

CATALUNYA

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50	21.186,90	-172,55	↓	-0,81%
BCN Global-100	711,67	-1,87	↓	-0,26%

Los fundadores de Privalia pactan su salida con el grupo Vente-Privee

PLATAFORMA ONLINE/ Dos años y medio después de su venta a la compañía francesa, Lucas Carné y José Manuel Villanueva se desvinculan de la empresa que crearon en Barcelona en 2006.

J.Orihuel. Barcelona

En abril de 2016, Privalia protagonizó una de las grandes operaciones corporativas en el sector del comercio electrónico en España con la venta del 100% de la compañía al grupo francés del mismo sector Vente-Privee por unos 500 millones de euros.

Dos años y medio después, Lucas Carné y José Manuel Villanueva, que fundaron en 2006 el *outlet* online de moda, se desvinculan de la compañía, según comunicó ayer Vente-Privee, que señaló que se trata de una "decisión personal" de los dos emprendedores.

Los confundadores formaban parte hasta ahora del consejo de administración de Privalia junto con tres directivos de Vente-Privee, y Carné era director ejecutivo, cargo en el que le sustituye ahora el brasileño Fabio Bonfá.

Este directivo se incorporó a Privalia en 2012 como responsable de la filial brasileña y desde 2017 lideraba el negocio en Italia, tanto de la firma catalana como de Vente-Privee. En la nueva etapa reportará al director ejecutivo del grupo, Charles-Hubert de Chaudenay, y se incorporará al consejo de administra-



Lucas Carné y José Manuel Villanueva, fundadores de Privalia, en una imagen de archivo.

ción de la matriz. Como director general de Privalia continúa Albert Soriano.

Vente-Privee destacó que, desde la adquisición de Privalia, "Carné y Villanueva se han centrado en asegurar el crecimiento del negocio y en desarrollar sinergias entre las dos plataformas" para avanzar en la integración de la empresa en el grupo galo. Vente-Privee, que evitó dar más detalles sobre la marcha de Carné y Villanueva, dijo que su salida llega "en un momento favorable de crecimiento para el

Un ejecutivo brasileño que lideraba el negocio en Italia, nuevo hombre fuerte de Privalia

grupo y de consolidación de su desarrollo europeo".

En 2017, primer ejercicio completo de Privalia como filial de Vente-Privee, la compañía alcanzó una facturación consolidada de 547,7 millones de euros, un 19,1% más que en 2016. La empresa obtuvo un

resultado atribuido de 16,43 millones, en contraste con las pérdidas de 16,11 millones de euros del ejercicio anterior, cuando las obligaciones de pago a corto plazo castigaron las cuentas de Privalia. En diciembre del pasado año, la firma absorbió Venta Privada Ibérica, filial española de Vente-Privee.

El grupo francés de venta online de productos de marca con descuentos opera en 14 países de todo el mundo y el año pasado facturó 3.300 millones de euros.

Cuándo vender una 'start up'

Carné reflexionó la semana pasada sobre su trayectoria como emprendedor en el blog de Barcelona Tech City, con referencias a la venta de una *start up*. "Lo ideal -decía- es vender en el momento en el que tu creación de valor ha sido máxima y en que las valoraciones de tu sector estén en el punto álgido". "Cuando las cosas van bien -añadía Carné- siempre piensas que es demasiado pronto para vender el negocio; el problema es esperar y verse obligado a hacerlo luego en un momento en el que pasas dificultades o tienes grandes retos para seguir creciendo, porque entonces puede ser demasiado tarde". "Mejor quedarse con la duda de si fue demasiado pronto que arrepentirse por haberlo intentado demasiado tarde", concluía.



Francesc Torres está al frente de la Universitat Politècnica.

La UPC crea 80 'spin off' en 20 años a través del plan Innova

E. Galián. Barcelona

La Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) ha contribuido a la creación de 80 *spin off* en las dos décadas que han pasado desde la creación del programa Innova, una iniciativa que fomenta la cultura de la innovación y el emprendimiento entre alumnos, investigadores y profesorado.

En total, se han creado 330 empresas y 4.500 puestos de trabajo desde 1998. De todas las proyectos, la universidad participa en 80, con tíquets que no superan el 10% del capital. Se trata de aportaciones simbólicas en el momento de constitución de las sociedades; en este sentido, la UPC se asegura la influencia en los proyectos con cláusulas anti-dilución en caso de abrir una ronda de financiación. Desde que Innova se puso en marcha se han presentado cerca de 500 patentes y se han licenciado 223 tecnologías.

"Lo mejor de Innova es que es una iniciativa autónoma y con libertad de elección; si no fuese así ya haría tiempo que se habría burocratizado y no funcionaría", explica Francesc Solé, fundador y exdirector del programa.

La universidad asegura que el 40% de las *spin off* que se crean en Catalunya surgen bajo su auspicio. Entre los proyectos que más éxito han tenido y que iniciaron su trayectoria en los pasillos de la UPC destacan Fractus, Nice Fruit o Cebiotex.

En 2014, la universidad abrió su primera incubadora Espai Emprèn en Barcelona. La UPC prevé abrir otros dos de centros de apoyo a emprendedores en Vilanova i la Geltrú (Garraf) y Castelldefels (Baix Llobregat).

Covestro invertirá 5,5 millones en su planta de la Zona Franca

A. Zanón. Barcelona

Covestro, la antigua división química de Bayer, ha comenzado a ejecutar una nueva inversión de 5,5 millones de euros en su planta de la Zona Franca de Barcelona. Cuando esté culminada, en 2019, la capacidad de producción se elevará en, aproximadamente, un 20%, sobre las 30.000 toneladas anuales de ahora, según explicó ayer el director general de la compañía en España, Andrea Firenze.

La compañía alemana, que cotiza en la Bolsa de Fráncfort, fabrica polímeros de alto rendimiento que son usados después en numerosos procesos industriales, entre los que destacan, en el caso de

España, las industrias del automóvil y de la construcción, además de otras como la telefonía móvil o la madera.

En concreto, el importe destinado a la Zona Franca servirá para abrir tres nuevas líneas de producción (isocianatos bloqueados y de base acuática, así como una nueva tecnología para destilar) y a la ampliación de varias líneas de negocio actuales.

El consejero delegado de Covestro, Markus Steile-

La química alemana prevé generar cincuenta empleos entre Barcelona y Tarragona

mann -de visita ayer en Barcelona para asistir a la reunión un grupo de directivos de la compañía en Europa-, destacó que la planta de Barcelona se consolida en la producción de especialidades a través de nuevos procesos más respetuosos con el medio ambiente.

La compañía está impulsando otra inversión de 200 millones en Tarragona para construir una planta de cloro, que tiene la novedad de que introduce un método que reduce en un 25%, aproximadamente, el consumo de energía.

Covestro, que cuenta hoy con 380 empleados, ampliará su plantilla en 50 personas



Klaus Schäfer, director de tecnología; Markus Steilemann, consejero delegado, y Andrea Firenze, director general en España.

cuando haya terminado el plan inversor citado: Tarragona ganará 40 empleos y Barcelona, unas diez personas.

En el pasado se cuestionó el futuro de la planta de Tarragona, pero las inversiones actuales garantizan su continuidad para las siguientes "dos o tres décadas", según destacó el director de tecnología del

grupo, Klaus Schäfer. España se encuentra entre los diez principales países de Covestro. Con 16.000 empleados en todo el mundo, el grupo facturó 14.100 millones de euros en 2017; su filial española obtuvo unos ingresos de 341,1 millones, un 24,9% más que en 2016, y triplicó su beneficio, hasta los 66,11 millones.