

## CATALUNYA

**Trias plantea construir un parking subterráneo bajo la Sagrada Familia**

**AYUNTAMIENTO DE BARCELONA** El alcalde de Barcelona, Xavier Trias, propuso ayer la construcción de un parking subterráneo debajo de la Sagrada Familia, para evitar que los autobuses estacionen en las aceras. La medida está relacionada con el atropello la semana pasada de dos mujeres y una niña por un autobús descontrolado. Por ahora, el jefe del consistorio aplicará un "plan temporal" para regular el tráfico de estos vehículos en las zonas cercanas a la basílica. El Ayuntamiento descartó también la compra de la plaza de toros Monumental, después que la corrida de ayer, encabezada por José Tomás, fuera la última que se realizará en Catalunya.

**Creación de un centro de robótica**

**ABB** La Escuela Universitaria Salesiana de Sarrià (EUSS) y la multinacional ABB han creado el Aula ABB, un laboratorio con el objetivo de incentivar la investigación en automática y robótica y formar nuevos talentos. ABB, especializada en tecnología electrotécnica, ha invertido 120.000 euros en los equipos.

**La firma internacional de servicios de auditoría abre nuevas oficinas en Barcelona**

**UHY FAY&CO** La firma UHY Fay & Co ha inaugurado oficinas en el número 458 de la Diagonal de Barcelona como parte de su proceso de expansión en Catalunya. La firma es miembro de UHY, red global que presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal, legal y de negocio y consultoría. Cuenta con seis oficinas en España, y en Catalunya también tiene despachos en Sabadell. La oficina de Barcelona está dirigida por Manuel Arbiol, y cuenta con equipos especializados en las diferentes áreas del derecho, que focalizan sus actividades en la internacionalización de la empresa catalana. El despacho ha incorporado a los profesionales Pablo Pierre y Alberto López-Rodó.

**Habitatge convoca al sector**

**GENERALITAT** La Generalitat ha convocado una reunión del Pacte Nacional de l'Habitatge para el próximo viernes, 30 de septiembre, para realizar un seguimiento de esta hoja de ruta y actualizarla, informa *Europa Press*. El secretario de Habitatge, Carles Sala, quiere replantear el pacto anterior.

**HUMANOIDES/** DESDE SU FUNDACIÓN EN 2004, PAL ROBOTICS HA INVESTIGADO EN EL TERRENO DE LA ROBÓTICA. DESPUÉS DE VARIOS PROTOTIPOS, A PRINCIPIOS DEL AÑO QUE VIENE SU FÁBRICA DE ABU DHABI PRODUCIRÁ LOS PRIMEROS ROBOTS CON FORMA HUMANA PARA SU VENTA Y USO COMERCIAL.

# La era de la robótica, más cerca que nunca

**ANÁLISIS** por Xavier Fontdeglòria

Los robots humanoides capaces de imitar comportamientos humanos y que funcionan de forma autónoma (sin teledirigir) ya son una realidad. Pal Robotics, una empresa catalana que cuenta con la financiación de Pal Group, procedente de Emiratos Árabes Unidos, empezará a fabricarlos en los próximos pocos meses en su planta de ensamblaje en Abu Dhabi.

Así, pronto se podrá ver a los robots *Reem* –el último proyecto de la empresa– guiando y atendiendo a los clientes en ferias, congresos o centros comerciales. El humanoide mide 1,65 metros de altura, se apoya en una base sobre ruedas que le permite avanzar a una velocidad de hasta 5 kilómetros por hora y lleva una pequeña plataforma para transportar objetos de hasta 15 kilos. Además, cuenta con una pantalla táctil en el pecho que permite cambiar el idioma y otras aplicaciones, como videoconferencias.

Pero lo más significativo es que el robot reconoce las caras y la voz de quién lo utiliza, y tiene la habilidad de orientarse en cualquier espacio cerrado, así como moverse evitando los obstáculos. Esto le ha permitido,



Francesco Ferro, gerente de Pal Robotics, junto a uno de los robots Reem.

en las pruebas piloto que se han hecho en algunas ferias en Abu Dhabi y en el centro comercial Glòries de Barcelona, guiar y atender satisfactoriamente a los clientes.

**Fabricación y venta inmediata**

Una vez la planta esté operativa, el ritmo de fabricación será de 20 robots por mes. Y ya hay encargos, especialmente en los Emiratos Árabes.

De hecho, el Abu Dhabi Exhibition Center (Adnec) ya ha reservado 20 de ellos como *azafatas* para las ferias que albergue en un futuro. Francesco Ferro, director ejecutivo de Pal Robotics, afirma que "en los Emiratos Árabes son más abiertos a la robótica que en Europa".

