

Catalunya

elEconomista

Revista mensual

3 de diciembre de 2018 | Nº 45

Voxel Group, innovación por instinto de supervivencia y valores por convicción | P30

¿Cuánto cuestan a los bomberos los rescates por imprudencias? | P32

Ángel Velasco

Consejero delegado de Torrons Vicens

“Queremos abrir tienda propia en Nueva York” | P12



EL DINERO PARA LA INDEPENDENCIA ETERNIZA LOS RECORTES PÚBLICOS

Funcionarios, médicos, profesores, bomberos, policías, jueces y carteros toman la calle | P6

5. Pulso del mercado Mes favorable para las empresas productivas

Noviembre ha traído vientos favorables en los mercados para las compañías industriales

10. Opinión Raphael Nagel, de la Fundación Nagel

El presidente de la entidad sin ánimo de lucro señala los riesgos del endeudamiento personal

16. La crónica del MAB Los resultados no calman al mercado

La mayoría de cotizadas presentan pérdidas durante el primer semestre

24. Reportaje Los retos de las ciudades inteligentes

El avance de las tecnologías relacionadas con las 'smart cities' abre un debate sobre sus límites

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 empleados públicos catalanes dicen "basta"

Los recortes salariales no retornados y la falta de medios materiales lleva a la huelga a los funcionarios



06



30

Éxito empresarial Xavier Ginesta y Àngel Garrido, presidente y CEO de Voxel

De una pequeña tienda de vinos en Internet a una firma líder en facturación y pagos digitales para el sector turístico

Entrevista Ángel Velasco, consejero delegado de Torrons Vicens

La firma de Agramunt (Lleida) detalla la innovación que ha llevado a cabo en la mejora de estos postres navideños



12



32

Impacto social El coste económico de los rescates por imprudencias

Los Bomberos pueden cobrar su asistencia a personas que hayan actuado de forma irresponsable



La paciencia tiene un límite, tras ocho años de recortes

El descontento general en los empleados públicos catalanes plasmado en múltiples huelgas y movilizaciones en las últimas semanas no ha sido repentino. Es el resultado de ocho años de recortes en las condiciones laborales y de promesas incumplidas en la devolución de retribuciones salariales aplazadas. Algo que fue inducido por la crisis, se ha prolongado en el tiempo pese a la llegada de la mejora macroeconómica, con los gobernantes catalanes centrados en la hoja de ruta soberanista en vez de en poner remedio al deterioro de los servicios públicos. Han pasado tres gobiernos autonómicos después del que inició los recortes en 2010, pero ninguno ha asumido todavía la responsabilidad -y el coste económico- de recuperar las condiciones precrisis.

Los trabajadores que reciben su sueldo de la Generalitat, desde funcionarios a personal sanitario, pasando por las fuerzas de seguridad y el personal de empresas públicas o concertadas, han visto reducidos sus derechos, sus plantillas y su salario, mientras aumentaba la carga de trabajo. Lo han estado soportando por vocación, pero la paciencia tiene un límite, y ha llegado cuando Catalunya es la única autonomía que todavía no ha revertido los recortes a sus empleados

públicos y se ha encontrado con vehículos de bomberos con más de 20 años de antigüedad o médicos de cabecera que tienen programados hasta seis pacientes al mismo tiempo.

El argumento de la Generalitat de que los recursos económicos son limitados y de que el Gobierno central no ha autorizado subir el techo de gasto se convierte en excusa cuando los mismos partidos que conforman el *Govern* han impedido en el Congreso la subida de dicho techo de gasto, escudándose en la abstención. A ello se añade que el Ejecutivo catalán sí encuentra dinero para otras políticas dirigidas a preparar la independencia de Catalunya. Se trata, pues, de voluntad política, y en el Gobierno autonómico no la ha habido.

Pero también es cierto que la falta de recursos no es exclusiva de las plantillas que dependen de la Generalitat, y que hay deficiencias en políticas estatales que también afectan a la comunidad autónoma, especialmente en el ámbito de la Justicia y en la empresa postal pública Correos, de las que dependen unas 15.000 personas en Catalunya. Y quienes *pagan el pato* son los trabajadores, que cargan con el colapso de la actividad judicial, las injerencias políticas -en el caso de jueces y fiscales- y los recortes que eluden reformar un modelo de negocio ineficiente -en Correos-.

Los trabajadores que reciben su sueldo de la Generalitat, desde funcionarios a personal sanitario, pasando por las fuerzas de seguridad, han visto reducidos sus derechos, plantillas y salarios mientras aumentaba la carga de trabajo

Alianza empresarial por el talento

Aigües de Barcelona, CaixaBank, Naturgy, Seat y Telefónica se han unido en Start4big, una iniciativa pionera en Europa para aliarse con *startups* nacionales e internacionales que les permitan mejorar sus servicios gracias a los avances tecnológicos.



Récord de ferias de la última década en Catalunya en 2019

Catalunya acogerá 485 ferias en 2019, una cifra récord en los últimos 10 años. De estas, 58 serán de ámbito nacional e internacional, lo que representa un crecimiento del 34 por ciento, mientras que 427 serán de ámbito autonómico, incluyendo ferias comarcales y locales. El área metropolitana de Barcelona acogerá casi un tercio de todas las ferias, seguida de la provincia de Girona y de las Comarcas Centrales.

