

Catalunya

elEconomista

Revista mensual

4 de junio de 2018 | Nº 40



EL 'CERCLE' PIDE A TORRA QUE RECUPERE LA CONFIANZA EMPRESARIAL

La entidad pone deberes a los nuevos gobiernos catalán y español para pasar página del 'procés' | P6

La nieve vuelve a cubrir de ingresos a los Pirineos | P10

Alerta contra las estafas en las revisiones del gas y clínicas dentales | P32



Josep Maria Lloreda
Presidente de KH Lloreda

“La expansión a EEUU representará un salto en la facturación exterior” | P12

5. El pulso del mercado Mes sin sobresaltos para las firmas catalanas

La salida de Abertis del Ibex 35 y la recuperación de Almirall marcan un mes sin grandes cambios

10. Reportaje Las estaciones de esquí mejoran sus ingresos

Las instalaciones pirenaicas cierran una buena temporada tras las penurias de los últimos años

18. La crónica del MAB Las cotizaciones vuelven a bajar tras mejorar abril

La tendencia volvió a ser negativa en un mercado alternativo catalán en que Ebioss sigue a la cola

20. Opinión Los retos de la transición energética

Xavier Farriols, presidente del CEEC, señala que el consumidor será también productor de electricidad

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Catalunya': Estela López **Diseño:** Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Josep Ramon Torné

En portada Los empresarios exponen su fórmula para superar el 'procés'

La reunión anual del Círculo de Economía en Sitges, un altavoz de la burguesía para desbloquear el conflicto catalán



06



26

Ronda de financiación InnoEnergy facilita recursos a empresas eficientes

La colaboración público-privada consigue fondos para proyectos energéticamente sostenibles

Entrevista Josep Maria Lloreda, presidente de KH Lloreda

El empresario comenta los planes de internacionalización de la compañía en los EEUU y la inauguración de su planta



12



32

Impacto social Lucha contra las estafas en la revisión del gas y los dentistas

Profesionales de ambos sectores han impulsado iniciativas para prevenir fraudes, abusos y malas prácticas



Reformas para superar el conflicto político catalán

La crisis institucional que se ha producido en Catalunya a raíz de la recta final del *procés* -que llegó a su clímax con el referéndum del 1-O y la declaración de independencia- tiene su causa inmediata en la actuación unilateral y contraria a la legalidad del *Govern* liderado entonces por Carles Puigdemont. Sin embargo, el malestar de una parte importante de la ciudadanía catalana -incluyendo a los partidarios de la independencia, pero también a sus contrarios- tiene unos orígenes más profundos. La financiación de la Generalitat y el encaje institucional de Catalunya en el Estado, articulado en el Estatuto enmendado por el Tribunal Constitucional en 2010, son dos de estos motivos de desafección.

El primer paso para resolver un conflicto político es intentar acercar las posiciones entre las partes enfrentadas y generar un debate social y político sobre las posibles soluciones. En este sentido, cabe valorar positivamente las propuestas del Círculo de Economía para resolver el conflicto catalán, recogidas en su nota de opinión previa a la reunión anual de la entidad en Sitges. La institución ha sabido captar una parte troncal de las razones del malestar en Catalunya -financiación y autogobierno- y lanzar una primera proposición, ajustada al

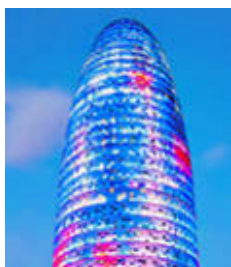
marco de la legalidad, que pueda ser valorada por los académicos y debatida por los líderes políticos.

El Círculo de Economía propone un nuevo sistema de financiación aplicable a Catalunya, pero generalizable al resto de comunidades del régimen común, que incrementaría la responsabilidad fiscal de cada gobierno, comprometiéndole con la recaudación de los ingresos necesarios para sufragar los gastos derivados de los servicios de su competencia, superando así el sistema actual de transferencias, que genera una confrontación cíclica entre Administraciones. La propuesta también apuesta por principios que generan debate académico, como la ordinalidad, pero respetando otros criterios como la solidaridad interterritorial. Igualmente, se defienden aspectos que nadie puede rechazar, como mejorar la transparencia y la estabilidad del sistema. En lo referente al *Estatut*, el Círculo aboga por elevarlo al rango de “constitución nacional” catalana introduciéndolo dentro de la Carta Magna española, y someter esta reforma a un referéndum en Catalunya. El debate académico y político sobre la validez y el recorrido de estas propuestas está servido, pero hay que alabar que una institución transversal como el Círculo de Economía se atreva a concretar vías para resolver el conflicto.

Las propuestas del Círculo de Economía para mejorar la financiación y el autogobierno de Catalunya son una invitación al debate académico y al diálogo político, pasos imprescindibles para resolver la contienda

Barcelona atrae a las tecnológicas

La ciudad condal continua con su tirón entre las grandes multinacionales tecnológicas. Durante el último mes, Facebook anunció que abrirá en Barcelona una sede para combatir las *fake news*, mientras Microsoft hará lo propio con su nuevo laboratorio de física cuántica.



Catalunya es la primera receptora de créditos del ICO

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) prestó en 2017 un total de 728 millones de euros en créditos a empresas catalanas, el 15,8 por ciento del total de toda España. Así, Catalunya repite un año más como la principal comunidad receptora de prestamos del ICO. Las empresas catalanas suscribieron 191.863 créditos, una cifra que representa el 19,6 por ciento de operaciones formalizadas en el conjunto del Estado.

El PIB catalán crece un 0,8% en el primer trimestre

El PIB de Catalunya crece un 0,8 por ciento en el primer trimestre de 2018, según el Idescat, superando al conjunto de España (0,7 por ciento) y a la zona euro (0,4 por ciento). En términos anuales, el PIB catalán se alza un 3,3 por ciento en el primer trimestre.

La corrupción vuelve a asomar en Convergència

Una operación de la Unidad de Delincuencia Económica y Fiscal de la Policía Nacional termina con 30 detenidos por un supuesto desvío de dos millones de euros en subvenciones de la Diputación de Barcelona entre 2012 y 2015 hacia entidades y empresas próximas a CDC.

La creación de nuevas empresas vuelve a caer

La creación de empresas sigue lastrada en Cataluña por décimo mes consecutivo, según los últimos datos publicados por el INE, relativos al mes de marzo. Con 1.830 nuevas sociedades, la comunidad registró un retroceso del 13,5 por ciento en constituciones de empresas durante el tercer mes del año respecto al mismo periodo del pasado ejercicio. La última cifra positiva en creación de empresas a nivel anual se remonta a mayo de 2017.

Torra prolonga el bloqueo en el 'Govern'

Joaquim Torra se ha convertido en presidente de la Generalitat, pero su insistencia en nombrar como consejeros a políticos huidos o encarcelados ha topado con el veto del Gobierno, lo que ha retrasado formar *Govern*. Torra cedió el 29 de mayo con nombres viables.



Así evoluciona la recomendación, la valoración y las previsiones de los analistas sobre las cotizadas catalanas

Datos a 25 de mayo de 2018

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2018		RENTAB. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2018 (%)	RECOM.**	VARIACIÓN MENSUAL	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)*	MILLONES DE EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)*						
Abertis	17,76	↓ -1,15	1.009	0,53	4,43	V	⇒ Sin cambios	66,7	0,0	33,3
Almirall	10,81	↑ 5,66	61	8,82	1,49	M	⇒ Sin cambios	45,5	36,4	18,2
Applus	12,95	↑ 1,71	55	7,42	1,20	C	⇒ Sin cambios	33,3	60,0	6,7
Audax Renovables		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banco de Sabadell	1,84	↓ -1,18	817	-1,95	4,64	M	⇒ Sin cambios	34,6	42,3	23,1
CaixaBank	4,48	↑ 2,13	2.217	2,08	4,65	M	⇒ Sin cambios	23,1	57,7	19,2
Cellnex Telecom	23,88	↓ -0,45	44	-16,79	0,49	C	⇒ Sin cambios	26,1	65,2	8,7
Dogi		-	-	-	-	-	-	-	-	-
eDreams	4,56	⇒ 0,00	39	0,00	0,00	M	⇒ Sin cambios	50,0	25,0	25,0
Ercros		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluidra	11,09	↑ 2,94	60	-10,25	0,86	M	⇒ Sin cambios	60,0	20,0	20,0
Gas Natural	20,52	↓ -0,16	1.309	-1,55	4,93	M	⇒ Sin cambios	47,8	34,8	17,4
Grifols	25,50	↑ 1,58	668	-2,71	1,52	M	⇒ Sin cambios	50,0	40,9	9,1
Grupo Catalana Occidente	41,68	⇒ 0,00	353	0,00	2,27	C	⇒ Sin cambios	25,0	75,0	0,0
Inmobiliaria Colonial	9,51	↑ 0,76	119	0,00	2,35	M	⇒ Sin cambios	25,0	41,7	33,3
Laboratorio Reig Jofre	3,30	-	6	-	-	C	-	0,0	100,0	0,0
Miquel y Costas & Miquel	36,98	↓ -0,46	39	0,52	1,73	M	↓ Empeora	33,3	33,3	33,3
Naturhouse	4,43	⇒ 0,00	20	0,00	8,81	M	⇒ Sin cambios	100,0	0,0	0,0
Oryzon	15,00	⇒ 0,00	-6	0,00	0,00	C	⇒ Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporación	3,57	↓ -5,11	17	-66,70	1,44	C	⇒ Sin cambios	20,0	60,0	20,0

(*) Variaciones calculadas entre el 30 de abril y el 25 de mayo de 2018. (**) Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.

Fuente: elaboración propia con datos de FactSet. (-) No disponible.

elEconomista

Mes de transición para las cotizadas catalanas

ESTELA LÓPEZ

■ Abertis sale del Ibex 35 por la OPA de Atlantia y Hochtief

La multinacional de infraestructuras abandonó el Ibex35 a principios de mes, en el momento en que salió adelante la OPA lanzada por Atlantia y Hochtief (ACS). Sin embargo, el hecho de que la aceptación de la oferta no alcanzase el 90

por ciento de las acciones frustró los planes de los nuevos accionistas mayoritarios de excluir automáticamente de cotización a la compañía. Ahora, la alianza entre la firma italiana y la filial alemana del grupo constructor de Florentino Pérez controla el 85,6 por ciento del capital de Abertis.

■ Almirall recupera valor tras remontar resultados

El laboratorio farmacéutico catalán fue la cotizada catalana que más valor ganó en mayo, tras presentar unos resultados del primer trimestre un 57 por ciento superiores a los de los primeros tres meses del año precedente. Sin embargo,

todavía está muy lejos de los casi 17 euros por acción a los que cotizaba antes de la crisis que explotó en 2017 en el mercado farmacéutico estadounidense y en su filial americana Aqua. Ello hizo que el valor de los títulos de Almirall cayese a la mitad, cerrando el año 2017 con una disminución del 42,88 por ciento.



LA PROPUESTA DEL CÍRCULO PARA CATALUNYA, A DEBATE

El posicionamiento del Círculo de Economía sobre la reforma del modelo de financiación autonómico y la elevación del 'Estatut' a norma constitucional como vías para resolver el conflicto político en Catalunya ha abierto un debate académico sobre el alcance de estas propuestas

JOSEP RAMON TORNÉ

Una solución económica como primer paso para resolver un problema político. Este es el enfoque que hizo el Círculo de Economía en su nota de opinión previa a la reunión anual de la entidad en Sitges. "Aunque pensamos que el problema catalán no es en primera instancia un problema financiero sino de reconocimiento del autogobierno propio, sin duda los problemas relacionados con la financiación de las competencias y los servicios públicos



El presidente del
Círculo, Juan José
Brugera.
LUIS MORENO



El catedrático de
la UPF, Guillem
López Casasnovas.
EE



El presidente del
Consejo General
de Economistas,
Valentí Pich. EE



El director
ejecutivo
de Fedea, Ángel
de la Fuente. JCL

La fórmula del Círculo para Catalunya

- Recuperar la seguridad jurídica y la confianza empresarial.
- Pacto interno en Cataluña para la convivencia y contra la fractura cívica.
- Reforma de la financiación autonómica introduciendo el principio de ordinalidad.
- Delimitar claramente las competencias de la Generalitat y del Gobierno central.
- Reformar el Estatuto y someterlo a referéndum por la ciudadanía catalana.
- Nuevo marco de cooperación entre las comunidades autónomas y creación de una comisión de reforma constitucional.

fundamentales que tiene encomendadas la Generalitat han jugado un papel importante en la agudización de ese problema”, sentenciaba el texto. Es decir, una reforma a fondo de la financiación autonómica de Catalunya y del resto de autonomías para romper el hielo, pasar página del proceso soberanista y rehacer el encaje de la comunidad catalana con el Estado.

Para terminar de tejer la solución, el Círculo de Economía también propone una reforma de peso en el ámbito político. La entidad sugiere “mejorar el autogobierno de Cataluña mediante la elevación del Estatuto al rango de norma constitucional en el marco de la Constitución española, aprobado mediante consulta en referéndum a los ciudadanos catalanes”, con la idea de que la norma estatutaria pase a ser una “verdadera constitución” catalana, que “implicaría el reconocimiento nacional que demandan una mayoría de ciudadanos”. Las propuestas suponen un cambio de rumbo en la política del Círculo de Economía, que hasta la fecha se había centrado en peticiones genéricas de diálogo entre los gobiernos de Catalunya y del conjunto del Estado, siempre exigiendo el respeto al marco legal vigente, y





que ahora ha pasado a formular propuestas concretas para hallar una solución económica e institucional al llamado *conflicto catalán*.

