

Revista mensual | 6 de septiembre de 2021 | N°75

Catalunya

elEconomista.es
15 Años

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO CATALÁN, A EXPENSAS DE LA CONTENCIÓN DEL VIRUS

Una sexta ola de contagios tendría consecuencias graves sobre las previsiones

IMPACTO SOCIAL

FUNDACIÓN PRIMA,
ESFUERZO MULTICULTURAL
POR EL MEDITERRÁNEO





A fondo | P6

La próxima ola del Covid-19 dictará la recuperación económica catalana

La Cámara de Comercio de Barcelona trabaja con unas previsiones que situarían a Catalunya en niveles precovid en 2022, aunque dependen en demasía del virus.



Entrevista | P12

Carles Aleman, presidente de ICL Iberia

La compañía minera aborda su modernización tras mejorar sus instalaciones para asegurar la viabilidad del negocio.

El pulso del mercado | P5

Un gran final de mes permite al Ibex cerrar el verano con buen pie

Agosto ha sido un mes de idas y venidas en el Ibez. A día 30 de agosto, el resultado rozaba el rojo, pero el 31 empezó una subida que culminaría en septiembre.

Crónica del BME Growth | P16

Las catalanas querrán olvidar el agosto cuanto antes

Solo dos empresas catalanas de todas las que cotizan en el BME Growth terminaron el verano positivamente, con Parlem Telecom como la caída más destacada.



Ronda de financiación | P24

Consentio cerrará una ronda de varios millones próximamente

La plataforma, que funciona como catálogo actualizado de productos frescos para mayoristas, quiere consolidarse en Estados Unidos.



Éxito empresarial | P30

Artika, el secreto de un modelo de negocio que no busca el beneficio

Repasamos el modelo de Artika, sello del Grupo Planeta, que busca crear una nueva categoría de arte a través de sus obras.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
 Presidente Editor: Gregorio Peña.
 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. Redacción: Àlex Soler



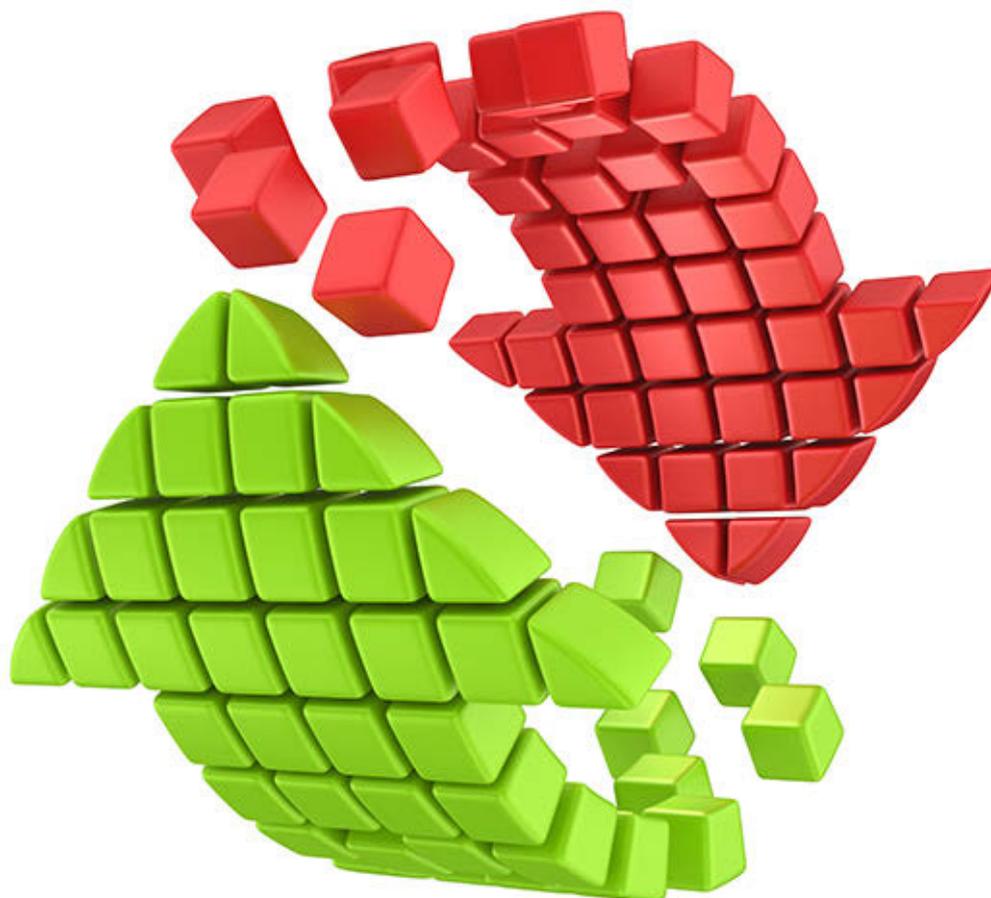
Microesfuerzos para conseguir macroresultados

Permitirán que el que escribe estas líneas cuente una anécdota para ilustrar la intención que tendrá todo el editorial. Catalunya está en época de fiestas. Muchos pueblos terminan agosto y arrancan septiembre con fiestas mayores. No hay más que mirar a Barcelona, con las fiestas de Gràcia, del barrio de Sants y de la Mercè, todas sucediéndose con apenas semanas entre sí. En una de estas fiestas, hace unos días se canceló un evento en un espacio público porque, según el consistorio local, era susceptible de molestar a los usuarios habituales del recinto, que pagan abono o entrada diaria para disfrutar de su naturaleza, no de un evento musical organizado por el servicio de bar. Ante esta decisión, las redes sociales mostraron el descontento ante la medida porque creían que la cancelación respondía al Covid, porque, por supuesto, nadie miró el comunicado oficial del ayuntamiento. A la vez, criticaban la celebración de otro concierto el mismo día en la misma localidad, aunque obviaban que era en un recinto habilitado para ello en el que se iban a cumplir estrictamente todas las medidas de seguridad.

■
Macroeconomía es una palabra muy grande. Pensamos que lo que haga uno no afecta al PIB, pero no es cierto
 ■

Esta situación, aunque muy concreta, no difiere de otras muchas que se viven en lo relativo al Covid-19 actualmente. La llamada 'fatiga pandémica' es un hecho tan irrefutable como que el virus sigue al acecho, pese a todo. Pese a las vacunas, pese a las medidas de seguridad y pese a todos los esfuerzos realizados. Los que se quejaban de la cancelación seguramente pensaban que se merecían esa fiesta, aunque fuera a costa de molestar a otros. Por supuesto, en eventos similares las mascarillas brillaban por su ausencia, así como la distancia social. Es evidente que todas estas personas se merecen esa fiesta, como nos la merecemos todos, se la merecían los vecinos del barrio de Gràcia y se la merecerá la media Catalunya que acudirá a Barcelona por las fiestas de la Mercè. Pero no nos equivoquemos, hay mucho más en juego que un contagio que, gracias a las vacunas, seguramente sea leve. O no, porque puede ser fatal, algo que tampoco hay que olvidar.

Un mal comportamiento de la población, y no me refiero a un comportamiento deliberadamente malo en una fiesta, sino a la relajación, por cansancio o por el convencimiento que todo va a mejor, de las medidas de seguridad, puede provocar que la sexta ola, que la habrá, y que las sucesivas olas de la pandemia sean más graves de lo esperado, poniendo en jaque a la recuperación económica de toda la región. Puede parecer que la macroeconomía es algo superior al individuo, que lo que haga uno no afecta al PIB, pero no es cierto. La Cámara de Barcelona ha ligado explícitamente sus expectativas de crecimiento, bastante buenas, por cierto, a una estabilización de la pandemia. De no darse, muchos de los que se hayan relajado estos días podrían perder el trabajo o podrían no encontrar uno. ¿Podría un parado no encontrar trabajo pese a portarse bien y que el PIB suba y que el sector servicios mejore? Claro, pero para qué arriesgarse.



Suben

El 'Govern' amplía las ayudas directas a la solvencia

El Govern convocará una nueva línea de ayudas directas a la solvencia empresarial, previstas en el Real Decreto Ley 5/2021, que incluirá a todos los sectores de actividad de empresas y autónomos, excepto a aquellos excluidos expresamente por el RDL, como el financiero. La medida estuvo acordada con los agentes sociales en la Comisión de Seguimiento del Consejo de Diálogo Social.

Las exportaciones catalanas suman 39.684 millones de euros

Las exportaciones catalanas registraron un crecimiento del 28,2% el primer semestre de 2021 en comparación con el mismo período del año pasado y alcanzaron las 39.684,8 millones de euros. Esta cifra representa el 25,9% del total de exportaciones del Estado español y se trata de un crecimiento acumulado superior al de la zona euro, que se situó en el 17,7%.

Luz verde al proyecto que permite ampliar La Maquinista

Unibail-Rodamco-Westfield (URW) y el Ayuntamiento de Barcelona alcanzaron un acuerdo para sacar adelante la transformación del ámbito de la Maquinista, que contempla una ampliación del centro comercial y también la construcción de más de 800 viviendas, con una inversión de alrededor de 250 millones de euros. Con esta alianza se deja atrás el proceso judicial que había entorpecido el proceso.

Bajan

Las pymes españolas pagan la electricidad más cara de Europa

Pimec ha constatado que las pymes españolas siguen pagando la electricidad más cara de Europa, ya que la distancia de precios entre el consumidor de electricidad más pequeño, de menos de 200 MW/h, y el consumidor más grande, de más de entre 20.000 y 70.000, es la segunda más alta de Europa después de Italia, primera si la comparativa es entre el más pequeño y el segundo más grande.

Miles de jóvenes catalanes se quedan sin su opción de FP

La escasez estructural de plazas públicas de Formación Profesional inicial en Catalunya deja cada curso a miles de alumnos sin la posibilidad de cursar los estudios deseados. Este curso, más de 10.000 alumnos se quedan sin plaza pública de FP en la primera opción de la preinscripción, aumentando el riesgo de abandono escolar prematuro por la asignación de otra opción no prioritaria.

El alto precio de las materias primas ralentiza la obra pública

Las obras de reasfaltado forman parte de la rutina veraniega en las ciudades españolas, aprovechando el descenso del tráfico, pero este año el coste de las mezclas bituminosas es un 85% superior al de 2020 y los constructores claman a las administraciones medidas para actualizar los precios, ya que el importe de las adjudicaciones públicas no cubre los costes totales de la obra.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 30 de agosto

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2021		RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2021 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)	A 01 AGOSTO 21 (MILL. €)	VARIACIÓN MENSUAL (%)						
Almirall	15,91	↓ -1,4	24	86,1	1,41	C	= Sin cambios	36,4	63,6	0,0
Applus Services	11,18	= 0,0	43	0,0	2,05	C	= Sin cambios	7,1	92,9	0,0
Audax Renovables	2,40	= 0,0	24	0,0	0,17	C	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Banco Sabadell	0,59	↑ 1,5	242	-14,4	2,00	V	= Sin cambios	65,2	13,0	21,7
Caixabank	3,07	↑ 1,1	4.524	1,5	4,45	C	= Sin cambios	39,1	56,5	4,3
Cellnex	65,25	↑ 1,8	-95	-12,5	0,10	C	= Sin cambios	8,7	87,0	4,3
edreams Odigeo	5,48	= 0,0	-34	0,4	0,00	V	= Sin cambios	60,0	0,0	40,0
Ercros	-	-	33	0,0	1,73		-	0,0	0,0	0,0
Fluidra	37,12	↑ 7,7	230	-4,3	1,62	M	= Sin cambios	35,7	42,9	21,4
Naturgy	22,76	↓ -0,1	1.267	2,3	6,01	V	= Sin cambios	63,2	15,8	21,1
Grifols	28,03	↓ -0,7	603	0,9	1,62	C	= Sin cambios	27,3	72,7	0,0
Grupo Catalana Occidente	39,20	= 0,0	361	0,0	2,93	C	= Sin cambios	20,0	80,0	0,0
Inmobiliaria Colonial	8,83	= 0,0	132	0,9	2,36	M	= Sin cambios	13,3	53,3	33,3
Laboratorio Reig Jofre	-	-	9	0,0	0,82		-	0,0	0,0	0,0
Miquel y Costas & Miquel	-	-	-	-	-		-	0,0	0,0	0,0
Naturhouse Health	-	-	11	0,0	3,51	V	= Sin cambios	0,0	0,0	100,0
Nueva Expresión Textil	-	-	-	-	-		-	0,0	0,0	0,0
Oryzon Genomics	8,08	↓ -1,5	-4	-0,2	0,00	C	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporacion Real Estate	2,92	= 0,0	6	-31,1	4,00	M	= Sin cambios	66,7	33,3	0,0

Variación mensual entre el 31 de julio y el 30 de agosto.

C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

Buenos resultados gracias al final de mes

Àlex Soler

■ Banco Sabadell vende a MoraBanc su negocio en Andorra por 67 millones

Banco Sabadell acordó en julio la venta de su negocio de Andorra a MoraBanc por unos 67 millones de euros, aunque el importe definitivo queda sujeto a una auditoría de cuentas a fecha 30 de junio de 2021. Así, MoraBanc comprará la totalidad de la participación de Banco Sabadell en Banc Sabadell d'Andorra, es decir, el 51,61%, teniendo en cuenta las acciones en autocartera, y se compromete a ofrecer a los accionistas minoritarios de Banc Sabadell d'Andorra la adquisición de sus acciones en los mismos términos económicos acordados con Banco Sabadell. El cierre de la operación está previsto para el último trimestre de 2021, según informó la entidad bancaria.

■ Los bonistas de Grifols aprueban la inversión de 1.000 millones de Singapur

Los casi 1.000 millones de dólares del fondo soberano de Singapur llegarán a las arcas de la farmacéutica Grifols. La gran mayoría de los bonistas y acreedores de la empresa catalana dieron en agosto su apoyo a la operación, que servirá para reducir la deuda de la firma. A principios de año, la deuda financiera neta de la compañía se situó en 6.200,5 millones de euros y el ratio de deuda financiera neta sobre ebitda en 5,1x como resultado de las adquisiciones de centros de plasma a BPL y Kedrion y de la transacción de Gigagen. La compañía aseguró que los votos positivos de los bonistas, de los suscriptores de su crédito sindicado y el Banco Europeo de Inversiones aceptaron.

La recuperación económica, en vilo por el Covid-19

La Cámara de Comercio de Barcelona espera que la economía catalana haya recuperado niveles prepandemia en 2022, pero fía todas sus esperanzas a la estabilización de la pandemia.

Àlex Soler / Estela López.





El puerto ya ha superado el volumen de contenedores registrado antes de la pandemia. Getty

Llega septiembre, el mes en el que, tradicionalmente, vuelve la actividad tras el parón estival. La mayoría de trabajadores hacen vacaciones en agosto, así como los políticos, y la actividad se reduce en muchos casos para adaptarse a esta situación. En septiembre, sin embargo, llega la vuelta al cole, el arranque del curso político y la vuelta a la oficina. Este año, además, muchos volverán precisamente a la oficina por primera vez desde que empezó la pandemia, mientras que otros seguirán teletrabajando. En cualquier caso, la pandemia parece haber causado ya sus peores estragos, y la población se está acostumbrado a vivir con ella.

Y no solo las personas de a pie han aprendido a convivir con el virus. Toda la economía parece haberlo hecho y, según las previsiones, se acerca un período de crecimiento en el que los principales indicadores macroeconómicos indican que, en algunos casos, se alcanzarán incluso los niveles prepandemia. Según datos de la Cámara de Comercio de Barcelona, el primer trimestre de 2021 fue el último en el que se registrará una caída del PIB catalán intertrimestral, concretamente del 0,1%. Según sus estimaciones, en el segundo trimestre, con datos todavía por confirmarse, la subida fue del 1,2%, mientras que en el tercer trimestre, que culminará este mes de septiembre, será del 3,5%. Según sus previsiones, el PIB catalán debería cerrar 2021 con un crecimiento del 6,3% para el conjunto del año.

Para la Cámara de Comercio de Barcelona, los factores fundamentales que condicionarán la recuperación son “la mejora gradual de la situación epidemiológica y la respuesta de los agentes económicos durante el proceso de desescalada”. En ese sentido, apunta, la relajación de la mayoría de medidas durante los últimos meses, pese a haber superado otra ola en verano, “favorece a una mejoría gradual

13%

Porcentaje que, según la Cámara de Barcelona, crecerá el PIB catalán hasta 2022

de la actividad”. Evidentemente, todavía hay sectores que no han podido recuperarse, como el del ocio nocturno, que sigue batallando con la Generalitat por poder abrir y empezar su propia recuperación ante las reiteradas negativas del *Govern* a su reapertura, avaladas por la Justicia. Pese a ello, la Cámara confía en “el ritmo de vacunación y en la mejora de la situación epidemiológica” para que el PIB continúe en la senda del crecimiento.

El del ocio nocturno es uno de los pocos ejemplos de actividades que siguen sufriendo aún la peor parte de la pandemia. Otros sectores, como la in-

industria o los servicios, han recuperado niveles aceptables. Hasta el turismo ha podido sacar cierto provecho del verano pese a la quinta ola protagonizada por la variante Delta del coronavirus. No obstante, esta recuperación será lenta y gradual. De hecho, el 6,3% de crecimiento que se espera para el PIB en 2021 significa recuperar únicamente una parte del 11,5% que se perdió en 2020 por culpa del Covid. Los niveles prepandemia se lograrían, siempre según las estimaciones de la Cámara, en 2022 con otra subida del 6,7%. Lo mismo concluye el informe *Situación Catalunya* de BBVA Research, que estima que "Catalunya superará el nivel de PIB prepandemia en 2022". En este caso, la expectativa es más optimista, con subidas del 6,6% en 2021 y del 7,2% en 2022.

De hecho, según la Cámara de Comercio de Barcelona, la mayoría de indicadores macroeconómicos siguen el mismo patrón, con la única excepción del paro. Así, según sus datos, el consumo privado, que cedió un 12,5% en 2020, subirá un 5,6% este año y un 5,2% el que viene. Las exportaciones y las importaciones lo mismo, con caídas que bordearon el 20% en 2020 y subidas de entorno del 12% en 2021 y 2022. La industria, la construcción y los servicios seguirán patrones similares (ver gráfico de la pági-

El Puerto de Barcelona superó el primer semestre su récord de traslado de contenedores

na 9), pero también con crecimiento y recuperación durante los próximos dos años. Las cifras aportadas por entidades como el Puerto de Barcelona, confirman las predicciones de la Cámara de Barcelona. Según el balance semestral del puerto, se movieron un total de 1,8 millones de contenedores entre enero y junio, un 31% más respecto al primer semestre de 2020. Esta cifra supone el récord histórico semestral al superar las 1,7 millones de unidades de 2019. Así, el Puerto de Barcelona se situó, en cuanto al tráfico de contenedores, ya a niveles prepandemia. Este es solo un ejemplo, como también lo es el incremento del 6,2% de las exportaciones catalanas en el primer semestre respecto a los seis primeros meses de 2019, según datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Una recuperación incierta

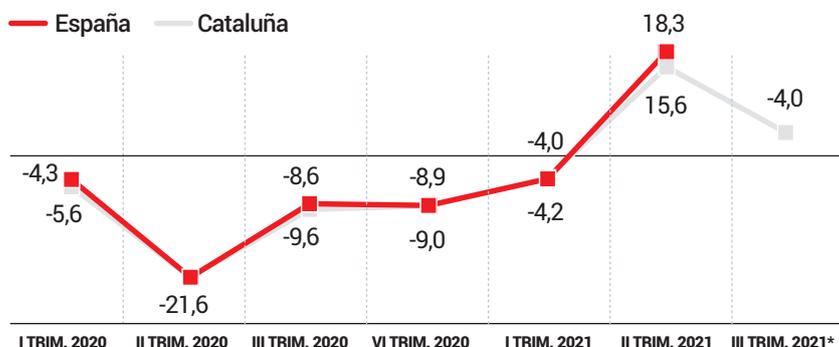
Los datos son, entonces, bastante halagüeños para la economía catalana. Los agentes económicos podrían entonces reclamar al Govern esfuerzos para optimizar la fuerza y el potencial de Catalunya para intentar un nuevo asalto a la Comunidad de Madrid por el título de motor económico de España. Además, los índices de confianza empresarial también muestran optimismo gracias a la mejora de las



Las próximas semanas son críticas para el crecimiento económico. L. M.

Evolución de la economía catalana tras el Covid-19

Evolución del PIB (variación interanual, %)



Predicciones de macromagnitudes de la economía catalana (var. interanual, %)

	2020	2021**	2022*
PIB	-11,5	6,3	6,7
Consumo privado	-12,5	5,6	5,2
Consumo público	5	3,3	2,3
Exportaciones	-22,6	7,1	12,6
Importaciones	-18,7	11,8	10,7
VAB servicios	-11,7	6,1	6,6
VAB industria	-9	6,4	6,1
IPC	-0,4	2,4	1,6
Tasa de paro	12,6	13,3	12,5

(*) Estimaciones de la Cámara de Comercio de Barcelona. (**) Estimaciones de la Cámara de Comercio de Barcelona y AQR-Lab.

Fuente: Idescat, INE y Cámara de Comercio de Barcelona.

elEconomista

perspectivas económicas a corto plazo, estando, con 132,6, todavía por debajo de los de 2019, con 138,3, pero muy cerca, hecho que indica que Catalunya sigue siendo una región atractiva para invertir y desarrollar un negocio.

Sin embargo, como bien indican los expertos sanitarios, la pandemia no ha acabado y, como admite la Cámara de Comercio de Barcelona, "la incertidumbre relativa a la evolución de la pandemia provoca que cualquier desviación del escenario previsto tenga un impacto muy importante sobre sus previsiones". Es decir, la recuperación prevista depende enormemente del desarrollo de la pandemia en un contexto de retorno a la actividad que preocupa sobremanera por la alta tasa de contagio de la variante Delta del virus, su capacidad de esquivar las vacunas y el retorno a un nivel de relaciones sociales inédito desde marzo de 2020. Las oficinas se llenarán más este septiembre que respecto a hace un año, se amplían aforos para actividades de ocio y deporte y la vuelta al cole preocupa porque los niños no están vacunados y, aunque no desarrollan síntomas en la mayoría de los casos, sí pueden contagiar el

virus a familiares y amigos. Desde el Departamento de Salud temen que pueda haber un repunte de contagios próximamente, máxime teniendo en cuenta la incidencia que podría tener el virus tras estas semanas de fiestas patronales alrededor de Catalunya, así como la proliferación de botellones multitudinarios tras el levantamiento del toque de queda nocturno. Los expertos destacan una probable subida de casos, aunque eso no sería, de por sí, sinónimo de echar al traste las optimistas previsiones de la Cámara de Barcelona. Para ello se debería dar el escenario más pesimista, que se traduciría en una explosión de contagios.

Desde Salut se ha hecho especial hincapié en la importancia de las próximas semanas, que podrían desembocar en dos escenarios. El primero, el que esperan todos los agentes económicos, es el de la estabilización de la pandemia, con sucesivas olas de bajo impacto que puedan solventarse con medidas específicas menos intrusivas a la actividad y que no impacten directamente sobre la economía. El otro, con una relajación de las medidas de seguridad personal, sea fruto de la confianza por la vacunación, por las buenas cifras o por la bautizada como 'fatiga pandémica', es el de otra ola que podría dejar en leve la vivida en verano, que deman-

Las próximas semanas son claves para estabilizar la pandemia y cumplir expectativas

dara de medidas que, si bien en ningún caso serán tan agresivas como las primeras, podrían tener efectos directos sobre ciertos sectores, especialmente los que dependen de la interacción social para funcionar, como la restauración, el turismo o el mismo ocio nocturno, que sigue cerrado.

Tampoco hay que olvidar los efectos de la pandemia en el comercio mundial. "Las exportaciones ya se han recuperado a niveles prepandemia", explica el director general de la asociación de industrias internacionalizadas Amec, Joan Tristany, pero matiza que "a pesar de recuperar las cifras de 2019, este año no puede decirse que estemos cerca de la normalidad. El encarecimiento de las materias primas y su desabastecimiento, el precio de los contenedores, que se ha llegado a triplicar, y las dificultades para encontrar espacio para enviar las mercancías está afectando la buena marcha de las exportaciones y de algunas industrias, y podría complicarse en los próximos meses".

Con todo, de momento la tendencia general es positiva y, con cada buena noticia, la recuperación es más rápida. La pregunta ahora es, ¿dejará el Covid-19 que se cumplan las expectativas?



Josep Maria Vall
Presidente del Clúster de la Industria de la Automoción
de Catalunya (CIAC)

Plataforma de Talento o cómo unir el destino de empresas y estudiantes

El Clúster de la Industria de Automoción de Catalunya (CIAC) pone en marcha cada año más de 40 proyectos colaborativos gracias al trabajo conjunto de empresas y las Áreas Estratégicas del Clúster que movilizan unas 1.200 personas. Esta colaboración constante nos ha permitido poner en primer plano un hándicap que por otro lado éramos conscientes y es que existe una brecha importante entre el mundo empresarial y el mundo educativo en el sector de la automoción, así como la búsqueda de talento. La solución que aportamos es la Plataforma de Talento, un proyecto en el que hemos invertido mucho tiempo, pero que nos ha servido para crear la que consideramos una herramienta estratégica dentro de un sector que se encuentra inmerso en una transformación hacia el vehículo autónomo, conectado y eléctrico.

Han sido dos años de desarrollo para crear la Plataforma de Talento, pero se ha contado con un equipo de profesionales de una calidad superlativa que se ha coordinado a la perfección para hacer realidad una idea que hasta el momento teníamos esquematizada en un bloc de notas. Pero este camino no lo hemos andado solos, sino que nos han acompañado el Consorci de Formació de Professional d'Automoció de la Generalitat de Catalunya, así como la Fundació TIC. Durante el curso 2019-2020 hicimos una prueba piloto en la que invitamos a participar a más de 200 estudiantes de dos centros universitarios y que nos sirvió para recopilar información muy importante que nos ha permitido llevar la Plataforma de Talento al punto que se encuentra ahora. Lo que también tenemos claro es que no vamos a parar aquí y que en los próximos 12 o 24 meses esta herramienta seguirá evolucionando e incorporando nuevas funcionalidades en respuesta a las opiniones que recojamos de los estudiantes y de las empresas. Además, no nos quedaremos sólo en las universidades ya que hemos decidido abrir la Plataforma de Talento a todos los centros de formación de Catalunya para detectarlo y motivarlo para que venga a nuestro sector.

Después de esta exposición la pregunta lógica es ¿en qué consiste esta herramienta? Pues en un espacio *online* donde unimos empresas y estudiantes y que va mucho más allá de poner un simple currículum. Uno de los puntos fuertes de la Plataforma de Talento es que las empresas asociadas al CIAC proponen retos



relacionados con los problemas que se encuentran en su día a día en su proceso natural de evolución e innovación. Pues bien, los estudiantes pueden ver cuáles son los retos que tienen las empresas, y que se vehiculan a través de la Plataforma de Proyectos, un espacio en el que los estudiantes también tienen acceso. Esto permite ver las capacidades analíticas, creativas y, en definitiva, el talento oculto que incluso los estudiantes desconocen que tienen.

Es obvio que lo importante no es que los estudiantes encuentren una solución, sino valorar su capacidad para proponer una posible salida. ¿Con todo esto qué conseguimos? En primer lugar, que tengan una visión real del sector y a qué se enfrenta cada día, digamos que dejamos de lado la teoría del aula para ver su aplicación en el mundo real. En segundo lugar, que los estudiantes vayan detectando cuáles son sus áreas de interés: logística, *Big Data*, robótica, etc. Hay que tener en cuenta que una persona que entra en el sector necesita entre 2 y 3 años para que descubra qué es lo que realmente le gusta, que es precisamente dónde podrá demostrar su potencial talento. Pues bien, con la Plataforma de Talento se reduce este tiempo porque pueden participar en múltiples retos de distintas áreas. Para que puedan tener un contacto aún más estrecho con el sector, también tienen la posibilidad de participar en las reuniones que hacen las empresas, sin voz ni voto por supuesto, para que tengan una experiencia aún más concreta de lo que supone formar parte de esta industria. A día de hoy, eso supone que pueden entrar en una de las más de 400 reuniones que se hacen a lo largo del año. ¡Ah! Y no podemos olvidar que todas estas opciones les permite hacer *networking* y empezar a crear su agenda de contactos, que todos sabemos que es muy importante en cualquier sector.



