

## MUNDO EMPRESARIAL

## 'FINANCIAL TIMES'

## Premio a la estrategia del Departament d'Empresa

La publicación *fDi Magazine* del *Financial Times* ha reconocido la estrategia de la Generalitat en la captación de inversiones extranjeras a escala internacional en el marco de la tercera edición de los *fDi Strategy Awards*. De entre 112 localizaciones en todo el mundo, el grupo británico ha otorgado a la agencia pública Acció, adscrita al Departament d'Empresa, el premio Investment Promotion Agency of the Year. / Redacción

## PUERTO DE BARCELONA

## Superados los tres millones de contenedores

El puerto de Barcelona ha superado los 3,1 millones de contenedores (TEU) movidos hasta noviembre, lo que supone un incremento del 15% sobre el mismo periodo del año anterior y sitúa al puerto barcelonés por encima de los registros del 2017. Port de Barcelona ha detallado que durante los once primeros meses del año la infraestructura ha registrado un tráfico total de más de 62,1 millones de toneladas, un 11,4% más. / Efe



Imagen del puerto de Barcelona

## GÓMEZ-ACEBO &amp; POMBO

## Juan Manuel de Castro, en procesal en Barcelona

El despacho Gómez-Acebo & Pombo ha fichado a Juan Manuel de Castro para su área procesal en Barcelona. Juan Manuel de Castro y Javier Béjar (magistrado expresidente de la Audiencia de Barcelona) codirigirán el área en Barcelona. De Castro tiene una extensa experiencia como procesalista. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. / Redacción

# Marc Rubiralta sustituye a su hermano en Werfen

El grupo cierra una etapa de crecimiento mediante compras

ROSA SALVADOR  
Barcelona

El grupo de material sanitario Werfen anunció ayer el relevo sorpresa en la presidencia, en la que Marc Rubiralta Giralt sustituirá a partir de enero a su hermano Jordi, que ha presidido la firma en los últimos seis años.

Werfen es propiedad de los hermanos Jordi, Marc, José María y Xavier Rubiralta Giralt, hijos del fundador, José María Rubiralta. La compañía explicó que Jordi Rubiralta pasará a ser presidente del consejo de familia, un órgano que coordina la inversión del patrimonio familiar más allá de la propia Werfen. La compañía insistió en que el relevo se produce con el acuerdo de todas las ramas familiares, que siguen comprometidas en la continuidad del negocio.

Durante su gestión, Jordi Rubiralta ha impulsado la expansión comercial de Werfen en Estados Unidos y China, reforzando su perfil de empresa global, y ha impulsado el crecimiento de la compañía vía adquisiciones hasta situarla como líder mundial en el mercado de diagnóstico in vitro. Así, Werfen compró en 2016 Tem (una compañía tecnológica especializada en la gestión de transfusiones de sangre)



Marc Rubiralta, nuevo presidente de Werfen

**El grupo facturó 1.337 millones de euros en el 2017, un 13% más, tras integrar las empresas Tem y Accriva**

y Accriva Diagnostics (especializada en el tratamiento de hemorragias en quirófanos y UCIs), con una inversión de más de 485 millones de euros, e impulsó el nuevo centro tecnológi-

co de Biokit en Barcelona, con la inversión de otros 55 millones.

Con estas adquisiciones, la compañía experimentó un fuerte crecimiento de sus ventas el año pasado, del 13%, hasta los 1.337 millones de euros, con un resultado operativo (ebitda) de 284 millones, que creció un 6%, y un beneficio de 160 millones de euros, que creció aún más, el 15%. La compañía, además, ya ha completado la integración de sus recientes adquisiciones por lo que las expectativas de futuro continúan siendo favorables. Werfen ha valorado en distintas ocasiones una posible salida a bolsa, que le ha llevado incluso a reestructurar la empresa, pero la inestabilidad de los mercados financieros no lo ha hecho posible.