Financiación para la innovación liderada por mujeres

Las mujeres emprendedoras podrán mejorar la financiación de sus proyectos de innovación gracias al programa Empowa, cofinanciado por el *Govern* y la CE. Solo el 11 por ciento de proyectos que reciben dichos fondos europeos están liderados por mujeres.

La mitad de empresas en polígonos tiene mala conexión

La mitad de las empresas ubicadas en polígonos industriales de Catalunya no dispone de una buena conexión a Internet, según un informe de Pimec. Además, el suministro es oligopolístico, ya que casi la mitad de empresas solo dispone de dos oferentes de conexión móvil o terrestre.

Las elecciones a las cámaras catalanas siguen encalladas

Un reciente recurso judicial contra el decreto del *Govern* sobre los comicios en las cámaras de comercio puede encallar el proceso electoral, que acumula ya cuatro años de retraso. Esta vez, la controversia se da por el voto por correo, que está previsto en la normativa estatal, pero que la Generalitat no incluyó en su decreto, que solo contempla el sufragio electrónico, presencial o a distancia. La fecha límite para las elecciones es el 31 de marzo.

Freno en el crecimiento del PIB catalán

Funcas calcula que la economía catalana seguirá desacelerándose en 2019 y que crecerá únicamente un 2 por ciento, dos décimas por debajo de la media española. La Fundación de las Cajas de Ahorros también prevé que el PIB catalán crecerá un 2,4 por ciento este 2018.



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

Datos a 26 de noviembre 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 (%)*						
Almirall	16,40	↑ 14,19	94	22,30	1,24	🚫	⚖ Sin cambios	50,0	12,5	37,5
Applus Services	13,89	↑ 0,15	50	-0,55	1,31	🟢	⚖ Sin cambios	5,9	88,2	5,9
Audax Renovables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. de Sabadell	1,57	↓ -2,41	392	-10,94	3,87	🟡	⚖ Sin cambios	37,5	50,0	12,5
CaixaBank	4,34	↓ -1,27	2.078	1,74	4,64	🟢	⚖ Sin cambios	20,0	68,0	12,0
Cellnex	25,56	↑ 4,05	-7	86,36	0,48	🟢	⚖ Sin cambios	25,0	75,0	0,0
eDreams ODIGEO	4,66	↓ -0,53	24	-9,09	0,00	🟡	⚖ Sin cambios	25,0	25,0	50,0
Ercros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluidra	12,43	↓ -1,29	26	-43,66	0,40	🚫	⚖ Sin cambios	40,0	20,0	40,0
Naturgy Energy	21,85	↑ 0,84	-2.522	-7,96	5,65	🚫	⚖ Sin cambios	58,3	12,5	29,2
Grifols	26,86	↑ 1,37	652	-0,81	1,49	🟡	⚖ Sin cambios	42,9	42,9	14,3
Grupo Catalana Occidente	42,40	↓ -4,93	356	-1,07	2,31	🟡	⚖ Sin cambios	66,7	33,3	0,0
Inmobiliaria Colonial SOCIMI	10,26	↑ 1,22	85	-6,23	2,20	🟢	⚖ Sin cambios	27,3	63,6	9,1
Laboratorio Reig Jofre	3,30	⚖ 0,00	7	6,67	0,00	-	-	-	-	-
Miquel y Costas & Miquel	21,69	↑ 7,76	37	1,45	2,34	🟡	↑ Mejora	0,0	50,0	50,0
Naturhouse Health	2,30	↓ -45,24	16	-14,71	11,83	🚫	↓ Empeora	50,0	0,0	50,0
Oryzon Genomics	15,00	⚖ 0,00	-3	52,12	0,00	🟢	⚖ Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporacion Real Estate	2,96	↓ -1,99	-	-	-	🟢	⚖ Sin cambios	0,0	100,0	0,0

(*) Variaciones calculadas entre el 31 de octubre y el 26 de noviembre de 2018. (**) Recomendación del consenso de mercado: 🟢 Comprar 🟡 Mantener 🚫 Vender.

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

elEconomista

Tendencia alcista en las empresas industriales

ESTELA LÓPEZ

■ Almirall mejora sus perspectivas de resultados para 2018

La farmacéutica catalana sigue recuperándose de la debacle a la que le arrastró la crisis de su negocio en Estados Unidos en verano de 2017 y cerró el tercer trimestre de este 2018 con un beneficio de 93 millones de euros,

frente a las pérdidas de 99,7 millones en los nueve primeros meses del año de 2017. Con estos números, la compañía espera acabar el año mejor de lo previsto hace unos meses, con un aumento de más del 5 por ciento en los ingresos y de más del 10 por ciento en las ventas netas, situando el ebitda en 205 millones.

■ Naturhouse se reformula tras reducir un 22% el beneficio

La cadena de tiendas de dietética busca nuevas vías de ingresos después de haber reducido un 22 por ciento su beneficio de enero a septiembre, hasta 13,7 millones de euros. La facturación retrocedió un 8,3 por ciento hasta los 68,8

millones, y la compañía quiere revertir esta tendencia apostando por la reforma de las tiendas y la venta *online* para atraer a público más joven. También ha llegado a un acuerdo con Amazon para vender sus productos de control de peso y alimentación saludable en Estados Unidos.

