para ayudarles a confirmar su diagnóstico y prediciendo la posibilidad de que sean malignos. CaixaBank organizó estos premios en el marco del 4YFN.

T-Systems inaugura en Barcelona una nueva sede

Las nueva sede para el mercado ibérico se mantiene en el 22@ y ocupa más de 7.500 metros cuadrados, donde trabajan más de 1.000 empleados.

Barcelona Wine Week se consolida como referente del vino

La tercera edición del evento cerró con un gran éxito de implicación, con más de 800 empresas, 70 enseñas de prestigio y 8.000 reuniones.

Boehringer Ingelheim se incorpora a Tech Barcelona

La farmacéutica alemana se une como socio corporativo de Tech Barcelona para una mayor implicación de la compañía en el ecosistema de innovación.

Celsa Group se adhiere al Clúster de Residuos de Catalunya

La compañía es la primera compañía recicladora de España y la segunda de Europa y produce acero a partir del reciclaje de chatarra.

El FC Barcelona relanza su centro de innovación y conocimiento

El club se asocia con Visualfy y Oliver, dos *startups* con potencial, y anuncia que incluye en BI-HUB una plataforma de inversión en *startups* para promover el talento.

Mango impulsa la educación en Bangladesh

La firma de moda se alía con Save the Children para presentar el proyecto Goals, con Alexia Putellas como embajadora, para fomentar la educación y el deporte en el país

Boí Taüll acoge los mundiales ISMF de Skimo

Más de 400 atletas de 24 países llegaron a la Vall de Boí para participar en las pruebas olímpicas de relevos y esprint del ISMF World Championships Skimo 2023.

Tecnología contra el cambio climático

Aigües de Barcelona impulsa el proyecto Ressona para usar la tecnología contra el cambio climático.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Fin de semana perfecto:

Del lat. Finis - Del lat. tardío septimāna - Del lat. perfectio, -ōnis.

1. Dícese de los días sin despertador, huele a café recién hecho y tu ejemplar de elEconomista.es espera sobre el sofá.

2. m. Sinónimo de recibir el periódico elEconomista.es cada mañana de sábado, a domicilio.

Sábados Naranjas

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana por 114,40€

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega todos los sábados a domicilio

Quiosco gratuito de revistas y especiales

SUSCRÍBETE AQUÍ

Catalunya
elEconomista.es

Estela López
Delegada de elEconomista en Catalunya

Voluntarismo y compromiso: el valor de la palabra dada

Cuando una retransmisión televisiva está fijada a una hora, desde el telediario a un partido de fútbol, con precisión milimétrica comienza a la hora prevista. No importa cuantos imprevistos técnicos o humanos hayan ocurrido en las horas o instantes previos (salvo casos extremos): a la hora fijada, en el segundo preciso, empieza la conexión. Es un ejemplo que en los medios de comunicación se repite cada día, pero que en otros sectores es menos habitual: reformas del hogar u obra pública que sistemáticamente incumplen el calendario de ejecución prefijado; construcciones recién finalizadas que presentan defectos; retrasos en medios de transporte; entregas de pedidos que llegan tarde, y otros muchos casos.

El avance de la tecnología, como se ha visto en el Mobile World Congress 2023, aporta cada vez más velocidad para desarrollar tareas de todo tipo (si la tecnología no falla) y evitar y solventar imprevistos, pero hay un aspecto que solo depende de las personas: su voluntad de cumplir aquello a lo que se han comprometido.

En muchas ocasiones se trata de compromisos verbales, si bien el propio código civil reconoce la validez legal de un contrato acordado de palabra, siempre que se pueda demostrar con testigos. El valor de la palabra dada era clave en las sociedades tradicionales, y lo sigue siendo como base de cualquier relación de confianza, ya sea personal o de negocios. Si se incumple un compromiso adquirido, el afectado se sentirá decepcionado, y si no está frente a un monopolio, buscará alternativas para futuras ocasiones.

Siempre ha habido imprevistos y los seguirá habiendo, pero la clave para cumplir la palabra dada es la responsabilidad y planificación: tener todos los escenarios previstos y alternativas preparadas.

EL PERSONAJE

John Hoffman

Consejero delegado de GSMA

Si Barcelona es un polo atractor de talento e inversión digital es, en gran parte, por culpa de John Hoffman, consejero delegado de GSMA Ltd., la compañía que organiza anualmente el Mobile World Congress en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona desde 2006. La celebración del evento ha convertido a la ciudad en el epicentro tecnológico del sur de Europa y ambas partes seguirán unidas de forma permanente. Hoffman ha estado siempre ligado al mundo de la conectividad, con cargos importantes en empresas como Fastmobile o Roamware, entre otras.

LA CIFRA

445

millones

En un año que se presentaba incierto debido a la caída generalizada de la inversión y de las valoraciones en los mercados globales, las empresas emergentes de salud de Catalunya han vuelto a batir récords históricos, consiguiendo 445 millones de euros en inversión. La financiación proveniente de capital riesgo volvió a ser el principal motor de ese crecimiento, acumulando 343 millones de euros, el 77% del total de capital levantado. La inversión extranjera también batió cifras récord. El 95% del capital levantado contó con empresas inversoras internacionales.

El retuiteo

"La colaboración público-privada es clave para tirar adelante el nuevo MWC, que vuelve con fuerza en L'Hospitalet. El congreso de tecnología más importante del mundo recupera la plena normalidad después de la pandemia".

La alcaldesa de L'Hospitalet de Llobregat, Núria Marín (@nuriamarinlh) sobre la inauguración de la última edición del Mobile World Congress, celebrado en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona.