

Expansión

Adjudicación de un contrato del Icaen para monitorizar la energía de la Generalitat

ENERGY La empresa especializada en eficiencia energética se ha adjudicado el servicio de información y monitorización de energía de la Generalitat en un concurso lobbado por el Icaen (Institut Català de l'Energia). El servicio contempla el análisis y la verificación de los consumos y facturación de 12 departamentos y 23 entidades y organismos autónomos de la Administración catalana. El servicio incluye la carga de los ficheros de facturación de las compañías comercializadoras, el análisis y verificación de la facturación y el análisis y justificación de las incidencias de facturación detectadas.

Inversiones en accesibilidad

RENFE La empresa ferroviaria invirtió 30 millones de euros en 2017 en el servicio de Rodajes para mejorar el acceso a sus estaciones y trenes, así como en información y atención al cliente. El 62% de sus trenes ya son accesibles para personas con movilidad reducida.

Primera oficina municipal de datos

BARCELONA El Ayuntamiento de la capital catalana ha creado la primera oficina municipal de datos de España, que gestionará de forma integrada los datos que proporcionan los distintos servicios públicos y velará por su correcto tratamiento, informe Efe.

El TSJC reconoce que el amianto causó la muerte de un empleado en Gavà

ROCA El Tribunal Superior de Justicia de Catalunya (TSJC) ha reconocido como enfermedad profesional provocada por la exposición al amianto el mesotelioma pleural que en 2015 provocó la muerte de un trabajador de la fábrica de Roca Santarini situada en Gavà (Baix Llobregat). En su sentencia, el TSJC confirma un fallo del Juzgado de lo Social número 32 de Barcelona, que estableció que la mutua de Roca era responsable de la dolencia que causó la muerte del trabajador y obligó a pagar a su viuda una prestación derivada de enfermedad profesional, informe Efe.

La cadena hotelera Almanac se estrena en Barcelona

TURISMO/ El establecimiento de cinco estrellas ocupa el edificio del número 619 de la Gran Vía, donde antiguamente se encontraba la sede de Agrupació Mútua.

Gabriel Trindade, Barcelona
La cadena Almanac, promovida por la compañía hotelera austriaca WSF Group, ha abierto su primer hotel en Barcelona. El establecimiento se encuentra en el número 619 de Gran Vía, en la confluencia de Pau Claris, donde antiguamente estaba la sede de Agrupació Mútua. La finca es propiedad de KKH.

Almanac Barcelona ha sido ideado por el estudio de arquitectura OAB, mientras que su interiorismo es obra de Jaime Beriestain. El estableci-

La compañía planea abrir nuevos establecimientos en Viena, Praga y Budapest

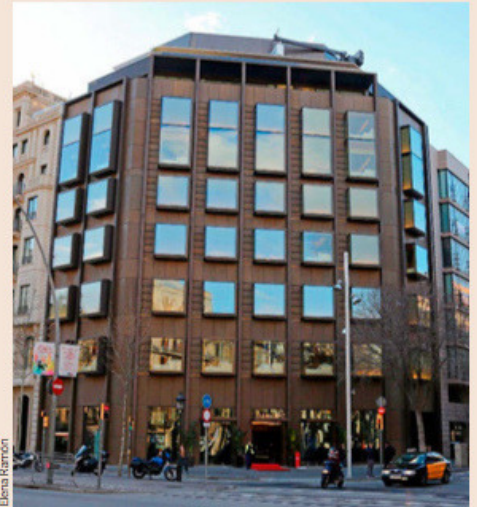
miento, con una categoría de cinco estrellas, cuenta con un total de 92 habitaciones.

Almanac tiene planes de crecimiento. La compañía prevé abrir hoteles en edificios singulares de Viena, Praga y Budapest. También cuenta con residencias, clubs de campo y campos de golf.

La apertura del nuevo establecimiento se produce pocas

semanas después de la apertura del primer hotel de Iberostar en Barcelona, en Plaça Catalunya, y de The One, de H10 Hoteles.