Financiación autonómica

“Es una propuesta valiente y que entra en el ancho de vía federal europeo”, señala el catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, Guillem López Casasnovas. elEconomista celebra que el Círculo de Economía entre en el debate sobre la reforma del sistema de financiación autonómica apelando a la responsabilidad fiscal entre las autonomías y el Estado central -que fija que cada administración debe recaudar lo suficiente para financiar los servicios en los que tiene competencia-, especialmente en lo referente a compartir las bases imponibles del IRPF, pero también de otros tributos como el IVA o el Impuesto sobre Sociedades. “Se trata de abrir ventanas y admitir que estos impuestos pueden descentralizarse, transitando desde el sistema de transferencias hacia un auténtico federalismo fiscal”, concluye López Casasnovas. En este sentido, el catedrático también apunta



















Balanzas fiscales

Desglose aproximado por administraciones de los saldos relativos regionales, 2013

CCAA	MILLONES DE EUROS			% DEL PIB		
	TOTAL	UE	ADMÓN.	TOTAL	UE	ADMÓN.
 Andalucía	6.154	1.516	4.638	4,44	1,09	3,34
 Aragón	763	171	592	2,33	0,52	1,81
 Asturias	2.060	-101	2.161	9,94	-0,49	10,42
 Balears	-1.511	-186	-1.325	-5,84	-0,72	-5,12
 Canarias	3.569	215	3.354	8,92	0,54	8,38
 Cantabria	463	-77	540	3,93	-0,65	4,59
 Castilla y León	4.612	704	3.908	8,84	1,35	7,49
 C. - La Mancha	2.465	822	1.642	6,69	2,23	4,45
 Cataluña	-8.800	-1.611	-7.189	-4,53	-0,83	-3,70
 Valencia	-1.416	-598	-819	-1,48	-0,62	-0,85
 Extremadura	2.730	765	1.965	16,20	4,54	11,66
 Galicia	3.655	291	3.364	6,78	0,54	6,24
 Madrid	-17.591	-1.865	-15.726	-9,07	-0,96	-8,11
 Murcia	175	29	145	0,65	0,11	0,54
 Navarra	-176	16	-192	-1,01	0,09	-1,10
 País Vasco	2.126	-91	2.217	3,40	-0,15	3,54
 La Rioja	68	-18	86	0,90	-0,24	1,14
 Ceuta y Melilla	654	18	637	22,01	0,59	21,42

Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Componentes del saldo relativo per cápita ligado a otro gasto territorializable euros, ejercicio 2013

CCAA	SANIDAD Y CONSUMO	EDUCACIÓN	JUSTICIA, PRISIONES Y SEGURIDAD	VIVIENDA Y URBANISMO	CULTURA Y DEPORTES	TOTAL OTRO GASTO TERRITORIALIZABLE
						TOTAL
 Andalucía	1	2	-26	-1	-11	-35
 Aragón	23	2	5	19	-8	41
 Asturias	1	1	-11	4	-10	-15
 Balears	-13	-3	-1	-4	13	-8
 Canarias	-3	3	-18	-1	-10	-29
 Cantabria	11	1	-27	1	-1	-14
 Castilla y León	12	0	34	0	-2	44
 C. - La Mancha	-3	2	-18	4	-6	-21
 Cataluña	-16	-6	47	-3	0	23
 Valencia	-9	-1	-53	0	-3	-65
 Extremadura	5	1	-17	1	-6	-15
 Galicia	26	0	-35	-8	3	-14
 Madrid	9	3	-12	2	25	27
 Murcia	5	5	-53	-2	-8	-54
 Navarra	-13	2	71	0	1	61
 País Vasco	-19	-1	124	0	1	104
 La Rioja	1	-1	98	23	-4	117
 Ceuta y Melilla	135	-1	373	-11	-3	492

elEconomista

que la propuesta abre la vía a un federalismo fiscal asimétrico -ya que debe ofrecerse a todas las autonomías, además de Catalunya, la posibilidad de unirse al sistema- porque probablemente no todas las Comunidades quieran asumir este grado de responsabilidad fiscal.

Por otro lado, el director ejecutivo de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), Ángel de la Fuente, considera positivo que se abra un diálogo sobre la reforma del sistema de financiación autonómica y valora favorablemente muchos aspectos de la propuesta del Círculo, aunque también critica otros. A su entender, la propuesta comportaría una gran simplificación del modelo, que prácticamente se reduciría al Fondo de Garantía de los Servicios Públicos Fundamentales. "Esto mejoraría la

transparencia y generaría un reparto menos caprichoso que el actual en el que se respetaría la ordinalidad", indica De la Fuente. Por otra parte, el economista considera que la propuesta del Círculo podría limitar excesivamente el grado de redistribución del sistema. Además, De la Fuente coincide con el Círculo en la necesidad de aumentar la autonomía tributaria de las Comunidades y su nivel de responsabilidad fiscal, pero cree que el modelo de corte norteamericano propuesto por la institución presenta riesgos importantes, incluyendo una menor eficiencia y un mayor riesgo de fraude fiscal si se opta por trocear la Agencia Tributaria.

Por su parte, el presidente del Consejo General de Economistas, Valentí Pich, también celebra que el Círculo de Economía lance una propuesta sobre

Principios de la reforma

■ Responsabilidad

La reforma del modelo de financiación autonómica debe garantizar la responsabilidad fiscal a partir de la correspondencia entre el nivel de gasto que necesita hacer una administración para ofrecer sus servicios públicos y la cantidad de ingresos para sufragarlos. Según el Círculo de Economía, esto facilita el control de las administraciones por parte de los votantes e incentiva a los gestores públicos a desarrollar una política de gasto más eficiente.

■ Solidaridad

El Círculo considera el actual Fondo de Garantía de los Servicios Públicos Fundamentales como un buen punto de partida, pero critica que se desdibuje al aplicarse criterios políticos y no técnicos en el reparto final. Para evitar esta distorsión, pide que se aplique el principio de ordinalidad.

■ Robustez

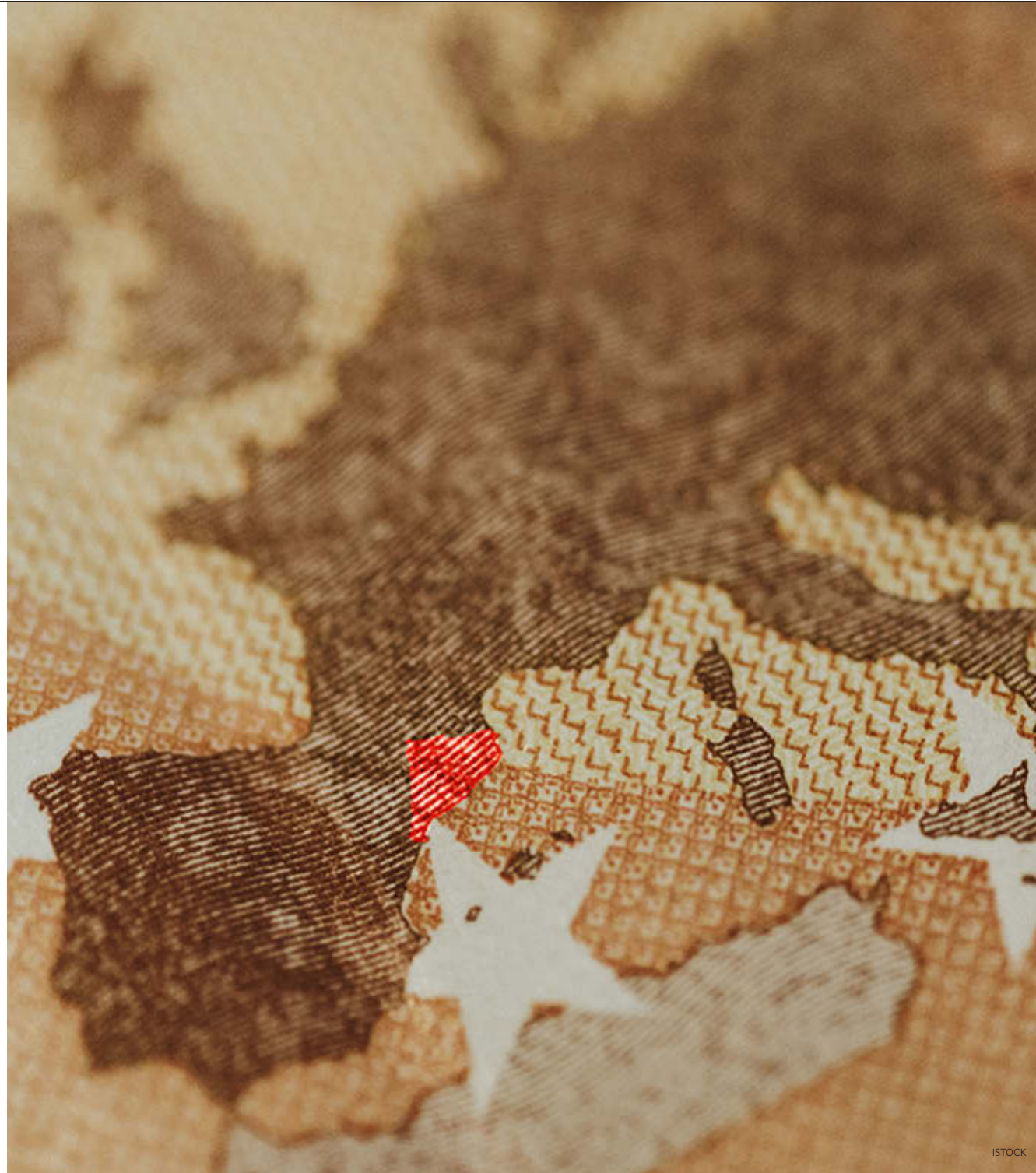
El nuevo sistema también debe ser más transparente, reduciendo su complejidad, así como más previsible, eliminando el desfase temporal entre la evolución económica de cada comunidad y las transferencias recibidas del Gobierno central. Todo ello daría una mayor "estabilidad" al sistema de financiación autonómica.

un “tema clave” como la financiación autonómica y lo haga “lejos de la demagogia de unos y de otros”. A nivel concreto, Pich señala como positivo que se abra la puerta a la competencia fiscal entre Comunidades siempre que se haga “ordenadamente”, de manera que las autonomías no entren en una carrera de “promesas de gasto” que vuelva a disparar el déficit público. Según el economista, el Círculo acierta en proponer un sistema que sea generalizable a todas las comunidades -y no solo para Catalunya- y no ve negativo que se introduzca un principio como la ordinalidad, aunque sea “difícil de aplicar”. “En un marco federal como el español siempre puede haber conflicto entre las partes integrantes, por eso es necesario un marco general”, concluye Pich.

Reforma del Estatuto

La otra propuesta estrella del Círculo de Economía es la reforma del Estatuto de Autonomía catalán para elevarlo al rango de norma constitucional dentro de la Carta Magna. Esta modificación representaría que el texto estatutario “quedaría despojado de su función de distribución de competencias, que correspondería a la Constitución. Pero, a cambio, eso permitiría dejar para el Estatuto todas las cuestiones internas exclusivas de la Comunidad”, como la lengua, la educación, la cultura, o la ordenación territorial. La entidad añade que la Constitución seguiría siendo “el texto de referencia que hay que respetar, so pena de nulidad de la norma subordinada” y que “la norma estatutaria puede ser sometida a un eventual control previo -para evitar repetir el error de 2010- por parte del Tribunal Constitucional”.

López Casanovas afirma que la elevación del *Estatut* a norma constitucional le daría un rango superior al de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) y consolidaría el texto estatutario en el bloque de la constitucionalidad. De esta manera, el Tribunal Constitucional no podría “deshacer” preceptos de la norma estatutaria basándose en la LOFCA. En este sentido, la nota de opinión del Círculo de Economía apunta que “la deslegitimación del Estatuto también ha sido fomentada por la devaluación de su función normativa provocada tanto por medidas del Gobierno central como por decisiones del Tribunal Constitucional a lo largo de las últimas décadas”. Por su lado, De la Fuente considera positivo que en la Constitución se clarifiquen las competencias estatales y autonómicas, pero indica que un “blindaje incondicional” de estas últimas podría no ser lo más prudente a la vista de los “excesos” que se han cometido en Catalunya durante el proceso soberanista.



EL ESQUÍ MEJORA RESULTADOS PESE A LAS DIFICULTADES

Las estaciones de esquí alpino en Catalunya dan síntomas de recuperación, aunque la situación económica ha sido delicada en los últimos años. La temporada acaba con aumento en visitantes, pese a una mala climatología, y en ingresos, pese a las cifras negativas de las estaciones públicas

JORDI MUÑOZ

Después de pasar por graves problemas económicos, el sector del esquí alpino en Catalunya sigue recuperándose con otra temporada de éxito. La campaña 2017-2018 deja buenas cifras en el conjunto de las estaciones catalanas con un incremento del 7,42 por ciento en el número de esquiadores y hasta un 11,7 por ciento más en ingresos, según los datos de la *Associació Catalana d'Estacions d'Esquí i Activitats de Muntanya* (Acem). En total, las diez estaciones de la comunidad registraron 2,25 millones de días de esquí -no se contabilizan los visitantes únicos, sino el total de días que esquía cada

visitante, incluidos los días de los abonos de temporada-, por los 2,1 de la campaña anterior. Mientras, los ingresos aumentaron hasta situarse en los 49,3 millones de euros. Sin embargo, las cifras corresponden únicamente a la venta de forfaits, ya que el balance económico global varía mucho según la estación por la naturaleza de la propiedad de cada una.

En este sentido, las estaciones privadas (Baqueira-Beret, Masella y Port del Comte) tienen la capacidad de gestionar los servicios complementarios de la estación, tales como hoteles y restaurantes, lo cual les permite obtener mayores beneficios y un balance positivo a final de año. No es la situación que experimentan Tavascan o Boi Taüll, ni mucho menos la que viven La Molina, Espot, Port Ainé, Vall de Núria y Vallter 2000. Todas ellas son públicas, y propiedad de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC), empresa pública de la Administración catalana, tras implicarse en un proceso de adquisición para salvarlas de una agónica situación económica, aunque sólo gestiona las cinco últimas, que forman el grupo de estaciones de FGC.

En su caso, siguen siendo deficitarias, lo cual ha cosechado críticas sobre la gestión de la Generalitat sobre ellas. Sin embargo, el Director de Turismo y Montaña de FGC, Toni Sanmartí, explica esta situación con el hecho de que “cuando se habla de que las estaciones son deficitarias no se tiene en cuenta que es por el modelo de negocio”, pues el sector público no puede gestionar, además de las pistas, los servicios complementarios. Tras hacer esta diferenciación, Sanmartí también señala que el modelo de las públicas “no da beneficio, no es rentable”, pues se enfoca a “hacer que venga más gente”. Sin embargo, también remarca que, a través de esta manera de funcionar, son “un motor económico para las comarcas de montaña”, al potenciar los





Las estaciones de esquí catalanas son un motor económico imprescindible para la subsistencia de las comarcas de montaña. ISTOCK



Mantener los equipamientos en buen estado es la principal prioridad de las estaciones catalanas a la hora de invertir. ISTOCK

negocios locales de restauración y hostelería que la Generalitat no puede gestionar y recaen en las poblaciones cercanas a la estación. En esta línea, las instalaciones de FGC no son rentables, pero esta temporada han registrado los mejores resultados de su historia en cuanto a visitantes, con 714.000, un 17 por ciento más que en la campaña anterior. En cualquier caso, para aumentar la capacidad de inversión, Sanmartí explica que habrá “un ligero incremento de la tarifa en todas partes” para incrementar ingresos.

La idea es mejorar las infraestructuras en la medida de lo posible, por lo que la Generalitat tiene previstas múltiples inversiones como 2,5 millones de euros en Espot y Port Ainé y, si se resuelven los trámites necesarios, unos 10 millones en La Molina, donde tienen que renovar la concesión con la localidad de Bagà; unos 6,7 en Vall de Núria, también pendiente de la concesión, en este caso con Queralbs, y 1,8 en Vallter 2000, condicionada a ampliar la de Setcases. Aunque no son cifras definitivas y éstas últimas no están aseguradas. En este sentido, las pistas de la Generalitat realizan un desembolso muy amplio en favor del cliente, pero la falta de *Govern* desde hace meses limita su capacidad de acción. Aunque este problema afecta a todos por igual. La inversión en toda Catalunya se situó en 8,9 millones de euros totales en 2017, la cifra más elevada desde la 2014-2015, pero muy

Los ingresos ‘por forfaits’ crecen un 45,39% en los últimos diez años

■ Según los datos de la Acem, el sector del esquí de alta montaña en Catalunya ha pasado de ingresar 33,9 millones de euros en la temporada 2007/2008 a un total de 49,3 en la última campaña. Esto supone un aumento del 45,39 por ciento en la última década, pese a sufrir algunos altibajos en la variación interanual -cayó un 6,53 por ciento, un 2,61 y un 15,6 en temporadas consecutivas entre 2009 y 2012, en pleno auge de la crisis-, siendo esta última temporada la que ha registrado, con diferencia, los mayores ingresos, así como la mejor variación interanual, creciendo un 11,73 por ciento.

inferior a los 15 millones que se invirtieron ese año. De cara a la próxima campaña, algunas estaciones no han previsto aún inversiones, o no han dado datos sobre ello. Sin embargo, las secuelas económicas de la crisis siguen presentes y estaciones como Tavascan afirman que “las inversiones serán las suficientes para mantener los equipamientos y los servicios en buenas condiciones”, mientras Boi Taüll no prevé modificaciones más allá de lo necesario hasta que la estación vuelva a ser sostenible, según David Ros, encargado de FGC del control de la gestión de las instalaciones.

En este aspecto, Ros también incide en la importancia de que las estaciones sigan abiertas, porque son “motores económicos”, así como de que haya *Govern* para agilizar las inversiones y acciones previstas en los Pirineos, un territorio que cree que puede verse beneficiado por la llegada de Joaquim Torra a la presidencia, tras sus declaraciones a favor de que se presente la candidatura Barcelona-Pirineos a los Juegos Olímpicos de Invierno. Desde su punto de vista, esa sería una gran oportunidad para que haya “actuaciones reales y que se destinen recursos para adaptar realmente la zona” para hacerla más accesible. Según Ros, no hay que centrar el foco solo en el esquí, sino en una apuesta por el territorio “para crear una cultura de nieve que no existe”, lo que deja a los Pirineos en una situación de riesgo.



LUIS MORENO

JOSEP MARIA LLOREDA

Presidente de KH Lloreda

JOSEP RAMON TORNÉ

Para el gran público, KH Lloreda es más conocida como la marca que produce el famoso desengrasante KH-7, un producto que tiene una cuota de mercado del 60 por ciento en España. La firma de Canovelles (Barcelona) también comercializa otros artículos específicos para baños, vitrocerámicas, maderas, multiusos, anticales, contra las manchas, entre otros. Gracias a esta oferta, KH Lloreda prevé cerrar 2018 con una facturación muy cercana a los 50 millones de euros. Para seguir creciendo, el presidente de la empresa, Josep Maria Lloreda, señala a la internacionalización, que actualmente representa el ocho por ciento de los ingresos, gracias a la presencia de la firma en 22 países. Los retos de futuro pasan por seguir la expansión en los mercados exteriores, especialmente con la apertura de negocio en los Estados Unidos, que KH Lloreda está estudiando a fondo, y por la entrada en funcionamiento de las nuevas instalaciones de la marca en Canovelles.

Uno de sus retos es la ampliación de la capacidad productiva.

¿Cuándo inaugurarán esta nueva planta?

Lo haremos entre diciembre de 2018 y enero de 2019, aprovechando el momento del año en el que la demanda de los productos de limpieza que fabricamos desciende hasta un 30 por ciento. Se trata de una planta

“Este 2018 prevemos facturar cerca de 50 millones y estudiamos abrir mercado en los EEUU”

completamente nueva de 5.000 metros cuadrados, en un terreno que adquirimos a una empresa que trabajaba al lado de nuestras instalaciones. Derribamos el antiguo edificio y hemos levantado uno desde el principio y lo hemos diseñado para que sea una factoría 4.0: robotizada, automatizada y diseñada con criterios de eficiencia y ecológicos, puesto que aspiramos a generar cero residuos. Las nuevas instalaciones contarán con tecnología punta como la visión artificial o el etiquetado a partir de láser. Todo ello nos permitirá producir de manera personalizada para cada uno de nuestros clientes y seguir gestionando la fabricación con el método *just in time*.

¿Qué importancia empresarial tienen estos criterios medioambientales?

La marca siempre se ha caracterizado por tener en cuenta el medio ambiente e intentamos también aplicar criterios de proximidad. Por ejemplo, casi todos nuestros proveedores se encuentran en poblaciones cercanas como Rubí, Terrassa o Granollers y esto representa una reducción muy importante de emisiones de dióxido de carbono y, obviamente, se traduce en un ahorro económico. Evidentemente, también importamos maquinaria de fuera cuando no la encontramos cerca. Por otro lado, combinar los criterios medioambientales y de eficiencia económica nos ha permitido reducir el peso de cada botella de producto de los 50 gramos originales a los 27 gramos en la actualidad, una cifra que prevemos reducir hasta los 24 gramos en un futuro próximo. Tenemos a un equipo de siete personas trabajando en el departamento de investigación y desarrollo para mejorar en estos aspectos.

Pasando a sus productos, ¿qué pasó con su salto al mercado de los lavavajillas?

No funcionó y el proyecto murió. Cometimos un error. Se trata de un producto que tuvo que competir en un segmento con una competencia fortísima y después de un año y medio en el mercado tuvimos que retirarlo.

Por lo tanto, ¿mantienen el quitagrasas como su producto estrella?

Correcto. El quitagrasas es, sin lugar a duda, nuestro *core business*. El KH-7 Quitagrasas representa el 60 por ciento de nuestros ingresos y a su vez tiene una cuota de mercado del 60 por ciento. La competencia se reparte en algo menos de un 30 por ciento para las marcas blancas y en algo más del 10 por ciento para el resto de la competencia. Hace años que mantenemos esta tendencia y cuesta subir en el mercado nacional porque se trata de un



LUIS MORENO

“Esperamos inaugurar nuestra nueva planta a principios de 2019”

“Nuestro quitagrasas tiene una cuota de mercado del 60%”

“Empezamos nuestra apertura exterior en 2013 y ya estamos en 22 países”

producto con un precio elevado en relación con la competencia y que ya tiene una gran cuota de mercado. Volviendo a nuestra apuesta por los criterios medioambientales, ahora hemos lanzado también una versión ecológica del KH-7 Quitagrasas que tiene el sello europeo de calidad. Igualmente, hemos abierto una línea de KH-7 Quitagrasas con bactericida. Su efecto se nota en las casas y también en la restauración, especialmente si en una cocina se ha preparado pescado.

Para mantener el liderazgo en el mercado, ¿cómo comprueban la calidad de sus productos?

Tenemos por objetivo mejorar constantemente las fórmulas de nuestros productos y compararlos con los de la competencia en nuestro laboratorio. Trabajamos con una empresa suiza especializada en ensuciar con café, vino, hierba, pintalabios o aceite de oliva, entre otros, y comprobar como funcionan nuestros productos de limpieza sobre distintas superficies. En el último cambio de fórmula únicamente se modificó el cuatro por ciento del total y se hizo para mejorar la calidad del producto, no por razones de reducción de costes.

El hecho de que vean poca posibilidad de crecimiento en el mercado doméstico, ¿les ha ayudado a apostar más por la internacionalización?

Empezamos el proceso de internacionalización de la compañía ya en 2013 como una ilusión de poder crecer más allá de España, donde ya vemos un límite al crecimiento de la marca por lo que te comentaba sobre nuestra elevada cuota de mercado. Por ello, decidimos abrir puertas al exterior y repartimos el mundo en varias zonas y asignamos cada región a uno de nuestros directivos para que la estudiaran. Preparamos un equipo de ventas internacional con dos comerciales y un especialista en marketing y la apuesta ha funcionado, ya que cinco años después ya estamos presentes en 22 países.

¿Qué mercados han detectado más maduros para sus productos y cuáles menos en estos cinco años de expansión internacional?

Sin duda, los países latinos es donde los productos de limpieza funcionan mejor, ya que tienen más tradición de cocinar en casa y por su buen clima tienen más tendencia a limpiar más a menudo, entre otros factores. Por ejemplo, nos hemos instalado con éxito en mercados como Croacia y Chile, mientras que hemos descartado Argentina y Brasil por cuestiones arancelarias. Por el contrario, en los países del norte de Europa se cocina



LUIS MORENO

menos en casa y es más difícil abrirse paso. Los mercados que vimos más complicados fueron los asiáticos.

¿Cómo han financiado esta expansión?

Siempre intentamos invertir a partir de recursos propios y así ha sido en el caso de nuestra internacionalización. Vemos que es la manera más sana y menos arriesgada de crecer como empresa. No obstante, también hemos recurrido a la financiación bancaria -en un 40 por ciento- en la construcción de unos de nuestros almacenes. Asimismo, para levantar nuestra nueva planta también pedimos una hipoteca, pero inferior al cien por cien del valor del proyecto.

En el proceso de expansión, ¿han conservado siempre sus marcas o han tirado de adquisiciones de otras firmas?

Siempre hemos salido al exterior a partir de nuestra marca propia y nunca

**“La facturación
proveniente del
extranjero
supone el 8%
del total”**

**“Hemos recibido
muchas ofertas
de compra, pero
no pensamos
vender”**

hemos comprado otras empresas. Además, no trabajamos con marcas blancas. Con todo, no estamos cerrados a comprar otras firmas si salen buenas oportunidades, pero todavía no hemos encontrado una compañía que nos interese y que esté suficientemente saneada. Nos gusta hacer las cosas bien hechas.

Dentro de los planes de internacionalización, ¿tienen algún proyecto de expansión destacable en el horizonte?

Estamos estudiando empezar a vender en los Estados Unidos, precisamente porque es un mercado con un poder adquisitivo alto y que cuenta con una gran población de cultura latina y amplias zonas de clima cálido, un escenario propicio para nuestras ventas.

¿Qué alternativas analizan para esta implantación?

Entre las opciones que estudiamos está la fabricación en EEUU, con una producción entre uno y dos millones anuales de botellas, aunque esto tendría un coste relativamente más alto que hacerlo aquí, donde producimos 25 millones de unidades al año. También estamos valorando la fórmula empresarial y estudiamos entrar o bien con un socio local minoritario, o bien con una firma que sea nuestra al cien por cien. Además, existe la alternativa de conseguir un asociado que se encargue de la distribución.

¿Han estimado el coste de una operación de esta dimensión?

El coste de la operación es asumible, aunque también será necesaria una campaña de marketing para que el mercado americano nos conozca igual que se nos conoce aquí. Por último, hay que analizar el coste de las materias primas en EEUU y el efecto de las decisiones de la administración del actual presidente norteamericano, Donald Trump, en materia fiscal para acabar de perfilar la operación. Si tenemos éxito, la facturación proveniente del mercado internacional superaría el actual porcentaje del ocho por ciento.

Con estas cifras de negocio, ¿han recibido ofertas de adquisición?

Pues sí, y muchas. La última fue hace un mes. Pero no pensamos vender. Para mí, la empresa es como un juguete para un niño, algo con lo que disfruto cada día. Además, la heredé de mi padre y quiero entregársela a mi hija. Por ello, la compañía no se toca. Claro está que, si llegara una oferta descaradamente elevada, la escucharía. Pero deberían pagarnos 100 por lo que vale diez.



LUIS MORENO

“Financiamos nuestra salida al exterior con **recursos propios**”

“Podríamos valorar comprar otras marcas **si están saneadas**”

“Apostamos por mejorar la formación antes **que ampliar la plantilla**”

En este sentido, ¿cuáles son las previsiones de facturación para este año 2018?

Este año nos acercaremos a unos ingresos de 50 millones de euros. Concretamente, esperamos facturar 49,3 millones de euros.

A la hora de afrontar el reto de la expansión internacional, ¿de cuántos trabajadores disponen? ¿Tienen pensado incrementar su plantilla?

Actualmente, contamos con 83 trabajadores y no pensamos hacer una gran ampliación, sino que queremos hacer algo todavía más importante: apostar por la calidad y mejorar la formación del equipo actual. Por ejemplo, ya estamos colaborando con ACCIÓ para preparar a nuestros profesionales para el salto al mercado norteamericano.

¿Cuál es la composición de su plantilla?

Tenemos prácticamente a un 50 por ciento de licenciados universitarios y una proporción importante de técnicos y mecánicos e intentamos fomentar el ascenso interno en la compañía. Asimismo, apostamos también por tener una empresa paritaria en cuestión de género, con un consejo de dirección formado por cuatro hombres y cuatro mujeres. A la hora de contratar, no nos fijamos en el sexo, sino en el talento, pero hemos introducido medidas de conciliación laboral y familiar, como tener una guardería en la empresa y favorecer la flexibilidad horaria.

La historia de su empresa empieza con la creación de un producto para uso interno, ¿es así?

Mi padre fundó en 1949 una compañía de recubrimientos metálicos. En el año 1977 se creó la fórmula para un desengrasante para uso interno, el KH7, que a partir de 1981 se empezó a producir para su venta, primero a otras empresas y después al gran público. A partir de 1992, iniciamos la comercialización del desengrasante con la botella con dosificador. En 1994, yo asumí el cargo de presidente de la compañía y empezamos a hacer campañas de publicidad en televisión a partir de 2001. Un año más tarde, se inició la producción de otros productos, como el quita manchas y, posteriormente sacamos al mercado el multiusos ZAS, en 2004. Otro de los hitos de la empresa fue la apertura de nuestra nueva planta logística en 2010, completamente robotizada, y el inicio de la expansión internacional a partir de 2013.