■

Es importante que los estudiantes tengan una visión real del sector y detecten cuáles son sus áreas reales de interés

■

¿Y para las empresas qué ventajas supone la Plataforma de Talento? Tener acceso a los perfiles de los estudiantes, no solo el currículum, sino a la actividad que hace en la plataforma: ¿En qué retos ha participado? ¿Qué ha propuesto? ¿Cuáles son sus áreas de interés? Todo ello es información para las empresas del sector que les sirve para tener una idea más clara de potenciales incorporaciones. A esto hay que añadir el algoritmo geográfico, que filtra los resultados de búsqueda de una empresa para que vea perfiles de estudiantes de la Plataforma de Talento de su área de influencia. Esto es, si una empresa está situada en Tarragona, los resultados que verá serán de estudiantes situados en esta zona geográfica.

Una de las primeras nuevas funcionalidades que incorporaremos en la Plataforma de Talento, de hecho ya está en marcha, es que las empresas puedan publicar ofertas de trabajo en prácticas. De esta manera centralizamos la oferta y la demanda dentro de la herramienta. Esta funcionalidad se comentó durante la doble presentación de la Plataforma de Talento que hicimos en julio en la que estuvieron presentes representantes del Gobierno, de la Generalitat de Catalunya, así como un centenar de empresas del sector. Ligado con el talento hemos creado el evento Automotive Talent Show que se celebrará el 19 de noviembre en el Circuito de Barcelona-Catalunya en Montmeló. Los que nos conocen saben que somos muy tecnológicos, pero que nos gusta mucho encontrarnos en persona.

¿Qué queremos conseguir con el Automotive Talent Show? Tener un punto de encuentro físico entre empresas y estudiantes, en la que éstos últimos tendrán el mayor protagonismo. El evento servirá para reconocer el trabajo de los estudiantes en la plataforma con los CIAC Talent Awards en los que habrá 15 finalistas por categoría que deberán defender delante del jurado y del público, que decidirán los equipos ganadores, su solución al reto lanzado por una empresa en un *elevator pitch*. También habrá una parte festiva con sorteos, *foodtrucks*, ponencias y un espacio de *networking*. Todo esto para potenciar el talento en un sector que, no podemos olvidarlo, aporta más de un 10% del PIB en Catalunya y da trabajo a más de 140.000 personas.

CARLES ALEMAN

Presidente de ICL Iberia y consejero delegado de Iberpotash



“Súria se va a electrificar para hacer una de las minas más modernas del mundo”

ICL ha culminado este verano el grueso de las inversiones previstas en el plan Phoenix, que le ha permitido asegurar la continuidad de la actividad minera de potasa y sal en la comarca del Bages, y afronta ahora una fase de modernización con criterios de eficiencia y sostenibilidad.

Por Estela López. Fotos: eE

Aleman se define como químico de corazón, y en este sector ha desarrollado el grueso de su trayectoria profesional, en la vertiente industrial, aunque de estudiante pensaba en dedicarse al diseño de fármacos. Además de licenciado con Máster en Química por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), lo es en Farmacia por la Universitat de Barcelona (UB) y en Ciencias Empresariales por la Universitat Oberta de Catalun-

ya (UOC), así como MBA (Márketing) por Esade. Llegó a ICL Iberia en 2013 como responsable del negocio de la sal, después de nuevos desarrollos, y desde 2017 ocupa la máxima responsabilidad de la filial ibérica del grupo israelí ICL.

Se estrenó en el cargo en 2017 solicitando y consiguiendo una prórroga de actividad de dos años para el depósito salino

del Cogulló, que debía cerrar por orden judicial...

Empecé en febrero y el Cogulló debía cerrar en junio según la sentencia vigente. Sin prórroga para el Cogulló, la viabilidad de la empresa estaba en entredicho porque suponía parar la mina de Sallent, y el juez aprobó dos años más de margen, vinculados a compromisos ambientales. Dio estabilidad porque la situación era muy crítica, ya que se estaba invirtiendo más dinero del previsto, y para la continuidad necesitábamos las inversiones del plan Phoenix y acabar los proyectos que estaban empezados.

¿Qué ha supuesto el plan Phoenix?

Ha servido para poner las bases del presente y el futuro, y ahora viene la etapa de la eficiencia, mejorar la productividad y ser sostenibles con la economía de escala de unir las instalaciones. Iberpotash era de los productores de potasa más caros del mundo, y los más caros han cerrado.

valor económico que la potasa, debíamos mejorar la logística. Ahí entra la nueva terminal portuaria de 2020 en Barcelona y la carga de megabarcos de hasta 80.000 toneladas. Ahora nos cuesta menos llevar una tonelada por mar a Estados Unidos o Brasil que en camión de Súría a Zaragoza. No seremos el productor de potasa más barato del mundo, estaremos por la mitad de la tabla, pero sí de los más competitivos logísticamente, si no el que más.

¿Y en sostenibilidad? Las reclamaciones ambientales contra la actividad minera han sido una constante en la trayectoria de la compañía...

Hemos sido la primera empresa europea que ha recibido el certificado de minería sostenible. Ahora queremos trabajar de acuerdo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU y producir toda la potasa que podamos pero sin lanzar más sal a las montañas, y para hacer eso hemos fir-

“Iberpotash era de los productores de potasa más caros del mundo y los más caros han cerrado”

■
“Ahora nos cuesta menos llevar una tonelada por mar a Estados Unidos o Brasil que en camión de Súría a Zaragoza”

**Con la nueva rampa de la mina de Súría inaugurada en julio culmina el grueso de inversiones del plan Phoenix. ¿Qué inversión ha supuesto el plan hasta ahora y qué queda pendiente?**

La rampa nos permite duplicar la producción en Súría hasta el millón de toneladas anuales desde el año que viene y eliminar tráfico de camiones. Cada día hacíamos 800 transportes cargados con 25 toneladas de mineral a través del pueblo, de forma que desaparecieron esas molestias y emisiones y aumenta la seguridad vial. También lo conseguimos con el aumento del transporte ferroviario hasta nuestra terminal del Puerto de Barcelona. Hasta el año pasado hacíamos 2-3 trenes diarios, este año 3, y el año que viene 4, pasando además de 21 a 24 vagones, y tenemos firmado hasta 7 trenes diarios. Asimismo, si queríamos llegar a mercados más lejanos con la sal, que es de menor

mado con la Generalitat el nuevo colector de salmueras y traemos agua de la depuradora de Manresa a Súría. Sin olvidar la restauración de Sallent, donde están las montañas salinas del Cogulló y la Butjosa. Ya ha bajado 5 metros de altura uno de los sectores de la Butjosa, montaña de sal que está previsto dismantelar en 5 o 6 años. El colector nuevo en Sallent, previsto para 2024, permitirá acelerar la restauración, y luego empezaremos con el Cogulló, donde estamos estudiando hacer una planta solar. El futuro colector de salmueras nos supondrá 98 millones de inversión de los 110 totales, ya que una parte es de aportación pública. El tramo Manresa-Sallent estará operativo en 2024, como he dicho, y el ramal que va a Súría-Cardona en 2025.

Hemos invertido más de 500 millones de euros con el plan Phoenix, y queda por finali-

zar el colector y todo el apartado de modernización.

¿En qué se quieren modernizar?

Súria se va a electrificar para hacer una de las minas más modernas del mundo, pero un camión de los que circulan por la calle no vale en la mina, porque deben subir pendientes del 20% con temperatura y ambiente salino. Cada batería de estos camiones para la mina pesa 5 toneladas. Los *jeeps* tampoco son los habituales porque tienen una cubierta reforzada por si hay desprendimientos. También hay planes de digitalización de la mina y de la gestión de la sal. Este año hay un presupuesto aprobado de 72 millones de euros y para 2022, 70 millones de euros, dentro del plan quinquenal 2022-26, incluyendo inversiones de mantenimiento y de crecimiento.

¿Cuál es la inversión ordinaria anual?

Solo mantenimiento de estructura, sin ma-

Sustituye a una anterior y aumenta la productividad. Este año hemos vendido toda la producción porque fue un invierno duro, pero el anterior no porque nevó menos; dependemos del tiempo. La logística competitiva con los megabarcos nos ayuda para vender a destinos lejanos como Estados Unidos, que es un mercado muy importante en sal de deshielo.

La rampa y la nueva terminal del Puerto de Barcelona ya están operativas pese a los retrasos, ya que estaban planificadas para 2015. ¿Llegan en buen momento?

Siempre son bienvenidas, y también tenemos una nueva planta de carga de camiones y trenes en Súria que ha entrado en funcionamiento ahora. Hubiese sido mejor antes, porque nos hubiésemos ahorrado problemas. Sin la pandemia, hubiésemos tenido todo el año pasado. Aunque solo cerramos dos semanas, la movilización y desmovilización supone cuatro o cinco meses de afec-

“Estaba en estudio hacer otra planta de cristalización de sal y potasa puras, pero de momento está en stand by”

“La sal de deshielo parece el ‘patito feo’, pero es la que se vende más, y estamos haciendo una nueva planta en Súria”



quinaria, son unos 20 millones anuales, aunque depende del año.

¿Se hará una segunda planta de cristalización de sal vacuum y potasa blanca (sal y potasa puras), como se contemplaba cuando se abrió la primera?

La parte principal de la planta actual va para industria electroquímica (cloro y sosa), una parte para tratamiento de aguas y alimentación, y la potasa blanca para fertilizantes o industria electroquímica. Estaba en estudio hacer otra planta, pero de momento está en *stand by*, porque el mercado del cloro ha tenido muchos cambios y preferíamos esperar a ver cómo iba la primera para mejorar el diseño de la segunda. Y la sal de deshielo parece el *patito feo* porque vale poco, pero es la que se vende más, y estamos haciendo una nueva planta en Súria para finales septiembre, externalizada.

Cuando paras la mina, no puedes cerrarla e irte, necesitas un equipo mínimo de mantenimiento de las galerías y sacar toda la maquinaria fuera para que no sufra desperfectos.

¿Prevén nuevos usos y mercados para el incremento de producción?

Usos no pero mercados sí, aunque ya exportamos el 80% de la producción. La potasa tradicional va para fertilizantes, la sal vacuum para industria química y tratamiento de aguas y alimentación, y la potasa blanca para fertilizantes y química. Ya vendemos potasa a todo el mundo. Brasil, China, India y Europa son los principales consumidores de potasa, y Marruecos también es importante. En la potasa funcionamos comercialmente como grupo, con la matriz de Israel, intentando optimizar la logística. Y la sal de deshielo va sobre todo a Europa y EEUU, pero que-

remos incrementar la presencia en EEUU. Por su parte, la sal vacuum va a la industria electroquímica nacional, y con la pandemia no paró la sal porque se necesitaba para cloro y lejía. Y la sosa es básica para la industria química.

¿En cuánto se incrementará el consumo de agua con el aumento de producción?

Crecerá pero en menor proporción que la producción: ahora utilizamos un 26,33% menos por tonelada tras las mejoras de eficiencia. También tenemos un programa de eficiencia energética y toda la electricidad que compramos actualmente es verde. Siempre buscamos optimización de procesos. Por ejemplo, con secaderos más eficientes que se están haciendo, con una máquina que estará operativa entre finales de este año y principios de 2022 y secará más cantidad de material con menos consumo eléctrico. Y también estamos trabajando el tema de la economía circular.

tauración de la Butjosa, y el resto están en Súrria, e incluso hemos contratado más trabajadores y prevemos contratar más el año que viene.

¿Cuántos empleados tiene ICL y las diversas subcontratas con las que trabaja?

ICL Iberia tiene 800 empleados, más contrata de actividad diaria de 400-450 personas, y contratistas para proyectos concretos, que es una cifra muy variable.

Durante la pandemia cayó la demanda y el precio de la potasa. ¿Cómo está ahora?

La demanda china bajó porque cerraron todo y bajó el precio. Paramos producción 15 días, pero retomamos después de Semana Santa y en junio ya estábamos al 100%, con una subida gradual de la producción, y teniendo en cuenta las limitaciones de la pandemia. Ahora los precios están subiendo y estamos recuperando los precios de principios 2020.

“El consumo de agua de la compañía crecerá, pero en menor proporción que la producción”



“Tenemos concesión hasta 2067 y aún habría más mineral, no lo acabaremos, porque estamos sobre un antiguo mar”



¿Cuál es la vida estimada de la mina de Súrria?

Tenemos concesión hasta 2067 y aún habría más mineral, no lo acabaremos. Hacemos sondeos a 5-10 años vista, a medida que vamos avanzando. El mar cantábrico llegaba hasta Montserrat, y luego se cerró por el norte y quedó un espacio como el mar muerto sobre el que estamos.

La mina de Vilaforns, entre Sallent y Balsareny (Barcelona) preveía cerrar en 2015 pero se retrasó por la demora en la rampa de Súrria. La producción de la mina quedó parada sin plazo de reanudación el pasado 25 de junio tras la muerte de un trabajador, el segundo en el periodo de un mes...

La producción está parada pero se están mirando posibilidades de futuro, todavía no se ha decidido el cierre. Quedan 20 empleados allí para mantenimiento de la mina y la res-

¿Les ha impactado la elevación de costes del transporte marítimo?

Sí, han subido más del 50%, pero le han subido a todo el mundo, así que seguimos siendo competitivos.

¿Cómo les afecta la falta de mejores accesos al Puerto Barcelona y Tarragona?

El sector químico es muy importante para Cataluña y España. Antes de llegar a ICL trabajé en el polígono petroquímico de Tarragona con Basf, y el Corredor Mediterráneo es necesario. Nosotros estamos centralizando la actividad portuaria en Barcelona y de momento no nos afecta gracias a nuestra conexión directa entre la mina y el puerto con FGC, pero si queremos llevar sal para el sur de Francia sí nos afecta el no tener ancho de vía internacional. Pero no es que sea necesario solo para nosotros, lo es a nivel economía española.

Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante agosto

Datos a 30 de agosto

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL* AGOSTO	INGRESOS (MILL. €)			BENEFICIO NETO (MILL. €)
					30/06/2019	30/06/2020	VARIACIÓN (%)	30/06/2020
Agile Content	154,48	7,34	↓ -1,08	478.752	5,29	9,25	↑ 74,86	0,76
Akiles	3,09	0,11	= 0,00	0	1,52	0,65	↓ -57,24	-5,51
Eurona Wirel	8,26	0,20	= 0,00	0	3,63	-	-	-
Griño	67,32	2,20	↑ 4,76	23.493	22,37	22,88	↑ 2,28	0,81
Holaluz	283,99	13,80	= 0,00	1.460.782	-	192,22	-	-
Home Meal	31,32	1,90	= 0,00	0	-	-	-	-3,70
Inkemia	8,36	0,31	= 0,00	0	-	-	-	-
Kompuestos	27,95	2,30	↓ -0,86	989	24,43	22,42	↓ -8,23	-0,52
Lleidonet	85,38	5,32	↓ -0,56	1.988.235	6,05	7,83	↑ 29,42	0,22
Pangaea	32,39	1,73	↑ 4,22	41.437	1,56	2,35	↑ 50,64	-0,56
Parlem Telecom	74,33	4,62	↓ -6,29	508.849	-	-	-	-

(*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de julio de 2021 y el 30 de agosto de 2021. (**) Cuentas individuales. El resto, consolidadas.

