

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50
24.506,10 | +111,32 | ↑ +0,46%

BCN Global-100
7475 | +4,55 | ↑ +0,61%

ForceManager entra en Italia y compra una empresa local

La compañía barcelonesa adquiere la empresa de 'gamificación' para comerciales Sellf después de cerrar una ronda de serie B en la que ha dado entrada a inversores como Axa Venture Partners.



Isabel Reig e Ignasi Biosca.

La 'capitana' que que lleva el timón del laboratorio **Reig Jofre** P5

ForceManager, empresa tecnológica especializada en la gestión de la fuerza de ventas, ha entrado en el mercado italiano a través de la compra de Sellf, compañía del mismo sector especializada en soluciones de *gamificación*. La compra, valorada en más de un millón de euros, es la primera operación inorgánica de ForceManager fuera de España. Este movimiento se produce sólo unos meses después de que la compañía cerrara una ronda de serie B en la que captó 10,2 millones y dio entrada en el capital a Axa Venture Partners. P3

■ Según algunas fuentes, la operación estaría por encima del millón de euros

■ La tecnológica también tiene oficinas en México, Colombia, Reino Unido y Alemania



Oscar Macia, fundador y consejero delegado de ForceManager.

Almirall sella una alianza en I+D con la farmacéutica alemana Evotec P3



Modelo de bici eléctrica.

La empresa del **Bicibox** gestionará las bicicletas eléctricas del AMB P7

La cervecera **La Pirata** levanta 150.000 euros para su primer bar P4

Entrevista Miquel Laborde, cofundador de Laborde Marcet



Elena Ramón

"El inversor extranjero ha vuelto a Barcelona"

"Cuando han visto que no pasaba nada, los inversores extranjeros han vuelto", dice Miquel Laborde, cofundador de la consultora inmobiliaria Laborde Marcet. Afirma que "Barcelona será siempre Barcelona, independientemente de lo que pase alrededor", pero considera que hay "precios irracionales" en algunos segmentos. P8

Covalco da paso a la tercera generación

El grupo de distribución Covalco ha nombrado director general a Pep Saperas, hijo del actual presidente, Josep Saperas, y miembro de la tercera generación. El objetivo del presidente es tutelar y acompañar el relevo para que se efectúe de forma progresiva. La gestión diaria de la empresa ya está en manos de su hijo, mientras que las decisiones más estratégicas a largo plazo las siguen tomando entre los dos. Covalco facturó 563 millones de euros en 2017, un 1% más que el año anterior. El ebitda creció un 4%, hasta los 19,7 millones de

euros y el resultado neto, otro 4%, hasta 10,7 millones de euros. El grupo quiere crecer a través de la compra de empresas que facturen, como mínimo, cien millones de euros, el tamaño que tenía la firma cordobesa de supermercados Caro Ruiz que adquirió en 2014. Además, la compañía, que opera a través de las marcas Comercio, Coaliment, Tradys y Comarket, trabaja en el lanzamiento de una nueva enseña de establecimientos de proximidad que estará especializada en productos orgánicos y sostenibles. P5

Medio ambiente El Puerto de Barcelona se estanca en la mejora de la calidad del aire P6

El Incasòl litiga por la plusvalía del suelo de Amazon en El Prat

El Incasòl pagó 2,7 millones al Ayuntamiento del Prat en 2016 por la plusvalía del terreno que vendió a Amazon. En 2017, el consistorio le reclamó 2,2 millones más. El Prat desestimó en julio un recurso del Incasòl, que ahora medita si lleva el caso a la Justicia para recuperar este último importe. P4

■ El consistorio pidió 2,2 millones extra en la liquidación del impuesto y la empresa pública estudia elevar el caso a la Justicia

■ El Incasòl, que consiguió rebajar su deuda a 430 millones el pasado ejercicio, ingresó 81 millones de euros y perdió 30 millones



Instalaciones de Amazon en El Prat de Llobregat.

Siga todos los contenidos de



en twitter.com/exp_catalunya

ForceManager crece en Europa con la compra de la firma italiana Self

EQUIPOS DE VENTA/ La empresa catalana deja atrás su etapa de 'start up' y busca consolidarse en el mercado de los asistentes virtuales con la adquisición de una empresa experta en 'gamificación'.

Eric Galián. Barcelona

La compra de una empresa extranjera por parte de una compañía emergente catalana no es algo que ocurra todos los días. Sin embargo, de vez en cuando, alguna *start up* en plena fase de consolidación sorprende con un movimiento de este tipo. En esta ocasión ha sido ForceManager, que acaba de absorber la plataforma italiana de gestión de equipos de venta Self.

La operación, entre otras cosas, permitirá a la compañía barcelonesa mejorar su herramienta de gestión de clientes (CRM) para *smartphones* y crecer en el mercado europeo. La sociedad, fundada en 2011, comercializa un asistente de ventas que realiza tareas como geolocalización de clientes, planificación de rutas comerciales, acceso al catálogo digital, organización de reuniones o producción de informes.

“La adquisición se ha gestado en los últimos meses y la hemos completado porque Self es una empresa muy complementaria a nosotros”, explica Oscar Macia, fundador y consejero delegado de ForceManager. “No sólo ha habido buena química entre los equipos; las opciones de *gamificación* de la empresa italiana nos permitirán completar nuestro asistente de



Oscar Macia, fundador y consejero delegado de ForceManager.

