

Revista mensual | 7 de noviembre de 2022 | N°88

# Catalunya

elEconomista.es

## LA INACCIÓN PONE EN PELIGRO MILES DE MW DE POTENCIA EÓLICA EN CATALUNYA

La región estrena los primeros parques en diez años, con proyectos presentados en 2010

IMPACTO SOCIAL

LA LEY DE VIVIENDA DE  
BARCELONA CREA OCHO PISOS  
PROTEGIDOS DESDE 2018





A fondo | P6

## Las trabas administrativas hacen peligrar la transición energética

La lentitud en la tramitación de los proyectos eólicos provoca temor en los operadores de los proyectos, que ven peligrar sus avales y el derecho de conexión a la red.



Entrevista | P12

## Mars Iberia crece a nivel productivo y de consumo

El director general, Rez Hassan, explica los puntales de presente y futuro de la multinacional dueña de decenas de marcas reconocidas.

El pulso del mercado | P5

## El Ibex 35 rebota cerca del 8% en octubre, su mejor mes desde 2020

El balance anual sigue siendo negativo, sin embargo, en un mes en el que las crecientes expectativas de los bancos centrales y la Fed han propiciado un rebote del 8%.

La crónica del BME Growth | P16

## Los resultados semestrales marcan el ritmo del BME Growth

Con tres compañías subiendo por ocho cayendo, octubre *bailó* al son de los resultados semestrales de las compañías, que mejoraron ingresos, pero perdieron dinero.



Ronda de Financiación | P24

## Factorial cierra una ronda de 120 millones de euros

Esta ronda está enfocada a conseguir liquidez para garantizar la continuidad del plan de crecimiento de Factorial durante años.



Éxito Empresarial | P30

## Hoy-voy cumple 10 años pasando de autoescuela 'low cost' a 'smart'

Carlos Durán, uno de sus dos cofundadores, ha sido premiado como *Joven empresario del año* por Aijec en su edición 2022.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



## La clase política se ha acostumbrado a hablar mucho y trabajar poco

**D**emasiado a menudo confunden los políticos hacer algo y decir algo. Decir algo, prometerlo, es fácil. Cumplirlo, casi la mayoría de las veces, es casi imposible y requiere de sacrificios. A veces, muchos olvidan que la política es gobernar para facilitar la vida a la gente, para vivir en paz y tranquilidad, discutiendo con la oposición para llegar a acuerdos constructivos y equilibrados. Pero da igual, esa política ya no existe. Ahora lo importante es ganar votos, prometer cosas y esperar que, como suele ocurrir, las interminables distracciones que inundan nuestra vida terminen por eclipsar la inacción de los gobiernos.

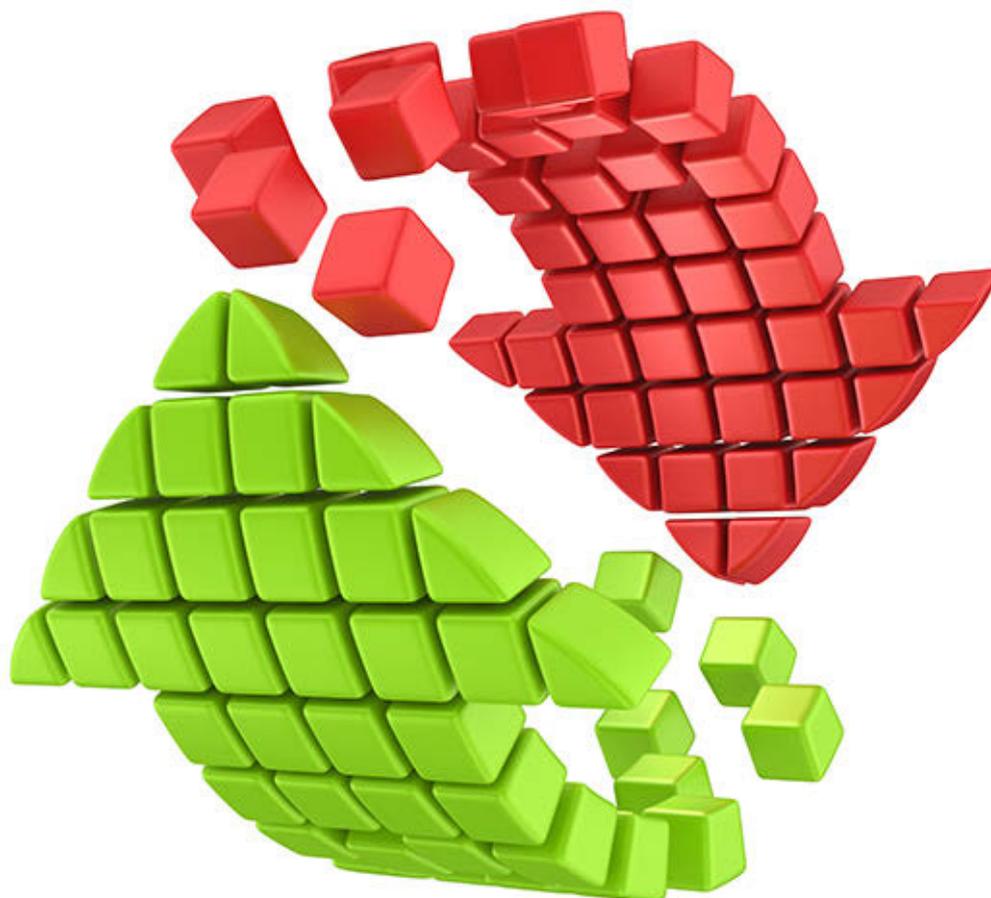
La cosa se pone mucho más seria cuando hablamos de problemas graves de verdad, de inflación, de movilidad, de transición energética. Se pueden prometer ayudas infinitas, mejoras en los transportes para facilitar una transición del coche privado al transporte público en las grandes ciudades o más agilidad y facilidades para el despliegue de una infraestructura energética renovable de calidad y adecuada a las necesidades presentes y futuras del territorio. Si, tras decirlo, tras regalar los oídos de los votantes o socios de gobierno, no ocurre nada, da igual. Netflix nos hará olvidar que, al final, 3.400 MW de potencia eólica, que no solo irían bien para el planeta Tierra, sino para nuestros bolsillos, al dejar de depender de la energía tradicional, están en jaque por culpa de las trabas y los costes administrativos del *Govern*. TikTok nos impedirá saber recordar que, pese a las Zonas de Bajas Emisiones o las alocadas propuestas de pago por entrar en coche a Barcelona, ir desde un pueblo de la misma provincia de Barcelona a la capital de Catalunya puede llevar más de tres horas en transporte público.

Al final, como suele ocurrir, la inacción y la inactividad terminarán por cansar a los que sí trabajan por cambiar algo. Porque sí, no lo duden, las empresas trabajan para ganar dinero y enriquecerse también con los proyectos eólicos que actualmente están en tramitación en Catalunya -proyectos, por cierto, que llevan presentados desde 2020 y a los cuales nadie ha echado un ojo aún-, pero la ciudadanía también se beneficiaría de ellos. Como siempre, cuando vean que en Catalunya no pasa nada, mirarán a otras regiones y sí, allí esperarán políticos que, como Isabel Díaz Ayuso, no dudarán en acogerles con los brazos abiertos, aunque su foco, más que en las personas, esté también en el enriquecimiento y en los votos.

Desgraciadamente, sin embargo, tenemos los políticos que nos merecemos. Vivimos hiperconectados, pero nadie se fija detenidamente en las propuestas de partidos y los candidatos a las elecciones y votamos por cuatro frases -los *highlights* de la campaña- dichas para contentarnos. O, a veces, simplemente, votamos para que no gane el otro. Eso sí, vamos a abrir Twitter y a quejarnos, que es gratis.

■  
Al final, nadie recordará que 3.400 MW de potencia eólica se pueden ir al garete por la inacción del 'Govern'

■



## Suben

### Seat roza la rentabilidad entre enero y septiembre

El Grupo Volkswagen presentó a finales de octubre sus resultados trimestrales, entre los que destacó la mejora de Seat, con unas pérdidas operativas de 10 millones de euros entre enero y septiembre, lo que supone una mejora del 93,7% respecto al mismo periodo del año pasado. Desde Seat confirman que, de no ser por unos ajustes empresariales, el resultado sería de 234 millones positivos.

### El 'hub' llega a un acuerdo para reindustrializar Nissan

El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona se ha topado con dos ofertas para quedarse con la antigua fábrica de Nissan en la zona portuaria, la del *hub* de descarbonización y la de la alianza entre Merlín Properties, el Puerto de Barcelona y Mecalux. El *hub* ya habría llegado a un acuerdo con Goldman en caso de que el consorcio, liderado por QEV, cierre la financiación privada que necesita.

### La Justicia anula una multa de 90.000 euros de Colau a Idealista

El juzgado contencioso-administrativo número 1 de Barcelona declaró nula la sanción de 90.001 euros impuesta a Idealista por el Ayuntamiento de Barcelona a finales de 2019 por un presunto caso de discriminación y racismo en un anuncio de alquiler solo para españoles publicado en la plataforma *online*. Es el segundo fallo contra multas del consistorio barcelonés hacia Idealista.

## Bajan

### Grifols se enfrenta a una demanda millonaria en Estados Unidos

A Grifols se le abre un nuevo frente en Estados Unidos. La firma de hemoderivados ha perdido el 75% de su valor en dos años y medio y se ha visto obligado a cambiar de presidente para contentar a los fondos de su accionariado. A la caída se le suma ahora en el horizonte una demanda colectiva de un mínimo de 54.000 donantes en Illinois por vulnerar su privacidad en los centros de recolección.

### Los tripulantes de Vueling harán huelga los fines de semana

La plantilla de Vueling va a la huelga en plena negociación del convenio colectivo. Los tripulantes de cabina de la aerolínea catalana hace meses que piden una mejora salarial para adecuar las nóminas a la inflación y ante la falta de acuerdo optaron por convocar una protesta que se prolongará hasta el 31 de enero. Los paros se producirán cada fin de semana y varios festivos hasta febrero.

### La Acco expedienta a Siemens y Comsa por sus ofertas del metro

La Agencia Catalana de la Competencia (Acco) ha iniciado un expediente sancionador contra Siemens y Comsa por presuntamente coordinar su actuación en la presentación de ofertas en las licitaciones públicas de la L9 y la L10 del Metro de Barcelona. En un comunicado, la entidad detalla que estas actuaciones se dieron en las licitaciones de obras y servicios de diseño, ejecución y mantenimiento desde 2017.

## Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 28 de octubre

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

| COMPAÑÍA                      | PRECIO OBJETIVO |                       | BENEFICIO NETO ESTIMADO 2022 |                       | RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2022 (%) | REC.* | VARIACIÓN MENSUAL (%) | REVISIONES NEUTRALES (%) | REVISIONES POSITIVAS (%) | REVISIONES NEGATIVAS (%) |
|-------------------------------|-----------------|-----------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|-------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                               | EUROS           | VARIACIÓN MENSUAL (%) | 30 SEPTIEMBRE 2022 (MILL. €) | VARIACIÓN MENSUAL (%) |                                       |       |                       |                          |                          |                          |
| Almirall                      | 13,88           | ↓ -2,49               | 44                           | -1,18                 | 2,03                                  | C     | = Sin cambios         | 28,6                     | 71,4                     | 0,0                      |
| APPLUS SERVICES               | 10,08           | ↑ 1,31                | 112                          | -0,02                 | 1,67                                  | C     | = Sin cambios         | 0,0                      | 100,0                    | 0,0                      |
| Audax Renovables              | -               | -                     | 5                            | 0,00                  | 1,37                                  |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| BBVA                          | 6,54            | ↑ 0,97                | 5.489                        | 5,97                  | 1,16                                  | M     | ↓ Empeora             | 34,6                     | 53,8                     | 3,8                      |
| BMW                           | -               | -                     | 16.510                       | 4,32                  | 2,39                                  | C     | = Sin cambios         | 43,5                     | 52,2                     | 4,3                      |
| eDreams ODIGEO                | 100,32          | ↓ -4,40               | -9                           | 57,03                 | 0,00                                  | C     | = Sin cambios         | 14,3                     | 71,4                     | 14,3                     |
| Ercros                        | 8,06            | ↓ -14,38              | 66                           | 0,00                  | 0,00                                  | C     | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Deutsche Boerse               | -               | -                     | 1.438                        | 1,85                  | 1,81                                  | C     | = Sin cambios         | 30,4                     | 69,6                     | 0,0                      |
| Naturgy Energy Group          | 190,62          | ↑ 0,51                | 1.269                        | 6,48                  | 5,57                                  | C     | = Sin cambios         | 28,6                     | 0,0                      | 71,4                     |
| Deutsche Post                 | 24,10           | ↓ -2,24               | 5.239                        | 1,63                  | 3,71                                  | C     | = Sin cambios         | 11,1                     | 88,9                     | 0,0                      |
| Grupo Catalana Occidente      | 54,23           | ↓ -0,75               | 466                          | 0,81                  | 2,90                                  | C     | = Sin cambios         | 25,0                     | 75,0                     | 0,0                      |
| Laboratorio Reig Jofre,       | 42,80           | ↓ -2,72               | 8                            | -37,50                | 1,81                                  |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Miquel y Costas & Miquel      | -               | -                     | -                            | -                     | -                                     |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Naturhouse Health             | -               | -                     | 12                           | 0,00                  | 0,00                                  |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Nueva Expresion Textil        | -               | -                     | -                            | -                     | -                                     |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Oryzon Genomics               | 7,42            | ↑ 11,52               | 0                            | -253,33               | 0,00                                  | C     | = Sin cambios         | 0,0                      | 100,0                    | 0,0                      |
| Renta Corporacion Real Estate | 3,08            | ↓ -12,43              | 11                           | -32,43                | 1,67                                  | M     | = Sin cambios         | 33,3                     | 33,3                     | 33,3                     |

Variación mensual entre el 30 de septiembre y el 28 de octubre.

C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

## El Ibex cierra su mejor mes desde 2020

Álex Soler.

### ■ Naturgy acelera en su férrea apuesta por la transición energética

Los próximos años van a ser determinantes en la lucha contra el cambio climático. Consciente de ello, Naturgy trabaja para impulsar su papel en la transición energética y en la descarbonización, con el ambicioso objetivo de alcanzar la neutralidad de emisiones en 2050 y una potencia instalada de fuentes renovables cercana al 60%. La compañía tiene previsto invertir 14.000 millones de euros durante la vigencia de su hoja de ruta a 2025. Aproximadamente dos tercios se dedicarán al impulso de la generación renovable, para pasar de los 5,2 GW operativos actuales a los más de 14 GW para 2025. A más corto plazo, espera cerrar este año con un incremento de potencia de 500 MW.

### ■ Fluidra reduce un 19% el beneficio con 179,4 millones hasta septiembre

Fluidra ganó 179,4 millones de euros en los nueve primeros meses del año, un 19% menos que en el mismo periodo del año anterior, pese a que registró unas ventas de 1.966,8 millones, un 15,4%, más, gracias al incremento de precios, las adquisiciones y el tipo de cambio, que compensaron la menor demanda. Fluidra ya anunció la semana pasada una actualización a la baja de sus previsiones ante el actual contexto económico, y prevé cerrar el año con unas ventas de 2.400 millones de euros y un crecimiento interanual cercano al 10%. En los nueve primeros meses del año, la multinacional catalana alcanzó un ebitda de 455,7 millones, un 1,2% más que en el mismo periodo del año anterior.

# Catalunya estrena los primeros parques eólicos en diez años

La lentitud de la Generalitat a la hora de tramitar y autorizar nuevos proyectos pone en jaque cientos de MW de potencia eólica en la región y el patrimonio de los operadores.

Estela López / Álex Soler.





Algunos de los proyectos que entrarán en funcionamiento proceden de un concurso de 2010. Luis Moreno

La transición energética es uno de los mayores retos a los que se enfrenta la sociedad en la actualidad. Pese a que el titular de este reportaje destaque una noticia positiva, es importante acotar que muestra también una realidad muy incómoda, sobre todo si se analizan los datos con detenimiento. Mientras Catalunya se prepara para abrir sus primeros parques eólicos en una década, más allá de algunas iniciativas más pequeñas, la realidad esconde un proceso de tramitación de proyectos farragoso que está estancado y que, además, es el más caro de España. Las asociaciones secto-

### Parques eólicos de 122,2 MW de potencia total entrarán en funcionamiento hasta 2023

riales, como Eoliccat, y las empresas que desean invertir en aerogeneradores piden facilidades, pero lo cierto es que, pese a los nuevos parques, la ley catalana pone en jaque un despliegue que supondría la generación de 3.400 MW de energía renovable.

La situación actual pasa por la apertura de los primeros parques eólicos en casi 10 años. El último fue el de Serra de Vilobí en Tarrès, Garrigues, de 9 MW de potencia instalada con tres generadores, en el año 2013. Desde entonces, la única inversión en materia de energía eólica ha sido la instalación de un aeroge-

nerador de 2,35 MW en Pujalt, Anoia, fruto de un proyecto de autoconsumo que agrupó a 500 pequeños inversores y que también propone la instalación de dos molinos en la sierra de Collserola, en Barcelona.

Antes de 2023, se abrirán con seguridad tres nuevos parques eólicos. El más importante será el de Els Barrancs, en Vilalba dels Arcs, Terra Alta, con una potencia de 26,6 MW promovido por Eòlica Tramuntana, de Naturgy Renovables, previa inversión de 27 millones de euros. Le seguirá el de Punta Redona, de 22,8 MW en los términos municipales de La Pobla de Massaluca, Batea y Vilalba dels Arcs, en la Terra Alta, promovido por la misma compañía tras invertir 31 millones de euros. Finalmente, se ampliará el parque de La collada, en el Perelló, Baix Ebre, con 9 MW más. Eòlica del Perelló, la empresa encargada, ha declinado ofrecer más detalles.

A estos tres se les podría unir uno más, que se convertiría en el más importante: el parque de Solans en los términos de Llardecans, Segrià, y La Grana-della, en la comarca de las Garrigues, promovido por Eolia Renovables -ahora Engie- y con 44 MW de potencia. En un principio debería empezar a operar durante el primer trimestre del año que viene, pero las obras están casi terminadas y ya se ha lanzado el proceso administrativo necesario para poder energizar el parque en las próximas semanas, lo que podría adelantar su puesta en marcha. También en 2023, Ensburg SL tendrá listo un quinto parque eólico, en Vedat del Pany, en el Baix Camp, de 19,8 MW.

### Oposición vecinal, la otra traba de los operadores

Los operadores interesados en invertir en proyectos eólicos en Catalunya no solo chocan con una administración que ha hecho de la inactividad su modus operandi, sino también con la población cercana a algunos de los proyectos ya existentes o de las zonas en las que deben construirse nuevas instalaciones. En ese sentido, ayuntamientos, entidades vecinales, ecologistas y empresarios turísticos ya han alzado la voz contra de nuevos parques eólicos, con la CUP como cara visible del descontento popular en algunas zonas de la región, sobre todo la provincia de Tarragona, que genera más de la mitad de la energía consumida en Catalunya por las centrales nucleares.

Varias comarcas, sobre todo la Terra Alta, que concentra 148 de los 801 molinos existentes en Catalunya y sobre la que ha recaído parte de los nuevos proyectos que tiene en la mesa la Generalitat, han alzado la voz para posicionarse en contra de seguir siendo el generador de Catalunya y para buscar un reparto más equitativo de las instalaciones energéticas por todo el territorio. En la Terra Alta se concentra un cuarto de la producción eólica de la región. En el Priorat, el sector del vino también se ha mostrado receloso a albergar parques eólicos.

Si profundizamos en estos proyectos veremos que los dos parques de Naturgy corresponden a un concurso eólico que realizó la Generalitat en 2010, y que los otros se quedaron sin primas y se suspendieron hace años porque no eran rentables, pero ahora sí.

### Trabas administrativas

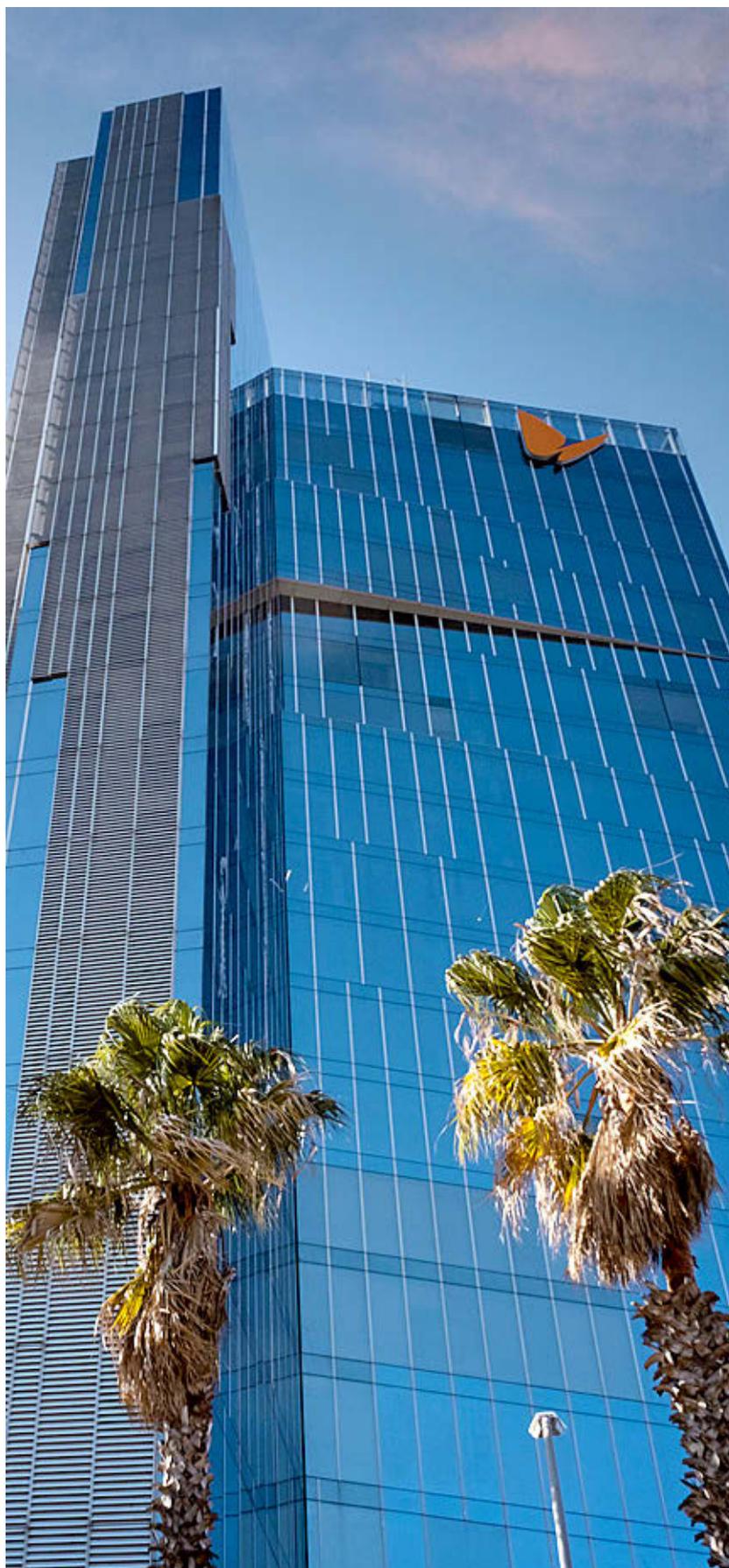
Este dato pone de relieve la difícil tramitación de estos proyectos, hecho que pone en riesgo la transición energética en la región. Para solventarlo, la Generalitat cambió la normativa a finales de 2019 para agilizar los trámites e impulsar las renovables eliminando restricciones, pero el problema no se ha solventado. Según sus propios datos, las primeras autorizaciones de proyectos bajo la nueva normativa no han llegado hasta este año y no se prevé el visto bueno a ningún nuevo parque eólico hasta el año que viene. Desde Eoliccat advierten a *elEconomista.es* que, además, muchos de estos proyectos son incompatibles entre ellos porque se superponen, por lo que la potencia efectiva final que saldrá adelante podría quedarse en la mitad de lo que está en trámite. En ese sentido, según la Generalitat, hay solicitudes por una potencia de 789 MW a partir de 139 aerogeneradores, 304 MW de los cuales tramitaría la Generalitat y 485 MW serían tramitados por el Ministerio de Transición Ecológica. Del

**Hay solicitudes registradas desde 2020 por una potencia de 789 MW todavía por tramitar**

total, no hay ni un solo proyecto aprobado ni autorizado todavía. De ser ciertas las estimaciones de Eoliccat, la potencia final resultante podría quedarse en alrededor de los 390 MW.

De hecho, desde Eoliccat confirman que hay proyectos entrados en agosto de 2021 que todavía no han sido ni revisados. Si esta lentitud administrativa se le suma que los costes de tramitación en Catalunya son los más elevados de España, el contexto resultante es pesimista. Además, desde la asociación admiten que varios promotores están optando por agrupar parques para superar los 50 MW en sus proyectos y que la tramitación pase a ser competencia del Ministerio para la Transición Ecológica. Algunos ejemplos son ABO Wind, que agrupó los parques Tramontana I y Tramontana II, de 108 MW en total, para ese fin, o Starcraft, que hizo lo propio con cinco parques en la comarca del Segrià para sumar 250 MW.

Por todo ello, Eoliccat pide a la Generalitat más decisión para impulsar la generación eólica porque los 304 MW de los ocho proyectos que está tramitando suponen solo el 7,5% de los proyectos tramitables en la cartera del gobierno catalán. Sumando



Sede de Naturgy en Barcelona. Alamy

los 484 MW que tramita el gobierno central, se cubrirían los objetivos anuales de la ProenCAT 2050, que contempla la instalación de 700 MW de nueva potencia eólica el año que viene, pero seguiría siendo una cifra corta en comparación con los casi 3.400 MW que la Generalitat tiene en cartera, resultantes de restar los proyectos no declarados viables, los tramitados por el Ministerio y los desistidos por los promotores.

En ese sentido, desde la Generalitat, Teresa Jordà, consejera de Acción Climática, ha prometido que la inacción ha terminado y que ya hay más de 1.800 MW en tramitación fruto del decreto 24/2021. Además, ha dicho que en 2022 se aprobarán proyectos por 100 MW frente a los 9 MW totales de los últimos 10 años. Una cifra positiva, pero todavía corta según los objetivos propuestos.

### Muy lejos de los objetivos

Según los objetivos de neutralidad climática de Catalunya, la región debe multiplicar por 18 la potencia de las energías renovables en 2050. Antes, se deberán cumplir una serie de hitos para garantizar que la transición energética va por buen camino, como alcanzar los 4.000 MW eólicos y los 6.000 MW fotovoltaicos para 2030. Estas cifras deben permitir, por un lado, hacer frente al cierre previsto de las centrales nucleares y, por otro, hacer que la energía eólica suponga en 2050 el 50% de la generación eléctrica de la autonomía, y la fotovoltaica, el 43%. Desde el *govern* admitieron que "el reto es gigantesco" y que sus planes son ambiciosos pero imprescindibles.

Según los cálculos de Eoliccat, no vamos por buen camino ni siquiera para cumplir la primera tanda de objetivos, los primeros previstos para 2030. En ese sentido, toda esa potencia instalada para renovables serviría para que, a principios de la próxima dé-

cada, el 50% de la electricidad consumida en Catalunya procediera de fuentes renovables. En la actualidad, sin embargo, apenas se llega al 15%. Según Jaume Morrón, gerente de Eoliccat, al ritmo actual no se alcanzarían los objetivos para 2030.

Además, y lo que es más grave, la lentitud administrativa actual podría poner en jaque más de 1.000 MW de potencia eólica, que podrían recalar en otras regiones que ofrezcan una mejor bienvenida a propuestas de este tipo. El motivo es que, si los proyectos no disponen en enero de 2023 de la declaración de impacto ambiental y en abril de 2023 de la autorización administrativa previa y la de construcción, estos perderían el derecho a tener un punto de conexión a la red eléctrica.

En caso de perder el derecho al punto de conexión, los proyectos perderían los avales y otras comunidades españolas con una mayor actividad o velocidad de tramitación podrían solicitar estos puntos que, de momento, están adjudicados a Catalunya, ya que el reparto es a nivel nacional. Esta problemática no solo la sufren los proyectos eólicos, sino también los fotovoltaicos, por lo que, en la actualidad



**La lentitud de tramitación podría provocar la pérdida del derecho a un punto de conexión con la red**

están en jaque proyectos de ambos tipos por casi 15.000 MW de potencia, varios miles de los cuales ya han sido considerados inviables y descartados por Catalunya, que todavía no ha autorizado ninguno de los proyectos eólicos presentados. Morrón advierte, "si no nos lo dan a tiempo y perdemos el derecho de acceso, tomaremos acciones legales".



La tramitación de los proyectos eólicos sigue siendo lenta pese a los cambios de normativa. Luis Moreno



### May López

Directora de Desarrollo de Empresas por la Movilidad Sostenible y  
Profesora de EAE Business School

## ¿Está Cataluña alcanzando su independencia energética?

**E**n la actualidad dependemos mayoritariamente de combustibles fósiles altamente contaminantes y dependientes a su vez de un mercado especulativo que genera una alta incertidumbre y elevados precios. Una situación que repercute en los precios de producción y transporte de cualquier servicio y producto y con altos costes ambientales que tenemos que gestionar. No en vano, la generación de electricidad supone el 80% de las emisiones de gases efecto invernadero, según el informe 2022 de la Organización Meteorológica Mundial.