Aunque el capital y la producción procede de Abu Dhabi, los prototipos y la investigación se han llevado

**El robot es capaz de reconocer al usuario y guiarle dentro de un espacio cerrado**

a cabo en Barcelona, en un estudio de 800 metros cuadrados en el distrito 22@. Actualmente, la empresa tiene una plantilla de 31 personas, que provienen de 10 nacionalidades distintas y un 80% de ellos son ingenieros. "No tenemos ninguna intención de irnos de Barcelona, aquí tenemos todo lo que necesitamos", confiesa el director. De hecho, en los próximos meses se ampliará el estudio con 300 metros cuadrados más.

**Por una partida de ajedrez**

Todo empezó cuando en 2004 el inversor Pal Group propuso a un grupo de ingenieros que crearan un robot que pudiera jugar al ajedrez autónomamente, sin ningún humano detrás explicándole lo que debía hacer. El grupo de ingenieros –encabezado por Francesco Ferro y un compañero italiano, y entre los cuales había muchos barceloneses– empezaron a trabajar en un piso en la calle París, y después de catorce meses presentaron el *Reem-A*, el primer prototipo, que fue capaz de cumplir las expectativas de los inversores.

Después del ajedrez se pasó a desarrollar otras aplicaciones, como andar, subir y bajar escaleras o sentarse por sí solo. En el año 2008 se presentó el *Reem-B*, que permitía eso y además interactuar satisfactoriamente con los humanos.

Ferro reconoce que la crisis económica no les ha afectado "decisivamente" en su actividad y ritmo de investigación, aunque sí afirma que hay "un ligero retraso" en la fabricación de los robots respecto a las previsiones iniciales, y eso sí es una consecuencia directa de la inestabilidad económica y financiera mundial, que ha afectado al grupo inversor.

Ahora, con *Reem* –que, por cierto, es un nombre árabe típico de mujer– la empresa ha desarrollado este prototipo de humanoide con fines comerciales y con una apariencia más humanizada. "Cuando el coste de producirlo se abarate, no tardaremos mucho tiempo en ver robots en las casas de la gente, porque puede ser muy útil para usos domésticos", asegura Francesco Ferro. De momento en Pal Robotics trabajan para humanizar el *Reem* cada vez más. Muy pronto ya podrá dar la mano a sus usuarios o recrear los movimientos corporales que hace el interlocutor mientras habla con él mediante la aplicación de videoconferencia.

## Win to Win Partners apuesta por Latinoamérica para huir de la crisis española

**APUNTA A LA BANCA, LA FARMACIA Y LA UNIVERSIDAD PARA AMPLIAR LA CARTERA DE CLIENTES**

**Tina Díaz.** Barcelona Win to Win Partners, firma especializada en simuladores de negocio, ha visto en la internacionalización una manera de afrontar la crisis española. "Después de tres años buenos, en 2011 se ha notado mucho la coyuntura económica, porque en periodos de crisis se recorta en formación", dice David Palet, director de la firma.

La compañía ha abierto una oficina en Chile desde donde pretende hacerse un hueco en los mercados latinoamericanos. Según cómo evolucione el mercado, Chile

será la base para instalarse en Perú y Colombia, explica el directivo, que sopesa la posibilidad de incorporar "un socio chileno" a Win to Win.

**Cambio de rumbo**

La empresa fue creada en 2005 –por David Palet, su padre y dos socios más– con una inversión de 70.000 euros y la idea de ser una consultora tecnológica. Sin embargo, la demanda del mercado provocó que la firma se centrara en la formación de directivos. En 2007 se incorporó un nuevo accionista a través de una ampliación de capital por

130.000 euros. Los simuladores de Win to Win, fabricados por un socio finlandés, proponen gestionar una empresa imaginaria a varios equipos formados por los directivos de una compañía. Los equipos parten con la misma situación empresarial pero deben competir entre ellos solucionando los problemas que se plantean: fijar estrategias a

**La tecnológica compete con la sueca BTS, que tiene el 70% de su negocio en Estados Unidos**

largo plazo, tomar decisiones, asumir riesgos... "Siempre gana el grupo que trabaja como equipo", señala Palet.

**Nuevos clientes**

El simulador de negocios es apto para cualquier sector, dice el directivo de Win to Win, que tiene clientes como La Caixa, Endesa, Accenture, Pricewaterhousecoopers (PwC) y firmas de hostelería o telecomunicaciones.

Win to Win, que facturó 300.000 euros en 2010, prevé lanzar un nuevo producto: "Será un simulador de liderazgo, para evaluar la compe-



David Palet es el director general de Win to Win Partners.

tencia de los directivos", manifiesta Palet. Otro de los objetivos de la tecnológica es ampliar su cartera de clientes con simuladores de negocio específicos para el sector farmacéutico, la banca y escue-

las de negocio o universidades.

Win to Win Partners compete con la sueca BTS, líder mundial en simuladores, que tiene el 70% de su negocio en Estados Unidos.