LA CONTRATACIÓN LOGÍSTICA CRECE UN 46% Y SATURA EL ÁREA DE BARCELONA

El auge del comercio electrónico se erige como causa principal de la alta ocupación en el primer y segundo arco de Catalunya, con una disponibilidad total de superficie que cae al 4,1%

JORDI MUÑOZ

El aumento del comercio electrónico ha comportado cambios para la sociedad y su forma de vida en todos los sentidos, pero algunos sectores lo han notado especialmente. Es el caso del mercado logístico, que en el primer trimestre de 2018 registró un repunte de la superficie contratada hasta cifras cercanas a los 185.000 metros cuadrados, según datos de CBRE, lo que implica un aumento de, aproximadamente, un 46 por ciento respecto a lo registrado en el mismo periodo del pasado ejercicio, para situarse como el mejor registro del último año. De hecho, desde Cushman & Wakefield apuntan que la contratación es un 73 por ciento mayor a la media trimestral de los últimos cinco años. Como consecuencia, la tasa de disponibilidad de superficie logística ha caído de manera continuada desde finales de 2014, pasando de un 14,2 por ciento al 4,1 por ciento actual en las zonas próximas a Barcelona. En este sentido, en Cushman & Wakefield sitúan un 44 por ciento del total de operaciones en el

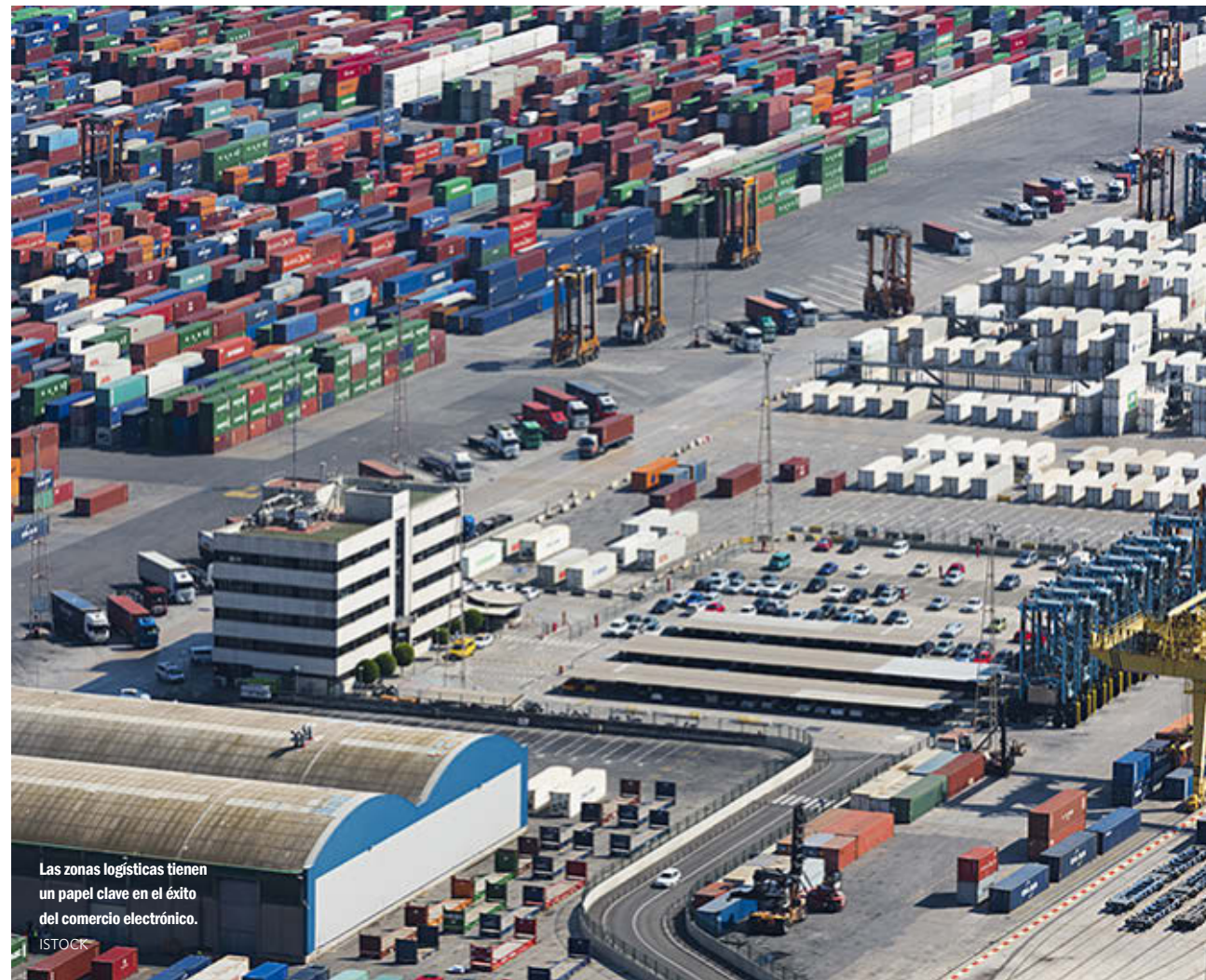


área de la capital catalana y el Baix Llobregat, el 38 por ciento en la zona del Vallès y el 18 por ciento restante se reparte entre las regiones del Camp de Tarragona, el Penedès y Girona.

Además, la previsión es que la contratación siga aumentando, ya que el mercado está muy activo en toda Catalunya y, a pesar de la saturación, los principales inversores siguen muy interesados en la ciudad condal por las ventajas que ofrece. El aumento de la demanda de superficies elevadas en el mercado catalán va muy ligado al incremento del consumo y, en concreto, del *ecommerce* durante los últimos años. Según el director de Industrial y Logística de CBRE, David Oliva, en el último estudio de la compañía se aprecia que “el comercio electrónico está vinculado al 30 por ciento de las contrataciones” y está previsto que vaya en crecimiento. Esta subida provoca que los operadores del sector estén intentando anticiparse al mercado alquilando los pocos espacios disponibles que quedan y, en muchos casos, realizando operaciones llave en mano o prealquileres, que resultan los sistemas que más peso ganan en el contexto actual tanto en Barcelona como en las grandes ciudades logísticas de la comunidad.

Oliva también señala que “los sectores que más demandan superficies logísticas son, a parte del *ecommerce*, las de distribución, alimentación y automoción”, aunque afirma que no hay datos concretos sobre ello. Desde su punto de vista, “la contratación ha sido muy buena”, con unos últimos tres años que han sido “récord” debido a la gran demanda de grandes superficies y empresas. Mientras, la inversión total también va al alza, situándose en los 35 millones de euros en el primer trimestre del año, y destacando la compra de las antiguas instalaciones de Bacardi en Mollet del Vallés (Barcelona) por parte de la compañía británica Segro para construir una nave de 49.000 metros cuadrados. Sin embargo, CBRE no hace previsiones de la evolución que puede seguir la inversión en el sector.

En cualquier caso, desde la firma forman parte del intento de reforzar las operaciones lejos del primer arco con una nueva oferta para 2018 destinada a nuevos proyectos que se harán sobre 328.000 metros cuadrados, la mayoría de ellos en la zona del segundo arco, es decir, a una distancia de entre 20 y 50 kilómetros de Barcelona, donde se han concentrado el 60 por ciento de las operaciones del primer trimestre, según CBRE. Aparecen aquí otras operaciones de especial relevancia que se suman a la de Segro, como el alquiler de una nave logística de 49.000 metros cuadrados en Abrera, o de 29.000 metros cuadrados en Sant Esteve Ses Rovires por parte de Mercadona para ampliar las actuales instalaciones de la empresa. Fuera del primer



La inversión total en el mercado catalán se sitúa en los 35 millones de euros en el primer trimestre

trimestre y más lejos, en la provincia de Tarragona, el *ecommerce* toma peso con el alquiler recientemente anunciado de 48.000 metros cuadrados en Santa Oliva por parte de Prologis a la empresa Vente Privee. Este intento de ampliar las operaciones lejos del primer arco, surge de la falta de disponibilidad en éste, con sólo 10.000 metros cuadrados desocupados y de las altas rentas que se demandan -en Cushman & Wakefield señalan un aumento interanual del ocho por ciento en las rentas *prime*, situándose en los 6,50 euros por metro cuadrado al mes-, a lo que David Oliva añade que “seguramente la tendencia este año siga subiendo un cuatro o un cinco por ciento”.

Evolución de las empresas catalanas del MAB durante el mes de mayo

Datos a 25 de mayo

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VARIACIÓN 2018 (%)	VOLUMEN MENSUAL*		VENTAS (MILLONES DE EUROS)			BENEFICIO NETO (MILLONES DE EUROS)			EMPLEADOS			
					MAYO	MEDIO DOCE MESES	2016	2017	VARIACIÓN (%)	2016	2017	VARIACIÓN (%)	2016	2017	VARIACIÓN (%)	
Ab-biotics		36,00	2,86	↑ 11,72	81,0	272.645	1.123.826	3,96	7,20	↑ 81,82	-5,98	-0,89	-	38	35	↓ -7,89
Agile Content		17,86	1,55	↓ -6,06	6,9	21.187	123.115	10,83	7,86	↓ -27,42	-5,18	0,49	-	130	91	↓ -30,00
Ebioss		8,05	0,39	↓ -17,91	-52,5	186.953	595.395	7,06	2,63	↓ -62,75	-5,26	-0,01	-	-	-	-
Eurona Wirel		63,05	1,50	↓ -16,94	-27,1	300.968	772.755	69,59	118,77	↑ 70,67	-10,87	-28,25	-	282	281	↓ -0,35
Griño		40,08	1,31	↓ -13,25	29,7	5.061	5.474	26,76	29,96	↑ 11,96	-1,56	-0,61	-	239	230	↓ -3,80
Home Meal		35,27	2,14	↓ -5,31	-4,5	34.080	114.075	14,49	15,28	↑ 5,45	-1,52	-3,46	-	193	167	↓ -13,62
Inkemia		57,20	2,12	↓ -7,02	-1,4	370.928	335.130	2,01	4,70	↑ 133,83	-0,10	-0,70	-	61	68	↑ 10,70
Lleidonet		14,28	0,89	↓ -6,32	36,9	37.236	36.678	8,05	9,88	↑ 22,73	-1,42	0,05	-	44	55	↑ 25,00
Only Apart.		18,04	1,84	↓ -3,16	-6,6	0	108.355	3,36	4,37	↑ 30,06	-2,08	-2,03	-	42	27	↓ -35,68
Pangaea		23,55	2,22	= 0,00	-5,1	0	38.888	5,40	6,08	↑ 12,59	-0,59	-1,64	-	43	57	↑ 32,56
Tecnoquark		6,97	1,31	= 0,00	0,0	0	22.892	2,51	2,62	↑ 4,38	-1,68	-1,15	-	63	58	↓ -7,35
Voztelecom		9,06	2,02	↑ 4,12	3,6	40.604	179.830	9,19	9,71	↑ 5,66	-0,88	-1,45	-	113	155	↑ 37,17

Fuente: Boletín del MAB. (*) Acumulado. En euros. Variación mensual hasta el 25 de mayo de 2018. (-) Dato no disponible.

elEconomista

LAS COTIZACIONES VAN A LA BAJA TRAS MEJORAR EN ABRIL

Ebioss vuelve a ser el 'farolillo rojo', seguida de Eurona Wireless, cuya decisión de negociar el despido colectivo de un 30% de su plantilla actual no fue bien recibida

JORDI MUÑOZ

Después de cerrar abril con cifras positivas por la incorporación de accionistas relevantes a AB-Biotics y Voztelecom, en mayo se ha recuperado la tendencia de los primeros meses del año y ha vuelto a dejar cifras a la baja en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Si bien el cuarto mes del año parecía un punto de inflexión que permitía romper el predominio

de las cotizaciones a la baja para dar paso a una mayoría de precios al alza, la tendencia en mayo ha sido de caídas en casi todas las empresas analizadas. Así, todas excepto Inkemia (véase gráfico), que registró un ligero aumento, redujeron su volumen de negociación respecto a su media acumulada. Del mismo modo, solo Pangaea y Tecnoquark, que no habrían registrado

ningún movimiento, y las propias Voztelecom y AB-Biotics, que fueron las únicas que lo mejoraron, no vieron caer su valor en mayo. Las dos últimas, que ya aumentaron mucho su valor en abril por la comentada llegada de nuevos inversores, aumentaron un 11,72 por ciento y un 4,12 por ciento, respectivamente, con la consiguiente mejora en todo el año.

Una mejora, en el caso de AB-Biotics, que la sitúa como la protagonista del mes en este aspecto y sitúa sus acciones en los 2,86 euros. Además, permite que sus títulos sigan siendo los más rentables en el conjunto de 2018, con diferencia, sumando un 81 por ciento, seguidos por la mejora del 36,9 por ciento de Lleida.net, que este mes consiguió su cuarta patente en Estados Unidos (ver página siguiente). Mientras, para Voztelecom supone compensar de una vez por todas la

caída del 45 por ciento que acumulaba en los tres primeros meses del año. La compañía ha dejado de rivalizar con eBioss como *farolillo rojo* del MAB, posición en la que eBioss se consolida tras registrar nuevas caídas, del 17,9 por ciento, en su cotización en mayo, reduciendo su valor en el conjunto del ejercicio hasta el 52,5 por ciento después de haber mejorado el mes anterior. Por delante suyo, Eurona también empeora de nuevo y pierde un 16,94 por ciento de su valor, dejando en un 27,1 el promedio del año, como consecuencia del anuncio de un ERE que podría llegar a afectar al 30 por ciento de su plantilla (ver página siguiente). Con todo, la firma tecnológica se mantiene como la que ostenta el mayor valor de mercado, pero la cifra también cae, de los 74,4 millones hasta los 63,05 en el último mes.

PREACUERDO LABORAL

EURONA NEGOCIA DESPEDIR A UN 30% DE SU PLANTILLA

Eurona ha llegado a un preacuerdo con la representación de sus trabajadores para iniciar un procedimiento de despido colectivo de una parte de su plantilla en España, que podría llegar a afectar al 30 por ciento del total. Según manifiesta la compañía, se informará de las condiciones específicas del expediente de regulación de empleo cuando todas las asambleas de trabajadores ratifiquen el acuerdo alcanzado con la dirección. “Será entonces cuando Eurona Wireless Telecom informará mediante hecho relevante a los mercados y publicará los detalles de dicho procedimiento”, según comunicó la firma tecnológica. La dirección de Eurona señala que recurre a los despidos para convertirse en una organización más eficiente y conseguir crecer de forma rentable y sostenible económicamente. En 2017, la cifra de negocio de Eurona se situó en los 120 millones de euros, un 28 por ciento inferior a lo previsto en sus planes (167 millones), mientras que el *ebitda* alcanzó los 5 millones de euros, un 60 por ciento menos que lo estimado inicialmente (12,6 millones).



EE



EE

CRIPATOMONEDAS

LA CAÍDA DEL MERCADO FRENA LA ICO DE HOME MEAL

Home Meal, empresa propietaria de la cadena de establecimientos de comida para llevar Nostrum, ha anunciado que retrasará el calendario previsto para el cierre de la operación de lanzamiento de su criptomoneda (*Initial Coin Offering*, ICO en sus siglas en inglés), que podría retrasarse hasta setiembre, a causa de la situación bajista de este mercado. La firma ha detallado que dará a conocer la actualización de las fechas previstas para las distintas fases de la ICO a través del portal www.mealtoken.io. Igualmente, Home Meal ha decidido no seguir la operación bajo la supervisión del regulador suizo -la FINMA- “a pesar de haberle remitido toda la información de la ICO, debido a que no se han cumplido los plazos inicialmente esperados”. De momento, la compañía está valorando otros países que puedan dar soporte legal a la operación. Por último, la empresa ha asegurado que la plataforma Crypto-Franchise será desarrollada por un tercero y que Home Meal aportará a este proyecto capital semilla, proveniente de los fondos captados a partir de la ICO. Además, migrará los *tokens* emitidos en la ICO a esta plataforma.