La crisis económica, energética y ambiental, nos muestra más que nunca nuestra vulnerabilidad y la necesidad de una mayor independencia energética a través de invertir en eficiencia energética y de realizar una transición hacia energías renovables, basadas en recursos limpios y casi inagotables. De ahí que Europa, tras aumentar al 40% el objetivo de cuota de renovables en energía final para el 2030, a través del paquete legislativo Fit for 55, volviese a incrementar dicho objetivo al 45% el pasado mes de marzo, con el plan de la unión europea "REPowerEU". Objetivo que España eleva, estableciendo que en 2030 el 75% de la energía eléctrica que se genere en España sea de origen renovable. A nivel de Catalunya, el objetivo fijado se sitúa en el 50% de cuota de renovables en energía final para el 2030, según la Ley del Cambio Climático catalana, con 4.000 MW de eólica y 6.000 MW de solar fotovoltaica para 2030.

En la actualidad, España registró valores máximos históricos a finales de 2021 ascendiendo a 64.182 MW de energía renovable, equivalente al 46,7% de la generación total, representando el 56,7% del parque generador de energía eléctrica. La eólica fue la tecnología renovable más importante en el *mix* de generación nacional, suponiendo el 23,3% de la producción total, con una potencia eólica instalada que alcanzó los 28.138,1 megavatios (MW) según datos de la Asociación Empresarial Eólica (AEE).

Pero, ¿en qué situación se encuentra Catalunya frente a dichos objetivos? Para contestar esta pregunta, tenemos que posicionarnos en distintas fechas claves. En el 2019, un año después de la eliminación del llamado "impuesto al sol", Ca-



talunya se situaba a la cola en potencia instalada de renovables. De hecho, la potencia instalada no superaba los 1.270 MW de eólica y 276 MW de fotovoltaica. En noviembre del 2019 entraba en vigor el Decreto-Ley 16/19, derogando el Decreto 147/2019 que suponía un freno administrativo a la implantación de nuevos proyectos de parques eólicos y fotovoltaicos en Catalunya. Decreto que se modificaba en el 2021, cuando el Gobierno de la Generalitat de Catalunya aprobaba el Decreto Ley 24/2021 de aceleración del despliegue de las energías renovables distribuidas y participativas, y que introduce cambios relativos a la participación ciudadana, la obligación de demostrar el compromiso de los terrenos a efectos de utilidad pública, la eliminación de la autorización administrativa para los proyectos de autoconsumo sin excedentes o la promoción del autoconsumo colectivo en los edificios plurifamiliares. Cambios legislativos que han convertido a Catalunya en la primera comunidad autónoma en derogar el decreto y en eliminar la necesidad de licencia de obra para instalaciones de autoconsumo.

Catalunya cerraba el 2021 con una participación de la potencia renovable sobre el total del 5,6%, situándose en séptima posición frente al resto de Comunidades Autónomas, con 6.766 MWh de energía renovable generada, o lo que es lo mismo, un 17% sobre el total generado. Datos que se prevé vayan en aumento en el 2022, según la Prospectiva energética de Catalunya al horizonte 2050 (PROENCAT), que estima que hará falta instalar 12 GW renovables adicionales hasta 2030 (de los cuales 7 GW serán de fotovoltaica) y casi 62 GW para el año 2050, 18 veces la potencia instalada actual. Toda una oportunidad, ya que fomentar las energías renovables también tienen un impacto socioeconómico positivo, por reducir las importaciones de gas y petróleo, y por su aportación al PIB, al generar una mayor actividad económica y empleo que no deja de crecer.



■

**Fomentar las renovables  
tiene un impacto  
socioeconómico positivo  
al reducir importaciones  
de gas y petróleo**

■

Solo la energía solar en 2021, dejó una huella económica a nivel nacional que alcanzó los 13.228 millones de euros, un 32% más que el año anterior; empleando a 89.644 trabajadores nacionales ligados al sector fotovoltaico, de los que 21.596 fueron directos, 39.479 indirectos y 28.569 inducidos, respectivamente.

De hecho, según el IDAE, en España se fabrica el 90% de los materiales necesarios para hacer funcionar un parque eólico y el 65% en el caso de fotovoltaica, ya que la mayoría de los paneles se fabrican fuera.

De ahí su intención de disponibilizar un paquete de ayudas de 1.000 millones de euros- para consolidar la cadena de valor nacional de las renovables con especial énfasis en la fotovoltaica, junto con el hidrógeno y en el almacenamiento. Catalunya es ya una de las diez comunidades autónomas que se benefician de la ampliación de 505 millones de euros del "Programa de ayudas al autoconsumo, almacenamiento e instalaciones térmicas renovables" con el que se prevén incorporar 1.850 MW de generación de renovable y crear más de 225.000 empleos directos e indirectos.

Por todo ello, es evidente que debemos impulsar una mayor producción de energía renovable. Pero también es prioritario garantizar que esta se produzca y se consuma de forma eficiente. Y es que en 2021 España se situó en el 8º país a nivel mundial en capacidad de energía renovable instalada, pero el ratio de eficiencia, es decir, producido frente a instalado nos sitúa en el puesto 130 de 186 países. Y es que la ineficiencia del sistema se está acentuando, ya que cada vez se realizan más "curtailments", término con el que se denominan las paradas deliberadas de la producción de energía renovable y que se estima ha supuesto que los clientes paguemos casi 1.000 millones de euros más en 2022. Y aunque se hayan establecido objetivos de 20 GW de capacidad de almacenamiento energético para el 2030 y 30 GW para el 2050, urge establecer más medidas a corto plazo. Tenemos un gran potencial y gran oportunidad para alcanzar una independencia energética, con un alto impacto socioeconómico y ambiental positivo ¿sabremos renovarnos y aprovechar la oportunidad?

## REZ HASSAN

Director general de Mars Iberia



*“Tras la pandemia, la división de cuidado animal ya factura más que la de confitería”*

**La multinacional estadounidense Mars es propietaria de marcas de confitería y chicles como m&m's, Twix, Maltesers, Sugus, Solano, Orbit y Boomer, pero también es la dueña de Pedigree, Whiskas y Royal Canin, entre otras marcas de alimentación animal, y su sede para España y Portugal está en Barcelona.**

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno.

El grupo Mars es un gigante que facturó alrededor de 45.000 millones de dólares en 2021 a nivel global, un 50% más que ocho años atrás, y que tiene en España uno de sus mercados de crecimiento tanto a nivel productivo como de consumo. El mes pasado saltó a la actualidad porque vendió Cafosa, compañía española líder mundial en producción de goma base para chicles con sede en Santiga (Barcelona), donde dispone de una

fábrica, centro de I+D, planta piloto y 110 empleados. Pero Mars Iberia (que agrupa España y Portugal) es mucho más, y lo ha explicado a *elEconomista.es* su director general desde 2019, Rez Hassan.

**¿Cuál es la trayectoria de Mars en España?**

La presencia del grupo en España se remonta a hace 40 años, mientras que somos centenarios en otras partes del mundo. Hasta

ahora había cuatro divisiones de negocio en el país: Mars Iberia, Royal Canin, Anicura y Cafosa, por lo que ahora son tres, pero con gran recorrido de crecimiento.

**En febrero anunciaron una inversión de 50 millones de euros en su fábrica de comida para mascotas de Arévalo (Ávila) para casi triplicar su capacidad productiva...**

La categoría de alimentación de mascotas está creciendo mucho y esta fábrica es importante porque no solo sirve al mercado español, sino que exporta a Europa. Está especializada en bolsitas de comida húmeda y prioriza los proveedores locales, pero además forma parte de nuestro complejo sistema logístico para diversificar los territorios de suministro y optimizar las capacidades de cada país. Por ejemplo, España es referente en alimentación de mascotas, especialmente comida húmeda para gatos, mientras que la mayoría de la confitería la producimos en Reino Unido, Alemania y Holanda.

**¿Cuál es el peso de las diferentes unidades de negocio y cuál está creciendo más?**

Mucha gente nos conoce como la marca de chocolates, pero casi desde los inicios hacemos alimentación para mascotas en Reino Unido. Siempre ha sido un negocio muy diversificado. *Petcare* es ahora el mercado más importante de nuestro negocio, pero no es ninguna sorpresa porque siempre ha sido muy grande, pero la gente no lo sabía. Mars compró en 1935 el primer negocio centrado en el cuidado de mascotas en Reino Unido; y también allí en 1965 creó el centro de investigación de mascotas Waltham, y a partir de 2007 Mars se introdujo en el negocio de hospitales veterinarios, primero con la incorporación de Banfield, y también desde 2018 a través de AniCura. Desde entonces el segmento ha ido creciendo significativamente con los años, llegando a ser el segmento que más factura a nivel global. A nivel Iberia, la categoría de cuidado de mascotas es también muy significativa, y a nivel

*“Abarcamos nutrición, salud y tecnología para entender a la mascota y darle la alimentación más adecuada”*

*“Mucha gente nos conoce como la marca de chocolates, pero casi desde los inicios hacemos alimentación para mascotas”*



**¿Hay más inversiones previstas?**

La fábrica de Ávila completará la inversión a final de este año, y también estamos invirtiendo en más capacidad en otras plantas europeas. La mayor capacidad de Ávila se necesita porque la categoría de cuidado animal está creciendo mucho. Lo normal era un crecimiento anual del 1 o 2% en la población de mascotas en Europa, pero en 2020 fue casi el 8%; ligeramente más gatos que perros, porque requieren menos cuidados. En 2022 se está dando un crecimiento similar, sigue la tendencia. Y en Mars ya no hablamos de *pet food*, sino de *petcare*, porque le damos una visión holística. La categoría de alimentación de mascotas en general está creciendo por encima 10% en Europa, y en el grupo también estamos potenciando el ámbito veterinario. Abarcamos nutrición, salud y tecnología para entender a la mascota y darle la alimentación más adecuada.

facturación siempre ha estado muy balanceado. Sin embargo, la pandemia y la alta demanda de adopción de mascotas en los hogares españoles han sido un acelerador de esta categoría. También es muy importante el negocio de *snacking* y confitería, y en menor medida el de comida, que estamos viendo cómo hacerlo crecer. Tener un negocio diversificado nos ha permitido ser valiosos durante más de 100 años y superar los buenos y malos tiempos.

**¿Cuáles son los proyectos de futuro para España?**

En los últimos tres años, desde que estoy en el cargo, he visto potencial de crecimiento. *Petcare* tiene un potencial de crecimiento sin límites: nuevos hábitos, humanización de la alimentación animal, dieta equilibrada, etc., con marcas reconocidas como Pedigree y Whiskas. En *snacking*, el consumo en casa

que incentivó la pandemia ha venido para quedarse, y el regreso de los viajes beneficia a los chicles como Orbit. Además, tenemos Be-Kind, las barritas de frutos secos saludables, que compramos hace cuatro años y se están comportando muy bien, por lo que hay que apoyar a la marca para seguir creciendo.

**La marca española de caramelos Solano fue adquirida hace años por el grupo ¿Siguen buscando compras en el país?**

No hablamos nunca de posibles adquisiciones, pero queremos llevar nuestro negocio de *snacking* a una escala significativa y eso también implica compras. Mars a nivel global está siempre atenta a compras de negocios, y lo estará en los próximos cinco años. Pero ahora no estoy implicado en ninguna negociación de compra. Los últimos 10 años hemos sido muy activos en compras, con dos recientes como la mencionada de Be-Kind y Foodspring, de alimentos naturales, enfocadas a las personas que practican de-

En el negocio nos ayudó la diversificación. El negocio de mascotas creció más y más porque las alimentaban más a menudo y compraron más mascotas, y el de chocolate para consumir en casa también. Pero el de impulso y para llevar se paralizó, sin turismo. Este año todavía vemos *petcare* crecer fuerte, el turismo ha regresado, y nuestro negocio crece ahora de manera sólida y quedará significativamente por encima de 2019. Somos significativamente mayores que entonces. El grupo está ahora mucho más preparado para el crecimiento futuro de las ventas en los próximos tres años.

**Y ha emergido el teletrabajo...**

Sí, otra gran consecuencia de la pandemia ha sido la flexibilidad con el teletrabajo, que ahora es de hasta el 50%. Está funcionando muy bien, y fortalece la energía de los empleados y por tanto su productividad, en línea con la apuesta de Mars por el buen cli-

*“Queremos llevar nuestro negocio de ‘snacking’ a una escala significativa y eso también implica compras”*

*“La flexibilidad con el teletrabajo fortalece la energía de los empleados y por tanto su productividad”*



porte. Anicura, la división veterinaria, creo que está comprando cada día (risas). En España, este año ha adquirido al fondo Miura los 26 hospitales veterinarios de la compañía Vetsum, convirtiéndose en el mayor propietario entre España y Portugal, con 79 centros y más de 1.400 empleados.

**Actualmente, su única presencia productiva en España y Portugal es la fábrica de Ávila ¿Dónde se producen los caramelos Solano?**

En la planta de Porici, en República Checa, y se venden solo para el mercado español, pero la marca funciona bien. La ubicación forma parte del reparto del sistema productivo interno que comentaba antes, porque esa fábrica es especialista en caramelos.

**¿Cómo ha sufrido y afrontado la compañía la pandemia?**

La prioridad era proteger a los empleados.

ma laboral. Hemos conformado el nuevo modelo escuchando lo que nos pedían los empleados, que era poder decidir cuándo teletrabajar y cuándo acudir a la oficina, sin descartar completamente ninguna de las opciones, y con voluntad de mejorar la conciliación con la vida personal. Esta flexibilidad es fundamental para atraer y retener el talento.

**Han reformado este año las oficinas de Barcelona y Lisboa siguiendo este nuevo paradigma...**

Sí, ahora están pensadas para el trabajo híbrido y también están concebidas para minimizar el uso de papel, en línea con nuestros objetivos de sostenibilidad. No hay puestos de trabajo asignados y yo no tengo despacho, pero hay muchos más espacios colaborativos, y mucho equipamiento audiovisual para facilitar las videoconferencias.

**¿Por qué la oficina central de Mars Iberia está ubicada en Barcelona?**

Porque en Barcelona estaba la oficina de Wrigley. En cambio, alimentación animal estaba en Madrid. Barcelona es un buen *hub* de atracción de talento, pero también lo es Madrid, nunca hemos tenido problemas para contratar personal en ninguna de las dos ubicaciones.

**¿Cómo está impactando y gestionando la compañía el incremento de costes energéticos y de materias primas y problemas de suministros?**

Llevo en el sector casi 20 años y nunca había visto un desafío como el de los últimos 12 meses: escasez de ingredientes básicos, costes energéticos récord e inflación. Intentamos minimizar el impacto en el consumidor sin reducir la calidad.

**Una parte significativa del negocio y la producción están en Reino Unido, como herencia**

**¿Cómo se adapta Mars, con un gran peso en la categoría de dulces, a las nuevas tendencias de consumo, como una alimentación más saludable?**

En *petcare* se está dando una humanización, y las mascotas son tratadas como a un hijo, por lo que los dueños exigen calidad en la alimentación y mejores cuidados en general. Por ejemplo, Mars ha sido pionero en desarrollar la categoría de higiene oral de los perros, mediante la marca Dentastix, y la hemos hecho crecer. En la categoría de *snacking* ofrecemos productos más saludables y también apostamos por la innovación, como la enfocada al deporte, y en confitería apelamos al consumo responsable.