Axa, inversor de referencia

ForceManager ha podido acometer la compra de Self después de cerrar una ronda de financiación de serie B el pasado mes de diciembre. La tecnológica captó entonces 10,2 millones de euros en una operación liderada por el fondo de capital riesgo Axa Venture Partners. En la ronda también participaron inversores previos de la compañía, como Nauta Capital, Banco Sabadell, Finaves (IESE), SIE o Histerni. Con un equipo global de 150 empleados, el siguiente paso de ForceManager será lanzarse al mercado estadounidense, donde prevé entrar a partir de 2019.

ventas”, comenta Macia. El importe de la operación no ha trascendido pero, según algunas fuentes, estaría por encima

del millón de euros. Self, con centro de operaciones en Treviso (Véneto), cuenta con un equipo de doce personas y

Italia. La marca Self no desaparecerá por el momento, pero se ha trazado un itinerario de integración para que en los próximos trimestres sus soluciones se incorporen a la plataforma de ForceManager.

Más funcionalidades

“Queremos que el teléfono móvil se convierta en un asistente personal para los vendedores e incluir opciones de competición y pruebas de automotivación”, señala el directivo. Macia espera que en un plazo breve de tiempo su asistente virtual pueda comunicarse de forma fluida en lenguaje natural. Para ello, la firma está invirtiendo de forma especial en *Cognitive*, su propia tecnología de inteligencia artificial (IA).

Esta ha sido la primera vez que ForceManager ha recurrido al crecimiento inorgánico para ampliar su presencia fuera de España. La empresa, que genera alrededor del 40% de sus ventas en el extranjero, dispone también de oficinas en México, Colombia, Alemania y Reino Unido.

La sociedad trabaja, sobre todo, con empresas de seguros, construcción, cosmética, alimentación o dispositivos médicos, entre las que destacan firmas como Generali, Santa Lucía, Securitas Direct o García Carrión.

La empresa posee también oficinas en países como México, Colombia, Alemania o Reino Unido

Según algunas fuentes, la operación se habría situado por encima del millón de euros



Peter Guenter, consejero delegado de Almirall.

Almirall cierra una alianza de I+D con la alemana Evotec

Gabriel Trindade. Barcelona

La farmacéutica Almirall hizo pública ayer la firma de una alianza con la alemana Evotec en materia de I+D. La colaboración se centrará en la búsqueda de terapias innovadoras para tratar enfermedades dermatológicas, como la psoriasis o la dermatitis atópica.

El acuerdo supone un pago inicial por una cantidad baja, que no ha sido desvelada. Conforme Evotec avance en sus investigaciones, Almirall desembolsará pagos por hitos científicos y comerciales. También se estipula un régimen de pagos por royalties.

Evotec desarrolla su actividad de I+D en varias indicaciones médicas: diabetes, enfermedades inflamatorias, neurociencia, oncología, dolor y anti infeccioso. El acuerdo con Almirall se centra en un nuevo método de alteración de señalización celular del área dermatológica.

“Esta alianza con Evotec representa un paso hacia adelante para ofrecer tratamien-

El acuerdo se centra en la búsqueda de terapias innovadoras para enfermedades dermatológicas

tos transformadores con la mejor tecnología disponible y con un beneficio considerable para aquellos pacientes que padecen enfermedades dermatológicas”, explicó el director científico de Almirall, Bhushan Hardas.

Nuevo portafolio

La farmacéutica catalana se encuentra en pleno proceso de redefinición de su portafolio. Tras finalizar abruptamente varios programas de I+D en los últimos meses, la compañía anunció este verano la compra de activos dermatológicos de Allergan por 474 millones de euros.

La compañía, controlada por la familia Gallardo, parece haber superado la crisis de negocio que azotó sus cuentas el año pasado. Durante el primer semestre logró un beneficio neto de 52 millones de euros, frente a los 73,1 millones de pérdidas del mismo periodo en 2017. Las ventas au-

mentaron un 5,1%, hasta los 367,4 millones de euros.

Los títulos de Almirall se anotaron ayer una caída del 3,23%, hasta los 16,16 euros por acción. No obstante, en lo que va de año, la compañía se ha revalorizado casi un 90%. Su capitalización bursátil asciende a 2.809 millones.



Mina de Iberpotash en el municipio de Súria (Bages).

Aprobado el nuevo plan urbanístico de la minería en el Bages

E. Galián. Barcelona

La comisión de política territorial de urbanismo de Catalunya, dependiente de la Generalitat, emitió ayer el último informe favorable para la aprobación definitiva del plan director urbanístico (PDU) para la actividad minera en la comarca del Bages.

El nuevo plan, que debe ser ratificado por el conseller de Territori i Sostenibilitat, Damià Calvet, se aplicará en once municipios de la zona: Manresa, Cardona, Sant Fruitós, Súria, Sallent, Balsareny, Callús, Santpedor, Talamanca, el Pont de Vilomara y Sant Joan de Vilatorrada.

El PDU fue aprobado inicialmente hace dos años, pero recibió 48 informes de alegaciones después de ser sometido a información pública. La mayor parte de estos escritos vinieron de parte de la empresa Iberpotash, filial del grupo israelí ICL, que es la concesionaria de la explotación de las minas de potasa en el Bages.

El nuevo documento confirma la ubicación de una segunda planta de valorización de sal en Súria, donde está situada la principal instalación de Iberpotash en la comarca. Con este proyecto, el objetivo es conseguir valorizar 1,5 millones de toneladas de sal anuales que ahora acaban en los depósitos del Cogulló y el Fusteret. La Generalitat también ha aprobado un nuevo sector de interés supramunicipal en la zona, con una superficie de 73.035 metros cuadrados, destinado a la actividad minera. Esta área acogerá otras infraestructuras y nuevos equipamientos.

El Govern también busca la progresiva eliminación de los depósitos salinos de la zona y la restauración de los espacios que ocupan.