

## MUNDO EMPRESARIAL

## DENSO

## Más de 1.000 trabajadores en Sant Fruitós de Bages

■ La multinacional japonesa Denso, especializada en la fabricación de componentes electrónicos para el sector de la automoción, ha superado los 1.000 empleados en su planta de producción en Sant Fruitós de Bages. El incremento de plantilla responde a una inversión de 70 millones que la empresa inició en el 2015 y que ha permitido la incorporación de 400 profesionales. / Redacción

## ACCIÓN

## La 'start-up' Kibus Petcare recibe 75.000 euros

■ Kibus Petcare ha contado con la ayuda de Acció, la agencia para la competitividad de la empresa del Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat, y ha recibido 75.000 euros. La compañía fabrica electrodomésticos que preparan comida para mascotas. Las ventas de productos de alimentación para animales suponen más de 80.000 millones de euros a escala global. / Redacción



XAVIER CERVERA

La comida de mascotas, un negocio al alza

## CENTROS ESPECIALES DE TRABAJO

## En peligro 1.589 empleos por la subida del SMI

■ Los Centros Especiales de Trabajo tienen dificultades para conservar la plantilla a raíz del incremento del salario mínimo interprofesional (SMI), ya que no reciben una subvención más alta por las personas discapacitadas que ya tienen. La Asociación Empresarial de Economía Social de Dincat (AEESDincat) asegura que están en peligro 1.589 empleos en este sector en Catalunya. / ACN

Macsha factura un millón con la venta de sistemas de cronometraje para actos deportivos

# Maratones tecnológicos

BLANCA GISPERT  
Barcelona

Federico Diato y Pablo Maccarone son dos emprendedores argentinos que en el 2013 eligieron Barcelona para desarrollar su negocio de sistemas de cronometraje de competiciones deportivas. Su relación venía de lejos, de su infancia en Buenos Aires y de su afición por nadar. Aunque los estudios les separaron –Diato se fue a Europa a estudiar Económicas y Maccarone se quedó en Argentina para graduarse Ingeniería industrial–, una idea de negocio les volvió a unir. Maccarone había desarrollado un programa para cronometrar una competición en aguas abiertas en la que ambos participaban y Diato vio en este software una oportunidad enorme de negocio. “Nos dimos cuenta de que las competiciones deportivas eran un fenómeno en auge y que la tecnología de los organizadores de estos actos estaba poco avanzada”. Diato entonces trabajaba como desarrollador en Google y dejó Irlanda para venir a Barcelona, “una ciudad que lo tiene todo”, lo mismo que hizo Maccarone al venir de Buenos Aires a la capital catalana. En el 2013, fundaron Macsha y empezaron a trabajar por organizadores de cursas de ciclismo, atletismo y natación de todo el mundo. La empresa siempre tuvo vocación global. “A lo largo de este tiempo, hemos vendido a 25 países, entre Europa, Asia y Sudamérica”. Ahora, la empresa tiene un representante propio en



XAVIER CERVERA

Los fundadores Federico Diato y Pablo Maccarone saltan encima de una antena plegable para carreras

## Dos emprendedores argentinos eligieron Barcelona en el 2013 para abrir su empresa, que exporta a 25 países

Buenos Aires y quiere abrir filial en Brasil. Diato asegura que si en el 2018 el negocio facturó alrededor de 1 millón de euros, el 70% provino de las exportaciones.

El emprendedor cuenta que los ingresos de Macsha proceden de la comercialización de varios pro-

ductos, entre los que destaca chips que se implantan en dorsales, placas de toque para piscinas, leds o antenas plegables. (El software que diseñó Maccarone ha quedado en una anécdota).

Diato cuenta que parte de la tecnología se importa de Asia y otra se compra a proveedores locales. En Barcelona, 13 personas hacen el montaje del producto y diseñan la estrategia de negocio. Con el foco puesto en la innovación, la compañía colabora ahora con Eurecat para la producción una placa de toque enrollable, una solución que Macsha patentó hace años y que había dejado en el

cajón hasta hace un año. Además, la firma trabaja un software de análisis de los datos de los participantes.

Para financiar el crecimiento y la innovación, Macsha quiere captar 450.000 euros en una ronda de inversión, en la que asegura que participarán inversores de The Crowd Angel. Diato cuenta que se trata de la primera operación de este tipo: “Si hemos tardado seis años en captar dinero es porque, a diferencia de la mayoría, queremos hacer las cosas a poco a poco: hemos comprobado que el negocio es rentable y ahora es cuando toca crecer”. ●

## La empresa de logística TSB eleva sus ventas a 160 millones en el 2018, un 7% más

BARCELONA Redacción

TSB, empresa fundada en 1967 en Sabadell que opera en el sector de paquetería industrial, transporte y logística, cerró el ejercicio del 2018 con un crecimiento de casi el 7% respecto al ejercicio anterior y una facturación de 160 millones de euros.

La compañía inaugurará una nueva plataforma de *cross-dock* en San Fernando de Henares (Madrid) con una superficie de terreno de más de 50.000 m<sup>2</sup>, que se añade a la ya existente en Camarma de Esteruelas, con una inversión de cerca de 16 millones de euros. TSB también planifica ampliar superficie en Valencia, pero aún sin fecha concreta. En el 2016, TSB dio comienzo a su expansión añadiendo una plataforma en Castellbisbal, en una superficie de 40.000 m<sup>2</sup> de terreno y 20.000 m<sup>2</sup> de almacén con 93 muelles de carga.

La compañía, que lleva 52 años en el sector, centra el 85% de su actividad en el transporte en España y Portugal, un 12% es internacional y el 3% del resto de su negocio lo desarrolla dentro del área logística. Cuenta con 52 delegaciones entre los dos países. TSB en la actualidad dispone de una flota de 950 vehículos, 220 de ellos son de gran tonelaje, unas instalaciones de 150.000 m<sup>2</sup> y genera más de 1.000 empleos directos en toda la Península. La sede central está en Barberà del Vallès. ●

LUCHAMOS  
CONTRA  
LA POBREZA



¿te apuntas?

Tu libertad  
financiera

TQ

EUROCREDIT  
972 48 72 22  
www.tqueurocredit.com