Estos hoteles son algunas de las últimas aperturas que se producirán en la capital catalana mientras el plan de regulación del alojamiento turístico que promueve el Ayuntamiento esté vigente.



Fachada del nuevo establecimiento en la Gran Vía con Pau Claris.

EXCELENCIA PROFESIONAL

PUBLIC/REPORTAJE

"CLINIPARTNERS QUIERE SER EL LÍDER DEL TRANSPORTE DE MUESTRAS BIOLÓGICAS"

GUILLERMO RAS GERENTE DE CLINIPARTNERS



Clinipartners es una empresa especializada en la logística y el transporte de muestras biológicas. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su responsable, Guillermo Ras.

¿Cuándo nació Clinipartners?
Clinipartners es una empresa familiar que nació hace 10 años. En sus inicios se dedicaba a la importación y distribución de material hospitalario (grupos, etc.), pero dos años después comenzamos a trabajar en exclusiva en el transporte de muestras biológicas.

¿Cuál es la estructura de la empresa?
Contamos con un equipo formado por 60 personas, 13 de los cuales están en Madrid, donde disponemos de una nave desde la que cubrimos toda la comunidad de Madrid. El resto del equipo se halla en Barcelona, donde está la sede central de la empresa. Esto

nos permite en Catalunya y La comunidad de Madrid entregar las muestras en menos de 24h. El resto de la Península Ibérica y Andorra entregamos las muestras a nuestros clientes a primera hora del día siguiente.

¿A qué perfil de cliente se dirige?
Fundamentalmente trabajamos para laboratorios de muestras y para clínicas del sector privado. Además, desde hace alrededor de un año estamos ofreciendo servicios de transporte en frío para este tipo de empresas.

¿Este tipo de logística necesita unos requisitos concretos?

Así es. Actualmente disponemos de acreditaciones ADR e ISO muy estrictas para este sector. Además es fundamental tener un control absoluto de todos el proceso de transporte para que se realice a la temperatura adecuada y llegar en perfectas condiciones a su destino. Pense que en muchas ocasiones se trata de muestras que no pueden volver a extraerse: inmunosorción, muestras de cordón umbilical, etc.), por lo que asegurar su transporte en condiciones idóneas es vital.

¿Cómo se consigue?

En nuestro caso, mediante el uso de transporte propio y de aquella tecnología que nos permite optimizar el flujo de envíos y la creación de rutas. En Barcelona contamos con dos rutas y hoy disponemos ya de 25, mientras que en Madrid ya contamos con 13 rutas propias. Otro elemento importante para nosotros es la tecnología, tanto en los vehículos para el transporte en frío como en el uso de sistemas de optimización de rutas que hacen los servicios más rápidos y eficientes. Y eso es fundamental cuando hablamos, como es nuestro caso, de 33.000 envíos contemplados mensualmente entre Barcelona y Madrid y de un ratio de calidad diario superior al 99%.

¿Se puede innovar aún más en el transporte de muestras biológicas?

La innovación llega a través de la tecnología, que es la que nos debe permitir tener una información total de cada envío y de su trazabilidad, tal como exige el mercado. Nosotros estamos implementando un nuevo software que nos permitirá dar toda esa información en tiempo real a nuestros clientes y saber

en todo momento dónde está esa muestra, a qué temperatura se encuentra y cuándo llegará a su destino.

¿Cuáles son los retos de futuro de Clinipartners?

El reto es convertirnos en el líder de transporte de muestras biológicas en España y dar servicio a un cada vez mayor número de laboratorios. Desde hace 1 año hemos creado un servicio de transporte en frío de cualquier tipo de producto relacionado con la alimentación. Estamos creciendo a un ritmo cercano al 30% anual y nuestra idea es aprovechar esa demanda para potenciar nuestros servicios de transporte también en el sector de la alimentación. A medio plazo, una vez hayamos logrado el objetivo en España, no descartamos dar el salto a otros países de nuestro entorno.

clinipartners
Logística

www.clinipartners.es