

CATALUNYA

La plantilla convoca huelga en una filial

ABANTIA Los trabajadores de Abantia Industrial en Tarragona y Barcelona han convocado para hoy y para el 2 de febrero una huelga para exigir a la empresa el pago de las nóminas pendientes. Según CCOO, les deben parte de dos pagas extra y del sueldo de diciembre.

SantaGloria cierra cuatro panaderías tras el cambio de propiedad

NAZCA CAPITAL El sindicato CCOO denunció ayer que la cadena de panaderías-cafeeterías SantaGloria Bakery ha cerrado cuatro establecimientos y ha despedido a diez trabajadores, informa Efe. Los cierres se producen después de que el pasado año el fondo de capital riesgo Nazca Capital comprara la empresa al grupo de masas congeladas Europastry, que ha dejado de tener tiendas propias. En total, Nazca adquirió un centenar de panaderías con las marcas El Molí Vell, SantaGloria y L'Obrador, que integró en el nuevo grupo de restauración Foodbox, dueño también de Taberna Volapié.

Contrato en Suiza con Globus Stores

ART MURIA La marca catalana de miel de alta gama Art Muria ha firmado un contrato con la cadena suiza Globus Stores, por lo que avanza en su expansión internacional mediante comercios de prestigio. La firma también está presente en Harrods, en la capital británica.

Los ingresos de la consultora en 2015 crecen un 9%, hasta 35 millones de euros

AXIS CORPORATE La multinacional de consultoría de negocio Axis Corporate ha cerrado 2015 con una cifra de negocio de 35 millones de euros, un 9% más que en el año anterior. El objetivo para 2016 es alcanzar unos ingresos de 45 millones. El negocio internacional genera ya el 20% de las ventas del grupo, que trabaja para distintos sectores como banca, seguros, energía, infraestructuras y telecomunicaciones. Axis cuenta con un equipo de 800 personas distribuidas en las oficinas que posee en Barcelona, Madrid, Shangái, Sao Paulo, Londres, Boston, Nueva York y Fráncfort.



Elena Ramón

Las propietarias de Emibet, Elisabet de Mingo y Noemí Bellido.

Emibet logra su primer gran contrato de ensayos clínicos

ENFERMERÍA/ La 'start up' sanitaria ofrece un servicio de monitorización a domicilio. De esta forma, se evita que los pacientes abandonen los controles de los ensayos.

Gabriel Trindade. Barcelona La start up Emibet, creada por dos jóvenes enfermeras catalanas, acaba de cerrar su primer gran contrato. La compañía, que ofrece un servicio de control de ensayos clínicos a domicilio, ingresará 500.000 euros en los dos próximos años. Sus fundadoras, Noemí Bellido y Elisabet de Mingo, esperan aumentar el

número de contratos en los próximos meses.

La compañía ofrece sus servicios a compañías farmacéuticas, investigadores y sociedades científicas. El sistema es muy utilizado a nivel europeo desde hace más de diez años, pero en España se trata de un proyecto pionero. "Todo el mundo gana: se facilita la participación voluntaria eliminando los desplazamientos y se mejora la eficacia de los ensayos de los fármacos", explica Bellido. Emibet realiza controles a domicilio en todo el territorio español y para todas las fases científicas.

El lanzamiento de la compañía apenas ha necesitado inversión inicial. "El material lo proporciona el laboratorio para mantener los estándares

durante el estudio", explica de Mingo. La compañía contrata a enfermeras mediante contratos mercantiles, como si fuera una empresa de trabajo temporal del sector. Se exige que estén colegiadas y experiencia en ensayos clínicos.

En su primer año, 2015, la start up facturó alrededor de 20.000 euros gracias a un estudio clínico del ámbito de la endocrinología que solicitó un centro de investigación holandés. Emibet necesitó una docena de enfermeras para este proyecto que se rea-

lizó sólo en hospitales catalanes. Para el nuevo contrato, que se desarrollará en 20 centros repartidos por España y Portugal, Emibet contratará a unas sesenta sanitarias.

Además del control de ensayos clínicos, Emibet también ofrece servicios de enfermería a domicilio para particulares: curas, inyecciones, controles, test, retirada de puntos, etcétera.

Las dos emprendedoras por ahora no se plantean dar entrada a socios. "La compañía crecerá a medida que entren contratos clínicos, no pensamos en vender una parte de la empresa", explica de Mingo. Por ahora, no piensan en dar un salto al extranjero. "Queremos hacernos fuertes en España", dice Bellido.

La firma acaba de cerrar un acuerdo por 500.000 euros por un estudio en hospitales españoles

SunAir entra en gas y elevará su facturación en 15 millones

A. Zanón. Barcelona

La comercializadora de electricidad SunAir One entra en el negocio del gas. La compañía, con sede en Reus (Baix Camp), se ha aliado con Gashogar, una marca de Servigas SXXI, para penetrar en el suministro de este tipo de energía entre las pymes, que son sus principales clientes.

Gracias a ello, la empresa, presidida por Antonio Sánchez, espera incrementar su facturación en quince millones de euros ya en 2016. La estrategia consiste en "fidelizar a los 2.000 clientes" que tiene la compañía y los planes de SunAir pasan por conseguir mil contratos en gas este año.

"Nuestro cliente actual es a quien queremos mimar, con servicio, precio y transparen-



Antonio Sánchez, presidente de SunAir One.

cia", afirma el director financiero de la empresa de Tarragona, Pablo Abejas, quien asegura que los precios que se podrán ofrecer se situarán entre un 10% y un 25% por debajo de lo que se paga actualmente.

SunAir One tenía una previsión de facturar 150 millones de euros en 2015, una cifra sensiblemente superior a los 35,6 millones de euros de 2014, el último ejercicio con datos auditados.

Gashogar

Gashogar tiene una cartera de clientes de 2.000 contratos y suministra un total de 700 gigavatios/hora (GWh).

Recientemente han emergido varias firmas catalanas que intentan arañar cuota de mercado a las grandes distribuidoras (Iberdrola, Gas Natural y Endesa). Entre las que más han crecido en los últimos años figuran Nexus, Audax y Factor Energía, con ingresos de entre 400 millones y 900 millones de euros.



ESCUELA
DE PERIODISMO
Y COMUNICACIÓN
DE UNIDAD EDITORIAL

Cursos de Desarrollo Profesional



II EDICIÓN ON LINE

Comunicación Corporativa

Del 22 de febrero al 9 de mayo de 2016

II EDICIÓN ON LINE

Comunicación Interna

Nuevas estrategias y canales 2.0

Del 7 de marzo al 23 de mayo de 2016

PLAZAS LIMITADAS MÁS INFORMACIÓN Y RESERVAS DE PLAZA
www.escuelaunidadeditorial.es - infoconferencias@unidadeditorial.es
91 443 53 36