Fuente: Boletín del BME Growth. (***) Hasta el 19-4-2018 Only Apartments. (-) Dato no disponible.

elEconomista

El rojo se apodera del BME Growth en el último mes estival

Cuatro empresas catalanas perdieron valor en el BME Growth en agosto, siendo Parlem Telecom la que más cayó, aunque sigue por encima del precio de su debut en junio.

Àlex Soler

Septiembre tiene más aire de año nuevo que enero. Arranca la actividad de nuevo, el curso escolar, el curso político y los trabajadores vuelven a la oficina. Todos quieren empezar con buen pie y, en el caso del BME Growth, antiguo Mercado Alternativo Bursátil, algunas de sus empresas preferirán olvidar el mes de agosto, que ha cerrado teñido de rojo con cuatro compañías perdiendo valor y solo dos ganándolo.

Sin embargo, pese a que hay más rojo que verde, las cifras verdes son más importantes, en casi todos los casos, que las rojas. Empezando por las ganancias, Pangaea Oncology acabó agosto con un valor por acción de 1,73 euros, cifra que supone un ascenso del 4,22% respecto al cierre del mes de julio. Su valor total alcanza con este resultado en los

32,39 millones de euros. Mejor fue el mes de Griño, que termina el verano con un notorio ascenso del 4,76% respecto al mes anterior al cerrar con un valor nominal de 2,20 euros, cifra que le permite alcanzar una capitalización de 67,32 millones de euros. Holaluz, que ha puesto en marcha una estrategia de adquisición de compañías instaladoras (ver página siguiente), mantiene exactamente el mismo valor que al cierre de julio pese a seguir cotizando. Sus acciones cuestan 13,80 euros y su valor es de 283,99 millones de euros.

Mientras Akiles Corporation, Eurona Wireless, Home Meal e Inkemia mantienen su cotización suspendida, las caídas del mes de agosto las protagonizan Parlem Telecom, Agile Content, Kompuestos y Lleida.net. La primera vio cómo sus títulos caían un 6,29% respecto a julio, aunque siguen por encima de su precio de salida el 22 de junio. Su valor total alcanza los 74,33 millones de euros y el de sus acciones los 4,62 euros.

Más allá de la importante caída de Parlem Telecom, las demás fueron mucho más tímidas, con Agile Content cediendo un 1,08% hasta los 7,34 euros por título y una capitalización de 154,48 millones de euros que le sirven para mantenerse como la segunda catalana más valiosa del BME Growth. Kompuestos, por su parte, que en verano empezó a cotizar en el Euronext de París (ver página siguiente), cayó un 0,86% en agosto, quedando sus acciones en los 2,30 euros y su valor en los 27,95 millones. Lleida.net, apenas perdió un 0,56% de su valor, que como compañía quedó en 85,38 millones de euros.

Salida a bolsa

Kompuestos empezó en julio a cotizar en el Euronext Growth



Kompuestos, compañía líder en la producción de compuestos sostenibles para plásticos en Europa, comenzó a cotizar en el Euronext Growth de París, mercado bursátil especializado en empresas de pequeña y mediana capitalización, con el objetivo de incrementar la exposición y visibilidad de la compañía en el mercado internacional. Así, la empresa con sede en Barcelona opera en el mercado francés desde el pasado 19 de julio bajo la fórmula de *dual listing*, cotizando a la vez en el mercado Euronext Growth de París y en el BME Growth en España, donde mantiene actividad desde agosto de 2019. Con un 70% de ventas internacionales, la compañía está posicionada como uno de los

principales proveedores internacionales de compuestos de alto rendimiento, *masterbatches* y resinas biodegradables. En este sentido, la cotización en el Euronext se enmarca dentro de la estrategia corporativa de búsqueda de nuevos inversores y fondos internacionales.

El presidente de Kompuestos, Ignacio Duch, destacó este último movimiento como una oportunidad para diversificar las fuentes de financiación, con el fin de ejecutar la política de inversión y la política I+D+I de la compañía. "La salida a la bolsa francesa confirma nuestra transparencia y solvencia como compañía española de cara al exterior", dijo Duch.

Energía verde

Holaluz inicia una estrategia de adquisición de compañías



Holaluz, tecnológica de energía verde que cotiza en el BME Growth desde noviembre de 2019, entra en la generación de electricidad a través de sus clientes y gracias a la Revolución de los Tejados, un movimiento para transformar metros cuadrados de tejado residencial en energía 100% renovable. En relación al crecimiento en clientes y gestión de instalaciones fotovoltaicas, Holaluz sumó 25.319 nuevos clientes. Con este aumento, la cartera total de clientes de Holaluz se elevó a 350.820 clientes, cifra que reafirma a la eléctrica catalana como compañía de rápido crecimiento gracias a la apuesta por el modelo de cuotas personalizadas que promueve des-

de los inicios, y que persigue dar tranquilidad y estabilidad a los clientes.

La Revolución de los Tejados, lanzada en junio de 2020 por Holaluz, tiene como objetivo la transformación de cada metro cuadrado de los tejados infrutilizados en energía verde para acercarse al propósito de la compañía: un mundo 100% renovable conectando personas a la energía verde. La campaña cuenta con 5.537 instalaciones fotovoltaicas gestionadas a 30 de junio, un 184,7% más respecto a junio de 2020. Ahora Holaluz inicia una estrategia de adquisición de compañías instaladoras.

Telecomunicaciones

Lleida.net logra contratos con operadores postales africanos



Lleida.net firmó contratos con los operadores de correos de los países africanos de Gambia, Costa de Marfil, Djibuti, Guinea Ecuatorial y Madagascar para proveerles de servicios postales digitales y tecnología de comunicaciones electrónicas certificadas. Según informó la compañía a mediados de agosto, en el marco del 27 Congreso de la Unión Postal Universal, los operadores postales nacionales de estos cinco países se acogieron al acuerdo marco que firmaron el pasado mes de julio la filial de Lleida.net y la Unión Postal Panafricana (PAPU) para distribuir en África la tecnología patentada de la empresa española. En el marco de este servicio,

Lleida.net ofrecerá a estos nuevos países servicios postales digitales mediante comunicaciones electrónicas certificadas, y principalmente correos electrónicos certificados, SMS certificados y eStatements certificados.

Con la firma de estos nuevos contratos, la empresa española ya da servicio a los operadores de correos de 11 países, incluyendo Sudáfrica, Colombia y Emiratos Árabes Unidos. Celebrado en Abidjan, Costa de Marfil, el congreso de la PAPU se celebró hasta el 27 de agosto, con la presencia de 900 representantes de 190 países.

**Jorge Andrey**

Grupo de trabajo de Fotovoltaica, del Clúster de la Energía Eficiente de Catalunya

Paisajismo y transición energética en Catalunya

Catalunya es un gran país. Encajada entre montañas majestuosas y costas renombradas, atravesada por incontables ríos y extensos bosques, en ella medran la agricultura, la industria, los servicios y siete millones y medio de personas. Todos consumen energía. Catalunya no cuenta, ni va camino de contar, con las infraestructuras de producción de energía limpia que necesita para cubrir sus necesidades energéticas de forma sostenible. De hecho, está a la cola.

En 2020 se instalaron en España 3.408 megavatios (MW) de fotovoltaica. En Países Bajos fueron 2.930 MW. Mas en Catalunya, según cálculos del Observatori de les Energies Renovables, nos quedamos en 50 MW, que corresponden todos al autoconsumo. La implantación masiva del autoconsumo es una gran noticia y aquí lo hemos hecho magnífico. Pero el autoconsumo por sí sólo no es suficiente. Para cumplir con los objetivos fijados en la ley de cambio climático que en 2017 aprobó el Parlament, hubieran hecho falta según cálculos del Observatori 270 MW de nueva capacidad fotovoltaica. Si en 2020 apenas hicimos un quinto de lo que había que hacer, ¿qué tal va 2021? La nueva capacidad en 2021 deberían ser 600 MW, pero en lo que llevamos de año, al igual que en 2020, no se ha conectado ningún parque fotovoltaico sobre suelo para vertido a red. Es decir, si instalamos en 2021 el doble de autoconsumo que en 2020, habremos cumplido sólo una sexta parte del objetivo. Sin parques sobre suelo nuestros compromisos climáticos son papel mojado.

El Govern, a contracorriente del Gobierno estatal, de la Comisión Europea y de los países europeos, excepto Polonia y Hungría, coquetea con moratorias y se instala definitivamente en la parálisis por el análisis. No soy dado a criticar a los políticos y tampoco lo haré aquí. Los políticos, al igual que los medios, dan lo que el público pide. Los datos, las razones de interés general, el largo plazo, bueno, ya se sabe... Y como bien es sabido, en Catalunya no queremos ni especuladores, ni "macroparques" (¿alguien sabe a partir de cuantos MW o hectáreas es un macroparque?), ni parques ni molinos de ningún tipo pues perjudican la biodiversidad y el paisaje. Que la energía limpia que nos falte la tengamos que traer de Aragón a través de líneas eléctricas de alta tensión que crucen el territorio, no in-



teresa. Saber que gran parte de la energía con la que hoy cargamos nuestros móviles viene de las centrales nucleares de Endesa e Iberdrola -a lo que se ve muy estimadas pues no queremos que vengan otros productores- se olvida fácil. Que nuestros coches funcionan con petróleo importado de Libia e Irak o que los humanos hemos desencadenado la sexta extinción masiva de especies de la historia de la Tierra, bueno, ya se sabe...

De los muchos proyectos fotovoltaicos presentados en los últimos años, ni uno sólo ha conseguido la autorización final y sólo cuatro, que suman 29 MW, han pasado a información pública. De los eólicos, que llevan una década en el sí pero no de la administración, ninguno. Esos 29 MW de fotovoltaica equivalen a un 0,29% del objetivo de 2030: 6.000 MW eólicos y 4.000 solares. No llegamos ni al 1%. El Govern lo sabe, pero influenciado por las presiones cortoplacistas, vuelve a paralizar el sector. Hay muchos votos en juego, y lo primero es lo primero, ya se sabe. No es un tema político, es un tema social: ¿por qué esa oposición a las renovables en Catalunya? O si se prefiere, ¿por qué esa oposición a construir, en Catalunya, las infraestructuras que Catalunya necesita para satisfacer sus propias necesidades energéticas? Sabemos que la transición energética genera empleo, que hay financiación más que suficiente en los fondos Next Generation EU

y en el Plan de Recuperación. Sabemos además que es la llave para democratizar un sector históricamente dominado por oligopolios, para alcanzar la soberanía energética. Entonces, ¿por qué esa oposición a los proyectos concretos? Tras haber coordinado el Grupo de Trabajo de Fotovoltaica (GT FV) del Clúster de la Energía Eficient de Catalunya (CEEC) creo que la respuesta es el paisajismo cortoplacista. No será la única causa, pero para mí es la principal para comprender de lo que está pasando en Catalunya. El paisajismo cortoplacista es un fenómeno social y psicológicamente complejo. Veámoslo con un ejemplo. Recordemos en primer lugar que un parque fotovoltaico tiene una vida útil de entre 20 y 30 años. Dice el artículo 19 del tan denostado Decret- llei 16/2019 que "la persona promotora de un parque eólico o de una planta solar fotovoltaica queda obligada a restituir los terrenos en su estado original al finalizar la actividad. Con la finalidad de asegurar el cumplimiento de la obligación, debe constituir una garantía suficiente (...) la eficacia del proyecto de actuación específica queda demorada hasta la constitución de la garantía".

El ejemplo comienza pues con la oposición de una persona de 60 años (nada personal) al desarrollo de un "macroparque" en un lugar cuyo paisaje estima en gran medida. Asumimos que llegará a los 90 y que su oposición nace de la voluntad de defender la tierra, la naturaleza y el paisaje. ¿Es justa para con las generaciones futuras esa oposición? Esa persona "sufrirá" el parque un tercio de su vida. Su hija, de 30 años, y su nieto, recién nacido, lo sufrirán también durante un tercio de su vida, sólo que no el mismo. Su bisnieto nunca lo verá. Lo que sí verán su bisnieto, su nieto y su hija, serán incendios, sequías y lluvias torrenciales que agrietarán el paisaje. Sufrirán olas de calor y frío como nunca las vivió su padre y abuelo. También verán cómo muchas especies, no sólo en Catalunya, sino en el mundo entero, pues todo está conectado, perecen en la extinción masiva del Holoceno. En 2070, según la Universidad Técnica de Zúrich, el Mediterráneo se estará comiendo la costa y en Catalunya hará el calor que hoy hace en Marruecos.

La oposición por paisajismo es cortoplacista. Los incendios, corrimientos de tierra y líneas de alta tensión que comporta la alternativa de no instalar muchos MW sobre terreno hacen dudar incluso de que sea efectiva. Y si lo fuera, ¿valen más 30 años de disfrute paisajístico por una generación que ya lo ha tenido todo, que evitar los peores efectos del cambio climático? Obama afirmó en 2017 que somos la primera generación que siente los efectos del cambio climático y la última que puede hacer algo al respecto. La Naturaleza y el paisaje siempre estarán. Las generaciones futuras merecen nuestra altura de miras.



■
Somos la primera
generación que siente
el cambio climático
y la última que puede
hacer algo al respecto
■

7

La mitad de los grandes del Mobile 2019 reservan para 2022

El Mobile World Congress 2022 ya tiene reservas para asistir y exponer por parte de empresas como Samsung, Ericsson, Nokia o Qualcomm.



9

Parlem se relanza con la integración de 'telecos' en regiones

La operadora quiere consolidar el éxito del último año integrando pequeños operadores locales amenazados por la crisis del Covid.

9

La variante Delta pone en jaque de nuevo a la economía

Según la Memoria Económica de 2020, la recuperación variará según el ahorro de los hogares, el turismo y los fondos europeos.

13

Volkswagen y Seat quieren una fábrica de baterías en España

El Grupo Volkswagen y Seat ratificaron su voluntad de levantar su tercera planta de baterías en España durante esta década.