**Su trayectoria personal cumple la premisa de haber llegado a puestos de responsabilidad desde las bases...**

Me defino orgulloso como británico pakistaní. Mi familia llegó a Reino Unido en los

*“Planificamos el ‘Brexit’ con tiempo y no tuvimos afectaciones, y tampoco hemos cambiado el criterio en las inversiones”*

*“España está en el ‘Top10’ mundial de reputación dentro del grupo, y nos tomamos eso muy en serio”*



**de Wrigley ¿Cómo os ha afectado el ‘Brexit’?**

Lo planificamos con tiempo y no tuvimos afectaciones. Tampoco ha supuesto cambios de criterio en las inversiones. Ha habido inversiones en las fábricas británicas y en las del continente.

**¿Qué peso tiene el negocio de Mars Iberia respecto al conjunto del grupo?**

Iberia es un polo importante en Europa por su población, y es un mercado en el que estamos desde hace relativamente poco tiempo, por lo que hay potencial de crecimiento, y el negocio está creciendo. No ofrecemos datos de facturación por países, pero España está en el Top10 mundial de reputación dentro del grupo, y nos tomamos eso muy en serio. Queremos crecer más rápido los próximos tres años que los tres últimos años, y para eso debemos invertir, sobre todo en publicidad y digitalización.

años 60 del siglo pasado; mi padre era un obrero de fábrica sin estudios y yo soy el menor de tres hermanos. Estudié química, pero decidí hacerme comercial porque necesitaba un trabajo y entré en Gillette para venta puerta a puerta. Después estuve cinco años en Reckitt Benckiser, y hace 14 años entré en Mars, a través de Wrigley, hasta llegar a ser vicepresidente de ventas en el negocio de chocolate, y en 2019 me pusieron al frente de Mars Iberia. Soy musulmán y la fe es muy importante para mí. Mars me ha dado una plataforma para poder hablar abiertamente y tengo la responsabilidad de mostrar que se puede tener éxito laboral sin renunciar a lo que eres. En Reino Unido la inmigración pakistaní se remonta a los años 50, pero en España hace 20 años, así que puedo ser un ejemplo. Defiendo sin ninguna duda que ser tú mismo te hace trabajar mejor.

## Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante el mes de octubre

Datos a 28 de octubre ■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

|                 | VALOR DEL MERCADO (MILL. €) | ÚLTIMO PRECIO (€) | VARIACIÓN MES (%) | VOLUMEN MENSUAL*<br>OCTUBRE | INGRESOS (MILL. €) |            |               | BENEFICIO NETO (MILL. €) |
|-----------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|------------|---------------|--------------------------|
|                 |                             |                   |                   |                             | 30/06/2021         | 30/06/2022 | VARIACIÓN (%) | 30/06/2022               |
| Agile content   | 83,19                       | 3,60              | ↓ -12,20          | 665.253                     | 17,22              | 46,40      | 169,45        | ↓ -2,83                  |
| Enerside energy | 197,82                      | 5,30              | ↓ -3,64           | 2.793.555                   | -                  | 11,87      | -             | ↓ -4,34                  |
| Griño           | 48,35                       | 1,58              | ↓ -9,71           | 13.476                      | 26,02              | -          | -             | -                        |
| Hannun          | 14,5                        | 0,46              | ↓ -22,67          | 238.485                     | -                  | 2,9        | -             | ↓ -3,49                  |
| Holaluz         | 175,98                      | 8,04              | ↓ -14,47          | 550.177                     | 186,75             | 562,60     | 201,26        | ↓ -5,50                  |
| Kompuestos      | 13,00                       | 1,07              | ↓ -18,94          | 188.084                     | 29,97              | 28,90      | -3,57         | ↑ 0,17                   |
| Lleidonet       | 30,33                       | 1,89              | ↑ 2,72            | 1.278.689                   | 8,29               | 10,53      | 27,02         | ↓ -0,18                  |
| Pangaea         | 44,81                       | 1,47              | ↑ 10,53           | 104.568                     | 2,46               | 2,26       | -8,13         | ↓ -0,92                  |
| Parlem Telecom  | 48,10                       | 2,99              | ↓ -11,80          | 642.852                     | -                  | 16,26      | -             | ↓ -5,66                  |
| Solarprofit     | 154,67                      | 7,88              | ↓ -4,60           | 62.060                      | -                  | -          | -             | -                        |
| Vytrus biotech  | 23,33                       | 3,28              | ↑ 2,50            | 14.283                      | 1,34               | 2,04       | 52,24         | ↑ 0,33                   |

Fuente: Boletín del BME Growth. (.) Dato no disponible. (\*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 30 de septiembre y el 28 de octubre de 2022.

elEconomista

## Las caídas dominan un mes marcado por los balances económicos

Las compañías catalanas tenían hasta el 31 de octubre para presentar sus cuentas relativas al primer semestre. Casi todas mejoran su facturación, pero presentan pérdidas.

Álex Soler

En octubre terminaba el plazo para las compañías que cotizan en el BME Growth para presentar sus cuentas semestrales relativas a los primeros seis meses del año. Al cierre de la revista, la mayoría ya las habían anunciando, dejando detalles interesantes que analizar. No obstante, pese a que algunos resultados son positivos, el contexto internacional sigue siendo complicado y cabe destacar que, un mes más, el rojo ha sido el color predominante en el mercado para las catalanas, con ocho caídas, cinco por encima del 10% y una, la de Hannun, por encima del 20%, por solo tres caídas, solo una por encima del 10% y las otras dos por debajo del 3%. En resumidas cuentas, octubre no fue tan negativo como septiembre, mes en el que todas las empresas catalanas cayeron, pero tampoco podríamos considerarlo como un mes positivo.

Dicho esto, si miramos a los resultados semestrales, vemos importantes mejoras en cuanto a la facturación. No obstante, solo Kompuestos y Vytrus Biotech cerraron el semestre con ganancias, en ambos casos bastante tímidas.

En ese sentido, Holaluz, que ya ha perdido su condición de catalana más valiosa del mercado en favor de Enerside Energy, declaró una facturación de 562,6 millones de euros, un 201,26% más que en el mismo período del año pasado. No obstante, su cuenta final reflejaba unas pérdidas de 5,50 millones. El resultado en su cotización es una caída del 14,47% hasta los 8,04 euros por acción, dejando su capitalización total en los 175,98 millones de euros. Enerside Energy, por su parte, siguió el mismo patrón. Sus ingresos fueron de 11,87 millones de euros pero su balance fue negativo en 4,34 millones de euros. Pese a ello, es ahora la catalana más valiosa con una capitalización de 197,82 millones de euros pese a cerrar en octubre con una caída del 3,64%, la más tímida de todas, hasta los 5,30 euros por acción.

Paralelamente, Lleida.net, que viene sufriendo importantes descensos durante los últimos años, consiguió mejorar un 2,72% en octubre. En su caso, mejoró la facturación en un 27,02% hasta los 10,53 millones, pero cerró el semestre con 180.000 euros en rojo. Sin embargo, la firma del mejor contrato de su historia en Colombia (ver página siguiente) sirvió para auparla al final del mes. De las que subieron, Pangaea Oncology fue la que lo hizo más, un 10,53%, pese a perder 920.000 euros el primer semestre.

## Resultados económicos

**Hannun incrementa un 66% sus ventas en el primer semestre**

Hannun, la marca internacional de muebles y artículos de decoración del hogar sostenibles y artesanales que comercializa *online* sus productos y que cotiza en el BME Growth, incrementó un 66% sus ventas en el primer semestre de 2022, hasta alcanzar los 2,9 millones de euros, según el informe de resultados comunicado al mercado. Este crecimiento viene impulsado por el negocio internacional que casi triplicó su peso y representa ya el 44,5% de los ingresos y por el canal B2C cuyas ventas subieron un 72%, principalmente en los mercados de Alemania (+249,5%), Italia (+221,5%) y Francia (+125,1%). Las ventas en España también crecieron, en concreto un 42,5%. Estos cuatro mercados junto con

Portugal representan ya el 90% del total de ventas de Hannun. Estas cifras consolidan la senda de crecimiento de la cotizada que ya elevó sus ingresos netos entre 2019 y 2021 de 992.000 euros a algo más de cuatro millones. Esta evolución se ha trasladado igualmente a la oferta de productos sostenibles, que ha duplicado al pasar de los 574 artículos únicos en 2021 a los más de un millar que tiene en la actualidad.

Hannun sigue apostando por la sostenibilidad como una de sus señas de identidad. En octubre renovó los dos sellos de madera certificada más relevantes, FSC y PEFC.

## Energía renovable

**SolarProfit instala 4.000 paneles solares para Noucor**

SolarProfit, compañía de energía solar fotovoltaica con más de 15 años de experiencia, ha instalado cerca de 4.000 paneles solares en las instalaciones de la farmacéutica Noucor en Palau-solità i Plegamans, en línea con la política medioambiental de la compañía para contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Gracias a este proyecto, Noucor podrá evitar la emisión anual de más de 470 toneladas de CO<sub>2</sub> a la atmósfera, lo que equivaldría a lo que absorben unos 2.348 árboles de unos 30 años de vida. La instalación de los casi 4.000 paneles de 470Wp, de tecnología Heterojunction Bifacial (HJT), se ha realizado de forma coplanar a las cubiertas

de chapa grecada y con una estructura Este-Oeste de 13 grados de inclinación. De esta forma, ha quedado perfectamente integrada en el edificio, sin afectar al diseño o la arquitectura del mismo.

Se trata de una importante apuesta para garantizar un menor impacto de su actividad, ya que, gracias a esta instalación fotovoltaica, Noucor podrá generar 2.482 MWh/año de energía, lo que representa el 30% del consumo eléctrico de su centro de Palau-solità i Plegamans. Asimismo, permitirá aliviar los excesos de potencia, produciendo energía en horas pico.

## Telecomunicaciones

**Lleida.net consigue en Colombia un contrato histórico**

Lleida.net, ha firmado un contrato con los servicios postales colombianos por valor de 2,5 millones de euros. Este es el contrato más grande de su historia. El acuerdo, firmado con la compañía 4-72, que gestiona los correos de Colombia, tiene una duración de dos años. El contrato equivale aproximadamente al 14% de la facturación de la compañía en el ejercicio 2021. El acuerdo, firmado a través de la filial colombiana de Lleida.net, incluye el acceso a todo su catálogo de productos de notificación, firma y contratación electrónica. "Colombia sigue siendo uno de los mercados donde Lleida.net crece con más fuerza, y de forma sostenida. Considero un éxi-

to que, en la situación actual de los mercados, 4-72 haya apostado por nosotros de una manera tan clara", explicó Sisco Sapena, consejero delegado y fundador de la compañía. Lleida.net trabaja para 4-72 desde el año 2015. El nombre de la empresa, deriva de las coordenadas del centro geográfico de Colombia: cuatro grados de latitud norte y 72 de longitud oeste. La corporación gestiona las comunicaciones postales de 48 millones de colombianos. La empresa española cuenta con tres patentes en Colombia, que es su principal mercado en la región. Opera allí desde 2014 y tiene un portafolio de más de 200 clientes en el país.

# Las empresas catalanas del BME Growth triplican su valor desde 2018

Las once empresas catalanas que cotizan en el BME Growth suman una capitalización total, al cierre de septiembre, de 871 millones de euros, lo que supone multiplicar por 3,3 el valor registrado hace cinco años para representar un 18% de la capitalización total conjunta de las empresas del mercado.

Álex Soler. Fotos: eE



Bolsa de Barcelona, en Paseo de Gracia.

Las once empresas catalanas presentes en BME Growth suman una capitalización conjunta de 871 millones a cierre de septiembre. Este dato es 3,3 veces superior al de hace cuatro años. Aunque en este tiempo ha habido muchos cambios en la composición de la cartera, las compañías catalanas representan el 18% de la capitalización total conjunta de las empresas en expansión de BME Growth.

En los últimos cinco años, la facturación de las compañías catalanas que cotizan en este mercado de BME Growth ha registrado una tasa de crecimiento anual compuesto del 46,9%. En este periodo, su plantilla ha pasado de los 734 a los 2.375 empleados, es decir, más del triple.

En lo que va de año se han incorporado a este mercado de BME 11 compañías, de las que tres son catalanas (Enerside Energy, Vytrus Biotech y Hannun). Las empresas catalanas de BME Growth han llevado a cabo 7 ampliaciones de capital en 2022, por un importe de 73,7 millones de euros, un 54% más que el ejercicio anterior. Las empresas catalanas que cotizan en la Bolsa de las pymes son Agile Content, Enerside Energy, Griñó, Hannun, Holaluz, Kompuestos, Lleidanet, Medcom Tech, Parlem, Solarprofit y Vytrus Biotech.

La distribución sectorial de las compañías catalanas de BME Growth está en línea con la del conjunto de este mercado, en el que tienen un peso significativo compañías innovadoras con un marcado perfil tecnológico. Así, el 67% del mercado se engloba en cuatro sectores: productos farmacéuticos y biotecnológicos, TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones), energías renovables y *software*, ingeniería, electrónica y digitalización.

BME Growth es un mercado abierto a todo tipo de compañías, independientemente de su tamaño o sector. El 74% de las empresas cotizadas en la Bolsa de las pymes capitalizan entre 10 y 250 millones de euros. El año pasado, estas compañías elevaron un 28,9% su facturación, un 19,8% sus beneficios después de impuestos y un 34% sus plantillas de trabajadores.



Dos compañías catalanas han entrado al Entorno Pre Mercado del BME Growth.

Este mercado de BME Growth cuenta con 132 empresas de toda España (52 si no se tienen en cuenta las socimis). Entre 2009 y 2021 se han realizado 439 ampliaciones de capital por importe de 5.662 millones de euros, y en los últimos cuatro años el volumen de contratación de las empresas de BME Growth ha aumentado en un 307%, lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesta del 42,05%.

#### Pronto entrarán más compañías

Una constante en el BME Growth durante los últimos años ha sido la entrada de nuevas compañías. Sin ir más lejos, Holaluz, la compañía energética verde, no cotizaba en el mercado hace cuatro años y ahora es la catalana con una mayor capitalización, de 203,33 millones de euros al cierre del mes pasado. Enerside Energy, energética orientada a las renovables con una capitalización de 201,55 millones de euros, tampoco. Es más, Hannun, Kompuestos, Parlem Telecom, Solarprofit o Vytrus Biotech eran empresas que no cotizaban en el BME Growth hace cuatro años.

En ese sentido, más compañías están contemplando la idea de salir a bolsa y, según comunicó recientemente el BME Growth, hasta 24 empresas ya forman parte del programa de aceleración de BME en el proceso de incorporación de compañías a los mercados financieros. Cuatro se incorporaron el mes pasado, Onalabs, Ludium, Vamos y V2C, de las cuales las dos primeras son catalanas. Con estas cuatro nuevas incorporaciones, el Entorno

Pre Mercado amplía su programa de formación práctica y entrenamiento para las empresas. La convocatoria para las nuevas compañías que quieran entrar en el programa está siempre abierta y es continua.