LOS EMPLEADOS PÚBLICOS DICEN "BASTA" A LOS RECORTES

Trabajadores de todos los sectores dependientes de la Generalitat están realizando y convocando movilizaciones y paros, hartos de años de recortes salariales y de derechos laborales que aseguran que están minando sus condiciones de trabajo y afectando a la calidad de los servicios públicos

ESTELA LÓPEZ



El sector público catalán está inmerso en una explosión de reivindicaciones laborales sin precedentes, con movilizaciones en todos los ámbitos debido a la eternización de los recortes salariales y de condiciones laborales que se implantaron al amparo de la crisis económica y de la obligación de recortar el déficit público. La austeridad se implantó en todas las Administraciones, pero la Generalitat de Catalunya es la única en la que los trabajadores que cobran de las arcas autonómicas -funcionarios, personal de empresas públicas y trabajadores de sectores concertados como la educación- todavía esperan el retorno de las pagas extras recortadas hace años con la promesa de su pago cuando mejorase la situación económica.

Sin embargo, la recuperación de la economía no ha traído la devolución de los ingresos salariales ni de otras medidas de contención del gasto que han tensionado las plantillas por directrices como las de no cubrir bajas ni jubilaciones. Y eso que el *Govern* saca pecho esgrimiendo que la economía catalana crece a mayor ritmo que la media estatal y la de la Unión Europea, aunque también se está desacelerando.

Un factor condicionante ha sido el contexto político, marcado por la hoja de ruta independentista y que ha llevado a legislaturas cortas, varias prórrogas presupuestarias -que suponen la imposibilidad de aumentar gastos porque se mantiene el techo del presupuesto anterior- y pocas iniciativas legislativas y ejecutivas para mejorar el día a día. Además, las que ha habido se han visto frenadas por la falta de disponibilidad presupuestaria, en la que se ha primado la construcción de *estructuras de Estado* para avanzar hacia la república catalana. Hay que tener en cuenta que Catalunya ha vivido elecciones autonómicas casi cada dos años desde 2010: Tras los comicios del 28 de noviembre de 2010 vinieron los de noviembre de 2012, septiembre de 2015 y diciembre de 2017, y las discrepancias entre JuntsxCat y ERC en el Gobierno catalán actual hacen plausible una nueva cita con las urnas en 2019, ya que han forzado su unidad solo hasta que haya sentencia de la causa judicial del *procés*.

Tampoco hay buenas perspectivas para que los Presupuestos de la Generalitat para 2019 -cuyo proyecto está todavía pendiente de presentar- logren apoyos suficientes para salir adelante. El *Govern* prevé incrementar el gasto público en 1.600 millones de euros y mejorar los ingresos en 2.700 millones en 2019, gracias sobre todo al modelo de financiación autonómica y al progresivo aumento de la recaudación en el IVA y el IRPF debido al dinamismo de la economía. Pero ni siquiera en ese escenario optimista

Resoluciones y acuerdos incumplidos

■ Resolución del 'Parlament' en 2016

En enero de hace dos años, la Cámara catalana aprobó por unanimidad una resolución para devolver a los empleados públicos la paga extra recortada en 2012 en un plazo de tres años, con lo que se ha terminado de retornar en 2018. También establecía un calendario de negociación para recuperar las pagas eliminadas en 2013 y 2014 y otros derechos recortados.

■ Mandato de mayo de 2017

Ante la falta de concreciones en la Mesa de la Función Pública, el 'Parlament' volvió a instar al 'Govern' a negociar la devolución de las pagas de 2013 y 2014. En un acuerdo con los sindicatos en junio de 2017, la Generalitat se comprometió a abonar al menos un 10 por ciento de la paga de 2013 en 2018, pero llegado el momento, el Ejecutivo catalán aduce que no puede cumplir su promesa este año.

■ Nueva resolución este octubre

Después de que el 'Govern' haya planteado un calendario de retorno de las pagas de 2013 y 2014 que abarca hasta 2026, el 'Parlament' aprobó una nueva resolución el 9 de octubre que insta a fijar unos plazos más acordes con lo que reclaman los sindicatos: que la paga extra de 2013 se pague por completo en 2019, y la de 2014 en el año 2020. Fue una propuesta de resolución del PSC y Catalunya en Comú-Podem, en cuya votación se abstuvieron ERC y JxCat, los dos partidos actualmente en el 'Govern'.



contempla cumplir sus compromisos pendientes con los sindicatos de la Función Pública, y los empleados públicos han dicho basta.

La gota que ha colmado el vaso ha sido la propuesta del Ejecutivo de Joaquim Torra de devolver a plazos hasta 2026 -con la condición de que sean aprobados los presupuestos anuales- las pagas extras recortadas en 2013 y 2014 y otras retribuciones, incumpliendo acuerdos del año pasado entre el propio *Govern* y los sindicatos, además de varias resoluciones del *Parlament*. Los sindicatos mayoritarios, CCOO y UGT, calificaron esta propuesta de "insultante" y de "desprecio a los trabajadores públicos", y han convocado una huelga el 12 de diciembre en todos los servicios públicos y concertados de la Generalitat, así como en las universidades públicas, lo que suma unos 250.000 trabajadores. Mientras, el *Govern* calla.