23

El TSJC para los pies al 'Govern' que quería endurecer las restricciones por el Covid-19

El TSJC rechazó la petición del Gobierno catalán para mantener el toque de queda y endurecer los criterios de selección de localidades afectadas.

20

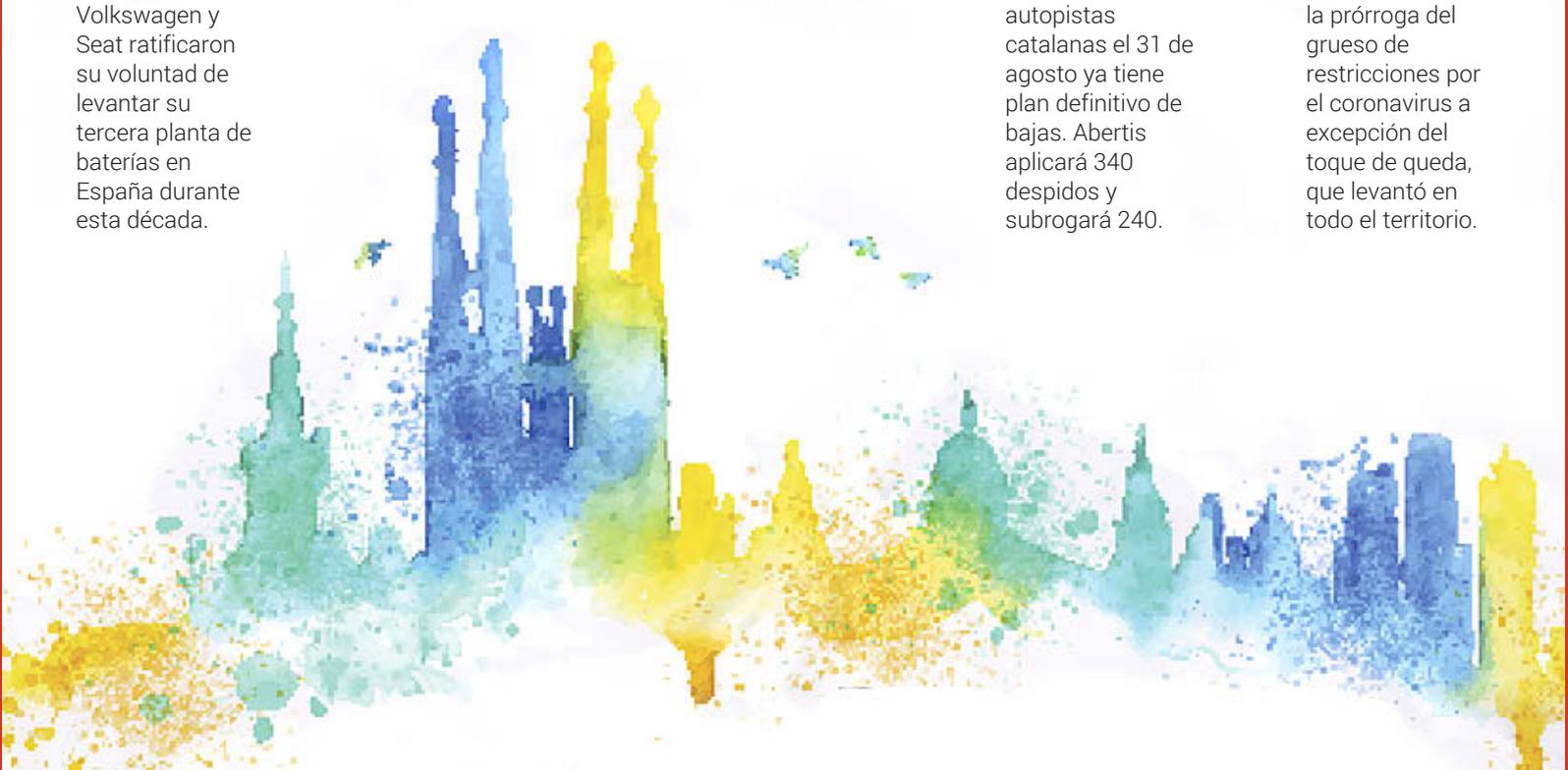
Abertis pacta 340 despidos por el fin de concesiones

El fin de varias concesiones de autopistas catalanas el 31 de agosto ya tiene plan definitivo de bajas. Abertis aplicará 340 despidos y subrogará 240.

24

Catalunya levanta el toque de queda nocturno

La Generalitat aprobó el día 24 la prórroga del grueso de restricciones por el coronavirus a excepción del toque de queda, que levantó en todo el territorio.





Septiembre, la actividad arranca para intentar convivir con el Covid-19

Este verano no ha sido especialmente bueno. Si bien es cierto que muchos han podido volver a viajar, que ha parecido que, mascarilla mediante, la normalidad volvía, la quinta ola de la pandemia llegó, de la mano de la variante Delta, para alertarnos que ni el calor puede con el virus y para advertirnos que esto no ha acabado. Sin embargo, el mundo no puede permitirse nuevos parones y parece que se ha podido gestionar con acierto esta nueva ola con medidas que, siendo restrictivas, no han evitado que las salas de cine acojan espectadores, que los deportes tengan público o que las piscinas y las playas hayan visto volver a los turistas.

Pero ahora llega la prueba de verdad. Los colegios abrirán sus puertas, el grueso de los trabajadores vuelve a las oficinas, la temperatura cae y la actividad remonta, también la congresual, con un mes lleno de ferias importantes como el Expoquimia, el IAAPA Expo Europe o el Automobile Barcelona, que no se celebró en mayo, ni en verano tras posponerse la fecha original. Los protocolos están claros, pero el virus sigue aquí. Solo si somos capaces de encontrar el equilibrio, la agenda de los próximos meses seguirá llena.

LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE SEPTIEMBRE

14 de septiembre Expoquimia

Entre los días 14 y 17 de septiembre, en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona, se celebra el salón de la Química, Expoquimia, que este año colaborará con Puzzle X para potenciar el desarrollo de los nuevos materiales.

Los visitantes recibirán información sobre la primera edición de Puzzle X que se celebrará en noviembre en el mismo recinto, al tiempo que podrán descubrir a las empresas, instituciones y compradores más relevantes del sector.

22 de septiembre SBC Summit Barcelona

El recinto de Montjuïc albergará el SBC Summit Barcelona, el evento de referencia del juego 'online' y las apuestas por Internet. Los operadores, afiliados, proveedores y reguladores de todo el mundo están citados para descubrir las últimas innovaciones del sector.

27 de septiembre IAAPA Expo Europe

El mayor evento de la asociación mundial para la industria de las atracciones en Europa se celebra en el recinto de Gran Vía de Barcelona del 27 al 30 de septiembre. Con los protocolos y salud en marcha, la exposición de 2021 será un punto de encuentro de profesionales del sector que se reunirán para aprender, comprar y establecer relaciones en la Ciudad Condal.

30 de septiembre Automobile Barcelona

Tras ser pospuesto dos veces, finalmente el Automobile Barcelona no faltará con su cita bianual con la Ciudad Condal, en el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona. La gran mayoría de las marcas de coches estarán presentes, con parte de su gama de vehículos y precios especiales para la ocasión. La industria celebra que regrese la normalidad.

Inversiones

Mahou San Miguel destinará más de seis millones a Lleida



Mahou San Miguel, una de las compañías líderes del sector cervecero en España, prevé destinar más de seis millones de euros a su fábrica de Lleida durante el 2021 para asegurar su competitividad futura y su aportación al desarrollo económico de la provincia, al cual contribuye desde hace más de 60 años. Pese al difícil contexto en el que se encuentra la compañía tras la pandemia, la cervecera prioriza la inversión en este centro que considera estratégico y a través del cual realizó compras de bienes y servicios por valor de 8,5 millones de euros en un centenar de empresas de la provincia de Lleida en 2020. Su inversión en 2021 superará en un 73% la realizada el año anterior y se sumará a los más de

25 millones de euros dedicados a asegurar la sostenibilidad de la planta en la última década. Los recursos se destinarán, fundamentalmente, a proyectos dirigidos a la modernización de los procesos con las últimas tecnologías para conseguir la máxima calidad, eficiencia, fiabilidad operativa y respeto medioambiental, con un esfuerzo muy relevante en materia de digitalización. Entre ellos, destacan la renovación y ampliación de su almacén de *packaging* de lata y cartón, que supondrá este año cerca de un millón de euros de inversión, y la adaptación del centro de producción para la elaboración de nuevas referencias, ampliando, así, su versatilidad y a la cual se destinarán más de dos millones de euros.

Edificio de oficinas

Henderson Park y Hines apuestan por la madera en Barcelona



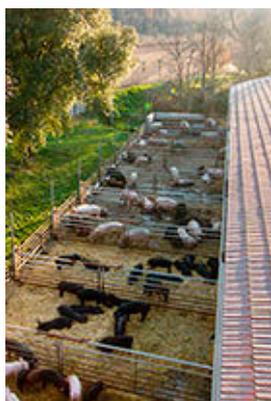
Henderson Park, el fondo inmobiliario de capital privado paneuropeo, y Hines, la firma internacional de *Real Estate*, anunciaron en verano el inicio de la construcción de su singular edificio T3 Diagonal Mar, situado en el distrito 22@ de Barcelona. Se trata de un edificio de oficinas de 3.610 metros cuadrados, realizado íntegramente de madera, con credenciales ESG de primer nivel y equipado con la última tecnología. T3 Diagonal Mar es el primer edificio totalmente de madera construido por Henderson Park y Hines en Europa y forma parte de la innovadora familia de edificios T3 de Hines, una nueva generación de oficinas construidas sobre tres pilares: la

calidez, la sostenibilidad de la madera, la tecnología de vanguardia y la conectividad de tránsito superior. Las obras del proyecto se iniciaron a finales de mayo y está previsto que finalicen en 2022.

Diseñado para cumplir con los últimos estándares de sostenibilidad y tecnología, el edificio está hecho 100% de madera y, además de las oficinas de 600 metros cuadrados por planta, incluirá una azotea y jardines privados que mejorarán sus credenciales ESG y de bienestar. La ventaja de utilizar madera es que se elimina la huella de carbono y es más rápido de construir, reduciendo la contaminación.

Calidad del agua

El 'Govern' limita cuatro años más el crecimiento de granjas



El Govern aprobó en verano un Decreto Ley que alarga durante cuatro años más la limitación de ampliar e instalar nuevas granjas en las zonas de Catalunya que reúnen dos condiciones. La primera, un gran número de explotaciones. La segunda, aguas contaminadas por nitratos procedentes de los purines. El objetivo del Departamento de Acción Climática, Alimentación y Agenda Rural es revertir la presencia excesiva de nitratos en las aguas de estas áreas, que incluyen 68 municipios de toda Catalunya. La limitación, vigente desde julio de 2019, estaba inicialmente prevista por un período de dos años. No obstante, el Govern la ha alargado porque los aná-

lisis de las aguas ponen de manifiesto que este período ha sido insuficiente para corregir el exceso de nutrientes, principalmente los nitratos. La Generalitat persigue el objetivo de evitar el excedente de purines. Es decir, que las granjas existentes puedan gestionar las deyecciones de una manera más eficiente y adopten sistemas de tratamiento y valoricen estos fertilizantes naturales sin que aumente la presión en la gestión por un incremento del número de animales que se crien en estas zonas. Desde 1998, la Agencia Catalana del Agua analiza la evolución de la calidad del agua y los nitratos en las aguas subterráneas y superficiales.

Supermercados

Aldi contratará más de 250 personas este año en Catalunya y Baleares

Aldi sigue consolidando su crecimiento en España e incrementará su plantilla un 17% hasta finalizar el año. Durante el segundo semestre de 2021, la cadena de supermercados tiene previsto contratar a más de 1.000 colaboradores y colaboradoras para hacer frente a su fuerte plan de expansión nacional que está llevando a cabo desde comienzos de año. De estas incorporaciones, el 25% se concentran en Catalunya y Baleares, con la incorporación prevista

de más de 250 personas, siendo la segunda región con más contrataciones en lo que queda de año, solo por detrás de Madrid.

Las más de 1.000 incorporaciones previstas para la segunda mitad de 2021 se realizarán para dar apoyo al fuerte plan de expansión y crecimiento de la compañía, que tiene previsto para este 2021 crecer en el norte del país.

Turismo

Hotels CMC incorpora el Hotel Melià Girona a su portfolio

Hoteles CMC, cadena especializada en la gestión de hoteles y establecimientos turísticos de cuatro y cinco estrellas fundada en 2020, añade otro hotel más a su portfolio con la incorporación del histórico hotel Melià Girona. Con este hotel, la cadena cuenta ya con cuatro hoteles. El hotel gerundense cambia el nombre a Hotel CMC Girona. El emblemático Hotel CMC Girona fue fundado en 1988 con el nombre de Sol Girona, convirtiéndose en uno de los pri-

meros hoteles de cuatro estrellas de la ciudad. Tiempo después pasó a llamarse Melià Confort y, finalmente, Melià Girona, nombre que ha conservado hasta la fecha. Desde su fundación, el alojamiento ha sido el hotel de referencia del sector negocios/corporate en Girona gracias en parte a su amplia oferta de salas de reuniones, que pueden acoger eventos de hasta 250 personas. Asimismo, ha alojado múltiples equipos deportivos.

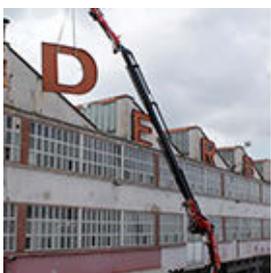
Alimentación

Grupo Gallo invertirá tres millones de euros en Sant Vicenç dels Horts

La planta de Ta-Tung de Grupo Gallo en Sant Vicenç dels Horts, Barcelona, se convierte en el foco del plan de innovación que la compañía tiene previsto desarrollar durante los próximos dos años. El plan de inversión para este período prevé cerca de tres millones de euros con la finalidad de alcanzar los objetivos de crecimiento y de mejora de procesos con los que se espera consolidar el liderazgo que la marca ostenta en la categoría de platos preparados

asiáticos. La consolidación del crecimiento de la nueva marca determinará la segunda fase del plan, que se desarrollará durante 2022, y que permitirá completar la estructura productiva de la planta de acuerdo con los objetivos y el rol que Grupo Gallo le atribuye en su estrategia industrial. El crecimiento previsto para la segunda planta de fresco de Gallo en Catalunya prevé también la generación de nueva ocupación.