PARA 20 AÑOS

LLEIDA.NET RECIBE SU CUARTA PATENTE EN ESTADOS UNIDOS

La Oficina de Patentes de Estados Unidos ha otorgado a la operadora certificadora Lleida.Net la concesión de la patente de su método para el envío de SMS certificados bajo la denominación *Method for the certification of data messages transmission to mobile terminals*. Se trata de la cuarta patente sobre métodos de certificación, de testigo digital en contrataciones y de notificaciones electrónicas que recibe la compañía por parte de la Oficina de Patentes de Estados Unidos, tras las otorgadas en septiembre de 2016, y octubre y marzo de 2017. La concesión es para un periodo de 20 años y permitirá ampliar el negocio de Lleida.Net en el sector de la contratación y notificación electrónica en el mayor mercado mundial de derechos de propiedad y servicios tecnológicos, lo cual se considera como clave desde la empresa, por el gran potencial que ofrece. El método de Lleida.Net permite notificar mediante mensajes de texto, a través de la generación de un certificado con validez jurídica que puede presentarse como prueba en los tribunales para demostrar el envío, el contenido y la entrega de cualquier información.



EE



Xavier Farriols

Presidente del Clúster de l'Energia
Eficient de Catalunya (CEEC)

El nuevo consumidor
tendrá acceso y
gestionará su gasto en
tiempo real, e
interactuará de forma
activa con el mercado,
pudiendo producir su
propia energía
eléctrica, almacenarla y
usarla para nuevos
fines como la movilidad

Transición energética y democratización económica

La transición energética, ese nuevo paradigma en el que se encuentra envuelto el sector energético a nivel global, ha llegado para quedarse. Nuevos retos ambientales, el empoderamiento del consumidor y la irrupción de las nuevas tecnologías permiten vislumbrar un nuevo entorno en el que el sector energético se ve abocado a reflexionar y reinventarse para dar respuesta a los mismos. Esta nueva situación interpela a todos los agentes, desde los estamentos públicos responsables de definir el marco regulatorio, hasta el ciudadano, que se sitúa en el centro del nuevo modelo energético. El escenario pivota sobre dos elementos principales, la mejora de la eficiencia energética y la descarbonización de la economía, con la incorporación de las energías de origen renovable y la irrupción de nuevos modos de movilidad más sostenibles. Desde el CEEC estamos firmemente convencidos de que Catalunya debe liderar dicha transición, avanzando hacia un nuevo modelo energético que permita minimizar los costes ambientales y sociales así como el impacto en la salud de las personas. Este modelo ha de permitir también, la reducción de los elevados costes económicos derivados de la dependencia energética exterior. Los retos de futuro que debe afrontar el

sector son diversos, y están estrechamente relacionados con los ejes estratégicos del Clúster, que se desarrollan desde la eficiencia energética en la industria y la edificación eficiente hasta la digitalización de la energía, las renovables, el autoconsumo y la movilidad sostenible, pasando por las *smart grids*. En este nuevo entorno, el consumidor, que históricamente ha tenido un papel pasivo, cobrará un rol determinante. Tendrá acceso a su consumo a tiempo real y dispondrá de herramientas que le permitirán gestionarlo. Interactuará de forma activa en el mercado y con un sistema interconectado, pudiendo producir su propia energía, almacenarla y usarla para nuevos fines, como puede ser la movilidad. Todo ello, se conjuga en un nuevo concepto, *prosumer*, en el que el consumidor no solo consume, sino que también produce. Así pues, la tecnología debe permitir la generación y el almacenaje de energía de forma eficiente, beneficiando el bolsillo del consumidor, y reduciendo el impacto que su consumo energético tiene en el medio ambiente.

Por lo que se refiere al autoconsumo energético y las energías renovables, el objetivo marcado en los planes energéticos a largo plazo en Catalunya es el de conseguir que el 100 por ciento del consumo energético provenga de fuentes

renovables en 2050. En este sentido, la Generalitat estima que sólo con el autoconsumo fotovoltaico sobre cobertura se puede llegar a un 52 por ciento del consumo eléctrico total. Estos mismos estudios señalan que tan sólo un 1,3 por cien de la superficie de Catalunya ocupada por instalaciones de generación fotovoltaica permitirían satisfacer completamente las necesidades de abastecimiento. No obstante, cifras del ICAEN correspondientes al año 2015 -últimas estadísticas publicadas-, muestran que el 81,5 por ciento de la generación de energía tiene origen no renovable -53,5 por ciento nuclear y 28 por ciento térmica- y sólo el 18,5 por cien es de origen renovable -del cual un 57 por ciento corresponde a la hidráulica-. Por lo que se refiere a la movilidad, se plantea un reto aún mayor, ya que el sector del transporte, según datos del propio ICAEN, representa más de un 40 por ciento del consumo energético, y aunque se están desarrollando soluciones alternativas de movilidad inteligente y las infraestructuras necesarias para hacer frente a los retos planteados, su irrupción sigue un ritmo bajo, con una insuficiente política de estímulos por parte las administraciones.

Por otro lado, la eficiencia energética en la industria y en la edificación se potenciarán aportando soluciones para la optimización de procesos y la recuperación y optimización energética, en especial, en la pequeña y mediana empresa (pyme). En este apartado, se hace del todo necesario definir señales económicas que permitan al mercado la toma de decisiones en favor de la eficiencia energética, a partir de la monetización del ahorro obtenido y de la internalización de los costes ambientales. Este último punto fue una de las

principales conclusiones obtenidas en un reciente almuerzo organizado por el CEEC y en el que se contó con la presencia de Jorge Sanz, presidente de la Comisión de expertos para la Transición Energética.

Finalmente, la edificación. Desde el CEEC creemos que debe revisarse el código técnico de la edificación, priorizando el ahorro energético, el aislamiento térmico de los edificios, y los sistemas de climatización e iluminación eficientes, tanto en edificios de nueva construcción, como en el parque actual, que deberá abordar importantes reformas. A partir del 31 de diciembre, todos los edificios públicos que se construyan deberán ser de consumo de energía casi nulo. El objetivo europeo de alcanzar el 50/50, es decir, reducir las emisiones de CO2 un 50 por ciento en 2050 respecto a 1990, tendrá un fuerte impacto en el sector de la edificación. Los promotores tanto públicos como privados deben prepararse ante unos cambios normativos inminentes si quieren aprovechar las grandes oportunidades que pueden conllevar. Todo ello, sin olvidar que se deberá integrar a toda la sociedad, y tener en cuenta aquellos casos de pobreza energética, que no podrán acceder a las nuevas tecnologías fácilmente, pero que necesitarán del apoyo de las administraciones y las empresas.

Así pues, los retos que nos plantea la Transición Energética son motivantes y a la vez ambiciosos. Se trata de una oportunidad para dinamizar nuestra economía, generar nuevos modelos de negocio, crear nuevos puestos de trabajo... En este sentido, el CEEC quiere ser plataforma para ayudar a sus más de 130 socios a conseguirlo. Creemos que, trabajando como Clúster, podremos cumplir nuestros objetivos.

Xavier Farriols

Presidente del Clúster de l'Energia Eficient de Catalunya

Los ambiciosos objetivos de sustitución de las fuentes de generación para pasar a un modelo con más peso de las renovables se topa con una realidad con excesivo peso de combustibles fósiles en la producción y el transporte

09

El TC acaba con la candidatura de Puigdemont

El Tribunal Constitucional admitió a trámite el recurso del PP contra la reforma de la Ley de la Presidencia impulsada por el Parlament para permitir las investiduras a distancia. De este modo, las opciones de ser investido president se desvanecían para el líder de JxCat.

Posibles delitos en la Oficina Antifraude

El primer informe de fiscalización realizado por la Sindicatura de Cuentas de Catalunya sorprendió al detectar indicios de delito en el anterior equipo directivo de la Oficina Antifraude de Catalunya, el organismo que debía velar contra el fraude en la comunidad autónoma.

16

17

Toma de posesión sin invitados

El acto de toma de posesión del *president* fue, por primera vez breve y sin invitados. Torra y la Generalitat pretendían evidenciar así la situación de excepcionalidad que vive Catalunya. Como ya hiciera Puigdemont, el líder del ejecutivo catalán obvió al Rey y a la Constitución al tomar el cargo.

Revés de la justicia alemana a la extradición

El tribunal de Schleswig-Holstein desoyó por segunda vez al juez del Tribunal Supremo Pablo Llarena al reiterar su rechazo a incluir la rebelión entre los cargos por los que se estudia entregar a Puigdemont a la justicia española. También duda sobre la sedición y estudia la malversación.

22

24

Investigación por corrupción contra Convergència

La Policía Nacional detiene a 30 personas por un supuesto desvío de al menos 2 millones de euros en subvenciones de la Diputación de Barcelona entre 2012 y 2015 -entonces controlada por CiU- hacia entidades y empresas próximas a la órbita convergente.

Joaquim Torra es investido presidente de la Generalitat

El independentismo hizo valer su mayoría parlamentaria para investir al candidato designado por Puigdemont como relevo.



14



29

El presidente nombra al fin un 'Govern' que pueda ejercer

Torra nombra finalmente un *Govern* viable formado por *consellers* que no están huidos ni encarcelados.

Junio mantendrá la incertidumbre

La reunión anual del Círculo de Economía en Sitges -celebrada entre el 31 de mayo y el 2 de junio- ha marcado la entrada en este mes, que se inicia con la incógnita resuelta sobre la formación de un *Government*, pero con la legislatura española en entredicho tras la sentencia del caso Gürtel. Por un lado, habrá que ver cuáles son los primeros pasos del nuevo Ejecutivo del presidente Joaquim Torra, que finalmente ha nombrado un *Government* efectivo, tras renunciar a los *consellers* que se encuentran huidos -Lluís Puig y Antoni Comín- o encarcelados -Josep Rull y Jordi Turull-. Por otro lado, habrá que analizar las consecuencias de la moción de censura contra el Gobierno de Mariano Rajoy en el Congreso de los Diputados. Volviendo a Sitges, los empresarios no han dejado de alertar sobre los efectos que la inestabilidad política tienen sobre la actividad económica. Sin embargo, en esta ocasión, el Círculo de Economía ha hecho propuestas para solucionar el conflicto que deberían generar debate en las próximas semanas.

Mientras, la Fira de Barcelona acogerá este mes de junio tres eventos de gran relieve internacional. Por un lado, el Salón Internacional de la Logística celebra este 2018 su vigésima edición entre los días 5 y 7 de junio, convertido en un referente del sector en el sur de Europa, a la vez que dará cabida al congreso de Asapra, la Asociación Internacional de Agentes Profesionales de Aduanas. Entre el 16 y el 19 de junio, el recinto ferial de Gran Vía también abrirá sus puertas a un congreso de relieve internacional, con la celebración de la 36ª edición del Congreso Mundial de Oftalmología, que reunirá más de 15.000 especialistas de 130 países en Barcelona. Previamente, también habrá un espacio para la cultura y el ocio. Del 14 al 16 de junio, el recinto de Montjuïc será el escenario de la 25ª edición del Festival Internacional de Música Avanzada y Nuevo Arte Multimedia, el archiconocido *Sónar*.



LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE JUNIO

5 JUNIO - SIL

El Salón Internacional de la Logística celebra su vigésima edición del 5 al 7 de junio en el Palacio 8 del recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona, totalmente consolidado como el evento líder de la logística, el transporte y la cadena de suministro del sur de Europa. Organizado por el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona, el certamen espera reunir más de 3.000 visitantes profesionales en un espacio de 3.000 metros cuadrados. El certamen se celebra este año en paralelo con el congreso de Asapra, la Asociación Internacional de Agentes Profesionales de Aduana.

14 JUNIO - SÓNAR

Pocos días después de la celebración del Primavera Sound, la Barcelona volverá a convertirse en referente cultural a nivel europeo con la llegada del Festival Internacional de Música

Avanzada y Nuevo Arte Multimedia *Sónar*, que espera más de 120.000 asistentes para celebrar su 25ª edición, que tendrá lugar del 14 al 16 de junio en Montjuïc.

16 JUNIO - CONGRESO MUNDIAL DE OFTALMOLOGÍA

La capital catalana también acogerá entre el 16 y el 19 de junio la exposición y el congreso mundiales de oftalmología -*World Ophthalmology Congress*-, que espera reunir a más de 15.000 oftalmólogos y optometristas de 130 países para participar en 300 sesiones científicas y la presentación de 1.200 estudios de investigación. Se trata del encuentro más importante del mundo en su especialidad y se suma a la cartera de grandes eventos en el campo de la salud celebrados en los últimos años en Barcelona. La 34ª edición del Congreso ocupará los pabellones 6, 7 y 8 del recinto de Gran Vía de la Fira.



Petrus Grupo Inmobiliario invertirá 68 millones en Catalunya en cinco años

El grupo inmobiliario Petrus ha comprado suelos e inmuebles en la provincia de Barcelona en los que prevé levantar 252 viviendas en los próximos cinco años con una inversión de 68 millones de euros. Este importe refleja el cambio de ciclo inmobiliario, frente a una inversión de la firma de 9 millones en el área de Barcelona entre 2014 y 2017. El vicepresidente del grupo, Luis Rabassa, ha explicado a *elEconomista* que encontrar suelo a precios razonables sigue siendo complicado pese a los años de crisis, dado el sobrecoste que están dispuestos a pagar los inversores internacionales, además de por la competencia de las socimis. Petrus ha cerrado compras en los primeros meses de 2018 que llevaba alrededor de un año sondeando, la mayoría pequeñas promociones, que son el perfil habitual de la compañía. El mayor proyecto son 150 viviendas en Teià con una inversión de 30 millones, y con inicio de obras previsto en 2020. Petrus también tiene en marcha dos promociones en Madrid por más de 17 millones; está iniciando su segunda promoción en Colombia, y tiene 15 millones disponibles para comprar nuevos activos.



Barcelona reunirá a 4.000 profesionales del comercio electrónico en el salón 'eDelivery'

La segunda edición del salón *eDelivery Barcelona* espera reunir a más de 4.000 visitantes profesionales entre el 5 y el 7 de junio en el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona. Más de 50 empresas participarán en el evento especializado en comercio electrónico, lo que representa un incremento de más del 20 por ciento en relación con la pasada edición. "El comercio electrónico cada vez afecta a más sectores y la distribución rápida en la última milla se ha convertido en un reto para muchas empresas", afirmó el presidente del Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), Jordi Cornet, responsable de la organización del certamen. Como ya ocurrió en la primera edición, el *eDelivery 2018* se celebrará paralelamente con el Salón Internacional de la Logística. La zona de exposición contará con la participación de empresas de logística, nuevas tecnologías, sistemas de manipulación, *software*, consultoría, soluciones de pago y servicios de privacidad y legal. El evento también acogerá un congreso que contará con 50 ponentes de empresas como DIA, FNAC, Worten, Decathlon, Bon Àrea, Deliveroo o Privalia.