Exigen recuperar este año un mínimo del 10 por ciento de la paga de 2013 -a lo que el *Govern* se comprometió por escrito en julio de 2017-, cumplir con la última resolución del *Parlament* -de octubre- para devolver en dos años -hasta 2020- la totalidad de las pagas de 2013 y 2014, y fijar un calendario de

retorno del resto de derechos y retribuciones anulados desde 2010. Los sindicatos reprochan que la Generalitat se escude en el techo de gasto fijado desde el Estado para incumplir lo acordado, ya que recuerdan que los votos del PDeCAT y ERC -que se abstuvieron- contribuyeron a que no saliese adelante la votación del Congreso de los Diputados para elevar el techo de gasto para los Presupuestos Generales del Estado de 2019. Según los cálculos de la Generalitat, devolver las pagas extras de 2013 y 2014 requiere unos 1.000 millones de euros.

El secretario de Política Institucional y Programas de la Federación de Servicios Públicos de UGT de Catalunya, Carles Villalante, argumenta que todas las comunidades autónomas tienen techo de gasto y todos los ayuntamientos obligación de déficit cero, pero la Generalitat de Catalunya “es la única Administración que todavía no ha devuelto las retribuciones recortadas a sus trabajadores”. En declaraciones a *elEconomista*, agrega que los gobiernos de Artur Mas -como presidente- y Andreu Mas-Colell -como *conseller* de Economía- aplicaron los recortes comunes a todas las Administraciones “y más”, y ahora el resto ya han alcanzado acuerdos con los representantes de sus trabajadores que van “más allá de lo que se recortó”, mientras los empleados públicos catalanes siguen inmersos en las políticas de austeridad y con perspectivas poco halagüeñas. “Si ahora el *conseller* de Economía, Pere Aragonès, incumple lo que pactó hace un año y medio su predecesor y líder de su partido Oriol Junqueras, no podemos confiar en que cumpla un calendario a ocho años vista quien esté en el *Govern* en 2025”, ejemplifica.

Un año de trabajo gratis

Según cálculos de UGT, los recortes a los empleados públicos catalanes desde el inicio de la crisis económica, hace una década, han supuesto un ahorro para las Cuentas de la Administración autonómica catalana equivalente a los costes salariales durante un año de todos los trabajadores de la Generalitat.

La huelga del 12 de diciembre será la culminación de un calendario de movilizaciones sectoriales entre octubre y diciembre que abarca todo el espectro de servicios públicos, desde los funcionarios a los médicos,

1.000

Millones son los que debe reunir la Generalitat para devolver las pagas de 2013 y 2014



ISTOCK

pasando por los profesores, los Mossos d'Esquadra y los Bomberos. A ellos se suman trabajadores públicos que trabajan en Catalunya pero que dependen del Estado, y que están realizando paros a nivel nacional: personal de la Administración de Justicia, jueces y fiscales, y trabajadores de Correos. Entre todos estos colectivos suman más de 280.000 personas en Catalunya en pie de guerra a través de huelgas y concentraciones de protesta (ver gráfico de la página siguiente).

Los médicos de Atención Primaria y facultativos de la sanidad concertada claman ante una “sobrecarga asistencial insostenible” después de ocho años sin que se hayan cubierto las bajas laborales ni las jubilaciones, y con una asignación presupuestaria menguante, que ha pasado del 18,4 por ciento del presupuesto de Salud en 2010 al 16,9 por ciento actual, mientras reclaman que el nivel necesario sería el 25 por ciento. Tras cuatro días de huelga del 26 al 29 de noviembre, la Generalitat hizo una propuesta aceptable para los médicos de atención primaria, pero no para la concertada.

Los profesores también piden volver a la situación previa a los recortes de 2010 y critican infrafinanciación del sistema de enseñanza pública. Los sindicatos CGT, Ustec y ASPEPC·STS, que representan al 70 por ciento de los profesores de la escuela pública, sitúan el gasto en el 2,04 por ciento del PIB -el más bajo de Europa y también en los puestos de cola en España-, cuando la Ley de Educación de Catalunya establece el 6 por ciento. El representante de CCOO en el Marco Unitario de la Comunidad Educativa (Muce), Àngel Garcia, afirma que faltan 5.500 profesores para volver al nivel de 2010. También han ido a la huelga por su precariedad los profesores universitarios asociados, así como los alumnos, que reclaman la reducción de tasas universitarias del 30 por ciento que aprobó el año pasado el *Parlament*.

Otro colectivo en lucha son los educadores de los centros catalanes de tutelaje de menores de edad, hartos de esperar medidas de salud laboral acordadas hace años y actualmente desbordados por la llegada masiva de inmigrantes menores de edad no acompañados. Estos profesionales reivindican que trabajan en instalaciones masificadas, bajo un gran desgaste emocional y sin tener garantizada su seguridad.