Inmobiliaria

Segro adquiere la parcela de la fábrica Derbi en Martorelles

Segro, empresa inmobiliaria patrimonial líder en Europa, especializada en inmuebles logísticos, industriales y de distribución urbana, con presencia en España desde 2015, consolida su cartera prime en Catalunya con la compra de la parcela de 16.000 metros cuadrados, sede de la antigua fábrica Derbi en Martorelles. Con esta adquisición, Segro refuerza su presencia en Catalunya, comunidad en la que actualmente cuenta con un total de 422.700 me-

tros cuadrados en ubicaciones clave con excelentes comunicaciones a la ciudad condal, al aeropuerto y al Puerto de Barcelona, así como con rápidos accesos a las vías de los dos principales ejes logísticos: el del mediterráneo y el del atlántico.

Segro fue fundada en 1920 y se ha convertido en una empresa líder en Europa con una cartera de inmuebles de 8,8 millones de metros cuadrados.

Consentio capta varios millones para atraer talento

La 'startup' catalana buscará consolidarse en Estados Unidos atrayendo perfiles senior con experiencia en dicho mercado o que provengan del país norteamericano

Àlex Soler. Fotos: eE

Hay nuevos servicios, plataformas, empresas o productos que, aunque innovadores, son tan lógicos que al nacer todos se tiran de los pelos por no haber pensado antes en ello y haberse adelantado. Ya se ha comentado en estas líneas que lo importante para una *startup* es cubrir una necesidad y hacerlo de un modo sencillo, que facilite la vida o la tarea de su público objetivo. Con esta premisa nació en 2017 Consentio de la mano de Benoit Vandeviviere, cofundador, y Vincent Russo, cofundador y consejero delegado.

Consentio es una plataforma digital que busca agilizar y optimizar el proceso de venta de productos del sector hortofrutícola y agroalimentario. "La vida de un producto fresco es muy corta y lo que hacemos es acortar plazos y trámites administrativos",



Benoit Vandeviviere, cofundador de Consentio.



Consentio facilita el trabajo de productores y mayoristas.

dice Vandevivere. Sin embargo no se centra en la venta del producto al consumidor, sino en la venta del productor al mayorista. "Hoy en día alguien que compra un kilo de tomates en un súper tiene una mejor experiencia que alguien que compra 20 camiones. Queremos cambiar la experiencia del sector mayorista", añade el cofundador. Tanto Vandevivere como Russo, tras idear los primeros rasgos de Consentio, se pasaron dos años sobre el terreno para detectar sus necesidades. "Había varios retos. Por ejemplo, los precios de los productos cambian continuamente, así como su disponibilidad", detalla Vandevivere. "Los productores mandan archivos PDF por email o WhatsApp a los mayoristas con sus productos y precios, pero si este lo abre tres horas tarde puede que esté totalmente desfasado", concreta. Lo que hace Consentio es ofrecer una plataforma con un catálogo actualizado cada segundo. "Lo que ves es lo que hay y el precio es el que es", dice el cofundador de la compañía. En 2019, Con-

sentio echaba a andar y, en apenas un año ya tenían más de 5.000 empresas registradas y 95.000 referencias. El objetivo para 2021 es aumentar su volumen de negocio en un 300%. En apenas dos años, su equipo ha pasado a ser de 30 personas. Vandevivere confirma que "toda la tecnología es propia y todos los procesos son automatizados. Los socios y proveedores tienen varias maneras de conectarse y actualizarlo todo. Para ello, soportamos muchos formatos, como el PDF o el excel, entre muchos otros, para facilitar su labor". A cambio de la plataforma, Consentio cobra una suscripción mensual, que complementa con ingresos de muchas herramientas colaborativas para las cuales se cobran suscripciones. "También ayudamos a los clientes a mejorar su comunicación en temas de marketing y sostenibilidad", puntualiza el directivo.

Ronda para asaltar Estados Unidos

Consentio, según confirma Vandevivere, está cerrando una ronda ahora mismo, que se anunciará pronto. Aunque no desvela la cifra, sí admite que será de varios millones de euros y que los fondos se destinarán "a captar talento, sobre todo que haya tenido experiencia internacional o en Estados Unidos porque allí valoran mucho el incremento de productividad y es un mercado excelente para Consen-

El objetivo a corto plazo de Consentio es consolidarse en el mercado estadounidense

tio. Estamos ya en Estados Unidos pero queremos consolidarnos". En ese sentido, el cofundador de la compañía detalla que se buscarán "inversores que tengan enlaces con el sector en otros países o específicamente en Estados Unidos. Perfiles senior que están ahí o han estado, pero que quieran venir. Hemos captado capital y ahora tocará captar capital humano. Es importante que Consentio se construya a base de talento".

Consentio tiene claro cuál es su objetivo a medio plazo. "Queremos ser el líder de la digitalización del comercio de frutas y verduras", dice Vandevivere antes de ahondar en su propuesta, "Queremos ayudar y así acompañar y acelerar los cambios de la sociedad, que el impacto medioambiental de todo lo que hacemos sea menor". El directivo de Consentio ambiciona un mundo en el que "el consumidor tenga en cuenta, en el momento de comprar, el impago en agua, en CO2 y demás de lo que compra y que las costumbres de los consumidores cambien. Ayudar a que se seleccionen mejores productos y que se conozcan mejor sus calidades y las particularidades". "Si lo conseguimos, también tendremos la oportunidad de que el sector sea más sostenible económicamente para toda la cadena de valor", acaba.

Inversiones

Inveready lidera una ronda de dos millones para Ludus Global



Inveready anunció en verano que ha liderado una ronda de financiación de dos millones de euros para la plataforma de *EdTech* con tecnología de Realidad Virtual, Ludus Global. La compañía bilbaína de *software* ha desarrollado una plataforma orientada a la formación en seguridad y salud mediante el uso de la Realidad Virtual y ya ha conseguido posicionarse como un actor relevante dentro de los mercados de habla hispana. La Realidad Virtual es un medio de aprendizaje y recuerdo altamente efectivo, en tanto que implica la participación activa del usuario en el proceso. La conocida pirámide de Edgar Dale da cuenta de ello: mientras que únicamente recordamos un 10% de lo que leemos, un 20% de lo

que oímos y un 30% de los que vemos, de aquello que hacemos podemos recordar hasta un 90%. Para llevar a cabo dicha formación, Ludus Global cuenta con un amplísima librería con más de 10.000 referencias a gráficos y objetos que permiten crear simulaciones de forma rápida y escalable. Hasta el momento presente, la plataforma oferta al usuario 14 formaciones de muy distinta índole dentro del ámbito de la salud y la seguridad, entre las que se encuentran la formación de prevención de riesgos en planta, la de reanimación cardiopulmonar, la de riesgos logísticos o la de extinción de incendios. Con el dinero, la compañía pretende consolidarse en el mercado latinoamericano.

Tecnología e IA

DFactory contará con Huawei para nuevas investigaciones



A pocos meses de la inauguración de su primer edificio de 17.000 metros cuadrados, DFactory se orienta hacia la creación de un ecosistema que promueva el fomento y el desarrollo de la industria 4.0 en el sur de Europa. El centro será una herramienta que ayude a transformar el tejido productivo español y acompañe a las empresas en su proceso de transformación digital. En ese sentido, a finales de julio los representantes de Huawei en España y Catalunya visitaron la primera fase de DFactory y fueron recibidos por Pere Navarro, delegado especial del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona y el presidente de DFactory. Tras la visita,

Huawei anunció el apoyo de esta iniciativa, junto a otras compañías, convirtiéndose en facilitador de tecnología, así como participante activo de diferentes proyectos de investigación y desarrollo que ya se han puesto en marcha. Su apoyo en el pasado a las nuevas iniciativas siempre ha sido notable, así como su participación en diferentes ecosistemas españoles y europeos, planteando siempre una estrategia orientada a la digitalización y al avance tecnológico. Huawei se consolida en este proyecto como uno de los proveedores tecnológicos que sigue impulsando la alta capacidad de cálculo y confirma su compromiso de apoyo a iniciativas innovadoras.

'Startups'

Desigual abre la convocatoria de su aceleradora Awesome Lab



Desigual abrió a finales de julio la convocatoria para las *startups* interesadas en participar en Awesome Lab, la primera aceleradora impulsada por una empresa de moda en España, de la mano de la plataforma de innovación abierta, Plug and Play. La convocatoria es a nivel internacional y comienza hoy, 20 de julio, con el lanzamiento de alrededor de 10 retos por parte de la compañía vinculados al diseño y desarrollo de producto, de un lado, y relación con cliente, del otro. Las empresas emergentes interesadas tendrán hasta el 15 de septiembre para presentar sus candidaturas a través de la web. Está previsto que Plug and Play seleccione hasta cer-

ca de 150 *startups* como las candidatas para incorporarse al programa. Para ello, deberán dar respuesta a estos retos por medio de soluciones innovadoras. Unas propuestas que serán evaluadas por un jurado formado por miembros del Comité de Innovación de Desigual, referentes del sector, expertos de Plug and Play y el propio fundador de la firma de moda, Thomas Meyer. La puesta en marcha de Awesome Lab constituye una apuesta de Desigual por la innovación digital y por intensificar el flujo de conocimiento e ideas con las que identificar oportunidades e implementar respuestas de una manera ágil y rápida.

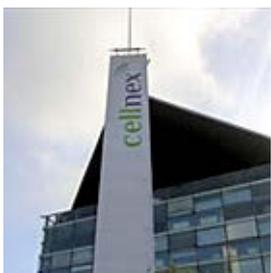
Videojuegos

Katoid crea un 'software' para analizar el comportamiento de los 'gamers'

La *startup* catalana Katoid ha desarrollado un software que analiza en tiempo real los datos de los jugadores de videojuegos con el objetivo de entender su comportamiento durante el juego. La empresa ha desarrollado durante cinco años una tecnología propia de *game analytics*, que a través de chipsa FPGA y de un nuevo diseño de gestión de datos, puede analizar de forma automática y a gran escala las métricas de los jugadores. La empresa cerró

su primera de inversión de 200.000 euros hace pocos meses y actualmente su *software* se encuentra en fase de comercialización. Katoid ha sido beneficiaria de la ayuda Startup Capital de Acció, la agencia por la competitividad de la empresa del Departamento de Empresa y Trabajo. La empresa ha recibido 75.000 euros a fondo perdido que puede destinar a financiar actuaciones derivadas de la ejecución de su plan de empresa.

Innovación

La Fundación Cellnex lanza su programa de aceleración de 'startups'

La Fundación Cellnex acaba de lanzar una de sus primeras iniciativas, centrada en un programa de aceleración para *startups*, llamado Cellnex Bridge, con el objetivo de impulsar proyectos innovadores que traten de reducir las brechas digitales, sociales y territoriales mediante el uso de la tecnología y la conectividad. En palabras de la directora de la Fundación Cellnex, Àngels Uceró, "en los últimos tiempos, y sobre todo a partir de la crisis ocasionada por

el Covid-19, hemos visto cómo la falta de conocimiento de acceso a las nuevas tecnologías genera desigualdad de oportunidades y nos hace caminar a velocidades distintas".

Con el objetivo de reducir estas brechas, la Fundación ha puesto en marcha este programa de aceleración para *startups* de impacto social, que cuenta con la colaboración de Innuba y AticcoLab.

Biotecnología

VEnvirotech amplía su capital con una ronda de 11 millones de euros

La empresa emergente biotecnológica VEnvirotech, pionera en la gestión 100% circular de los residuos orgánicos y en la producción de bioplástico biodegradable a partir de estos residuos, cerró en verano una ronda de financiación de 11 millones de euros. Esta operación, considerada una de las de mayor importe en el sector biotecnológico en España en lo que va de año, fue liderada por un inversor industrial y contó, además, con la participación de un gru-

po de seis *business angels*, el *family office* de la familia Gassó y Giribets 2000.

La compañía, que surgió en una edición del programa de emprendeduría Yuzz a principios de 2017, ha recibido hasta ahora inversiones por valor de 15 millones de euros desde su creación en 2018. Actualmente, VEnvirotech trabaja para introducir en el mercado el bioplástico biodegradable.

Tecnología para mujeres

CodeOp cierra una ronda de financiación de 1,25 millones de euros

Ship2B Ventures cierra la primera inversión de su fondo BSocial Impact Fund, impulsado junto al Fondo Europeo de Inversiones y Banco Sabadell, liderando la ronda de CodeOp, la primera escuela internacional de tecnología para mujeres, trans y no binarias. En la ronda, que asciende a un millón de euros, participaron inversores como Thomas Meyer, consejero delegado y fundador de Desigual, y Heiko Rauch, emprendedor en serie berlinés y cofun-

dador de ZanoX. Además, Banco Sabadell complementó la ronda con 250.000 euros en formato *venture debt*.

CodeOp fue fundada en Barcelona en 2018 por Katrina Walker en respuesta a la falta de mujeres y minorías de género en los roles vinculados a la tecnología. Para formar a estas personas, se creó un campus en el que se ofrecen recursos.



Carlos Velázquez
Director de sostenibilidad de Roca Group

Por un futuro industrial limpio, verde y sostenible

Tras la emergencia sanitaria del Covid-19, la sociedad se ha vuelto más consciente que nunca del impacto que tienen sus acciones sobre el entorno, visibilizando así la necesidad de avanzar hacia un desarrollo más sostenible desde un triple enfoque: económico, social y medioambiental. Esta tendencia ha ganado un gran protagonismo en los últimos años y no ha pasado desapercibida por el sector empresarial en general y el industrial en particular, que no ha tardado en darse cuenta de que apostar por la sostenibilidad no implica sacrificar la rentabilidad, sino que aporta enormes beneficios no sólo al desempeño económico, sino también al bienestar de la ciudadanía y a la preservación del planeta para las generaciones futuras.

Desde Roca Group trabajamos para construir un futuro industrial limpio, verde y sostenible. Para ello, pusimos en marcha, hace ya más de una década, los proyectos Eco Roca y Zero Waste. El primero de ellos está destinado a reducir el CO2, responsable del 90% de las emisiones de efecto invernadero, y el segundo va dirigido a lograr métodos industriales más limpios, para generar una menor cantidad de residuos y que éstos puedan reciclarse y reutilizarse, como ocurre con la porcelana en los sanitarios o el latón en la grifería, por ejemplo. El compromiso de Roca Group con la Agenda 2030 y con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas nos obliga a acelerar estas iniciativas y ampliar el alcance de nuestra estrategia en este ámbito con un enfoque más integral y holístico.