PortAventura World impulsa el negocio hotelero de la mano de Ferrari Land

Ferrari Land está impulsando el negocio hotelero de PortAventura World, que ya ha empezado las obras para su sexto establecimiento en 2019, en el que invertirá 25 millones de euros. El complejo de parques temáticos quiere ser referente europeo para el turismo familiar y ello le ha llevado a invertir 200 millones en los últimos años para diferenciarse de la competencia. Los últimos proyectos desvelados suman 45 millones entre novedades de 2018 y 2019. Además del hotel, el año que viene habrá una nueva atracción en Sésamo Aventura -la primera cubierta del *resort*-, y este mes de mayo ha abierto una nueva zona infantil en Ferrari Land -cinco atracciones con una inversión de cinco millones-. El parque de la escudería italiana ha favorecido que los visitantes alarguen su estancia en los cinco hoteles de PortAventura, que la temporada pasada registraron una ocupación del 92 por ciento. Y los datos de inicio de este año indican crecimientos de dos dígitos en visitantes, pernoctaciones y eventos gracias al *Cavallino rampante*. PortAventura World prevé superar los cinco millones de visitantes esta temporada, frente a los 4,7 del año pasado.



Nestlé España apuesta por los productos bio y ecológicos

Nestlé España apostará por los productos bio y ecológicos, de forma que en cinco años supongan entre el 10 y el 15 por ciento de sus ventas. Las primeras novedades corresponden a alimentación infantil, tomate frito y diversas modalidades de café, con recetas más saludables y que en su elaboración respetan el medio ambiente.



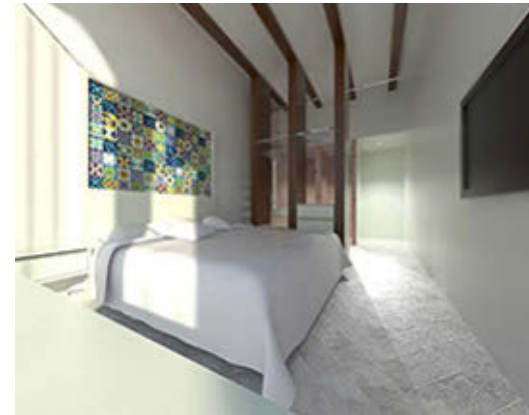
El ICF financia 1.195 empresas con 643,8 millones en 2017

El Institut Català de Finances cerró el pasado ejercicio financiando 1.195 empresas, un 12 por ciento menos que en 2016, pero creció un 13 por ciento en el importe total de las operaciones, que se situó en 643,8 millones de euros. Un 96 por ciento de las compañías son pymes y emprendedores, y se contribuyó a crear o mantener 73.662 empleos.



El Aeropuerto de Reus prepara su modernización para 2020

El Ministerio de Fomento ha anunciado que Aena ha sacado a concurso las obras para la renovación y adaptación del Edificio Terminal del Aeropuerto de Reus con un importe planificado de licitación de 13,6 millones de euros. Las actuaciones previstas tienen un plazo de 22 meses de duración, por lo que se espera que finalicen en 2020.



Axel Hotels suma San Sebastián y Valencia al plan de expansión

La primera cadena de hoteles del mundo dirigida al colectivo LGBTI ha anunciado dos nuevas aperturas para 2019 en Valencia y San Sebastián. Se invertirá 1 y 1,3 millones, respectivamente, y forman parte del plan de expansión internacional de Axel Hotels, que antes habrá aterrizado en Estados Unidos con un hotel en Miami el próximo noviembre.



RIS3CAT invertirá 12 millones en desarrollar su plan de acción

La Comunidad RIS3CAT Agua dedicará un presupuesto de 12 millones de euros al desarrollo de un plan de acción, con proyectos de I+D estratégicos, para convertir Catalunya en un polo internacional de referencia en investigación e innovación y proveedor de tecnología y servicios en el sector del agua a nivel global.



CaixaBank patrocina el tercer Congreso Economía y Empresa

La entidad bancaria ha firmado un convenio con el Col·legi d'Economistes de Catalunya en el que se compromete a patrocinar la tercera edición del Congreso de Economía y Empresa que organiza dicha entidad. Este evento tendrá como objetivo impulsar un debate en la sociedad catalana bajo el lema *Hacia un modelo eficiente y equitativo*.

INNOENERGY, COMBUSTIBLE DE LA INNOVACIÓN ENERGÉTICA

La sociedad público-privada ha facilitado más de 55 millones de euros desde el año 2011 para financiar 'startups' y proyectos de empresas consolidadas en el campo de la eficiencia

JOSEP RAMON TORNÉ



El mercado ha captado hace tiempo la necesidad de la sociedad de mejorar la eficiencia energética y de lograr una mayor generación proveniente de fuentes renovables. Muchos proyectos empresariales han surgido en las últimas décadas para dar una respuesta a esta necesidad, pero se han encontrado con la barrera de la financiación o sin suficiente conocimiento de cómo convertir una idea innovadora en un producto atractivo para el mercado. Para suplir este vacío, la Comisión Europea abrió un concurso para el lanzamiento de una sociedad público-privada que fomentase las sinergias entre educación, innovación y negocio en el campo de la energía, que finalmente se adjudicó a InnoEnergy. Desde 2011, esta firma ha logrado facilitar una inversión total de más de 55 millones de euros en España para dedicarlos al crecimiento de empresas nacientes y a proyectos específicos en compañías consolidadas, siempre en el segmento de la eficiencia energética.

¿Cómo aporta InnoEnergy la financiación al ecosistema empresarial de innovación energética? “En el caso de las *startups*, aportamos recursos a cambio de una participación accionarial, que posteriormente podemos monetizar si el proyecto es exitoso. Si la empresa no funciona, perdemos la inversión. Este es un riesgo que debe aceptarse en un sector con un gran peso de innovación”, comenta el consejero delegado de InnoEnergy Iberia, Mikel Lasa. En este sentido, Lasa apunta que InnoEnergy tiene una política de selección muy estricta y que solo se aceptan el 7 por ciento de los proyectos que llegan a la compañía. Por consiguiente, la tasa de supervivencia de estas *startups* es muy elevada. Concretamente, el 95 por ciento superan satisfactoriamente sus primeros seis años de vida.

En empresas más maduras, InnoEnergy trabaja con un sistema de royalties para financiar un proyecto y garantizarse un retorno económico. “Estudiamos su modelo de negocio y acordamos un porcentaje de ingresos sobre las ventas de un producto determinado, de modo que en un período de tiempo habremos recuperado la inversión inicial”, añade Lasa. La tasa interna de rentabilidad de las inversiones de InnoEnergy se estima entre en 15 y un 20 por ciento de media. “Necesitamos un retorno de la inversión para garantizar la sostenibilidad de nuestro proyecto”, señala el consejero delegado de la firma.

Sobre la tipología de inversiones de InnoEnergy en España, Lasa comenta que “tenemos de todo en nuestro portafolio. Algunas empresas se encuentran en una fase más latente, con equipos pequeños y escaso

crecimiento, mientras que otras van cumpliendo su plan de negocio. Esto es normal en un entorno de alto riesgo”. En este sentido, a nivel español, las previsiones de ventas de las empresas ya establecidas y asesoradas por InnoEnergy ascienden a los 300 millones de euros y ya se han completado una docena de patentes en el marco del programa.

Los sectores que concentran la mayor parte del asesoramiento por parte de InnoEnergy Iberia son las energías renovables, especialmente la eólica, la solar fotovoltaica y la solar térmica, pero sin olvidar proyectos más “disruptivos” y a largo plazo como la energía mareomotriz, explica Lasa. También destacan los proyectos de redes inteligentes y los de almacenamiento eléctrico -que confluyen en el desarrollo de un producto tan prometedor como el vehículo eléctrico-, y las ciudades y los edificios inteligentes.

Como un ejemplo de innovación en el sector de la eficiencia energética patrocinado por InnoEnergy, Lasa cita a el proyecto de la start-up catalana Eolos. La firma trabaja en soluciones tecnológicas para medir la idoneidad de un emplazamiento marino para ser óptimo en la generación de energía eólica. Eolos ha ideado plataformas flotantes que reducen en un 90% los costes de los sistemas tradicionales de medición, basados en la instalación de torres con molinos provisionales.

Aparte de lo todo lo mencionado, InnoEnergy organiza otros eventos para facilitar la financiación a ideas de negocio en el campo de la innovación energética y medioambiental, como el *CleanTech Camp*. El concurso se desarrolla en España y Portugal y pretende captar proyectos en el mundo universitario que puedan convertirse luego en modelos de negocio. Los premios otorgados van de los 20.000 a los 5.000 euros, más los conocimientos en especie para lograr la transferencia tecnológica al mercado. En la edición de 2018, se presentaron 70 proyectos, de los que 10 han sido seleccionados para el concurso, que se va a celebrar este junio. Será la cuarta celebración del concurso con el nombre de *CleanTech Camp*, aunque ya tuvo ediciones previamente bajo el título de *EcoEmprendedor XXI*.

Precisamente sobre la relación entre universidad y empresa y la dificultad de muchas compañías para encontrar profesionales tecnológicos cualificados, Lasa comenta que “no hemos sufrido la falta de talento que se ha detectado en otros sectores. Al revés, tenemos buenas universidades y buenos profesionales en España en el campo de la eficiencia energética. Además, las grandes firmas del sector tampoco han hecho grandes contrataciones durante la crisis”.



77 Es el número de patentes registradas por los socios, una docena de ellas en España

InnoEnergy es un proyecto europeo que cuenta con más de 360 socios públicos y privados, entre los que se encuentran varios españoles como el Instituto de Investigación en Energía de Catalunya (IREC), la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), la escuela de negocios Esade o Gas Natural Fenosa. La filial española de Innoenergy está participada al 51 por ciento por dicha matriz europea y al 49 por ciento por más de 60 socios locales. Los proyectos patrocinados por InnoEnergy a nivel europeo desde su creación en 2011 y hasta el cierre de 2017 tienen unas ventas previstas agregadas que ascienden a los 3.000 millones de euros y han logrado ya registrar 77 patentes, mientras que se han desarrollado casi un centenar de productos para el mercado. También a nivel continental, la financiación facilitada a proyectos de eficiencia energética se ha situado por encima de los 300 millones de euros. El número de start-ups que se han beneficiado de la financiación y asesoramiento de InnoEnergy asciende a casi 200.



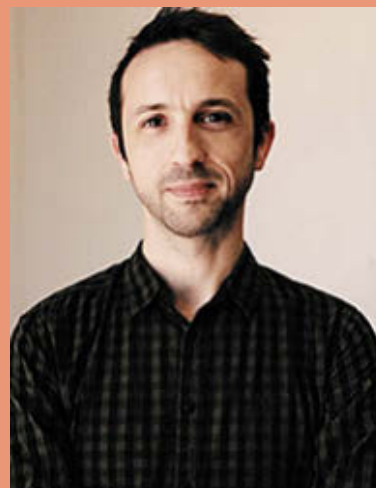
Wellindal cierra una ronda de dos millones

La tienda *online* de Hogar, Decoración y Jardinería se estrena como sociedad propia con una nueva ronda de financiación de 2 millones de euros que ha cerrado con éxito y en la que ha incorporado a Sabadell Venture Capital e Inveready Technology Investment Group como nuevos socios de la empresa. La compañía de e-commerce especializado en productos de Hogar y Jardín cerró 2017 con 9 millones de ventas y quiere alcanzar los 14 este año.



Nace Elma Care, la primera 'app' de 'eHealth' española

La aplicación da acceso desde el móvil a médicos colegiados y especialistas con el objetivo de reducir el número de visitas médicas, estimando que el 70 por ciento de ellas pueden solucionarse de forma no presencial. A eso se añade que sólo el 40 por ciento de las búsquedas por Internet relacionadas con la salud se basan en fuentes fiables. La nueva *startup* arranca operaciones con una financiación de 1 millón de euros, con el respaldo de los socios fundadores.



Capital Cell abre con éxito una ronda de inversión

La primera plataforma europea de inversión *online* especializada en medicina y biotecnología acaba de lanzar su tercera ronda de financiación, una ronda de inversión de 700.000 euros, de los que ha conseguido ya más del cien por cien en solo cuatro días gracias al interés que ha suscitado el proyecto. El objetivo es crear el primer *marketplace* de ICOs en salud a través de *Blockchain* y la ronda estará abierta a nuevos inversores hasta llegar a 1,1 millones de euros.



Red Points añade a Eight Roads como inversor

La empresa SaaS de protección IP con sede en Barcelona ha anunciado una ampliación de inversión adicional de 12 millones de dólares. Nothzone, que lideró la ronda anterior del pasado mes de enero; Mangrove y Eight Roads Ventures componen la nómina de inversores. Esta última es una empresa global de capital riesgo que anunció recientemente la creación de un fondo europeo de 375 millones, y ahora se incorpora a la ronda para liderarla.



BANC celebra su decimoquinto aniversario

La primera red de Business Angels del Estado cumple quince años de historia en los que ha generado una inyección económica de 11,8 millones de euros en el equity de 69 proyectos. Business Angels Network de Catalunya ha contribuido a movilizar 165 Business Angels en 88 operaciones de inversión a lo largo de estos años. Solo en 2017, 338 emprendedores han contactado con BANC para obtener asesoramiento y apoyo en el acceso a la financiación.



EL 'SIL' CELEBRA 20 AÑOS CON LA INDUSTRIA 4.0 COMO PROTAGONISTA

El congreso de referencia de la industria logística vive una nueva edición en Fira de Barcelona entre el 5 y el 7 de junio y se prevé que asistan más de 3.000 profesionales para analizar cómo se deben afrontar los cambios relacionados con la transformación digital y los avances tecnológicos

ELECONOMISTA

El *SIL*, la Feria Líder de Logística, Transporte, Intralogística y Supply Chain del Sur de Europa, alcanza, con la celebración de la edición de 2018, su 20º Aniversario. Tras reunir a más de 3.000 asistentes profesionales el año pasado, la organización espera superar esta cifra. El congreso tendrá lugar del 5 al 7 de junio en el pabellón 8 del recinto Montjuic-Plaza España de Fira de Barcelona. Año tras año, el *SIL* ha ido evolucionando de la mano del sector y se presenta como la mayor plataforma del Sur de Europa para los negocios, el conocimiento y el *networking*, con una zona de exposición de 22.000 metros cuadrados brutos donde están representados

todos los sectores que forman parte de la cadena de suministro. Para celebrar los 20 años, se ha decidido estrenar nueva imagen y nueva página web, más moderna y adaptada a las tendencias actuales.

En esta edición, destaca la participación de Valencia como Comunidad Autónoma invitada, contando con un *stand* de 300 metros cuadrados, donde mostrará todo su potencial logístico presentándose como polo de inversión y puerta de entrada al Sur de Europa. Además, el Congreso de la Asociación de Agentes de Aduanas de las Américas (Asapra) se celebrará por primera vez en su historia lejos de América Latina, y lo hará en el marco de la feria barcelonesa con la previsión de reunir a más de 600 profesionales del sector público y privado de las aduanas y el comercio internacional. El *SIL Barcelona 2018* centrará su interés en cómo los fabricantes, las cadenas de suministro y el transporte deben afrontar aspectos tan actuales como la transformación digital, los avances tecnológicos y la sostenibilidad. Por ello, llevará el título 'Logística e Industria 4.0, una conexión necesaria' y, en esta línea, tendrá como objetivo analizar cómo estos actores deben afrontar los cambios en los procesos de producción y hacer más eficaces sus cadenas e integrarlas para atender de forma efectiva los hábitos del actual consumidor. La apuesta por la industria 4.0 se verá reflejada con la incorporación del denominado *SIL Barcelona 4.0 Zone*, que agrupará una zona de presentaciones, otra de demostraciones y una de exposición. El congreso intentará dar respuesta a los interrogantes que los cambios en la industria logística han podido generar.

