

EN  
LÍNEA

## SOGETI

## Creada una unidad de innovación

La empresa tecnológica Sogeti ha puesto en marcha una nueva unidad de innovación, con sede en Cornellà de Llobregat (Barcelona), con el objetivo de estudiar las últimas tendencias en tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Sogeti forma parte del Grupo Capgemini. / Redacción

## MUTUA INTERCOMARCAL

## Certificación A+ por su labor corporativa

Mutua Intercomarcal ha conseguido la certificación A+ por su responsabilidad corporativa en el 2007. El reconocimiento es el máximo que otorga la Global Reporting Initiative. La entidad obtuvo el año pasado un beneficio de 23,55 millones, que suponen un incremento del 85% respecto al 2006. / Redacción

## FREIXENET

## La bodega invierte 16 millones de euros

El grupo vitivinícola Freixenet ha invertido 16 millones de euros en una línea para el helado, degüelle, dosificado, tapado y etiquetado de botellas de cava en Sant Sadurní d'Anoia. El presidente de la compañía, Josep Lluís Bonet, aseguró que será la inversión más importante este año. / Efe



Josep Lluís Bonet

## CAIXA TERRASSA

## 39 euros a los clientes que detecten fallos

Caixa Terrassa pagará 39 € a los clientes que detecten incumplimientos de los compromisos de servicio y calidad de la entidad de ahorros catalana. La caja promete actuaciones como atender todos los recibos de servicios básicos del hogar con descuentos o abonar la pensión el día 25 de cada mes. / Redacción

Maresmar invierte en una línea de precocinados para crecer

## Marisco listo para comer

LORENA FARRÀS PÉREZ  
Barcelona

La empresa Maresmar, especializada en la importación al por mayor de pescado y marisco, se acaba de apuntar al carro de los alimentos precocinados. Con una inversión de 600.000 euros, Maresmar se ha convertido en una de las pocas empresas que elaboran platos precocinados de marisco y pescado. Son alimentos que muy pocos se atreven a precocinar por su dificultad, especialmente el marisco.

Antes de sacar a la luz su nueva línea de productos, la empresa ha estado trabajando en el proyecto durante un año y se ha servido de la ayuda de varios chefs reconocidos para desarrollar los tres platos que, por el momento, ofrece Maresmar: centollo, bisque de nécora y pastel de marisco. La cocina, que se encuentra en las instalaciones centrales de Maresmar (en Mercabarna), tiene una capacidad de producción de mil raciones diarias que se venden al sector de la restauración bajo la marca La General Marisquera.

“Estamos permanentemente innovando. Nunca nos conformamos con lo que ya tenemos sino que intentamos sacar adelante nuevos proyectos”, afirma Jordi Cubells, director general de la empresa. Otras iniciativas de Maresmar son la creación de un distintivo de calidad para el marisco de mejor calidad o la invención de un envase individual para las cigalas que permite que lleguen en excelentes condiciones al punto de venta.

Cubells, de 46 años, es un ex-



MANÉ ESPINOSA

Jordi Cubells, director general de Maresmar

perto en el mundo del pescado, en el que lleva más de 23 años. Pero su vida laboral empezó en un ámbito muy distinto, el de la construcción. Su familia poseía una promotora inmobiliaria en

**La empresa factura 48 millones de euros, comercializa 200 tipos de productos y emplea a 80 personas**

la que él empezó a trabajar. A pesar de tener la vida solucionada, Cubells no se lo pensó dos veces cuando un amigo le propuso trabajar con él en el mundo del pescado. Le gustó, vio que el negocio tenía futuro y, aunque no te-

nía conocimientos en el sector, en 1987 fundó su propia empresa de importación de pescado y marisco, Maresmar.

Cubells ha ido creciendo junto con su compañía: ahora él es un gran experto en pescado y marisco y Maresmar una compañía que importa pescado de países como Chile, EE.UU., Reino Unido, Francia e Italia, y que factura 48 millones de euros. Tiene una capacidad de producción diaria de 25.000 kilogramos de crustáceos, un catálogo de productos con más de 200 referencias, y 3.500 clientes, principalmente españoles pero también portugueses y franceses. Además de las instalaciones de Mercabarna, tiene delegaciones en Asturias, Galicia y Andalucía. En total, Maresmar da trabajo a unas 80 personas.●

## Draco Systems amplía su negocio con la marca Smart Eyes

PATRICIA SERRANO  
Barcelona

Draco Systems, ingeniería especializada en el diseño de soluciones de imagen y control de sistemas, lanzará en el 2009 su propia línea de productos bajo la marca Smart Eyes. Fundada en el 2004 por tres ingenieros, trabaja “a la sombra de otros”, diseñando y desarrollando tecnologías que permitan a las empresas mejorar sus procesos e innovar, dice Meritxell Gimeno, socia fundadora y gerente.

La compañía, con sede en Santa Perpètua de Mogoda (Vallès Occidental), es especialista en tecnología de componente visual e invierte más de la mitad de su facturación en innovación. Draco estructura su negocio en dos líneas. Por un lado, está el desarrollo de soluciones tecnológicas a medida para las empresas que externalicen su I+D –sus principales clientes pertenecen a los sectores de transporte, seguridad, audiovisual y automóvil– y que tienen como principal objetivo aligerar las rutinas de trabajo repetitivas. Entre los proyectos realizados cabe destacar un equipo de electromedicina, sistemas de control con sensores biométricos, pantallas informativas para trenes y autobuses, sistemas de control de calidad o la electrónica de control del famoso casco de motocicleta con airbag.

Por otro lado, y bajo la enseña Smart Eyes, la compañía comercializa sus propios produc-

tos, como las cámaras IP para el análisis de seguridad inteligente: en un banco, por ejemplo, cuando la cámara identifica en tiempo real alguna imagen dudosa (movimiento, un coche sospechoso...) lo comunica al vigilante. Esta tecnología puede añadirse a sistemas analógicos ya existentes. Otro de los productos estrella de Smart Eyes son los controladores IP que, en las gigantescas pantallas publicitarias de los centros comerciales, permiten que el cliente interactúe mediante bluetooth y

**La firma, con sede en Santa Perpètua de Mogoda, prevé facturar un millón de euros en el 2008**

que el contenido publicitario se pueda actualizar en la red.

El desarrollo de retos tecnológicos para otras empresas es, como explica Gimeno, un obstáculo a la hora de rentabilizar su propiedad intelectual ya que, como se trata de activos intangibles, los derechos en cuanto a la explotación de esa tecnología son ambiguos. Draco Systems facturó 700.000 euros en el 2007, un 15% de los cuales procedía de la exportación (Francia, Inglaterra y Alemania, sobre todo), mientras que la previsión para el ejercicio actual es alcanzar el millón de euros.●

# Escápate GRATIS con las guías de LA GACETA

y disfruta de cada rincón de España.

**MÉRCOLES**  
**GRATIS**  
9 de JULIO

**JUEVES**  
**GRATIS**  
10 de JULIO

**VIERNES**  
**GRATIS**  
11 de JULIO

**SÁBADO**  
**GRATIS**  
12 de JULIO

- Mapas de carreteras actualizados.
- Rutas por pueblos, sierras, bodegas,...
- Lugares de interés repletos de encanto.
- Historia y patrimonio, sus orígenes y su arte.
- Espacios naturales, ecosistemas y parques.
- Guía de servicios.

**LA GACETA**  
Negocios

Que la actualidad no te impida ver la realidad.

**CADA DÍA UNA GUÍA GRATIS.**