Es por ello que el Grupo cuenta no solo con la Dirección de Sostenibilidad, encargada de definir las ocho líneas de trabajo que marcan la hoja de ruta de la compañía en términos de sostenibilidad, sino con un Comité específico transversal responsable de supervisar la implementación de la misma.

La primera de las ocho líneas de trabajo es la Descarbonización, un proceso que pasa por la digitalización de procesos, la reducción de consumos, la introducción de fuentes de energía renovables y la compensación de emisiones. Para avanzar en este reto, Roca Group firmó recientemente un acuerdo con Schneider Electric que nos ayudará a establecer una estrategia única y global en todo el grupo.



No se trata de un desafío menor, puesto que la compañía cuenta con 85 factorías distribuidas por todo el mundo. En el marco de esta alianza, avanzaremos en la digitalización de los procesos, sensorizando los distintos centros de producción para monitorizar y optimizar consumos energéticos para reducir costes y emisiones.

Los Materiales constituyen la segunda de las líneas de trabajo, apostando por los reciclables y poniendo el acento en la reducción del consumo de agua y de los plásticos de un solo uso en embalajes, así como en la mejora del tratamiento de los residuos. Tampoco podemos olvidar los Productos, ya que nuestra misión es proporcionar al mercado soluciones que contribuyan a una vida sostenible. Es en este punto donde radica la importancia del ecodiseño, es decir, de diseñar productos que desde su nacimiento integren la sostenibilidad en todas sus fases del ciclo de vida: desde su concepción, a su desarrollo, producción, uso, reutilización o destrucción, todo ello en el marco de la economía circular.

Porque el poder de una empresa está en el talento de todos los profesionales que la sustentan, las personas son otra de las líneas clave de nuestra estrategia en sostenibilidad, empoderando a nuestros empleados con formación y buenas condiciones laborales para que ayuden al Grupo a alcanzar su misión. El compromiso de Roca Group con las personas, se extiende, asimismo, al conjunto de la Sociedad a través de la Fundación We Are Water, una organización sin ánimo de lucro que desde 2010 trabaja para resolver los problemas derivados de la escasez de agua y saneamiento en todo el mundo. Hacer reflexionar a la opinión pública y a las instituciones sobre la necesidad de crear una nueva cultura del agua resulta imprescindible, ya que actualmente 2.100 millones de personas tienen que proveerse de agua fuera de sus casas y 4.200 millones no tienen acceso a sistemas de saneamiento. La Fundación We Are Water lucha por combatir esta situación, y ya ha desarrollado 69 proyectos en 26 países, ayudando a más de 1.812.500 personas.



■

La industria 4.0 y la digitalización permitirán mejoras relevantes en eficiencia, impacto ambiental y seguridad

■

La Cadena de suministro y la Logística deben cambiar tal y como están concebidas actualmente, y por ello Roca Group orienta su *supply chain* hacia la sostenibilidad e implementa cláusulas al respecto en los contratos que firma con sus proveedores. En cuanto a la Logística, la optimización de los modos de transporte es crucial para la reducción de emisiones y, por ello, trabajamos en la mejora de la eficiencia de los camiones y en la implementación de la logística directa. Finalmente, para dar sentido a todas estas líneas de trabajo, se erige como fundamental la Comunicación de la Sostenibilidad en sí misma, tanto interna, para informar e implicar a los empleados, como externa, para hacer partícipes a los *stakeholders*. Gracias a esta estrategia transversal en sostenibilidad, las acciones de Roca Group están orientadas a consolidar una cadena de valor capaz de crear impacto económico y, al mismo tiempo, repercutir de forma positiva en la sociedad y el medio ambiente. Todas nuestras actuaciones están alineadas con los ODS, especialmente -pero no solo- con los número 3 (Salud y bienestar), 6 (Agua limpia y saneamiento), 8 (Trabajo decente y crecimiento económico) y 9 (Industria, innovación e infraestructuras).

Para continuar avanzando en sostenibilidad es necesario hacerlo de la mano de la digitalización y la industria 4.0. La digitalización de nuestros procesos y la progresiva conversión de nuestras fábricas en *smart factories* supondrán mejoras relevantes en la reducción de emisiones y consumos energéticos y de agua, a la vez que ello redundará en instalaciones más eficientes y seguras para nuestros trabajadores. No podemos obviar que se trata de una transformación compleja, para la que se hace del todo necesaria la colaboración de los distintos gobiernos, acompañando a las empresas en su transición hacia la industria 4.0, facilitando el acceso a la financiación y estableciendo un calendario claro y adecuado que les permita acometer esta conversión en unos plazos razonables.



JOAN RIBALTA

El consejero delegado de Artika (Grupo Planeta) cuenta los entresijos de un negocio que no busca la rentabilidad, sino prestigio y crear una nueva forma de disfrutar del arte

Por Àlex Soler Fotos: eE

Artika, el secreto de un sello editorial que ha creado una nueva categoría de arte

En un mundo hiperconectado, en el que tenemos acceso a todo, cultura, arte, información, conocimiento y entretenimiento en la palma de nuestra mano, siguen escondiéndose propuestas que nos invitan a sentarnos y disfrutar. Artika es una de estas propuestas, un sello editorial con sede en Barcelona perteneciente al Grupo Planeta. En palabras de su consejero dele-

gado, Joan Ribalta, Artika "trata de crear una nueva categoría de arte a través de los libros". Esta editorial trabaja sus obras, porque no son simplemente libros, con un mimo y una precisión inédita en la industria. Cada uno de sus productos se centra en un artista, de cualquier disciplina, y, como explica Ribalta, "hacemos una obra facsimilar trabajada conjuntamente con el artista o con

la fundación o museo que tenga sus derechos en caso de que ya haya fallecido. A partir de aquí nuestros equipos desarrollan una obra, que creemos que es una nueva categoría de arte". "A través de nuestro libro puedes tener una edición limitada y exclusiva, en parte original, del artista", añade.

Original porque el proceso de creación de estas obras es casi artesanal. Artika nació en 2003 y desde entonces han lanzado anualmente uno o dos libros, proyectos que tardan en prepararse entre cuatro o cinco años, es decir, ahora trabajan en las obras que serán lanzadas en 2026. Durante este tiempo, son varios los procesos que se llevan a cabo, desde la idea, hasta el lanzamiento de sus obras, que terminan vendiéndose por un precio que puede alcanzar los 5.000 euros. "Cuando comenzamos, buscamos qué podemos encontrar para tratar una parte original del artista. Nos encontramos con ellos o vamos a los museos y nos presentamos. Ellos nos presentan cosas originales del autor o cosas que nunca se hayan visto antes, como las cartas de Van Gogh a

bro. Todo, siempre buscando, además, la voluntad de innovar. "Todas las obras se trabajan con los responsables de las obras, artista, museo o fundación, y creamos formatos innovadores. Por ejemplo, el estuche del proyecto de Van Gogh se puede colgar como un cuadro en la pared. En Artika nos podemos permitir el riesgo de innovar siempre", explica Ribalta.

Todo esto sería imposible si Artika fuera un sello independiente. Ribalta reconoce haber perdido dinero con algunas de sus obras, contratiempo que no es preocupante. "Es evidente que tenemos presupuestos, pero no funcionamos como una compañía normal. Tenemos un punto de vista empresarial distinto en relación a las otras empresas. No buscamos el beneficio, sino crear una colección de arte, que Artika sea sinónimo de prestigio", explica el consejero delegado del sello editorial. "Esto solo es posible dentro de un grupo que tenga el músculo financiero suficiente como para permitirse el lujo de invertir en un proyecto orientado al prestigio y al

Artika vende ediciones limitadas y numeradas de un tipo de libro que han convertido en una obra de arte



El último lanzamiento, dedicado a Frida Khalo incluye una reproducción de sus dibujos, muchos inéditos



su hermano Theo", dice Ribalta. "A partir de aquí creamos la obra con la máxima precisión posible, incluido el tamaño. En el caso de Frida Khalo, si ves que sus dibujos son de 40 por 50, sabemos que el tamaño irá por aquí", concreta.

Objetivo: crear una gran colección de arte

Las particularidades de este proyecto hacen que sea muy complicado ejecutar unos presupuestos concretos. Cada obra de Artika se compone de un libro de arte, que está conformado por la reproducción facsimilar de sus obras, un trabajo de diseño muy cuidado y de un libro de estudio, en los que autores especialistas profundizan sobre el autor o autora. En el caso de su último lanzamiento, dedicado a Frida Khalo, algunas de las firmas son la directora del Museo Frida Khalo, Hilda Trujillo, el nieto de Diego Rivera, marido de Khalo, o Helga Prignitz-Poda, la especialista capacitada para determinar si las obras que se le atribuyen a la artista, que son muchas, son originales o no. Por todo esto, es imposible saber con antelación cuánto costará crear un li-

nombre antes que al dinero", detalla Ribalta, que compara esta situación con la Fórmula 1. "Las marcas de coches gastan grandes cantidades de dinero en ella y pierden dinero, pero es la bandera de la marca". "Artika crea el Ferrari de los libros", sentencia Ribalta, que admite además que sus particularidades hacen que "no tengamos competidores en el mundo. No es posible hacer algo parecido como sello independiente. Si tocas el arte como negocio no sale".

En ese sentido, se puede concluir que Artika ha tenido éxito con su propuesta. "Desde el grupo están muy orgullosos y todas las obras que hemos lanzado, excepto de momento las dos últimas, están agotadas", confirma Ribalta, que además detalla que, con este proyecto, "estamos aportando a la cultura. Esto que hacemos permite que algunos museos y fundaciones aprueben financiaciones para la restauración de obras que hemos tratado. Se han hecho exposiciones gracias a nuestra aportación y damos trabajo a diseñadores y artistas".

Artika ofrece un producto de lujo por su calidad y experiencia

Joan Ribalta, consejero delegado de Artika, tiene el objetivo de que sus proyectos, como una nueva forma de arte, sean legados que sus compradores puedan dejar a sus hijos como lo hacen las obras de arte originales. "Tiene que durar 200 años, por decir algo, por eso los materiales son de calidad. Esto refuerza que nuestra marca sea de lujo, no desde el marketing, sino desde un producto hecho por artesanos", dice Ribalta. Como ejemplo de lo que llegan a hacer pone el estuche de Antoni Tàpies. "Las piezas que nos dejaba el museo eran de un papel que ya no se hace servir y que era muy puro. Nosotros fuimos a una antigua fábrica de papel, convertida ya en museo, para arrancar una de las máquinas que podía producir este papel. Este es el concepto de Artika. Hay más de 100 personas detrás de cada libro". Una vez creado el libro, la experiencia de compra también es muy cuidada. Artika no vende en tiendas, sino que cuenta con un equipo de especialistas y consultores que ofrecen su obra a potenciales clientes y que informan de todo el proceso a los interesados que preguntan por uno de sus proyectos. "Nos desplazamos a sus casas o les invitamos a nuestros 'showrooms' para que vivan la experiencia de Artika. Todo lo que hay detrás de cada libro", cierra Ribalta.



Octavi Quintana, director de Prima.

Fundación Prima, cooperación científica por el Mediterráneo

La Fundación Prima financia proyectos cooperativos de Investigación y Desarrollo destinados a atajar los retos de los países mediterráneos, en los que viven 500 millones de personas, como el cambio climático, la buena gestión de los recursos hídricos y el impacto de la agricultura y la comida.

Àlex Soler. Fotos: eE

El Mediterráneo es mucho más que uno de los mares de la Tierra. El Mediterráneo baña las costas de muchísimos países de tres continentes, desde España, Francia o Italia en Europa, hasta Marruecos, Argelia o Egipto en África y el Líbano e Israel en Asia. El Mare nostrum vio nacer grandes civilizaciones, jugando un papel importantísimo en la antigua Grecia y Roma. El Mediterráneo, en definitiva, es vida.

Sin embargo, en el siglo XXI, los países bañados por el mar tienen una serie de retos que es vital atajar. Los territorios mediterráneos son unos de los que más estrés hídrico sufren en el mundo y la disponibilidad de agua depende de una buena gestión de los recursos hídricos y de la promoción e innovación en el sector agroalimentario. Además, por sus características y por la influencia del Sahara, el impacto del cambio climático es mayor, con incrementos de temperatura un 20% superiores al resto del mundo. Esto deriva en mayor estrés hídrico, mayor necesidad, más desertización y la pérdida de la rica biodiversidad que ha caracterizado al Mediterráneo en su historia. Además, hay que tener cuenta que viven 500 millones de personas cerca del Mare nostrum, con lo que hay que combatir con rapi-

El aumento de la temperatura por el cambio climático es un 20% mayor en el Mediterráneo

dez y presteza estos retos. Para ello nació en 2018 la Fundación Prima, con sede en Barcelona.

En palabras de Octavi Quintana, su director, "Prima es un programa en el que participan 19 países de la cuenca mediterránea, más algunos no bañados con el mar como Portugal o Alemania". Este programa está dotado con 500 millones de euros a repartir en proyectos hasta 2024 aportados por la Comisión Europea y los países participantes. "Cada año repartimos unos 70 millones de euros a proyectos", dice Quintana, que detalla que estos trabajos "deben tener la voluntad de resolver los problemas que hay en el Mediterráneo. El principal es el cambio climático y su impacto en el agua, la agricultura y la comida. Cada vez nos interesan más las relaciones, los nexos, entre los problemas". Los proyectos, según explica el presidente de Prima, "deben tener como mínimo tres socios de tres países distintos, uno europeo, otro no europeo y el otro de donde quieran", "La mayoría son de seis o siete socios. No tenemos ninguno de tres", concreta.

Los proyectos que se financiarán los decide la misma fundación a través de su consejo de administración, en el que se sientan todos los países miembros. "Financiamos alrededor de 40 proyectos al



Prima financia proyectos de equipos multiculturales.



Los países que rodean el Mediterráneo sufrirán más las consecuencias del cambio climático.

año, 120 ya desde 2018. Es entre el 5% y el 7% de lo que nos llega. Nos gustaría que se acercara al 20% pero no podemos”, dice Octavi Quintana. En principio, la Fundación Prima tiene fecha de caducidad, 2024, cuando se acabarán los fondos, aunque reconoce que les encantaría seguir y por eso se someterán a evaluación para decidir si pueden seguir después. En 2020, según sus cifras, se destinaron 64 millones a 46 innovaciones. Las propuestas son tan dispares como el Sustainolive, que busca nuevos enfoques para promover la sostenibilidad del olivar en el Mediterráneo, en el que participan España, Grecia, Italia, Marruecos, Portugal y Túnez, o Watermed 4.0, una propuesta para desarrollar un sistema basado en el Internet de las Cosas (IoT) para mejorar la gestión del agua en zonas semiáridas, coordinada también por España y en la que participan Argelia, Alemania, Marruecos y Turquía. En esencia, Prima financia proyectos de investigación y su desarrollo, pero no su aplicación en el mercado, aunque buscan que esté lo más cerca posible del mismo. Todo, con un enfoque muy local.