Actualmente, el sector de la logística y el transporte tiene gran importancia en la economía española. De hecho, representan un 8 por ciento del PIB español y se espera que, debido al gran momento que vive el comercio electrónico, se conviertan en los sectores que más empleo generen en 2018. La estimación es que el sector mueva unos 11.000 millones de euros y abarque unos 800.000 empleos, mientras que el citado e-commerce supera los 7.300 millones de euros, un 23 por ciento más que el año anterior, según la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.



Belén Fernández Ulloa

Socia de Bové Montero y Asociados

El Tribunal Supremo ha sentenciado que una SL perteneciente a un grupo de empresas familiares puede acogerse a una exención del IAE por no llegar a una mínima cifra de negocios si no presenta sus cuentas de manera consolidada

Las exenciones del IAE en grupos de empresas familiares

En reciente sentencia, el Tribunal Supremo ha desestimado el recurso interpuesto por el Organismo de Gestión Tributaria de Barcelona en un procedimiento contencioso en el que se discutía la procedencia de liquidaciones emitidas por dicho organismo a una sociedad limitada catalana, correspondientes al Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), así como la imposición de sanciones asociadas a tales liquidaciones. La sentencia es interesante no sólo por el razonamiento jurídico que contiene sino por su amplia aplicación práctica. Las liquidaciones, así como las sanciones, emitidas por la administración, se amparaban en el hecho de que la sociedad limitada formaba parte de un grupo de empresas familiar, lo que determinaba -a juicio de la administración- la necesidad de considerar el importe neto de la cifra de negocios del grupo de empresas familiar para verificar si era o no aplicable a la SL la exención legalmente prevista. La normativa establece que están exentas del IAE las entidades cuya cifra de negocios sea inferior a un millón de euros, si bien, cuando la entidad forme parte de un grupo de empresas, resulta obligado referir tal cifra al conjunto de entidades pertenecientes al grupo. La administración aducía,

entre otras circunstancias, en el caso resuelto por el TS, que el grupo empresarial familiar constituía grupo de sociedades a efectos del IAE porque compartían socios, administradores, y actuaban de manera concertada hasta el punto de presentarse en el mercado como una única empresa. Por tanto, se hacía necesario sumar el importe neto de la cifra de negocios de todas las entidades de este grupo familiar para verificar la procedencia de la exención. Ahora, el TS desestima estas alegaciones al considerar que, para que exista "grupo de sociedades" -a efectos de precisar el importe neto de cifra de negocios necesario para aplicar la exención del IAE-, es imprescindible que el grupo actúe como "grupo consolidado", esto es, sujeto a la obligación legal de formular sus cuentas anuales en régimen de consolidación. Y esto no sucede en el caso objeto de la sentencia: ni la sociedad limitada sujeto de reclamación del impuesto, ni ninguna otra sociedad del grupo familiar, presenta sus cuentas en régimen de consolidación, ni consta que tenga la obligación legal de hacerlo, ni que tal deber hubiera sido exigido por la administración. Es positivo que la sentencia aporte seguridad jurídica, al menos en supuestos como el que contempla de grupo de empresas familiar que no está obligado legalmente a consolidar.

HARD ROCK TOMA EL RELEVO DE 'BCN WORLD' EN TARRAGONA

Hard Rock ha recibido por fin luz verde de la Generalitat para su proyecto de complejo de ocio y juego en el Centro Recreativo y Turístico (CRT) de Vila-seca y Salou, en Tarragona. La resolución sobre la autorización se esperaba en septiembre de 2017

ESTELA LÓPEZ

La multinacional estadounidense ha sobrellevado un retraso de nueve meses respecto a los plazos previstos por la administración catalana cuando Hard Rock presentó la única candidatura para los terrenos el 30 de junio de 2017. El entonces secretario de Hacienda catalán, Lluís Salvadó, auguró una resolución para septiembre, que no llegó, coincidiendo con unas fechas en las que el Govern ya estaba centrado en la planificación del referéndum de independencia.

Tras la publicación el 25 de mayo en el Diario Oficial de la Generalitat de Cataluña (DOGC), ahora Hard Rock ya tiene la licencia para el casino, que permite llevar adelante todo el proyecto, pero los trámites urbanísticos pendientes hacen que su apertura no esté prevista hasta de aquí a tres años.

Hard Rock Entertainment World en cifras

Inversión total de
2.000
millones de euros
Primera fase de
700

Superficie
total
745.000
metros cuadrados

Capacidad para
conciertos superior a
15.000
personas

Extensión

EQUIPAMIENTOS	SUPERFICIE MÁXIMA (METROS CUADRADOS)
Un casino	7.595
Dos hoteles	63.000
Zona comercial exterior	15.000
Restauración	5.900
Espacios de ocio y entretenimiento en directo	6.000

Efectos en la primera fase

Más de
2.000
empleos

Impacto económico local de
1.300
millones de euros

Calendario

2019

Inicio de
obras

2021-2022

Puesta en
marcha

Más de **2** millones de visitantes*

(*) Previsiones anuales.

Fuente: Hard Rock y Generalitat.

elEconomista



EE

El complejo heredero de BCN World, denominado Hard Rock Entertainment World, contará con un casino, dos hoteles, una zona comercial al aire libre, espacios de restauración e instalaciones para espectáculos en directo que permitirán conciertos para más de 15.000 personas, destacó Hard Rock en un comunicado.

La multinacional impulsada por la tribu india seminola de Florida cuenta con aliados como Value Retail y PortAventura para un proyecto que prevé una inversión total de 2.000 millones de euros, aunque la primera fase serán 700 -con un impacto económico local estimado en 1.300 millones-.

Hard Rock Entertainment World prevé atraer a dos millones de visitantes anuales y crear más de 11.500 empleos en su construcción y hostelería, según los cálculos de sus impulsores, que se mostraron orgullosos del que será su primer casino en Europa. El presidente de Hard Rock Internacional, Jim Allen, destacó que durante muchos años las principales compañías de juego internacionales "han tratado de aprovechar la oportunidad de crear un complejo integrado en Europa".

Sede en Barcelona

Las bases del concurso de la Generalitat estipulan que la sociedad titular de la autorización del casino -que es intransmisible a un tercero- debe tener sede social en Barcelona. Además, para hacer efectiva la adjudicación, Hard Rock debe abonar una fianza de 10 millones de euros. De este importe se deben restar los 3 millones que la compañía estadounidense ya aportó en junio de 2017 como garantía provisional para poder participar en el concurso. Asimismo, Hard Rock deberá costear los nuevos viales necesarios.

El complejo de Hard Rock toma el relevo de la idea original conocida como Bcn World, anunciada a bombo y platillo en septiembre de 2012 por la Generalitat y el empresario Enrique Bañuelos -que protagonizó la primera gran caída inmobiliaria de la crisis en España con Astroc y se desvinculó del proyecto en 2014-. Entonces, el gobierno catalán preveía otorgar hasta seis licencias para casinos, que luego fueron menguando.

LOS PROFESIONALES SE UNEN CONTRA LAS ESTAFAS

Los instaladores catalanes potencian la divulgación contra los falsos revisores del gas, y odontólogos y pacientes crean un sello de calidad para contribuir a evitar malas praxis en las clínicas dentales

ESTELA LÓPEZ



Las estafas no solo perjudican a quienes las sufren, sino a las profesiones en las que se introduce la picaresca. Por ello, diversos grupos de profesionales catalanes han impulsado iniciativas para combatir las malas praxis en su sector y poner en alerta a los consumidores para que no caigan en manos equivocadas. En las siguientes páginas abordamos dos casuísticas que han tenido gran repercusión en los últimos tiempos: los falsos inspectores del gas y las reclamaciones a clínicas dentales.

Según los datos de la Agencia Catalana de Consumo (ACC) de la Generalitat, los casos de falsos revisores del gas están en descenso tras el auge vivido entre 2013 y 2015, y lo atribuyen a las multas aplicadas a empresas estafadoras y al aumento de la divulgación preventiva impulsada entonces por parte de los instaladores acreditados y la administración catalana -tanto la ACC como los Mossos d'Esquadra-. Por contra, las reclamaciones relacionadas con clínicas dentales se han disparado en los últimos tiempos, con el caso extremo más reciente del cierre de la cadena iDental. Pero también se han multiplicado las denuncias por una atención deficitaria en otros centros, explicó a *elEconomista* la directora de la ACC, Montserrat Ribera.

En el caso de los falsos inspectores del gas, que muchas veces no solo estafan con una revisión ilegal sino que aprovechan para robar en las viviendas -en la mayoría de casos mediante el hurto tras despistar al propietario con comprobaciones de la instalación del gas innecesarias-, el colectivo más afectado son los ancianos, ya que suelen ser personas "confiadas, fáciles de convencer, acogedoras y especialmente vulnerables" por su estado físico y mental, explica el inspector Albert Oliva, portavoz de los Mossos d'Esquadra. Y es que los estafadores les llegan a amedrentar con que si no les dejan hacer la inspección les cortarán el gas.

La revisión del gas es obligatoria cada cinco años, y la puede realizar cualquier instalador acreditado desde finales de 2015, cuando se liberalizó el sector, pero la clave para detectar una estafa es que se presenten sin avisar, ya que las empresas distribuidoras del gas avisan por carta con varios meses de antelación, dando la opción a realizar la inspección con sus profesionales o con los que el consumidor desee. Sin embargo, la picaresca no tiene límites, y algunos estafadores incluso llamaban por teléfono con antelación haciéndose pasar por un departamento de la Generalitat, según detectaron los Mossos, que señalan como mejor defensa no abrir la puerta a desconocidos. Otro gran indicador para detectar a un falso inspector, aunque

llega al final de la visita, es que reclame el pago en efectivo, ya que, en cualquier caso, el cobro de la revisión se realiza siempre a través de la factura.

En el caso de las viviendas con gas butano, en vez de canalizado, también es obligatoria la revisión cada cinco años, y es el propietario el que debe contactar con un instalador autorizado. Además, los tubos flexibles y los reguladores de anclaje de las bombonas, así como las estufas móviles, quedan exentos de la revisión obligatoria; es el dueño el que debe encargarse de cambiar los tubos cuando superan la fecha de caducidad que llevan inscrita, o el regulador si no va bien.

Todo ello es lo que explican desde la ACC, los Mossos y los instaladores a través de charlas y materiales divulgativos especialmente dirigidos a ancianos y familias. También las distribuidoras ofrecen la información en sus páginas web. En el caso de la Federación de Gremios de Instaladores de Catalunya (Fegicat), decidieron aliarse con los Mossos en pleno auge de falsos revisores del gas en 2013, y desde 2015 han repartido 120.000 dípticos informativos y 80.000 imanes para prevenir estafas, que calculan que han llegado a 150.000 familias. Además, en octubre prevén lanzar un cortometraje de unos cuatro minutos que simule un acto de fraude y el de una empresa que hace las cosas bien hechas. Una versión resumida, de un minuto, se difundirá a través de las redes sociales de la policía autonómica, anunció a *elEconomista* el director general de Fegicat, Raúl Rodríguez. Esta entidad se reivindica como la asociación de instaladores más potente de España, con 20 asociaciones territoriales catalanas agrupadas, que representan a 5.500 empresas instaladoras con 29.000 trabajadores directos y una facturación agregada de 1.250 millones de euros.

Captación de contratos poco ética

Si bien la revisión periódica de las instalaciones de gas canalizado o butano está marcada por la normativa, no es obligatorio para los ciudadanos tener un contrato de mantenimiento, pero algunas empresas hacen creer lo contrario para captar negocio. Además, la liberación hace unos años de la comercialización de gas y electricidad también ha comportado el auge de reclamaciones de consumidores después de que les hayan cambiado el contrato de compañía energética mediante subterfugios o técnicas comerciales muy agresivas con las que más tarde se sienten engañados. Entre 2013 y 2018, la ACC ha recibido 379 reclamaciones y denuncias por estos casos, que han derivado en sanciones por casi 270.000 euros.



Cómo afrontar una falsa revisión de gas

■ No abrir a desconocidos

La mejor prevención es no abrir la puerta a desconocidos que se presenten sin preaviso. Tampoco se deben facilitar datos personales, bancarios ni facturas anteriores por teléfono o en persona. La compañía energética ya tiene todos esos datos del cliente, no necesita pedirlos.

■ No pagar en efectivo

En caso de dejar pasar a un supuesto inspector, no se le debe pagar nunca en

efectivo. Si lo pide es una estafa. El coste de la revisión del gas canalizado se cobra siempre en la factura, tanto si la realiza la empresa distribuidora como si es un instalador acreditado elegido por el cliente.

■ Apoyo familiar

En caso de estafa a un anciano, es recomendable el apoyo de la familia. Si reciben una gran reprimenda, pueden ocultar estafas futuras por miedo al enfado de los familiares.

Tratamientos dentales financiados

■ Derechos del paciente

Cuando se financia un tratamiento con un crédito al consumo facilitado por la propia clínica dental, el usuario tiene 14 días desde la aceptación del crédito para ejercer el derecho de desestimiento. Además, el

incumplimiento del tratamiento por parte de la clínica dental comporta la anulación de la financiación. En caso de cierre repentino del centro, los afectados deben presentar denuncia a los Mossos y llevar copia a la entidad financiera para anular los pagos.



Consulta dental. ISTOCK



Una paciente escucha la explicación de un tratamiento bucal. ISTOCK

El caso de las estafas en clínicas dentales ha ganado repercusión por irregularidades en cadenas de franquicias, aunque también se producen abusos en centros individuales. Ello llevó a un grupo de odontólogos a aliarse con pacientes para crear en Barcelona un sello de calidad con el que identificar a los centros que trabajan con profesionalidad: *Compromiso y Seguridad Dental*. Ya hay 24 clínicas adheridas en Catalunya y una setentena en España, y el objetivo es llegar al centenar en todo el país para el verano, según la presidenta de este certificado, Alba Castañé.

Su objetivo es implantar un estándar de garantías en la atención al cliente y la práctica médica que proporcione una atención adecuada y garantice los derechos del paciente. Incide en aspectos como que los diagnósticos se expliquen en un lenguaje comprensible para el usuario y que se permita solicitar una segunda opinión en otro centro antes de aceptar un tratamiento. Castañé explica que a los pacientes les preocupa el sobre diagnóstico, ya que acuden al dentista por una caries y salen con un presupuesto para múltiples tratamientos, a veces innecesarios. Algunos ejemplos son el



ISTOCK

blanqueamiento dental, que puede ser contraproducente si no se realiza adecuadamente, o las férulas contra el bruxismo -acción de apretar los dientes mientras se duerme-: “El bruxismo ha aumentado en la población por el estrés, pero que en una familia de cuatro miembros todos necesiten férula no es normal”, señala Castañé.