En ese sentido, Onalabs es una empresa catalana que fue fundada hace cinco años. Gracias a su tecnología patentada que permite medir bioanálitos a través del sudor y la piel ha creado una plataforma

# 2.375

Empleados de las catalanas que cotizan en el BME, más del triple que hace cuatro años

de biomarcadores digitales que ofrece soluciones para la nueva era de la telemedicina personalizada.

Paralelamente, Ludium, fundada en 2012, es una compañía de I+D y tecnología propia para la adopción de la nube y *streaming* interactivo de aplicaciones. Actualmente, ofrece servicios de *streaming* AAS para *software*. Además, tiene una plataforma de *cloudmanaging* para B2C y B2B con más de 10 proyectos desplegados con compañías de telecomunicación internacionales. Otros negocios, como el metaverso o los eventos virtuales, completan el núcleo de negocio de la compañía.

10

### El president Aragonès anuncia el nuevo Govern

Tras la ruptura con Junts per Catalunya, Aragonès formó un nuevo gobierno con nuevos consejeros como Natàlia Mas o Juli Fernández.



24

### ERC multiplica las exigencias para apoyar los presupuestos del PSOE

Desde ERC reclaman mejoras en vivienda, cambio de modelo energético y una mejor financiación autonómica.

24

### Foment celebra el fin del 'prohibido despedir' de la pandemia

Los empresarios agradecen que el Supremo haya invalidado el 'prohibido despedir' que instauró el Gobierno durante la pandemia.

25

### Seat acapara la mitad de un reparto insuficiente del Perte

Seat recibió el 45% de los fondos del Perte VEC adjudicados por el Gobierno, aunque solo se adjudicaron el 30% de los fondos totales.

7

### Junts rompe con ERC, sale del Govern y Aragonès gobernará en solitario

Junts per Catalunya decidió romper con sus socios de ERC y abandonar el Govern tras una votación interna de la militancia y pasar a formar oposición dura al nuevo gobierno de ERC.

28

### Nextil nombra a Manuel Martos como consejero delegado de la empresa

Manuel Martos es el nuevo consejero delegado de Nextil, que incorpora a Carlo Pirani como nuevo director general.

29

### CaixaBank gana 2.457 millones, un 17,7% más

CaixaBank obtuvo un beneficio atribuido de 2.457 millones de euros entre enero y septiembre, lo que supone un 17,7% más interanual.



## Noviembre pone el punto de vista en el futuro con optimismo

**N**i hecho a propósito. Con el mes de noviembre enfilamos ya la recta final de un año que, como todos, empezó con promesas de optimismo y ha terminado con una inflación histórica, la invasión de Ucrania, el encarecimiento de la energía y con sectores como la automoción sufriendo una de las peores crisis que recuerda. Pero somos optimistas por naturaleza y en el undécimo mes del año nos apetece mirar hacia adelante. Poner el foco en el futuro. En un futuro optimista. Y la agenda de Fira de Barcelona no podría ser mejor para cumplir con nuestro objetivo.

Empezando por el Saló de l'Ocupació, dedicado a orientar a todos aquellos que quieren entrar en el mundo laboral o que, una vez dentro, quieren dar un vuelco a su situación profesional, nos adentraremos en un mes de noviembre en el que encontramos una de las ferias más importantes del año, el SmartCity Expo World Congress, el evento de referencia en el sector de la movilidad y la tecnología orientadas al futuro de las ciudades. Por si fuera poco, nos acercaremos al mes de diciembre con Ocasión Barcelona, una cita en la que el sector pondrá toda la carne en el asador tras otro año para olvidar. No sabemos si 2023 será mejor, pero por ganas no será.

## LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE NOVIEMBRE

### 9 de noviembre

#### Saló de l'Ocupació

Barcelona es una referencia en materia de eventos dedicados a orientar el futuro laboral o académico de las personas. Tras el Saló de l'Ensenyament, el Saló de l'Ocupació llega al recinto de Montjuïc con el objetivo de ayudar a sus visitantes a acceder al mundo laboral o a reorientar sus perfiles profesionales con la asesoría necesaria y todos los recursos disponibles para hacerlo.

### 9 de noviembre

#### Bizbarcelona

También en Montjuïc, junto al Saló de l'Ensenyament, Bizbarcelona ofrecerá respuestas, asesoría e inspiración para todos aquellos que quieren lanzar un negocio o reactivar uno existente. Este año, el evento pone el foco en la innovación, el talento y el conocimiento con la voluntad de conectar a los visitantes

con otras empresas, pymes y personas emprendedoras y autónomas.

### 15 de noviembre

#### SmartCity Expo World Congress

No solo el Mobile World Congress es la referencia mundial en su sector. Desde hace años, el SmartCity Expo se ha convertido en el evento líder de la nueva movilidad y las ciudades del futuro. Empresarios, políticos, compañías y líderes globales se dan cita en una feria dedicada a orientar las ciudades hacia un futuro más fácil y sostenible.

### 26 de noviembre

#### Ocasión Barcelona

El punto crítico del sector del automóvil y la falta de stock no permitirán que Ocasión Barcelona vuelva un año más a Montjuïc con la oferta más amplia de coches usados y de ocasión.

## Reconocimiento

## Caprabo, reconocida como el mejor servicio de atención al cliente



Caprabo, marca de supermercados catalana, ha sido galardonada por su calidad de atención al cliente en la XII edición del Certamen de los Líderes en Servicio, que organiza la consultora Sotto Tempo Advertising. La compañía ha sido reconocida como mejor supermercado *online* por Capraboacasa, y como mejor programa de fidelización por el Club Caprabo. Es el primer año que el certamen incluye la categoría de mejor supermercado *online* entre los premios. Caprabo atiende anualmente más de 200.000 consultas a través del teléfono, el correo electrónico, la página web y las redes sociales, con un índice de resolución cercano al 100%, un 95% en el primer contacto.

Los premios fueron recogidos en octubre por Anna Bolet, responsable de Cliente y Club Caprabo, y Julio López, responsable de Call Center de Caprabo, en un encuentro celebrado en Madrid que sirvió para reconocer y agradecer la labor que realizan los equipos de atención al cliente de las principales empresas españolas.

Los Premios de los Líderes en Servicio han celebrado su XII edición en España. La metodología de trabajo combina de manera rigurosa la técnica de *mystery shopper*, en un periodo de entre seis y ocho semanas, y la encuesta de satisfacción a más de dos mil personas representativas de la población.

## Nuevo contrato

## Fira de Barcelona apuesta por la energía verde de proximidad



Fira de Barcelona consumirá durante los próximos años energía verde de kilómetro cero que suministrará Endesa a los tres recintos feriales de Montjuïc, Gran Vía y CCIB. La adjudicación por concurso público a esta compañía prevé que toda la electricidad consumida por la institución ferial siga proviniendo de fuentes renovables y que un 40% lo haga de plantas de producción cercanas para reducir las pérdidas en la distribución. De este modo, Fira mantiene su apuesta por la sostenibilidad medioambiental y la energía verde. El acuerdo prevé el suministro de 33 GWh/año para cubrir la totalidad de las necesidades energéticas de los espacios feriales. Esto in-

cluye el consumo de los stands de los expositores, las salas de reuniones, así como la propia actividad de la institución, el alumbrado de las instalaciones y el consumo de los equipos y sistemas de los recintos. Del total de la energía suministrada, un 40% provendrá directamente de los parques eólicos de Les Forques y de Montargull, propiedad de Enel Green Power España, filial de renovables de Endesa. Esto supone también una apuesta por la eficiencia ya que a menor distancia entre el punto de generación y el de consumo, menores son las pérdidas en la distribución, que son del 9% de media según datos de 2018 de la CNMC.

## Crecimiento

## AC Marca invertirá 30 millones en infraestructuras en tres años



AC Marca, multinacional española referente en los mercados de cuidado del hogar, higiene personal, dermocosmética y adhesivos y selladores para el profesional y el bricolaje, con presencia en más de 70 países, iniciará en 2023 la construcción de un nuevo centro de I+D en Sant Llorenç d'Hortons, en la provincia de Barcelona. La instalación tendrá como función principal la de ejercer como centro tecnológico y de investigación para todo el grupo y responde a la necesidad de ampliar y potenciar los recursos y la tecnología dedicados a la investigación como inversión estratégica para el continuo desarrollo de los productos. La compañía, que este año

cumple su primer centenario de historia empresarial, invertirá más de 30 millones de euros en infraestructuras durante los próximos tres años. Las obras del nuevo edificio de I+D de Sant Llorenç d'Hortons, incluidas en este plan de inversión, empezarán a principios de 2023. La instalación se ha diseñado para que obtenga la acreditación BREEAM, certificado de referencia en materia de sostenibilidad, y se espera que esté operativa en 2024. Con una superficie total construida de 4.400 metros cuadrados, el nuevo edificio estará compuesto por cuatro plantas en las que se unificarán todos los equipos de I+D y los servicios científicos del grupo.

## Farmacia

## Galenicum inaugura su nueva sede en Esplugues de Llobregat



Galenicum sigue su estrategia de crecimiento como empresa de referencia en el sector farmacéutico e inaugura nueva sede en la localidad de Esplugues de Llobregat (Barcelona). Las instalaciones, de 4.000 metros cuadrados, acogerán a más de 150 trabajadores y han supuesto una inversión de más de 10 millones de euros. La puesta en marcha de este proyecto permitirá a la compañía seguir creciendo, gracias a las enormes posibilidades de in-

vestigación y desarrollo que presenta el nuevo centro. Galenicum está especializada en la venta y distribución de medicamentos genéricos y actualmente está avanzando en la realización de ensayos clínicos de productos de innovación. Además, Galenicum se ha marcado un ambicioso plan de negocio para los próximos años con el fin de incrementar la facturación de 140 millones de euros en 2021 a 300 millones en 2025.

## Alimentación

## Enrique Tomás espera una facturación récord de 84 millones este año



Enrique Tomás, compañía internacional especializada en jamón ibérico, prevé cerrar el año 2022 con una facturación de 84 millones de euros y un EBITDA de más de 7 millones de euros. Esto convertirá el presente ejercicio en el mejor de su historia. La compañía cerrará el año 2022 con un total de 1.000 colaboradores directos y 400 indirectos. Un salto cuantitativo que vendría de la mano del cumplimiento de su plan estratégico, en el que se contempla

continuar su crecimiento tanto en España como en algunos de los principales países del mundo. "El volumen de jamones que pasan por nuestras manos asciende a 1.700 unidades al día. Las previsiones son que 2023-2024 estaremos por encima de los 3.000", explica Enrique Tomás, fundador de la compañía. Enrique Tomás tiene previsto invertir 3 millones de euros en su sede central, inaugurada en el año 2020 en Montigalá (Badalona).

## Financiación

## Heura cierra una ronda de financiación de 20 millones de euros



Heura, la empresa emergente de tecnología alimentaria *plant-based* con mayor crecimiento europeo, ha anunciado la finalización de su última ronda de financiación de 20 millones de euros, que incluye la emisión de pagarés convertibles que dan lugar a acciones (o capital). Estos se podrán utilizar más adelante en lo que se prevé que sea una de las mayores rondas de serie B de 2023 en Europa en el sector de las proteínas alternativas. Símbolo

de apoyo a la transformación alimentaria del siglo XXI, la ronda de inversión ha contado con aportaciones de la estrella de la NBA, Ricky Rubio, los futbolistas de primera división Sergio Busquets y Sergi Roberto, el cómico David Broncano, así como de Unovis Asset Management. Con la nueva financiación, uno de los principales objetivos de Heura será posicionarse como líder europeo de productos *plant-based* para 2027.

## Sector marítimo

## Arranca el programa 'Bullet-Up' de economía 'azul' en Barcelona



El Ayuntamiento de Barcelona, a través de Barcelona Activa, en colaboración con Costa Cruceros y el Puerto de Barcelona, lanzaron en octubre la primera edición de Blue-Up. Este es un programa que acoge y evalúa 11 proyectos del sector "azul" que quieren desarrollar y validar sus modelos de negocio. El Ayuntamiento de Barcelona, en el marco de su estrategia de crecimiento de la economía azul de la ciudad, impulsa programas empresariales de eco-

nomía azul capaces de crear empleo y dinamizar la actividad marítima de la ciudad.

Tras intensos seminarios y pruebas, los 11 proyectos han sido seleccionados y han comenzado el programa a bordo del Costa Smeralda, uno de los cuatro buques de GNL con los que el Grupo Costa ha sido pionero en esta tecnología, más sostenible, a nivel mundial.

# Factorial levanta 120 millones para dar un salto de escala

Factorial está creciendo desde su fundación en 2016. Su plataforma simplifica y facilita todos los trámites del área de recursos humanos y se ofrece a un precio adecuado para pymes. El dinero de la ronda les convierte en 'unicornio' y se destinará a su plan de crecimiento en esta fase de la compañía

Álex Soler. Fotos: eE



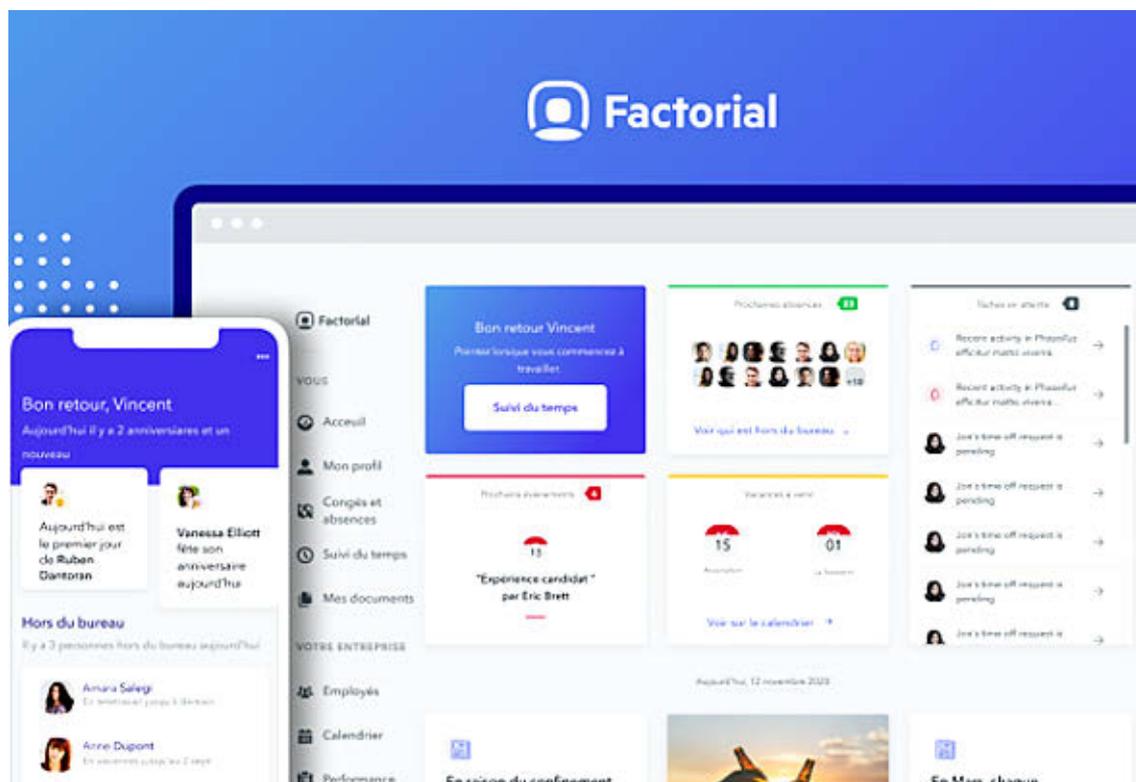
Bernat Farrero, director de ingresos y cofundador de Factorial.