Los Bomberos de la Generalitat también reclaman atención tras una década de falta de inversión que ha llevado a parques de bomberos a un estado calamitoso y vehículos “obsoletos” con una media de 15 años de antigüedad, así como a una falta estructural de personal que comportó realizar 400.000 horas extras en 2017, según el sindicato Csiif, que critica que la Generalitat “no ha invertido nada” en el Plan Estratégico para la Prevención y Extinción de Incendios 2017-2022. Los sindicatos con representación en los Bomberos deploran que faltan guantes, mangueras y equipos de protección, además de vehículos, sin previsión de que lleguen nuevos hasta 2020.

En el caso de los Mossos d'Esquadra, se han negado a hacer horas extras porque las cobran por debajo del precio de una hora normal -lo que también les pasa a los bomberos-, y son uno más de los colectivos que reclaman a la Generalitat recuperar las condiciones previas a los recortes. Además, en su caso también rechazan su instrumentalización política y que han tardado más de un año en cobrar las horas extras del dispositivo vinculado al referéndum independentista del 1 de octubre de 2017 -la Generalitat anunció a mediados de este noviembre que lo pagaría en la nómina del mes-.

Protestas en otras Administraciones

También están en pie de guerra la Guardia Urbana y la policía portuaria de Barcelona. En el caso de la Guardia Urbana de la capital catalana, se encontraron con temperaturas de 10 grados a finales de octubre, pero sin haber recibido todavía la vestimenta de invierno, por lo que presentaron un escrito al Ayuntamiento que lidera Ada Colau para reclamar celeridad ante su falta de previsión. Por su parte, la policía portuaria de Barcelona se ve superada por el aluvión de manteros que inunda cada día las zonas cercanas a los muelles por las que pasean los turistas. Hace diez años que no se convocan oposiciones en este cuerpo, según Csiif, y desde finales del año pasado la Autoridad Portuaria de Barcelona (APB) ha suprimido las horas extras aduciendo que no podía asumir ese gasto. Asimismo, la APB tiene otro frente laboral abierto: UGT ha realizado varias concentraciones contra el pliego de condiciones para adjudicar el servicio de autobuses lanzadera de las terminales de cruceros, ya que no contempla la subrogación de los trabajadores actuales y los costes laborales que estipula el convenio colectivo, según el sindicato.

Respecto a protestas estatales con repercusión en Catalunya, la más amplia y poco habitual es la del personal de la Administración de Justicia,

Colectivos en lucha

Movilizaciones catalanas

HUELGAS	
Médicos	
Empleados	15.700
DEL 26 AL 30 DE NOVIEMBRE	
Empleados públicos	
Empleados	250.000
29 NOVIEMBRE (IAC) 12/12/2018 (CCOO Y UGT)	
Profesores	
Empleados	70.000
29 DE NOVIEMBRE	

MANIFESTACIONES

Bomberos Generalitat	Mossos
Empleados 2.200	Empleados 16.600
29 DE OCTUBRE Y 28 DE NOVIEMBRE	19 DE NOVIEMBRE



Fuente: Idescat y sindicatos. (*) Empleados en Catalunya.

elEconomista



ISTOCK

secretarios judiciales, jueces y fiscales, con huelgas en días diferentes pero por motivos comunes: la falta de personal y de medios para realizar su trabajo. En el caso de los jueces y fiscales, añaden la reclamación de mayor independencia respecto a las estrategias políticas en la elección de sus órganos de gobierno.

Los sindicatos de Correos en toda España han convocado varios días de huelga en noviembre y diciembre -y se preparan más para 2019- para exigir más financiación para la empresa postal pública, un plan de negocio que la haga más rentable, más empleados y mejores salarios. Reprueban que en los últimos diez años la plantilla se ha reducido en 15.000 personas en toda España -2.760 en Catalunya-, mientras el personal eventual ha aumentado hasta el 35 por ciento de los trabajadores totales, y las cartas, paquetes y notificaciones llegan con retraso en muchas localidades. Inciden en que la regulación colectiva está bloqueada desde hace cinco años, con pérdida de poder adquisitivo para los empleados desde hace diez años.



Raphael Nagel

Presidente de la Fundación Nagel

Los créditos nos permiten vivir por encima de nuestras posibilidades, pero no se trata de un dinero extra, sino que ese sobregasto hay que pagarlo al mes siguiente y quizás no disponemos de ese dinero

No es más rico quien más tiene, sino quien se administra

Es común entre los ciudadanos quejarnos porque no llegamos a final de mes y lamentarnos porque el dinero no nos alcanza a hacer todo aquello que nos gustaría. Y, muchas veces, para poder abarcar más de lo que podemos permitirnos nos endeudamos. Pero lejos de lo que podemos pensar, gran cantidad de nuestras deudas no tienen que ver con cuánto ganamos, sino con la administración que hacemos de nuestro dinero. Aquí muestro los primeros síntomas para saber si estás sobreendeudado, como ver los créditos como un dinero extra: este síntoma empieza sobre todo cuando no se sabe controlar la forma de usar la tarjeta de crédito.