El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Catalunya (COEC) alerta de que la mercantilización de la odontología “está provocando un problema de salud pública” porque en España el acceso a la titularidad o propiedad de una clínica dental no está regulado, y pide a las autoridades que tomen medidas legislativas.

Con motivo del cierre repentino de las Clínicas iDental, el COEC ha presentado denuncia ante los juzgados de lo penal por presuntos delitos contra la salud pública, estafa, publicidad engañosa, lesiones y contra la Seguridad Social. El colegio ha recibido más de 120 reclamaciones de pacientes de iDental desde finales de 2016, en las que exponían “multitud de casos de mala praxis, denegación de auxilio, interrupción de los tratamientos y abandono de los pacientes, numerosos supuestos de prótesis deficientes y tratamientos mal planificados y ejecutados”.



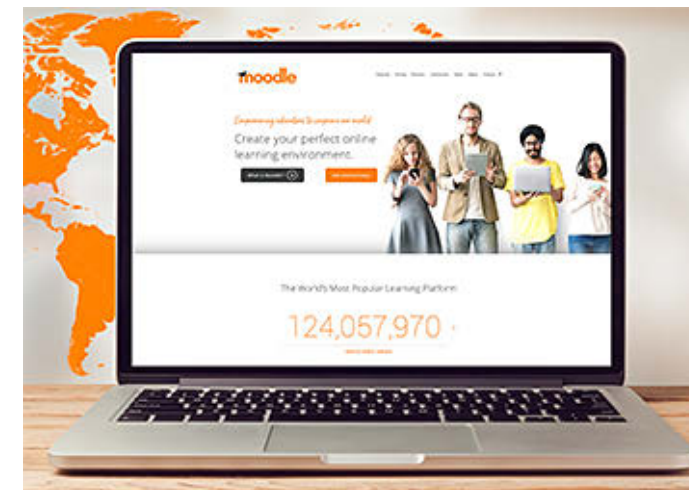
Lidl abrirá en Barcelona su centro europeo de comercio electrónico

La cadena alemana de supermercados ha alquilado unas oficinas de más de 3.200 metros cuadrados en la plaza Catalunya de Barcelona para instalar su centro europeo de excelencia en comercio electrónico y gestión de relación con clientes. El proyecto corresponde a Lidl Digital, la marca con la que potencia su vertiente digital a nivel internacional. Desde este centro se dará servicio a nivel regional en Europa. Se ubicará en el número 13 de la calle Bergara, en la antigua sede de BBVA en la capital catalana y ahora propiedad de Pontegadea, la firma patrimonial de Amancio Ortega, el dueño de Inditex. Ocupará cuatro de las trece plantas de que dispone el inmueble, en cuyas plantas inferiores se encuentra una flagship de Zara, de las macrotiendas más grandes del mundo. Según la consultora inmobiliaria Forcadell, que ha asesorado a la compañía en este arrendamiento, el centro contará con algo más de 200 empleados y Lidl Digital prevé instalarse a partir de octubre. No se han dado a conocer ni la duración del contrato de alquiler ni cifras de la operación. Sin embargo, la renta media en la zona es de 18,5 euros por metro cuadrado al mes.



Satellogic creará 100 empleos en la Ciudad Condal para desarrollar inteligencia artificial

La empresa argentina especializada en microsátélites para observar la Tierra Satellogic ha ubicado en Barcelona su sede europea y quinta sede mundial, tras las de Buenos Aires (Argentina), San Francisco (EEUU), Montevideo (Uruguay) y Tel Aviv (Israel). La nueva oficina, ubicada en el distrito 22@, cuenta ahora con 12 empleados, pero prevé alcanzar el centenar en 2020, y está especializada en el desarrollo de inteligencia artificial para convertir las imágenes de los satélites en información útil para sus clientes, que pueden ser desde empresas energéticas a agricultores, compañías de seguros o administraciones públicas. La compañía ha conseguido desarrollar satélites 1.000 veces más baratos que los tradicionales, y ofrece las imágenes a un precio 100 veces inferior. Sus ocho satélites actuales prevén llegar a 200 en 2021, de manera que obtendrá un mapa completo del planeta cada semana y podrá revisar puntos concretos con una frecuencia de minutos. Las imágenes permiten observaciones visuales, pero también de calidad del agua y el aire, así como de la salud de los cultivos, entre otras aplicaciones.



Moodle lleva a la capital catalana sus primeras oficinas fuera de Australia

La empresa australiana Moodle, creadora de un software en el ámbito educativo utilizado por 180 millones de personas y grandes empresas y entidades como Google o las Naciones Unidas, ha abierto en Barcelona sus primeras oficinas fuera de su país, convirtiendo a la ciudad en la segunda sede más importante de la marca a nivel internacional, después de las oficinas centrales de Perth. La nueva sede servirá como base de operaciones para la expansión de Moodle en Europa y Sudamérica y supone la creación de diez nuevos puestos de trabajo, con la previsión de alcanzar los cuarenta trabajadores en el futuro. La compañía, fundada en 2003, tenía presencia en Barcelona desde 2013 con un equipo que trabajaba de forma remota, y la nueva oficina se encargará de tareas de desarrollo de software y de la aplicación para móviles, servicios de personalización, el departamento legal y el de comunicación. También será responsable de los MoodleMoots, unos congresos internacionales de la marca, de los que Barcelona será sede mundial a partir de 2019. El proyecto de inversión ha contado con el apoyo de la Generalitat.

Un mes de mayo marcado por la investidura del nuevo 'president'

El mes de mayo trajo consigo la investidura de Joaquim Torra como presidente catalán tras seis meses sin Govern. Lejos de la política, el quinto mes del año dejó también un sinfín de actos institucionales, nuevos nombramientos en grandes entidades e inauguraciones, así como la llegada del buen tiempo y el consiguiente aumento de las actividades de ocio al aire libre.



■ El IEF nombra a Francisco Riberas como presidente

El Instituto de Empresa Familiar aprovechó su asamblea anual para nombrar oficialmente al máximo directivo y fundador de Gestamp, Francisco Riberas, como nuevo presidente del IEF, en sustitución de Ignacio Osborne.



■ El barrio de Sant Antoni recupera su histórico mercado

El mercado abre, tras nueve años de obras. Ocupa 53.388 metros cuadrados repartidos en cinco niveles con 226 establecimientos.



■ El Liceo presenta a Valentí Oviedo como nuevo director

En un acto junto al presidente de la Fundación, Salvador Alemany, la institución oficializó el nombramiento anunciado en marzo.

■ La Junta Directiva de Fepime Catalunya representa a todos los sectores y territorios

La patronal de la micro, pequeña y mediana empresa de Catalunya ha constituido su nueva Junta Directiva con 18 socios territoriales y 19 socios sectoriales en los que están representados todos los territorios y sectores empresariales de la Comunidad. Este órgano de gobierno lo seguirá liderando María Helena de Felipe, que ha renovado el cargo de presidenta de la organización.



■ Llega la 8ª Semana de las Terrazas

El Gremio de Hoteles de Barcelona organiza del 1 al 10 de junio, en colaboración con Familia Torres, la octava edición de esta iniciativa. Participarán 83 hoteles y ofrece 285 actividades de todo tipo.



■ Carlos Sainz Jr. protagoniza el 'cocktail' de Rabat y Bell&Ross

El piloto de Fórmula 1 acudió al acto dedicado al mundo del motor que se celebraba en la emblemática boutique de la joyería en Paseo de Gracia.



■ Anna de Codorníu y Rocambolesc presentan el 'Anna Rocks'

La alianza entre la marca de cava y la heladería ha supuesto la creación de un polo de cava por parte del chef y maestro de la repostería Jordi Roca.



■ Mercabarna inaugura el Aula del Fresco

El objetivo es consolidarse como centro de referencia en la formación de profesionales del comercio y elaboración de producto fresco en Catalunya.



■ La LYBRA celebra 'The Superyacht Show', su primer salón dedicado a los grandes yates, en el OneOcean Port Vell de Barcelona. La Large Yacht Brokers Association reunió a 22 embarcaciones en un acto con presencia de grandes compañías de yates y enseñas de lujo.

■ Los aficionados a la fotografía aeronáutica protagonizan la 10ª edición del 'Open Day'. La jornada organizada por el aeropuerto de Barcelona-El Prat y la Asociación de Spotters del mismo contó con 54 participantes a los que se les permitió acceder a las pistas para captar imágenes de los aviones desde cerca.



■ Pilar Pasanau, única española en participar en la 'Normandy Channel Race 2018'. La regatista catalana es la única española en la lista de 62 participantes que tomaron la salida en la novena edición de una de las grandes regatas de vela de altura a nivel internacional. Pasanau comparte tripulación en el 'Sensation Class40' junto al francés Marc Lepsqueux.



■ El 'Handmade Festival' cierra con éxito al superar los 20.000 visitantes. La quinta edición del evento dedicado a las manualidades estuvo marcada por la alta participación de los asistentes en las 350 actividades realizadas. Antes del cierre, se estima que el salón había recibido más de 23.000 visitantes.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

D^{Tecnología}
igital
elEconomista

T
ransporte
elEconomista
y Movilidad

F
actoría 4.0
elEconomista

P
ensiones
elEconomista

S
eguros
elEconomista

A
gua
elEconomista
y medio ambiente

S
anidad
elEconomista

P
aís Vasco
elEconomista

A
ndalucía
elEconomista

E
nergía
elEconomista

A
gro
elEconomista

P
ymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

V
alenciana
Comunitat
elEconomista

I
nmobiliaria
elEconomista

F
ranquicias
elEconomista

I
uris&lex
elEconomista

B
uen Gobierno
elEconomista
y RSC

C
atalunya
elEconomista




I
nversión
elEconomista
a fondo

A
limentación
elEconomista
y gran consumo



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

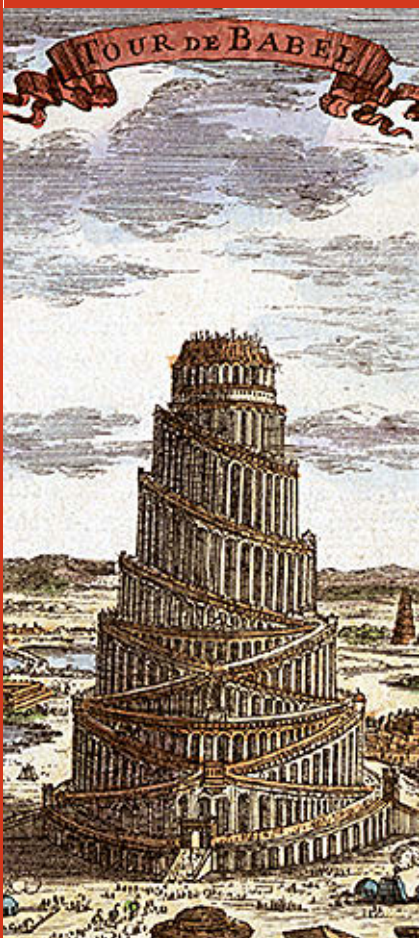
Acceso libre descargándolas en:

- Descárguelas desde su ordenador en www.eleconomista.es/kiosco
- También puede acceder desde su dispositivo **Android** en **Play Store** 
- o **Apple** en **App Store**  escribiendo **elEconomista** en el **buscador** 

La Torre de Babel



Por Estela López



CORBIS

Ahora, y siempre, hay que mirar adelante

La fórmula básica para el progreso es mirar hacia adelante, y cuanto más lejos mejor, para adelantarse a los cambios que puedan llegar y preparar una estrategia a largo plazo. El pasado se debe recordar para no repetir errores, pero querer volver atrás no es una estrategia adecuada. Porque los tiempos evolucionan y el contexto cambia, los recuerdos se idealizan, y la nostalgia de pensar que el tiempo pasado fue mejor no se corresponde con la realidad.

El nuevo presidente de la Generalitat, Joaquim Torra, es un apasionado de los ideales republicanos catalanes anteriores a la Guerra Civil española, como ha expuesto en múltiples ocasiones en sus artículos, intervenciones públicas y a través de los libros seleccionados para ser publicados en su editorial. También lo ha plasmado en sus discursos en el *Parlament* con motivo de su investidura. Pero las circunstancias económicas, políticas y sociales actuales no se parecen en nada a las de los años 20 y 30 del siglo pasado, por lo que no son una referencia factible como guía actual.

Además, las primeras declaraciones de Torra como máximo representante de la administración catalana han pasado por la defensa a ultranza de la restitución de los organismos y altos cargos públicos anteriores a la intervención estatal de la Generalitat a través del artículo 155 de la Constitución. Reivindica el *Govern* legítimo, pero recuperar las figuras que llevaron a la confrontación no parece la manera más adecuada de buscar una solución de futuro. La constatación de que intentar nombrar a consejeros presos y huidos al extranjero no era viable le llevó finalmente, con dos semanas de retraso, a dibujar un Ejecutivo catalán que pueda gobernar con plenas facultades. La mejor manera de hacerlo será poniendo las luces largas y creando un marco estable y predecible que permita desarrollar políticas a largo plazo tanto en el ámbito económico como en el social, que llevan meses esperando una administración autonómica activa.

EL PERSONAJE



Joaquim Torra
Presidente de la Generalitat

Después de tres candidaturas fallidas, el expresidente catalán Carles Puigdemont señaló a Joaquim Torra para sucederle en el cargo. El nuevo *president* es un hombre próximo a Puigdemont y diputado de JxCat, pero sin militancia de partido. Escritor, editor y licenciado en Derecho, es miembro de la ANC y de Òmnium, entidad que presidió en 2015. Ha aceptado el cargo de manera “provisional” y con el objetivo de restituir a Puigdemont, y no cederá “ni un milímetro” en la defensa de la república catalana. Pero lo que más revuelo ha generado son sus antiguos artículos y comentarios en las redes sociales donde carga contra los españoles, que han sido calificados de “xenófobos” y “racistas” por la oposición.

LA CIFRA

80%

Es el porcentaje de chicas que hace menos de una hora de deporte al día

El 80 por ciento de las chicas de entre 13 y 17 años no hace ni una hora de ejercicio físico al día, como recomienda la Organización Mundial de la Salud (OMS), y el 13 por ciento abandona totalmente el deporte en la adolescencia. Esta es la conclusión de un informe del Consejo Superior de Deportes (CSD) y del Hospital Sant Joan de Déu Barcelona, que recomienda fomentar el ejercicio entre las jóvenes.

EL ‘RETUITEO’

@cupnacional

La CUP-CC ha decidit mantenir les quatre abstencions a la investidura de Quim Torra i posicionar-se a l'oposició. (La CUP-CC ha decidit mantenir les quatre abstencions a la investidura de Quim Torra y posicionarse en la oposición)