

MUNDO EMPRESARIAL

EN LÍNEA

Óscar Sala Palomés, director del programa The Collider

La ciencia en la empresa



Óscar Sala en las oficinas de The Collider, en el edificio Pier 01 del Palau de Mar, en el barrio de la Barceloneta de Barcelona

BLANCA GISPERT
Barcelona

Una de las asignaturas pendientes de la innovación en Catalunya es la transferencia de la ciencia al mercado. El territorio tiene prestigiosos centros de investigación de los cuales emerge el 3% de las publicaciones científicas a escala mundial. Sin embargo, gran parte de la innovación acaba olvidada en el fondo del cajón. "Universidad y empresa hablan un idioma distinto, y en este país no se han esforzado mucho en entenderse", lamenta Óscar Sala, director de la iniciativa público-privada The Collider. Este programa, impulsado por el fondo mVentures, de la Fundación Mobile World Capital, tiene el objetivo de acercar estos dos mundos: detecta proyectos universitarios que responden a necesidades del mercado y los explota mediante la creación de *start-ups*.

Por cada proyecto, el programa invierte a fondo perdido unos 50.000 euros, que proceden de los ocho millones que mVentures recibió en el 2015 por parte del Ayuntamiento de Barcelona, la Generalitat, el Estado y la Fira de Barcelona. Varios profesionales de la Mobile World Capital ges-

tionaron el proyecto hasta que en el 2018 ficharon a Sala para la dirección. "No pude decir que no. Siempre he tenido el gen emprendedor dentro".

Nacido en Barcelona hace 43 años, Sala creció rodeado por la cultura del negocio familiar. Por un lado, de la familia Sala, industriales textiles de Terrassa, y por el otro, de la familia Palomés, apoderados de los laboratorios Prodesfarma (que luego se fusionaron con Almirall). Fascinado por

El programa conecta proyectos universitarios y mercado con la creación de 'start-ups'

los primeros ordenadores, Sala estudió ingeniería informática en la UPC, pero al poco tiempo se adentró en el mundo de la empresa. Trabajó dos años en HP y, en el 2000, entró a trabajar en servicios de banca digital de CaixaBank, donde ocupó varios cargos a lo largo de 15 años. Mientras, completó su formación con un MBA de Esade -que lo acabó de "restroppear", bromea- y en su tiempo libre, se aventuró a emprender.

Siempre de la mano de otros socios, lanzó Easy Mobility en el 2003, una solución para mejorar el tráfico urbano, y en el 2010, fundó la plataforma de visitas médicas Doctors For World. Ocupó cargos en otras *start-ups* y participó en fondos de capital riesgo. Pasó también por la *fintech* estadounidense Strands y cofundó el *think tank* BarcelonaQbit, especializado en cuántica. Excepto este último, el resto de los proyectos propios no funcionaron, y así es como Sala aprendió que un negocio sólo funciona con un equipo motivado y multidisciplinar, una lección que traslada ahora a los proyectos de The Collider.

"Para cada *start-up* elegimos a tres profesionales: un científico, un emprendedor con experiencia y otro más joven. Pasamos seis meses buscando los perfiles y contamos con el apoyo de 60 grandes corporaciones del país. Hay demanda: recibimos 400 solicitudes al año y seleccionamos diez. De estas, sólo tres o cuatro acaban en el mercado". Entre las *start-ups* que The Collider ha impulsado, están RheoDx, de

transfusión de sangre; Pharmace- lera, de i+D para farmacias, y Saalg Geomechanics, un software para constructoras. La mayoría de los proyectos nacen del ecosistema innovador catalán, aunque el programa se esfuerza por atraer talento internacional.