**S**implificar. Facilitar. Agilizar. Son los tres ingredientes que forman el producto perfecto de una *startup*. Si una empresa emergente consigue esas tres características, el camino hacia el éxito se allana y la supervivencia es más fácil. Parece repetitivo volver a insistir en esto, pero no lo es. Cualquier empresa que, como Factorial, quiera nacer, crecer, consolidarse y aspirar a liderar el mercado necesita una propuesta de valor basada en esos tres verbos.

Factorial nació en 2016 a partir de las ideas de Jordi Romero, consejero delegado, Bernat Farrero, director de ingresos, y Pau Ramon, director tecnológico, tres emprendedores dedicados antes al sector de los recursos humanos y que, viendo sus carencias, se propusieron solucionarlas. Como explica Farrero a *elEconomista.es*, desde la compañía quieren ayudar a las empresas de todo el mundo a tomar mejores decisiones teniendo en cuenta a las personas y basadas en el conocimiento que aportan los datos. Según los datos aportados por la empresa, gracias a su *software*, Factorial reduce hasta en una semana las tareas manuales y repetitivas del mes, típicas en la gestión de las personas. De momento, ya son 7.000 las compañías que han apostado por su producto, entre ellas Vicio, Freshly Cosmetics, Booking o Whisbi, pero Farrero apunta a que podrían ser muchas más.

### Objetivo: alcanzar muchas empresas

De hecho, Farrero explica que "tenemos un mercado potencial que podría alcanzar entre los cinco y 10 millones de empresas". "Ahora tenemos 7.000 clientes, pero queremos llegar a mucha más gente", añade. Este es el principal objetivo de Factorial en la actualidad, llegar al máximo de clientes posibles. "Estamos en una fase en la que no ganamos dinero", dice Farrero antes de explicar el por qué. "Somos un negocio orientado al crecimiento. No queremos ganar dinero a corto plazo, sino crecer al máximo", detalla. En ese sentido, suma el directivo de Factorial, "podríamos ir a buscar la rentabilidad, pero lo que hacemos es invertir todo lo que generamos para llegar al máximo de empresas posible". Y no es poco, por cierto, porque, como admite Farrero, "tenemos un negocio con unos márgenes de entre el



La herramienta de Factorial agrupa la gestión de recursos humanos y personal en una plataforma.

85 y el 90%". "Evidentemente, a largo plazo iremos a ganar dinero, pero no estamos todavía en esa etapa y, por tanto, no sabremos qué camino tomaremos. Podríamos salir a bolsa, por ejemplo, pero ahora buscamos crecimiento".

Factorial, definen desde la compañía, "es un producto horizontal que hace que todas las funciones de RRHH sean 10 veces más potentes y 10 veces más fluidas al unificarlas todas en un mismo lugar". Por ejemplo, desde su misma plataforma, Factorial ofrece el control horario conectado directa-

**El margen de beneficios de la plataforma de Factorial es de entre el 85% y el 90%**

mente con la compensación, la gestión del rendimiento y la nómina. Todo, combinado con un diseño sencillo e intuitivo y, admiten, "un precio asequible que se adapta a los equipos más pequeños". Porque no lo olvidemos, su cliente objetivo son las pequeñas y medianas empresas, esas que no pueden contratar un equipo especializado en recursos humanos y tampoco encuentran soluciones o plataformas que se adapten a su tamaño o condiciones económicas. Esto posiciona a Factorial en un lugar de privilegio en un mercado con muy poca competencia a este nivel.

Para continuar con su objetivo de seguir creciendo, Factorial ha cerrado una ronda de financiación de 120 millones de euros. No obstante, el dinero no servirá para ampliar equipo, invertir en marketing o desarrollar más su producto, sino para garantizar su liquidez a largo plazo. "La ronda la hemos querido hacer para garantizar la continuidad de nuestro negocio ad finitum", explica Ferraro, que reitera que, como su voluntad no es ganar dinero, sino alcanzar más clientes, "hemos visto que, en este período de crisis de financiación, que no de demanda, era lógico asegurarnos que teníamos continuidad y así seguir desarrollando nuestro plan de negocio según lo previsto".

En ese sentido, Ferrero admite que "tenemos dinero, por lo que no es una ronda por necesidad, pero creíamos que, si veíamos que había dinero que pudiéramos levantar, teníamos que hacerlo para garantizar nuestra continuidad". Dicho de otra manera, argumenta el cofundador de Factorial, "podríamos no haber abicho la ronda, pero entonces en el futuro quizás hubiéramos tenido que haber estudiado otras medidas". "Además", añade, "hemos encontrado condiciones de financiación muy buenas y un inversor muy potente con Atómico". Atómico ha entrado en la compañía con esta ronda de financiación a través de su socio Luca Eisenstecken, que se ha unido al consejo como parte de la inversión. Todo, para poder mantener un ritmo de crecimiento que no solo es rápido, sino sostenido. "Ahora podríamos pasar años de crisis sin problema", acaba.

## Una herramienta adaptada a sus clientes

Una de las fortalezas principales de Factorial es haber nacido pensando en sus clientes. Sus fundadores tenían claro qué fallaba en las pymes a nivel de recursos humanos y también cómo debían solucionarlo. Así las cosas, su herramienta agrupa todas esas funciones que las compañías necesitan gestionar a nivel de gestión de plantilla en una sola plataforma, de fácil uso y, lo que es todavía más importante, por un precio adaptado a sus necesidades porque esa es la principal carencia en las pymes para la gestión de los recursos humanos, la escasez de fondos disponibles para invertir en ellos. Con esa propuesta, Factorial ya cuenta con 7.000 compañías que usan su 'software' con un nivel de satisfacción muy elevado. En ese sentido, Roger Fernández, director de personas y talento en Henrique Tomás, admite que "Factorial es una herramienta muy útil para cualquier persona porque tienes a mano tus contratos, vacaciones, solicitud de ausencias o turnos de trabajo. Además, no tener que gestionar todas estas tareas por parte de los gestores ha hecho que ahorremos tiempo y dinero". "Factorial sustituye el trabajo manual que requiere mucho tiempo y ofrece un apoyo esencial para las empresas", añade Luca Eisenstecken, socio de Atómico.

## Empresas emergentes

## La 3D Incubator alcanza las 100 empresas incubadas



La 3D Incubator, la primera incubadora europea de alta tecnología en impresión 3D, ha alcanzado el objetivo inicial de dar soporte a 100 empresas incubadas cuya idea de negocio se basa en el uso de las tecnologías de impresión 3D, reduciendo así los plazos establecidos en todas las previsiones, pese a la irrupción de la pandemia y los efectos del estado de alarma en 2020. Esta iniciativa, coliderada por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) y Leitat, y que cuenta con el respaldo económico de los Fondos FEDER a través de la Fundación INCYDE de las Cámaras de Comercio de España, nació en marzo de 2019 con el objetivo de alcanzar el centenar de empresas en un periodo de cinco años. Con

motivo de este logro, el CZFB y Leitat organizarán un acto en el que asistirán las empresas incubadas durante estos años, además de los máximos representantes de las instituciones participantes. El evento, que tendrá lugar en la incubadora ubicada en la sede central del CZFB el próximo 15 de diciembre, permitirá a los medios de comunicación contactar con las *startups* presentes y conocer de primera mano algunos de los casos de éxito que han surgido durante este tiempo. El objetivo del 3D Incubator es promover el crecimiento de estos proyectos mediante la creación de un espacio único para la incubación de *startups*, pymes y microempresas que apuestan por la impresión 3D.

## Salud

## Robopedics capta capital por primera vez con 300.000 euros



Robopedics, la *startup* dedicada a la creación de una solución ortopédica robotizada del mundo para uso personal alternativa a los exoesqueletos que permite a los hemipléjicos por ictus caminar de forma independiente y sin supervisión médica ha cerrado su primera ronda de financiación por más de 300.000 euros. La operación se ha realizado a través de Capital Cell, la plataforma de inversión *online* especializada en Salud y Biotecnología y en la que han participado inversores privados. "Es una gran satisfacción haber cerrado nuestra primera ronda levantando estos recursos, que destinaremos a la fabricación de los primeros prototipos plenamente funcionales

con los que iniciar los ensayos clínicos pertinentes tanto en la Unión Europea como USA", señala Iván Martínez, fundador y director general de Robopedics. La *startup*, que pedía a los inversores un mínimo de 250.000 euros, consiguió finalmente compromisos de inversión por un total de 312.000 euros en un tiempo récord. La idea surgió como consecuencia de una necesidad real de Iván Martínez tras sufrir su padre un ictus que le causó hemiplejía y le postró en una silla de ruedas. Frustrado ante la falta de soluciones en el mercado, Iván, quien a su vez es ingeniero industrial, decidió crear él mismo una prótesis robótica para ayudar a su padre.

## Movilidad

## Vadecity cierra su tercera ronda de financiación y llega a Madrid



Vadecity, *startup* que desarrolla soluciones inteligentes para las *Smart Cities*, ha cerrado recientemente con éxito la tercera ronda de financiación alcanzando una valoración de 5,5 millones de euros. Gracias a ello, la compañía ha iniciado una fase de expansión en Madrid, donde ha abierto una nueva delegación para apoyar la operativa. En este sentido, Vadecity ha ganado dos concursos en Madrid por los que desplegará su servicio VadeBike: aparcamientos híbridos de bicicletas y patinetes que destacan por su seguridad y conectividad. Concretamente, Vadecity instalará junto a ACTUA Servicios Medio Ambientales 56 plazas de aparcamiento

para bicicletas en los parkings subterráneos gestionados por la EMT, pudiéndose ampliar considerablemente en los próximos meses. En el segundo concurso convocado por EIT Urban Mobility y el Ayuntamiento de Madrid, la compañía instalará un piloto de estación de Vadebike en Plaza Castilla.

La tercera ronda de capital ha supuesto una inyección de medio millón de euros y se han incorporado ocho accionistas hasta formar 18 socios que permitirán impulsar su plan de expansión. Además, Vadecity tiene previsto abrir una cuarta ronda de financiación y espera captar 800.000 euros.

## Tercera edad

## La 'startup' Vermut consigue 1,5 millones de financiación extranjera



Tan solo dos años después de su creación, Vermut, plataforma de actividades y ocio diseñada para el público mayor de 55 años, ha cerrado una nueva ronda de inversión por un valor de un millón y medio de euros, dando entrada a nuevos accionistas internacionales en la compañía. Entre ellos destaca la entrada de BitKraft liderando, la plataforma de inversión global para juegos, Web3 y tecnología inmersiva, Gaingels, uno de los inversores privados

más grandes y activos de Norteamérica, el fondo de capital riesgo Service Providers o la red exclusiva Calm/Storm. El capital captado se utilizará para continuar la expansión de la compañía en el mercado español y abordar en 2023 el mercado norteamericano. Para ello, la compañía ha trasladado su sede a Delaware convirtiéndose en Vermut Senior Community INC, la primera *startup* de Age Tech española que cuenta con sede en los Estados Unidos.

## Inversiones

## Barcelona Health Hub ampliará su sede en el recinto de Sant Pau



En el marco de la presentación de la jornada especializada en salud digital #BHHSummit 2022, Cristian Pascual, presidente de Barcelona Health Hub (BHH) anunció que BHH ampliará su sede en un futuro próximo. Esta ampliación será posible, gracias a que la Fundació Privada Hospital de la Santa Creu i Sant Pau, propietaria del Recinte Modernista, rehabilitará uno de los pabellones del ala oeste, ubicado justo enfrente del Pabellón Sant Manuel, edificio que

actualmente alberga la sede de BHH. La rehabilitación, que supondrá una inversión cercana a los 10 millones, durará un período de dos a tres años y, a partir de la finalización de las obras, BHH dispondrá de 2.500 metros cuadrados más, con lo que contará con un total de 7.500 en su sede. Para continuar avanzando en este crecimiento, Pascual también pidió más recursos para salud digital a la Administración y al sector privado.

## Impulso

## El Ayuntamiento de Barcelona abre un fondo para 'startups deep tech'

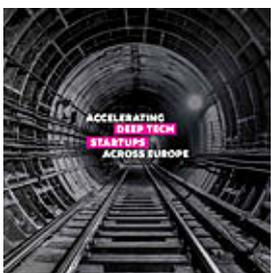


El Ayuntamiento de Barcelona abrirá un nuevo fondo de inversión público-privado para *startups deep tech*, aquellas que salen de universidades y centros de investigación, y trabajan con alta tecnología para llegar a soluciones innovadoras, que respondan a los retos presentes y futuros de la sociedad. El anuncio se hizo en el marco del primer congreso Barcelona Deep Tech Summit, celebrado en octubre y que fue el punto de encuentro de la comuni-

dad científica y emprendedora. El nuevo fondo tendrá una aportación municipal de 10 millones y podría llegar a 30 millones de inversión público-privada. Este fondo se sumará a otro instrumento de financiación creado por el Ayuntamiento de Barcelona y Barcelona Activa para *startups*, el Barcelona Accelera, que también ha sido impulsado con 10 millones de inversión pública, una cifra que se quintuplicó con fondos privados.

## 'Networking'

## MWCcapital representará a España en la Deep Tech Alliance



La Fundación Mobile World Capital Barcelona (MWCcapital) representará a España en la red de incubadoras *deep tech* más grande de Europa, la Deep Tech Alliance, a través de su programa de transferencia tecnológica The Collider. En un comunicado este lunes, el director del programa, Oscar Sala, ha asegurado que la entrada en esta alianza es "una propuesta de valor única" para conectar los proyectos estatales de ciencia y las *startups* de su portfolio con el

ecosistema europeo. Mobile World Capital representará a España en la red de incubadoras Deep Tech Alliance. El director de Deep Tech Alliance, Thomas Klem, ha destacado que el proyecto de MWCcapital Barcelona "encaja a la perfección" con su red al conectar las nuevas soluciones de *deep tech* con las oportunidades de implementación industrial gracias a colaborar con las universidades especializadas y la industria establecida en España.



**Oriol Brutau**

Presidente de NEEC, empresario y emprendedor

## ‘Fet a Catalunya’ y la emprendeduría industrial

**A** primeros de septiembre, el *conseller* de Empresa y Trabajo de la Generalitat de Catalunya, Roger Torrent, anunció el plan para la reindustrialización del tejido productivo catalán para que el sector industrial pase del 20% del PIB actual al 25% en 2030. No se escatimarán recursos, ya que está previsto que se destinen 3.200 millones de euros para el Pacto Nacional para la Industria (PNI) 2022-2025. Desde NEEC (Nous Emprenedors i Empresaris de Catalunya) acogemos favorablemente este anuncio que llega desde la administración. Pero se cometería un error si todo el arduo proceso de “reindustrialización” no se acompañara de las propuestas que también pueden surgir -y que inevitablemente surgirán- desde el sector privado y el propio tejido industrial.