Se acaba el dinero que tenemos para pasar el mes y no queremos bajar nuestro nivel de vida. Allí está ella, que nos permite seguir viviendo por encima de nuestras posibilidades. Muchas veces se llega a ver como un dinero extra, pero en realidad no es así. La consecuencia inmediata es que ese sobregasto hay que pagarlo al mes siguiente y quizás no disponemos de ese dinero, entonces se empiezan a fraccionar los pagos con intereses más altos y puede acabar convirtiéndose en una pelota muy peligrosa de frenar. Si comparamos ingresos y gastos y vemos que el dinero no nos

alcanza, pero no sabemos con qué se nos va el efectivo, aquí se ha perdido el control de nuestras finanzas. Y aún puede empeorar más si se alcanza el límite de las tarjetas de crédito.

Facturas en rojo: pagar tarde las cuotas importantes, como el alquiler o la hipoteca, el coche, el móvil o incluso el gimnasio es un indicador de que no tenemos una buena planificación financiera. Con el riesgo que eso conlleva, no pagar los servicios que se prestan puede acabar con acciones legales.

Sin duda, a nadie le gusta estar sobreendeudado, pero en caso de estarlo, la buena noticia es que nunca es tarde para empezar a rehabilitar la situación financiera. Para salir de las deudas, se requiere voluntad, pero también trazar un plan que contenga metas y objetivos que nos permitan cumplir con las obligaciones en un tiempo determinado. Educar a la sociedad sobre cómo gestionar las finanzas puede evitar que los ciudadanos caigan en el sobreendeudamiento.

El déficit de dinero es una cuestión que viene de muy lejos. Deudores y acreedores han existido desde el inicio de los tiempos. En la actualidad, todos podemos caer en bancarrota: desde grandes empresas a pequeñas, o incluso personas físicas. El concurso de acreedores puede ser el mecanismo para absolver nuestras deudas, una herramienta muy útil a la

que siempre se le ha dado una visión negativa cuando puede ayudar a resolver nuestra situación financiera. Este concurso es la solución que permite que las personas o empresas endeudadas puedan pagar en función de un esfuerzo razonable, de lo contrario, se mantienen deudas imposibles de pagar por la persona.

Tenemos ejemplos recientes de empresas que han hecho público que se han presentado a un concurso de acreedores, es el caso reciente de la marca TCN. La firma ha sufrido la crisis del textil y no ha podido estabilizar ventas ni resultados en los últimos años. Ante la ausencia de inversores que asumieran las deudas, la empresa ha presentado concurso y quiere salvar el negocio vendiendo la unidad productiva en los juzgados.

Se educa a la gente en la bonanza y no en otras situaciones como puede ser la ruina económica y, cuando piden ayuda, es porque ya están al borde, sino de pleno, del colapso financiero. Esta es una mentalidad muy latina, algo muy diferente de lo que sucede en países como Estados Unidos. Por poner un ejemplo, el actual presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, declaró sus negocios en bancarrota hasta en seis ocasiones. La legislación estadounidense permite a las compañías borrar gran parte de su deuda una vez la han superado. Así, no queda huella de que han pasado por este procedimiento y no perjudica, en un futuro, el buen desarrollo del negocio.

En cambio, en España se estigmatiza a aquellos que se han visto abocados a acogerse a un procedimiento concursal de cualquier ámbito. Se les ve como personas que han tenido un

fracaso en su proyecto económico y que difícilmente podrán recuperarse. Es un tema que vivimos muy de cerca desde nuestra Fundación. En la Fundación Nagel nos encontramos diariamente con colectivos en riesgo de exclusión social, sobre todo derivados del sobreendeudamiento.

Para evitar situaciones como esta, promovemos la educación financiera y económica en niños, adolescentes y adultos a través de seminarios y congresos. También es importante educar a la sociedad sobre cómo gestionan sus finanzas, una cuestión vital que se no lleva a la práctica y puede evitar caer en el sobreendeudamiento.

Recientemente hemos publicado el libro *Visión Concursal*, de la editorial Kant Ediciones, donde por primera vez trece magistrados de reconocido prestigio se han unido para explicar de manera clara el funcionamiento del concurso de acreedores. Quería acabar este artículo con una noticia positiva al respecto que hemos conocido a finales de este mes. Lograr el perdón judicial de las deudas que no se pueden pagar será más rápido y fácil, al menos en Barcelona.

El Tribunal Mercantil de Barcelona ha aprobado un protocolo de actuación para acortar los plazos de tramitación del concurso de acreedores. Será así, siempre que las personas hayan llegado a esta situación de forma fortuita y lo hayan liquidado todo con su patrimonio.

En estos casos, el juez puede conceder lo que se conoce como el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho, es decir el perdón judicial definitivo. Así se abre el camino hacia la esperanza, porque siempre hay una segunda oportunidad para empezar de cero.

Raphael Nagel

Presidente de la Fundación Nagel

A nadie le gusta estar sobreendeudado, pero en caso de estarlo, la buena noticia es que nunca es tarde para empezar a rehabilitar la situación financiera. Para salir de las deudas se requiere voluntad y trazar un plan que contenga metas



L. MORENO

ÁNGEL VELASCO

Director general de Torrons Vicens

ESTELA LÓPEZ

Ángel Velasco habla con pasión de la empresa familiar, que gestiona junto a su padre, del mismo nombre, y que con 70 años sigue al pie de la gestión diaria de la producción en Agramunt. La compañía, cuya historia se remonta a 1775, es la primera marca de turrón de España, según la empresa de estudios de mercado IRI, y ha logrado desestacionalizar las ventas más allá de la Navidad gracias a la apertura de tiendas propias -le entrevistamos en su local frente a la Sagrada Familia de Barcelona- y a combinar las recetas tradicionales con las innovadoras -muchas en alianza con el chef Albert Adrià-, que convierten al turrón en un postre para cualquier época del año. Porque no hace falta que sea Navidad para degustar un turrón de pipas de calabaza, de miel y limón, de vino, o de chocolate con churros.