La riqueza de la cultura

Más allá de los beneficios que la Fundación Prima tiene para el Mediterráneo, que son innegables, cabe destacar el compromiso y el trabajo en equipo de todos los países. Territorios que, en cualquier otro ámbito, no suelen entenderse, como Marruecos o Algeria o Israel con sus países vecinos. “Hemos aprendido muchas cosas”, asegura sin dudar Octavi Quintana. “La primera es que hemos llegado

a la conclusión de que necesitamos reglas comunes que se apliquen para todos los países. Esto ha favorecido que muchos de ellos hayan cambiado sus normas para poder trabajar juntos”, añade. “La segunda, que hemos aprendido a usar un lenguaje similar, una forma de trabajar conjunta. Es muy importante”, sigue detallando antes de apuntar que “La diplomacia científica, después de los tripulantes aéreos, son los que mueven el mundo. El hecho de que hablemos continuamente con gente de todos lados

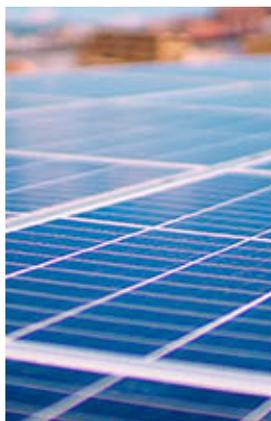
500

Millones de euros que destinará la Fundación Prima a proyectos hasta el año 2024

y pongamos en común ideas nos permite entender que los demás no son distintos y que podemos trabajar juntos para solucionar nuestros retos”. Por último, Octavi Quintana asegura que “en tres años, nuestra relación ha cambiado mucho. En Europa estamos muy integrados, pero con los países africanos la situación fue más complicada, pero la integración fue posible. Ahora todos aceptan el funcionamiento del programa y sus proyectos”. Antes de terminar, y para ilustrar la importancia de Prima, Quintana, ilustra la situación. “Durante el Imperio Romano, los países mediterráneos eran autosuficientes, ahora se importa el 50% de la comida”.

Compra

Sorigué adquiere Ecotelía, líder en el sector energético



El grupo empresarial Sorigué ha adquirido el 60% de la empresa de energías renovables Ecotelía Servicios Energéticos. El ingreso de la empresa al grupo se enmarca en su objetivo de fortalecer y organizar todos sus servicios vinculados a la eficiencia energética y las energías renovables en una nueva área de negocio: Energía. A través de esta nueva área, el grupo integra sus proyectos en energía renovables, tanto en generación distribuida como en autoconsumo, y proyectos de valorización energética de edificios y equipamientos.

Con la adquisición mayoritaria de Ecotelía, la compañía organiza la integración de sus servicios ener-

géticos con el objetivo además de transformarse en una empresa de servicios energéticos, para así añadir valor a sus actuales actividades y ampliar su oferta con un servicio integral: desde la auditoría energética y valoración de medidas de eficiencia hasta el estudio de soluciones de financiación efectivas para la rehabilitación.

Ecotelía tiene actualmente más de 600 proyectos implementados y su principal mercado geográfico es La Rioja, Navarra, el País Vasco, Aragón y Madrid. Sorigué quiere aprovechar todas las sinergias de integración y crecer mediante la expansión geográfica a todo el territorio dominado por Ecotelía.

Balance económico

El CZFB cerró 2020 con un volumen de negocio de 55 millones



El consejo plenario del Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) aprobó en julio las cuentas anuales de 2020, que registran un beneficio de las operaciones ordinarias de 13,5 millones de euros y unos ingresos de explotación de 55 millones de euros. Unos resultados muy similares a los registrados en el ejercicio anterior. Por otra parte, durante el año pasado el CZFB siguió consolidando la reducción de la deuda financiera, que cerró el pasado ejercicio en los 15,6 millones de euros. Los gastos de explotación se situaron en 49,3 millones de euros en línea con los de 2019. El patrimonio neto de la entidad asciende a los 491 millones de euros. El

CZFB informó asimismo en el plenario de la venta de una parcela de 150.000 metros cuadrados que va a permitir la ampliación de Mercabarna, con lo que se va a seguir contribuyendo a la generación de negocio y ocupación.

Ada Colau, alcaldesa de Barcelona, presidió el plenario, encabezado también por el delegado especial del Estado en el CZFB, Pere Navarro. Además de validar las cuentas de 2020, el plenario avaló el planteamiento estratégico del CZFB, que el año pasado estuvo marcado especialmente por el impulso del BNEW, que en 2021 tendrá su segunda edición.

Reindustrialización

El Grupo Punch prevé invertir 650 millones en Nissan



El Grupo Punch confirmó que presentará una oferta vinculante por los terrenos que Nissan tiene en Barcelona, en la Zona Franca, Montcada i Reixac y Sant Andreu de la Barca, y que la multinacional japonesa abandonará el próximo 31 de diciembre. El grupo belga, tiene previsto invertir hasta 650 millones de euros en nuevas instalaciones, productos y tecnología de hidrógeno. El consejero delegado del Grupo Punch, Guido Dumarey, explicó que su proyecto "asegurará el empleo de la mayoría de trabajadores existentes en la actualidad, así como su base de proveedores". De hecho, la intención de la compañía es asegurar 1.000 puntos de trabajo hasta

2023 y otros 2.000 empleos hasta finales de 2025. Tal y como aseguró Dumarey, "creemos en la transición hacia un futuro libre de carbono a través de múltiples tecnologías basadas en la electricidad y en el hidrógeno. Las instalaciones en Barcelona son perfectas para las ambiciones de Punch, teniendo en cuenta nuestra necesidad de mano de obra cualificada y una sólida base de proveedores".

La firma belga ha invertido 420 millones de euros en Investigación y Desarrollo, maquinarias e instalaciones durante los últimos años y cuenta con localizaciones en Europa y China.

La actividad se adapta con éxito a la nueva normalidad

El Covid-19 no se irá pronto, pero la responsabilidad y las vacunas permiten que la actividad prosiga con cierta normalidad. Las entregas de premios vuelven a ser presenciales, las pruebas deportivas albergan público y los acuerdos se saldan con un apretón de manos

Àlex Soler. Fotos: EE



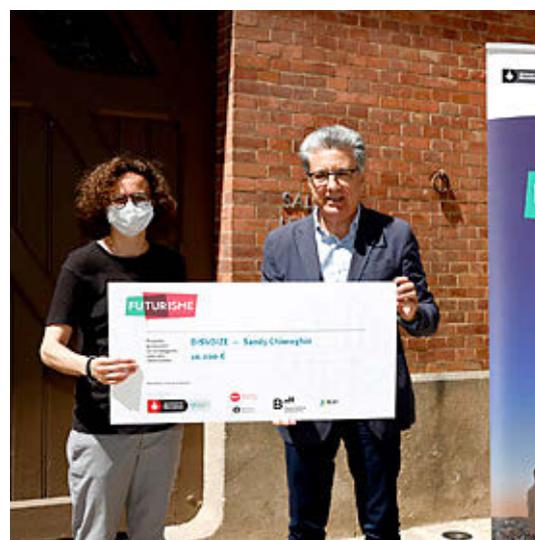
Tannity, el centro de bronceado de las 'celebrities', llega a Barcelona

Tannity, la firma de bronceado saludable liderada por dos mujeres: Marta Porcel e Isabel Delgado, abre su primer centro físico en Barcelona, el tercero en España. Este nuevo establecimiento se encuentra en la calle Méndez Núñez.



Grifols se adhiere al Pacto Mundial de la ONU

Grifols ratifica su compromiso con un modelo de negocio responsable con los objetivos de la Agenda 2030 con su adhesión al pacto de la ONU.



Premios de turismo sostenible FuTurisme

DisVoize, Caram caram y Emotion History fueron los proyectos ganadores de la quinta edición de los premios de turismo sostenible FuTurisme.

Catalunya

elEconomista.es

El Festival de Cap Roig concluye su 21ª edición con más de 33.600 espectadores

El Festival de Cap Roig cerró su vigesimoprimera edición con la actuación de la bailaora Sara Baras, que protagonizó el recital solidario de este año en beneficio de Cáritas. Organizado por Clipper's Live con el impulso de CaixaBank, el Festival finalizó esta edición con un total de 33.607 espectadores.



Parlem Telecom, patrocinador oficial de la OK Liga

Parlem Telecom y la Real Federación Española de Patinaje llegaron a un acuerdo para el patrocinio de la OK Liga de hockey patines hasta 2023/24.



Entregados los premios de Mercabarna al no derroche de alimentos

El director de Mercabarna, Jordi Valls, entregó los 'Premios Mercabarna Paco Muñoz', a Nutrición sin Fronteras, Caprabo y Too Good to go.



Ferrero y PortAventura World inauguran Sweet House Nutella

Se trata del primer concepto temático de Nutella a nivel nacional, después de las aperturas de otros establecimientos en otros mercados.



La Puig Vela Clàssica volvió tras un año de ausencia

La mítica prueba náutica, que se lleva celebrando desde 2018, volvió a reunir a la élite de la vela clásica en el Real Club Náutico de Barcelona tras el Covid.



La Fundació Gresol celebra la 14ª edición de los premios Gaudí Gresol

Entre los premiados estuvieron Jordi Basté, el FC Barcelona Femení, Lluçia Ramis, Silvia Marsó o Marina Rossell, entre otros, que recogieron el premio en Reus.



Vopak Terquimsa y Nàstic seguirán colaborando

El Gimnàstic de Tarragona y Vopak Terquimsa amplían el acuerdo de patrocinio que unirá las dos entidades por los cuatro próximos cursos deportivos, hasta 2025.



La Generalitat premia a Gerhard Grenzing

La Generalitat reconoció la trayectoria y la aportación del maestro artesanal Gerhard Grenzing con el Premio Nacional de Artesanía 2020.



Coca-Cola incentiva el turismo rural

El proyecto 'Vies Verdes pel Clima' promueve el turismo rural más sostenible en la provincia de Girona.

VI FORO DE ENERGÍA

Un nuevo modelo energético:
Hacia el 55% en reducción de emisiones



D. Josu Jon Imaz
CONSEJERO DELEGADO
DE REPSOL



D. José Bogas
CONSEJERO DELEGADO
DE ENDESA



D. Francisco Reynés
PRESIDENTE
DE NATURGY



D. Carlos Barrasa
PRESIDENTE
DE BP



Dª. Ángeles Santamaría
CONSEJERA DELEGADA
DE IBERDROLA ESPAÑA



D. Rafael Mateo
CONSEJERO DELEGADO
DE ACCIONA ENERGÍA



Dª. Loreto Ordóñez
CONSEJERA DELEGADA
DE ENGIE



D. Rui Teixeira
CEO
DE EDP ESPAÑA

8 Septiembre
9:00 - 14:30h

Visualize el
Programa
completo **AQUÍ**





Estela López
Delegada de elEconomista en Catalunya

Mes a mes, la revista 'Catalunya' ha llegado a su número 75

El ejemplar de este mes de septiembre es el número 75 de la revista *Catalunya*, que nació en diciembre de 2014 como publicación digital mensual especializada en información socioeconómica en el ámbito de la comunidad catalana, analizando la actualidad y perspectivas y dando voz a emprendedores, empresas, entidades e iniciativas de interés. Desde entonces muchas cosas han cambiado, aunque algunas no tanto... El primer número incluía una entrevista con el todavía hoy líder de ERC, Oriol Junqueras, en la que mostraba su disposición a encontrar el "consenso" con Artur Mas. Y la política catalana sigue todavía buscando consensos, tanto en el seno de la facción independentista como entre la Generalitat y el Gobierno central, para lo que las esperanzas están puestas ahora en que haya avances en los Presupuestos catalanes para 2022 y en la mesa de diálogo Estado-Generalitat que debe reunirse tras la Diada.

En *elEconomista* también ha habido cambios, y desde estas líneas quiero recordar a dos personas clave en la historia del diario y de su trayectoria en Cataluña, así como del periodismo en general, fallecidas en 2019 y 2020, respectivamente. Se trata del editor Alfonso de Salas, vinculado al periódico hasta sus últimos momentos, y siempre atento a las tendencias de la actualidad y de la profesión, y del accionista Xavier Sedó, que con 83 años seguía acudiendo a su despacho de Barcelona semanalmente y aportaba ideas para mejorar contenidos, con la experiencia de quien formaba parte de sagas familiares empresariales (con ejemplos como Almacenes El Siglo y la colonia textil Sedó) y editoras (Peris-Mencheta) y con miembros también en la política.

Su legado nos seguirá inspirando para continuar publicando muchos números más con los que aportar luz sobre la evolución socioeconómica catalana.



EL PERSONAJE



James Sène

Presidente del banco digital 11Onze

La 'fintech' catalana 11Onze se encuentra en fase de pruebas para, previsiblemente durante el mes de septiembre, poner en marcha sus primeros productos financieros. El presidente de este banco digital, tildado de independentista y separatista, es James Sène, un emprendedor en serie que cuenta entre sus logros con la creación de Barça TV y la web del club en los años en los que fue director de medios y contenidos del club. Entre sus creaciones también destacan Bettymovil, una servicio que permite todo tipo de apuestas desde el móvil.

LA CIFRA

280.700

vehículos vendidos

Seat entregó un total de 56.200 vehículos el pasado mes de junio, un 65% más que en el mismo mes del año pasado y el mayor volumen mensual de los últimos dos años, para cerrar un primer semestre del año en el que, contando las ventas de Cupra, sumó 280.700 entregas, un 45,1% más que el mismo período del año pasado, que estuvo claramente marcado por la afectación de la pandemia. Seat celebró recuperar niveles parecidos a los registrados antes de la pandemia con una gama de coches que cuenta con el Arona, el León y el Ibiza, como los más vendidos.

El retuiteo



"La justicia escocesa es, antes que nada, justicia. En Europa es lo que acostumbramos a encontrar. En cambio, la justicia española es, antes que nada, española. Esta es la gran diferencia".

@KRLS (Carles Puigdemont) después de que la justicia escocesa decidiera abandonar el proceso de extradición contra la exconsejera Clara Ponsatí, al mudarse de Escocia a Bélgica.