De los cinco ámbitos temáticos del PNI, echamos en falta una mención más concreta al emprendimiento industrial. Cierto es que uno de los ejes estratégicos del Plan habla de Digitalización, Industria 4.0, Innovación, Internacionalización; y que otro punto hace referencia a la Financiación y una indeterminada “Dimensión empresarial”. El sector industrial aporta innovación permanente (tecnología aplicada, Industria 4.0), economía capilar (relaciones comerciales con clientes y proveedores), genera empleo de calidad (actualmente el 18% de la ocupación laboral), se arraiga a un territorio (fomentando el reequilibrio territorial, evitando su despoblación y la fuga de las personas más jóvenes y capacitadas).

El emprendimiento industrial también significa producción de proximidad -o de kilómetro cero, expresión muy en boga- reduciendo las distancias entre el origen de las materias y componentes primeros y los centros de ensamblaje o transformación. Nos referimos a aquellas materias o componentes que sí pueden crearse o desarrollarse en Catalunya, incluso las fuentes energéticas, que debieran ser renovables y menos dependientes de los combustibles fósiles que importamos a unos precios que no podemos controlar y que sangran nuestras empresas. No es lo mismo que una industria necesite unos componentes que se fabrican a 25, 50, 100 km que si se producen a miles de kilómetros de distancia. A mayor proximidad, menos desplazamientos, menos emisiones contaminantes y menos tiempos de espera que provocan paros de producción y ceses temporales de los empleos.



Pero que se entienda bien, no proponemos regresar a una autarquía ni al autoconsumo. Todo lo contrario. En el sector industrial no es incompatible la producción de cercanía con el acceso a los mercados internacionales más competitivos y exigentes. El propósito no es otro que "De Catalunya, al mundo". A mayor innovación, a más presencia de la tecnología, más fácil es la internacionalización del tejido industrial a través de la excelencia. Y aquí tenemos un amplio terreno por recorrer, ya que aún es enorme el gap existente entre lo que debiera ser la Industria 4.0 y la realidad industrial propiamente dicha. Por esto es fundamental la protección a la emprendeduría innovadora en el sector industrial.

Según apunta el *Informe GEM Catalunya 2020-21* (Global Entrepreneurship Monitor), el sector económico que concentra la mayor parte de nuevos proyectos emprendedores es el vinculado con los servicios (75%), ya sean servicios orientados a otras empresas (el llamado B2B, con un 31%); o bien destinados a los consumidores finales (conocido también como B2C, con un 44%). Mientras que en el sector "transformador" (emprendimiento industrial) los proyectos representan el 24%. Un 75% frente a un 24%. El diferencial es demasiado grande. Que no se interprete mal nuestro argumento: no defendemos una desterciarización de la economía catalana porque sería ir en contra de una realidad consolidada en todos los países desarrollados desde hace décadas. Pero sí de volver a dotar al sector industrial del peso específico que disfrutaba años atrás, especialmente en aquellos factores como la creación de empleo de calidad, capilaridad económica, arraigo en un territorio y sinergias estables entre los diferentes actores.



■

## En el sector industrial no es incompatible la producción de cercanía con el acceso a los mercados internacionales

■

El *Informe GEM* (a través de una serie de encuestas a 2.000 personas entre 18 y 64 años), también apunta algunas de las barreras de entrada en la emprendeduría: la falta de políticas públicas de apoyo al emprendimiento (74%); la carencia de apoyos y acompañamiento financiero y de acceso a los créditos (57%) y la escasa formación en la creación de proyectos empresariales y emprendedores (57%). Que tome nota quien deba hacerlo.

Desde Nous Emperenedors i Empresaris de Catalunya (NEEC), conscientes de nuestras limitaciones, queremos contribuir a poner en valor el tejido productivo industrial. Hasta el 15 noviembre, se pueden presentar candidaturas a la segunda edición del premio 'Fet a Catalunya'. Queremos reconocer la capacidad de innovación y resiliencia de nuestros emprendedores, especialmente los del sector industrial. El objetivo de este galardón es premiar a empresas o proyectos empresariales que, desde la búsqueda de la excelencia, aportan calidad y valor añadido al *Made in Catalonia*, al "Fet a Catalunya". Es decir, productos ideados y producidos íntegramente en nuestras comarcas o bien que se han acabado de transformar activamente en Catalunya, aunque algunos procesos o componentes primeros vinieran de más allá del territorio catalán.

Con el 'Fet a Catalunya' intentamos aportar nuestro modesto granito de arena, con el apoyo de las empresas patrocinadoras del galardón y que creen en la innovación permanente en la industria. Pero no sólo en los procesos productivos o tecnológicos, sino también en el cumplimiento de los Objetivos del Milenio, en lo que respecta a la responsabilidad social de las empresas y al compromiso con la protección del medio ambiente.

Es evidente que hacen falta más apoyos al emprendimiento industrial, a aquellas personas que tienen ideas innovadoras y la capacidad de poder llevarlas a la práctica. Y de manera preferente al rico tejido de micro, pequeñas y medianas empresas, que representan el 99% de nuestro conglomerado económico. En este sentido, 'Fet a Catalunya' es una pequeña, pero ilusionante aportación para devolver al sector de la innovación industrial el peso específico que jamás debería haber perdido.



## CARLOS DURAN

El cofundador de la cadena de autoescuelas hoy-voy ha sido elegido Joven Empresario del Año por AIJEC por haber revolucionado su sector con la incorporación de tecnología.

Por Estela López. Fotos: eE

### La mayor cadena nacional de autoescuelas de nueva creación evoluciona de 'low cost' a 'smart'

**E**l 19 de octubre, Carlos Duran recogió el premio a Joven Empresario del Año otorgado por AIJEC, la Asociación de Jóvenes Empresarios de Catalunya, por haber revolucionado su sector con la incorporación de tecnología. Duran se impulsó a las gemelas Eva y María Martín, de Tiendeo, y a Oscar Pierre, de Glovo. Pero de esa revolución hace ya una década, y lo que nació co-

mo un modelo *low cost* gracias a la tecnificación, se ha convertido ahora en un sistema de aprendizaje optimizado gracias al *big data*, y todavía perfeccionable gracias a la inteligencia artificial. Ahora, hoy-voy es *smart*, señala su cofundador, que procedía del marketing digital con su propia agencia de diseño web y se alió con un profesor de autoescuela en 2012.

Así, hoy-voy se ha convertido en una de las mayores cadenas de autoescuelas de España con 39 centros repartidos por todo el país (29 en Cataluña) y una plantilla de más de 400 personas. De hecho, es la mayor si se tiene en cuenta que todos sus locales abren de cero con el método hoy-voy, y no incorpora autoescuelas ya existentes. “Lo pensamos muy bien antes de abrir una nueva autoescuela, y de momento, no hemos tenido que cerrar ninguna”, indica Duran.

Su hoja de ruta pasa por seguir creciendo, pero de forma medida, y en forma de mancha de aceite desde localizaciones ya consolidadas, especialmente en Cataluña y el arco mediterráneo, aunque también exploran la zona norte de España. Además, cualquier inversión la abordan con sus propios recursos: “No tenemos inversores porque nos interesa hacerlo a nuestra manera, con control sobre las decisiones finales que se toman”, explica el directivo a *elEconomista.es*. No es amigo del esclavismo de los objetivos económicos.

“No tenemos inversores porque nos interesa hacer las cosas a nuestra manera, con control sobre las decisiones”

“Estamos ideando algoritmos para poder ofrecer un precio cerrado para el carnet de conducir”



Con todo, en un sector con márgenes muy reducidos, están explorando nuevas vías de ingresos, como alianzas con otras empresas que puedan ofrecer servicios a los conductores noveles, de los que ellos tienen perfiles de necesidades e intereses tras haber entregado más de 50.000 carnets. El espectro potencial es amplio: marcas de coches, *car-sharing*, compañías de venta de vehículos de segunda mano, seguros de auto, aparcamientos, y viajes por la libertad que logran al tener el carnet, entre otros.

### Evolución

“Cuando nacimos, había tres condicionantes que tenían en cuenta los alumnos a la hora de elegir autoescuela: el primero y más importante era el precio, el segundo la flexibilidad, que en aquella época había muy poca, y el tercero el compromiso de la autoescuela para conseguir resultados”, recuerda Duran.

“En estos años, la tecnología ha ido creciendo, y hemos acumulado aprendizaje, lo que ha permitido

eficiencia en costes y métodos formativos. Tenemos una aplicación inteligente para que los alumnos se entrenen para el teórico, y que al salir les pregunta que marquen tres preguntas que hayan salido. Como tenemos más de 200.000 exámenes registrados, nos permiten acotar qué preguntas salen más y cuáles fallan más nuestros alumnos”, ejemplifica.

Añade que tienen una *app* en los ipads de todos sus coches de prácticas donde apuntan en cada práctica los ítems que valora el examinador: “Sabemos los puntos fuertes y débiles de los alumnos, y le podemos decir al alumno su probabilidad de aprobar. Podemos pronosticar en teórica y práctica, con inteligencia enfocada al resultado”.

“Hace diez años irrumpimos en el sector de las autoescuelas con una idea revolucionaria, y ahora lo queremos volver a revolucionar gracias a la renovación de la flota y el conocimiento que aporta la acumulación de *big data*. No lo puede hacer nadie más

### La normativa actual impide al sector comprar coches ECO

Duran quiere convertir a hoy-voy en la primera empresa de su sector en contar con una flota de vehículos primero híbridos y más adelante eléctricos (en un plazo de seis años) para reducir las emisiones contaminantes, pero la normativa de tráfico actual lo dificulta. Y es que todos los coches ECO son de cambio automático, lo que a día de hoy se traduce en un permiso de conducir solo válido para vehículos automáticos, si el carnet se ha obtenido con un coche de prácticas automático. Duran ve una solución en habilitar un curso puente que permita también conducir vehículos con cambio de marchas manual.

Hoy-voy tiene una flota de 284 vehículos del modelo Mini, y está buscando alternativas de renovación con la que acabar con este sinsentido: “En España se entregan 450.000 permisos B cada año, tras una media de 40 prácticas por permiso, lo que supone 18 millones de prácticas realizadas con coches de combustión, una burrada que se podría evitar”.

“Hemos iniciado una ronda de conversaciones con varias marcas de coches para decidir cómo hacer la transformación, y a finales de noviembre queremos tenerlo resuelto”, concreta el directivo.

porque nadie más tiene más de 3 millones de clases prácticas registradas. Todo lo aprendido tiene que servir para comprometernos con los alumnos para su éxito teórico y práctico, por ejemplo, con algoritmos para poder ofrecer un precio cerrado del carnet”, sostiene con pasión.

Duran concibió la idea de negocio de hoy-voy mientras conducía de Madrid a Lleida a visitar a sus padres, y siempre ha sido un alma inquieta. Empezó Empresariales e Ingeniería industrial, pero las dejó a medias. Sí que completó un curso de administración de empresas, y también vendió seguros de vida. “A los 18 años ya montaba conciertos y era representante de artistas, y a los 21 monté la agencia de diseño web”. En paralelo a hoy-voy, justo antes de la pandemia preparó el debut de su propio grupo musical, pero finalmente Arroz Rojo presentará su primer disco este noviembre, y cuenta con un equipo para los conciertos que muchos envidiarían, como un bajista de Antonio Orozco, el teclista de Jarabe de Palo, y un guitarrista de Maldita Nerea.



Imagen virtual de los pisos que Aelca está construyendo en Sant Andreu.

## Barcelona impone la medida del 30% de VPO por primera vez desde 2018

Desde 2018, el 30% de las viviendas nuevas en Barcelona deben destinarse a protección oficial. El Ayuntamiento estimó en 334 viviendas al año esta medida, pero hasta 2022 no se ha aplicado, con promotoras saltándose la norma y el Consistorio comprando en octubre los primeros pisos para este fin.

Álex Soler. Fotos: eE

**E** desde que Ada Colau y En Comú Podem llegaron a la alcaldía de Barcelona pocas han sido las temporadas de paz. Una de sus cruzadas particulares se ha centrado en la vivienda, con continuas medidas para limitar el precio del alquiler o, una de las más controvertidas, la obligación de reservar el 30% de las nuevas promociones a vivienda de protección pública. Como es habitual en estos casos, esta última medida, que entró en vigor en 2018, contentó a varios sectores de la opinión pública, que veían en ella un intento de ofrecer vivienda asequible para las familias más necesitadas, y enfadó a inmobiliarias e inversores, que advirtieron que la norma sería sinónimo de una espantada de la inversión. Pero, ¿ha sido finalmente todo lo efectiva que esperaban los más interesados? ¿Ha espantado realmente a los inversores? Pues, desgraciadamente, o afortunadamente, cada cual que elija, ni una cosa ni la otra.

Repasemos primero el texto. El Ayuntamiento obligó, por medio de esta normativa, a destinar el 30% de los pisos nuevos de las promociones residenciales de más de 600 metros cuadrados de techo construido o para construir un solar a viviendas de protección oficial. Esto afecta a las promociones de nueva construcción como a las de reforma integral.

### El Consistorio ha comprado ocho pisos para protección oficial a la inmobiliaria Aelca

Las viviendas protegidas serán de régimen general y estarán sometidos al derecho de tanteo y retracto por parte del Ayuntamiento. Según un comunicado emitido por el Consistorio en el año 2018, se calculaba que, con esta medida, el parque de vivienda asequible crecería en 334 pisos nuevos cada año, el 30% de las 1.114 viviendas que se construyeron anualmente entre 2008 y 2016.

#### Primera promoción

Sin embargo, a fecha de noviembre de 2022, no son 1.002 las viviendas de protección oficial nuevas en Barcelona -334 al año desde 2018- sino ocho. Según las primeras informaciones, el Ayuntamiento de Barcelona ha cerrado un acuerdo con la promotora inmobiliaria Aelca para la compraventa de ocho unidades de la promoción en construcción en el barrio de Sant Andreu. Ocho pisos de entre 71 y 89 metros cuadrados que el Consistorio ha comprado por 250.000 euros en un paquete que ha contabilizado, en total, una inversión de dos millones de euros.

Según Aelca, la promoción estará a la venta desde unos 300.000 euros los pisos más asequibles hasta un precio que bordeará los 600.000 para los más caros. En principio, los pisos estarán disponibles,



Imagen del proyecto de pisos en la zona de la prisión de Trinitat Vella.

en el número 29-35 de la calle Puerto Príncipe, a partir de 2024. Esto, traducido, indica que una norma que iba a crear aproximadamente 334 viviendas al año recibirá las primeras ocho después de seis años de la entrada en vigor de la norma. El Ayuntamiento celebra la compra y dice que "estos pisos se ubican en un barrio en el que no hay ni vivienda pública, ni solares disponibles, lo que pone de manifiesto la importancia de esta norma". Según han informado desde el Ayuntamiento de Barcelona, a esta



Ada Colau (derecha) y Janet Sanz, concejal de ecología, urbanismo, infraestructuras y movilidad.

se le unirán otras que los promotores privados están construyendo del Eixample, Sants-Montjuïc, Gràcia, Horta-Guinardó, Nou Barris, Sant Andreu y Sant Martí.