¿Cuál es el secreto de su éxito?

Tenemos la línea tradicional de venta de turrónes en temporada en los supermercados, y hace seis años iniciamos la venta en tiendas propias. Ahora tenemos 44 tiendas, que representan un porcentaje importante en nuestra facturación y, lo más importante, nos han permitido desestacionalizar la temporada del turrón. El inconveniente de una empresa de turrónes es que tienes un pico de ventas de septiembre a diciembre, pero de enero a abril

“En un par de años queremos tener tienda propia en Estados Unidos, seguramente en Nueva York”

estás a cero. Romper esa estacionalidad es muy importante para la compañía, para el crecimiento y para los nuevos proyectos que se pueden hacer.

¿Qué peso tiene cada negocio?

Las tiendas se han convertido en un pilar clave, aunque la mayoría de las ventas siguen procediendo de la gran distribución. Cuando empezamos con las tiendas, uno de los miedos que teníamos es que la distribución se molestase, pero no ha sido así, porque hemos prestigiado la marca y nosotros vendemos más caro en las tiendas, por lo que no hay ningún problema porque no somos competencia. Estamos creciendo en los dos mercados, y ahora hay supermercados que tienen turrone Vicens en sus lineales todo el año. Con El Corte Inglés, por ejemplo, tenemos tres líneas de negocio, porque vendemos en sus supermercados, en sus Club del Gourmet y con tiendas nuestras dentro de sus centros emblema: Plaza Catalunya en Barcelona y Preciados en Madrid. Además, esta campaña de Navidad también hemos abierto tiendas temporales en otros centros de la firma de grandes almacenes.

¿Dónde están las tiendas Vicens?

Principalmente en Catalunya, y también tenemos en Madrid, Baleares y País Vasco, tres en Francia (Toulouse, Perpignan y París) y tres en Emiratos Árabes.

¿Por qué Emiratos Árabes?

El turrón es un postre árabe y demandan mucho producto europeo. A través de la participación en ferias, surgió la oportunidad de montar tiendas allí con un socio local, que allí es obligado.

¿Qué previsiones de crecimiento tienen?

Queremos mantener un equilibrio entre tiendas y gran distribución, pero respecto a las tiendas, nuestra prioridad es continuar creciendo en España, y en un par de años tener tienda propia en Estados Unidos, aunque ya vendemos allí. Pensamos en Nueva York o Miami, seguramente Nueva York, para empezar a montar una red de tiendas en Estados Unidos. Ya somos la primera marca de turrone en facturación a nivel nacional -como marca única, no sumando varias marcas de un mismo grupo- por la fuerza que tenemos en Catalunya, y queremos seguir creciendo en el resto de España,



L. M.

“Nuestras
tiendas no son
competencia de
la gran
distribución”

“Somos la
primera marca
de turrone en
facturación a
nivel nacional”

“Estamos en tres
de cada cuatro
hogares
catalanes
en Navidad”

con previsión de tiendas propias en Sevilla, Granada y Málaga en 2019, porque son destinos turísticos y nosotros vivimos mucho del turista.

¿Cuál es su facturación?

El año pasado fueron 40 millones, y este año prevemos unos 45. Llevamos un crecimiento del 20 por ciento durante todo el año. Fuera de Catalunya estamos creciendo al 40-50 por ciento, sobre bases pequeñas, y en Catalunya estamos creciendo a ritmos del 8 y 10 por ciento sobre bases importantes.

¿Qué porcentaje son exportaciones?

Sobre el 15 por ciento. Creciendo al ritmo que estamos creciendo en España, mantener el 20 por ciento de crecimiento en exportación para mantener el peso internacional ya está bien. Este equilibrio funciona bien para la compañía, para la estacionalidad y para todo.

Tampoco son una marca que se base en vender mucho a bajo precio...

Creo que nuestro éxito se debe a que hacemos un producto de alta calidad para un consumidor de clase media, aunque tampoco me gusta decir eso, porque tenemos consumidores de todo tipo. En Catalunya tenemos una cuota de mercado de más del 40 por ciento, y me gusta decir que el día de Navidad estamos en tres de cada cuatro casas. Estamos en el 70 por ciento de las mesas de Navidad.

¿En las tiendas hay algunos productos estacionales?

Tenemos toda la gama de productos todo el año. Las tiendas han hecho que los supermercados hayan alargado algunas referencias todo el año. Por eso se han hecho formatos más pequeños, para comer el resto del año. Antes solo se consumía helado en verano, pero ahora se come todo el año porque lo encuentras en el supermercado. Además, teniendo tiendas sabes cómo piensa el consumidor, con un contacto directo diario, qué le gusta, qué quiere y hacia dónde va el mercado. Y la gente espera las novedades. Hemos hecho una campaña *online* regalando una barra de la novedad de este año por un pedido por Internet, sin decir qué novedad era, y nuestros clientes lo han pedido; les daba igual, ya confían en la marca.