Marc Rubiralta, por su parte, es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por Esade. Hasta ahora era presidente del área de dispositivos médicos, de Werfen y miembro de la comisión ejecutiva y antes fue director financiero de la firma en España y China. Como presidente de Bolton Medical, una filial de dispositivos endovasculares, el ejecutivo fue el máximo responsable de su venta al grupo japonés Tarumo en el 2017, por 157 millones de euros. ●

# La consultora Between supera los 21 millones

MAR GALTÉS  
Barcelona

La consultora tecnológica Between prevé cerrar el 2018 con una facturación récord de 21,5 millones y un crecimiento del 16% sobre las ventas del año anterior, ritmo que mantiene en los últimos años. Between, que emplea a más de 450 personas (unas 300 en la sede central de Barcelona) es fruto de la fusión en verano del 2015 de la consultora tecnológica Solid Engineering y la firma de servicio de tecnologías de la información Adiciona.

Pau Guarro, director general de Between, explica que en el 2018 la compañía ha abierto oficina en Valencia, que se suma a las que tenía en Madrid y Bilbao. "Ahora queremos consolidar el crecimiento", explica. Hace dos años la empresa inició su internacionalización, primero en Liverpool, con una delegación para acompañar a un cliente del sector farmacéutico, y después en Singapur y en China; en todos estos casos, con socios minoritarios locales. El negocio internacional suma unas 40 personas y añade otros 2,5 millones de euros al volumen total.

Between tiene como socios a Eli Abad, Francesc Civit y Oscar Serret. El perfil de sus profesionales principalmente tecnológico: inge-

nieros e informáticos-programadores. "Somos una empresa de servicios: hacemos proyectos de diseño de maquinaria y fabricación de prototipos. Tenemos laboratorio de fabricación en Sant Cugat, con 20 ingenieros. Y damos servicios de desarrollo de herramientas y aplicaciones de software. Tenemos un acuerdo con ForceManager por el que somos integradores de su herramienta".



ELISA PULLARA

Pau Guarro

En el 2019, la compañía prevé consolidar las inversiones realizadas para el crecimiento y espera superar el año próximo los 25 millones de facturación. Entre sus clientes destacan empresas como Alstom, Ausa, Bosch, Comexi, Damm, FC Barcelona, Faurecia, Grifols, Hewlett Packard, IESE, Indra, ISDIN, Lear Corporation, Leroy Merlin, Lidl, Pepe Jeans, Roca, Ros Roca, Technip, Telstar, United Technologies o Velcro.

**Colectión II GUERRA MUNDIAL** Por solo **4,95€** cada entrega. VALE DESCUENTO Fascículo 2 billetes 2 láminas de sellos. **LA VANGUARDIA**

**VAL DESCOMPTE** Per només **6,95€** Legendes de Catalunya. **LA VANGUARDIA**

**VALE DESCUENTO** Cada entrega por solo **9,95€** Colección de maxibufandas y cuellos nice things. **LA VANGUARDIA**

**VAL DESCOMPTE** La guía imprescindible per anar de tapes Dissabte 15 **9,95€**. **LA VANGUARDIA**

**VALE DESCUENTO** **LA VANGUARDIA + ¡HOLA!** Por solo **2,60€**

Per **JUBILACIÓ** i trasllat a **Nova Joieria de Diamants**

**LIQUIDACIÓ TOTAL**

**COMPREM DIAMANTS**

**Stocks com a tallador de més de 52 anys 300 mil pedres: aiguamarines, lapislázulis, corals, amatistes**

**ROCADIAMONDS F. ROCA**

Passeig Gràcia, 114 08008 Barcelona · T. +34 368 40 50 · roca@rocardiamonds.com · www.rocardiamonds.com

CADA DOMINGO CON **LA VANGUARDIA**

**magazine**

entrevistas  
reportajes  
viajes  
moda  
buena vida  
**para el fin de semana**

**Inmobiliaria**

Los domingos con **LA VANGUARDIA**