Además, Ada Colau y el Ayuntamiento han puesto en marcha la construcción de uno de los proyectos de vivienda protegida más importantes de la ciudad, los dos bloques en Trinitat Vella. Una promoción que en una primera fase ofrecerá 41 viviendas, pero que ya debería estar construida desde hace meses. La segunda fase, cuando se derrumbe la pri-

### La inversión inmobiliaria en BCN superó el primer semestre cifras de la burbuja inmobiliaria

sión, aportará 35 viviendas más. Las obras empiezan cinco años tarde, ya que la prisión está cerrada desde 2017.

#### Las inmobiliarias evitan la norma

Siendo falso que la medida haya impulsado la construcción de vivienda protegida, al menos hasta ahora, años más tarde, también es falsa la rotunda afirmación de patronales y empresas que decían que iba a ahuyentar la inversión. De hecho, según datos de la consultora CBRE, la inversión inmobiliaria en Barcelona fue de 2.005 millones de euros el primer

semestre de este año, una cifra histórica que significa superar por primera vez los registros de la burbuja inmobiliaria. La inversión estuvo liderada por, paradójicamente, la inversión residencial, las viviendas para alquilar. Parece que el atractivo de la ciudad se superpone a cualquier ley o norma que ponga trabas a los beneficios, al menos hasta ahora que el Ayuntamiento estaba *dormido* en cuanto a una de sus normas estrella.

Prueba de esta inacción del Consistorio está en que, también ahora, parece haberse *puesto las pilas* en descubrir si ha habido proyectos en los que se habría incumplido la normativa. Porque sí, desde el Gobierno municipal no ha tirado de ella hasta 2022, pero los promotores que se la han saltado, al menos 17 según el mismo ayuntamiento, deberán pagar por ello.

Según las primeras informaciones, el Ayuntamiento de Barcelona habría detectado 17 fincas en la que, mediante engaño, se habría incumplido el planteamiento urbanístico de la ciudad. Estas tretas habrían consistido en pedir varios permisos por pequeñas obras en reformas integrales de fincas para evitar pedir un único permiso que delatara la operación y obligara a ceder el 30% de las viviendas. El Consistorio ha cuantificado en hasta 17 fincas, con 222 pisos, las que se han saltado la norma, que habrían aportado 70 pisos para protección oficial. Desde el Ayuntamiento se las ha instado a rectificar y se les sancionará con entre 90.000 y 900.000 euros.

### La Casa de Las Casas, trabajo en el centro de la tormenta

Mientras el Gobierno municipal de Barcelona y las inmobiliarias mantienen su cruzada particular y sus tensos pulsos a la defensa de sus intereses, han surgido iniciativas, como La Casa de Las Casas, que sí trabajan para ofrecer vivienda a un precio razonable en la ciudad de Barcelona.

La Casa de Las Casas es la primera inmobiliaria de Barcelona que se ha marcado como objetivo la reinversión de todos sus beneficios en proyectos de vivienda social, convivencia y proyectos sociales de diferentes ONG de la ciudad para hacer retorno a la comunidad y mejorar la situación de las personas que se encuentran en una situación vulnerable. Desde la entidad explican que ven imprescindible que el sector privado y el público colaboren si se quiere "afrentar la crisis de vivienda en Barcelona, en la que falta oferta y los precios del alquiler se han disparado". La Casa de Las Casas se presenta como una solución ética con enfoque social y ya busca personas que quieran vender o alquilar su inmueble por un precio asequible o buscan una administradora de finca que ponga el enfoque en las relaciones y las personas, por lo que pide un modelo de mercado justo y equilibrado que huya de la especulación que impera en la actualidad.

## Apuesta regional

## Porcelanosa invertirá tres millones de euros en Catalunya en 2023



Entre 2022 y 2023, Porcelanosa apostará por expandir y consolidar el mercado catalán, llevando a cabo inversiones de 3 millones de euros que incluirán la apertura de la tienda en Diagonal, inaugurada en octubre y en la que se ha invertido 1 millón de euros, una nueva exposición en Hospitalet de Llobregat, ubicada en Plaza Europa 41, que la compañía prevé abrir en 2023 y un centro logístico de más de 3.000 metros cuadrados que además incluirá las nuevas oficinas de la empresa para Catalunya.

Porcelanosa Catalunya alcanzó una facturación anual de 30 millones de euros en 2021, convirtiéndose en uno de los puntos geográficos clave para

la compañía. Con un total de 46 tiendas en España y Portugal, la marca cuenta con tres de ellas repartidas por el territorio catalán. Porcelanosa emplea a casi 70 empleados solo en Catalunya y creará nuevos puestos de trabajo para poner en marcha sus planes de expansión en la comunidad. Con una superficie de 380 metros cuadrados, el nuevo *showroom* recoge una representación, cuidadosamente seleccionada, de todas las posibilidades y materiales que puede ofrecer el grupo Porcelanosa. La tienda sigue los tres ejes principales que la compañía ha fijado en su estrategia global: afianzar la relación con el cliente, asesorar de forma individual y personalizada e impulsar el consumo sostenible.

## Apartamentos turísticos

## Aspasios busca doblar su facturación en cuatro años



Aspasios, uno de los operadores pioneros en España en gestionar apartamentos turísticos en edificios enteros y que cuenta con 200 propiedades bajo gestión y más de 15 años de trayectoria, cerró en octubre una ampliación de capital por valor de 500.000 euros. La operación ha sido suscrita por algunos de los socios actuales, como el *family office* de la familia Castelló (ex-propietarios de Leche El Castillo), a los que se han sumado nuevos socios como el grupo inversor liderado por Jorge Casanovas, quien también se incorpora al equipo gestor. El importe captado en la operación se destinará a consolidar el plan estratégico de Aspasios, entre cuyas claves

se encuentra el profundizar en el crecimiento de la compañía hasta duplicar su volumen de negocio. Precisamente y de cara a los próximos meses, Aspasios prevé abrir nuevos mercados en gran parte de la Península Ibérica, lo que incluye incorporar edificios en ciudades como Málaga, Sevilla, Bilbao y Valencia en España así como Lisboa en Portugal.

Aspasios, que actualmente cuenta con 200 apartamentos de uso turístico en 19 edificios, tiene como objetivo para el año 2027 superar los 600 apartamentos bajo gestión y generar unos ingresos superiores a los 25 millones de euros.

## En Catalunya

## La inversión inmobiliaria alcanza los 2.727 millones de euros



El sector inmobiliario de Catalunya ha registrado una cifra récord de 2.727 millones de euros a cierre de septiembre de 2022, según datos de CBRE, compañía de servicios y consultoría inmobiliaria. Este dato es un 7% superior a la inversión récord alcanzada en el mismo periodo de 2021, con 2.544 millones de euros. La región ha cerrado el tercer trimestre con 816 millones de euros transaccionados, un 26% menos que el mismo periodo del año pasado y muy en línea con la media de los últimos cinco años. El sector Industrial ha acumulado un 50% de la inversión total registrada en el tercer trimestre, con 416 millones de euros, un 27% más que la in-

versión registrada en este segmento en todo 2021. Entre las principales operaciones del tercer trimestre se encuentra la venta del portfolio Crossbay, que pese a contar con activos a lo largo de todo el territorio nacional, alrededor de la mitad del volumen transaccionado se concentró en territorio catalán. Considerando la inversión acumulada en los nueve primeros meses del año, el sector que registra el mayor peso es el *Living*, con un total de 932 millones de euros, un 35% del total de inversión en Catalunya. Este sector se ha visto muy influenciado por la operación récord de la venta de BeCorp a Patrizia en el primer trimestre del año por 600 millones.

## La oferta congresual y ferial en Barcelona atrae al público

A los acuerdos firmados y nuevos nombramientos habituales se unieron en octubre un buen puñado de eventos, como el 'Expoelectric', el 'Barcelona Beer Festival' o el 'Salón Náutico de Barcelona', que firmaron cifras históricas de asistentes.

Álex Soler. Fotos: eE



### 'Expoelectric' cierra su undécima edición con récord de asistencia

Hasta 30.000 asistentes se pasaron por la undécima edición de *Expoelectric*, en el que se realizaron más de 500 pruebas de vehículos eléctricos e híbridos enchufables y se prepararon actividades para toda la familia.



### Sergio Alcaraz, nuevo presidente del CIAC

El Clúster de la Industria de Automoción de Catalunya empieza una nueva etapa con Sergio Alcaraz nombrado nuevo presidente de la entidad.



### Sánchez Llibre visita Andorra para reforzar lazos

El presidente de *Foment del Treball* viajó a Andorra para reforzar la máxima colaboración empresarial entre Catalunya y el Principado.

### La 'Trobada Anual' de la Fundació Factor Humà reúne a más de 80 representantes de sus organizaciones

El encuentro tuvo lugar en un espacio emblemático del conocimiento, el arte y la cultura, el MACBA. Este año, el encuentro tuvo como elemento central el Manifiesto Factor Humano y una petición al empresariado para que tome un papel activo en convertir las empresas en ecosistemas saludables.



### El Espanyol potenciará el uso de su estadio para eventos

Mediante a un acuerdo con Tuset Eventos, el club de fútbol cede en exclusiva la organización de eventos corporativos en el estadio por tres años.



### Mango, patrocinador del 'Barcelona Open Banc Sabadell'

Mango cerró un acuerdo con el Real Club de Tennis Barcelona para convertirse en el nuevo patrocinador del torneo a partir de la edición de 2023.



### El 'Salón Náutico' cierra una de sus mejores ediciones

Después de cinco jornadas, el *Salón Náutico* de Barcelona cerró su 60 edición con una participación de más de 50.000 personas y más de 700 embarcaciones.

### Estela López, premiada por su trayectoria en la difusión económica

El *Col·legi d'Economistes de Catalunya* premió a la delegada de *elEconomista.es* en Catalunya por su papel en el periodismo económico.



# Catalunya

elEconomista.es



## Barcelona se convierte en la capital mundial de la cerveza artesana

En octubre, La Farga de l'Hospitalet congregó a miles de profesionales y visitantes para el *Barcelona Beer Festival*, consolidada por su importancia en el sector.



## Circontrol celebró en octubre su 25 aniversario

Hasta 500 personas se reunieron en la sede de Circontrol para celebrar el 25 aniversario de la firma productora de cargadores para coches y vehículos eléctricos.



## Familia Torres entrega los 'II Premios Torres & Earth'

Estos premios tienen el objetivo de distinguir a las Agrupaciones de Defensa Forestal de Catalunya y otras asociaciones ambientales.



## II Concurso de Carteles de Codorníu

El director de arte Antonio Domínguez resultó ganador de una edición con récord de participantes con 300 obras.

Por menos de **1€\*** al día

**el diario en tu casa**

**o empresa**

**\*233€**  
al año  
antes 465€

Envío del diario impreso a tu domicilio de martes a sábado.

Incluye edición digital en PDF, acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.



**O si lo prefieres, benefíciate de ser suscriptor PDF todo un año por 29,99€ (antes 89,99€)**

Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email.

+ Acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.



Suscríbete ahora en [www.eleconomista.es/suscripciones/](http://www.eleconomista.es/suscripciones/) o en el **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2022



**Estela López**  
Delegada de elEconomista en Catalunya

## ¿Gobierno plural o Ejecutivo ‘Frankenstein’?

La decisión de Junts de abandonar el *Govern* a principios de octubre ha dejado a ERC en una muy delicada situación de Gobierno, en amplia minoría, que Pere Aragonès ha intentado salvar con un nuevo Ejecutivo en el que rescata a figuras que dejaron desencantadas el PSC, Junts, Podemos y la CUP. Su argumento es que busca representar a “la Cataluña entera” y la “del 80%” que defiende que se pueda votar el futuro político de la región en un referéndum. Pero sus intenciones de pluralidad pueden desembocar en un Gobierno *Frankenstein* en el que no haya una coherencia de las decisiones internas (si bien eso ya pasaba en la coalición entre los republicanos y Junts).

ERC defiende la independencia, pero por la vía pactada con el Estado, tras el fracaso de hace cinco años a través de la vía unilateral. En ese planteamiento encaja el nuevo consejero de Derechos Sociales, Carles Campuzano, exdiputado de CDC y apartado por Junts por considerarlo demasiado moderado. El consejero de Universidades e Investigación, Joaquim Nadal, es catalanista (y por ello dejó el PSC descontento) pero no independentista, y la consejera de Justicia y exmiembro de Podemos, Gemma Ubasart, es partidaria de cambios legales para hacer posible el derecho a decidir de los catalanes. Además, ERC ofrecía a finales de octubre a la exdiputada de la CUP en el *Parlament* Mireia Boya la dirección general de Calidad y Cambio Climático. Boya se dio de baja de la formación anticapitalista en junio porque considera que no gestionó bien el presunto acoso sexual que aseguró haber sufrido mientras ocupó su escaño, entre 2015 y 2017.

Todos comparten una base ideológica de izquierdas más o menos marcada, pero ello no asegura el entendimiento y tampoco facilita apoyos a ERC de los partidos de los que los nuevos miembros de la Generalitat huyeron por no encontrar encaje.



### EL PERSONAJE



**Xavier Pladellrens**  
Cofundador y exconsejero delegado de Deporvillage

No son muchos los que pueden mirar atrás y ver cómo una de sus creaciones es ahora una empresa de éxito. Sin duda, Xavier Pladellrens, cofundador de Deporvillage será uno de los afortunados que sí podrá hacerlo. El hasta ahora consejero delegado del *ecommerce* de material deportivo deja la compañía tras 12 años al frente, cediendo la gestión al Grupo ISRG, aunque mantendrá un 2% de las acciones. Pladellrens creó junto a Àngel Corcuera una empresa que ha alcanzado en doce años los 160 millones de euros de facturación y 2,5 millones de clientes.

### LA CIFRA

# 92.000

empleados

El sector de las fundaciones genera una actividad que supera los 5.000 millones de euros y da trabajo a 92.000 personas en Catalunya. De hecho, se ha duplicado el número de personas asalariadas en el período 2008-2019, pasando de 44.000 a casi 92.000 empleados. Las fundaciones catalanas aportan un 1,6% del valor económico creado en el país, superando, en muchos casos, a otros subsectores relevantes de la economía. Los activos que administran las fundaciones alcanzan la importante cifra de 9.275 millones de euros con un crecimiento del 9%.

### El retuiteo



“Ahora que tenemos un gobierno autonomista, además de autonómico, sería bueno que los que creemos en el 1 de octubre nos hiciéramos señales para saber dónde estamos. ¿Para intentar comenzar un nuevo ciclo?”

@lluís\_llach (LLuís Llach), cantautor y exdiputado del *Parlament*, tras la salida de Junts del *Govern*, quedando un gobierno en solitario y minoritario de Esquerra Republicana en Catalunya.