"En la transferencia científica y tecnológica tenemos una gran oportunidad de país. La innovación genera empleo y riqueza. Un euro invertido en la ciencia revierte en 30.000 euros en la economía del territorio. El mismo euro en la universidad genera siete millones", asegura Sala, convencido de que The Collider es el proyecto de su vida. Sin olvidar, claro, su mujer y sus cuatro hijos, con quienes comparte su tiempo libre cuando el trabajo se lo permite. La fidelidad a sus valores cristianos le ha traído hasta aquí. También el legado de su abuelo Joan Palomés: "Me enseñó la cultura del esfuerzo y la ambición, necesarios hoy en día para encontrar la forma de cambiar la vida de las personas con el uso de la tecnología", concluye.

- PROGRAMA: THE COLLIDER
- SEDE: PIER 01
- EMPLEADOS: SEIS
- FINANCIACIÓN PÚBLICA: 8 MILLONES
- INVERSIÓN POR 'START-UP': 50.000 EUROS
- IMPULSOR: MOBILE WORLD CAPITAL

HENKELL-FREIXENET

Pedro Ferrer compra 4 bodegas al grupo

Las grandes bodegas españolas que formaban parte del Grupo Freixenet -más otra situada en el valle de Uco, de Argentina- han pasado a manos de Ferrer Miranda, tras su compra por parte de Pedro Ferrer Noguer, consejero delegado y vicepresidente de Henkell-Freixenet. Se trata de Valldubón, de Ribera del Duero; Solar Viejo, de Rioja; Vionta, de Rías Baixas, y Finca Ferrer Argentina. Ferrer Miranda también produce Rueda y Monterrey en Navarra. El nuevo grupo espera comercializar el primer año cuatro millones de botellas en más de 85 países. La comercialización y distribución



Pedro Ferrer

de los vinos continuará, mayoritariamente, a cargo del Grupo Freixenet. La previsión de facturación es cercana a los 18 millones de euros. Pedro Ferrer Noguer es el presidente de la nueva compañía; Silvia Carné Masllorens es la consejera delegada, y Pedro Ferrer Miranda, el director general. Esta operación se realiza al margen de la creación del grupo de bodegas (Vins Família Ferrer-Fourfer) que es propiedad del presidente de honor de Freixenet, José Ferrer, y que dirige su hijo José María. Incluye bodegas como La Freixeneda y Can Sala en el Penedès o viñedos como los de Riu, de la Cerdanya. / Ramon Francàs

FEDERACIÓ MUTUALITATS

Jordi Busquet, reelegido presidente

La asamblea general de la Federación de Mutualitats de Catalunya ha reelegido a Jordi Busquet, director general de Previsora General, como presidente. Según los datos del 2018, las 32 mutualidades



Jordi Busquet

de previsión social catalanas ingresaron el año pasado 257 millones de euros en primas, un 8,6% más que el año anterior, de los que 126 millones fueron de no vida (un 0,28% menos) y 130 millones, de vida (que creció el 18,93%). El sector, que da cobertura a 1,2 millones de personas, gestiona 1.600 millones de euros de activos y tiene un superávit de cobertura del margen de solvencia del 234%. / Redacción

FINANCIACIÓN PRIVADA

Garantía inmobiliaria + Estudio 24H = Solución financiera

TQ

EUROCREDIT
Tu libertad financiera

972 48 72 22
www.tqueurocredit.com

VALES DESCUENTO PROMOCIONES

LA VANGUARDIA

<p>Por solo 6,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Colección "Thriller" LA VANGUARDIA</p>	<p>Por solo 4,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Fascículo 2 billetes de sellos LA VANGUARDIA</p>	<p>Por solo 9,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Estrellas Disney Película + Cuenta LA VANGUARDIA</p>	<p>Cada semana por menos 9,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Colección Bernat Metge Essencial LA VANGUARDIA</p>
<p>Cada entrega por solo 9,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Nuevo curso Spirit English Now de Vaughan LA VANGUARDIA</p>	<p>Cada entrega 9,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Neurociencia y psicología LA VANGUARDIA</p>	<p>Por solo 9,95€</p> <p>VALE DESCUENTO Colección de cinturones de mujer LA VANGUARDIA</p>	