¿Desde cuándo funciona la empresa todo el año?

Desde que montamos las tiendas estamos obligados a tener producto todo el



L. M.

año. El resto de elaboradores de turrónes opta por otras estrategias, que nosotros también hacemos, como ingredientes para la industria pastelera y heladera, turrónes líquidos, granitos de almendra (crochantis), para mantener una mínima estructura.

¿Cuáles son los motores de futuro?

Turróns Vicens tiene tres frentes abiertos para los próximos años. Hace cinco años compramos Xocolates Jolonch y queremos convertirla, igual que hemos hecho con Vicens en los turrónes, en una empresa referente en el mundo del chocolate. También queremos continuar el crecimiento de Turróns Vicens, y hace tres años creamos la empresa Ametlles Vicens, destinada a plantar almendros para tener nuestra propia almendra e incentivar a los agricultores de nuestra zona, del canal Segarra Garrigues, a plantar almendros en regadío. No sería para vender a terceros, sino para suministrar al grupo y asegurar la calidad y producto de proximidad, teniendo en cuenta que la

“Queremos convertir Jolonch en referente en el mundo del chocolate”

“Hemos plantado árboles que producen cero almendras amargas”

almendra es el 60-70 por ciento de nuestra materia prima. En España, en los últimos años se está plantando con riego y árboles de floración tardía para evitar heladas, lo que reduce riesgos y asegura cosechas cada año más o menos dignas, y con riego pasas de una producción de 250 kilos por hectárea a 2.500.

¿Qué inversiones requieren estos tres pilares?

En Xocolates Jolonch estamos haciendo más estrategia como marca que económica. Vendemos sus productos en nuestras tiendas Vicens, y la tienda de Agramunt y una nueva en La Seu d’Urgell son también chocolatería. Además, el año que viene queremos ampliar nuestra alianza con Albert Adrià al chocolate, tanto en sabores como en la manera de elaborarlo, y lo queremos presentar en la feria alemana ISM, referente mundial en confitería. En Almendras Vicens hemos invertido cinco millones desde que empezamos, en líneas de procesado de almendras y plantación de almendros. Lo que queremos es plantar nuestros almendros y animar a los agricultores de la zona a cambiar sus campos de trigo de secano por campos de almendros en regadío aprovechando el canal Segarra Garrigues.

¿Cuánto tardan los almendros en producir desde que se plantan?

Se tarda cuatro años desde que se planta hasta que el árbol empieza a dar almendras. El año que viene empezaremos a recoger nuestras primeras almendras, y hemos empezado comprando a gente que plantó antes que nosotros. Una de las cosas que nos aseguramos con estas almendras de nueva generación es tener 0 por ciento de almendras amargas, que es un problema para el turrón.

¿Cómo se consigue?

Son almendros a los que genéticamente les han eliminado el factor del pie del árbol que hace que pueda producir almendras amargas.

¿Qué acuerdo ofrecen a los agricultores?

Les pagamos a precio de lonja en cada momento, y les aseguramos que les compraremos la cosecha. Queremos beneficiar al territorio y darle riqueza.

¿Cuántos acuerdos quieren alcanzar?

En enero tendremos 100 hectáreas propias plantadas, y la idea es llegar a 400-500 hectáreas propias y otras 500 más con agricultores de la zona.



L. M.

“Queremos llegar a tener 1.000 hectáreas de almendros de proximidad”

“Con Albert Adrià contamos con una línea gastronómica de turrón”

“Decidimos hacer barritas porque muchos deportistas comían turrón”

¿Tiene caducidad la alianza con Albert Adrià?

Era a dos años y llevamos seis y no hemos hablado más de fechas límite. Estamos muy a gusto trabajando juntos. Él está satisfecho con el producto y nosotros contamos con una línea más gastronómica, para desestacionalizar como postre, porque un turrón de gin tonic se puede tomar en cualquier momento del año.

¿Cuántas innovaciones lanzan al año?

Pueden ser cuatro, cinco, seis innovaciones por año, pero no se trata de lanzar muchas, sino de que sean atractivas y sorprendentes para el consumidor. El año pasado lanzamos el turrón Historia y nos ha dado muchas alegrías porque gusta a todo el mundo, tanto pequeños como mayores, y es el que hacía mi padre cuando trabajó en la pastelería Prats-Fatjó de Barcelona. Este año hemos sacado turrón con alga nori con Albert Adrià, y de toffee con mi padre, de sabor tradicional, que también tiene su público.

También tienen la línea Vicens Sport de barritas para deportistas...

Sí, la creamos en 2017 porque muchos deportistas, incluso profesionales, ya compraban nuestros turróns para comerlos en sus entrenamientos, y decidimos estudiar junto a nutricionistas unos ingredientes y formato adecuados para reponer fuerzas en la actividad deportiva. Así surgieron unas barritas de turrón de 35 gramos y elaboradas con ingredientes ecológicos para que sea una ingesta saludable de productos naturales, porque es almendra, miel y azúcar. También nos ayuda a desestacionalizar las ventas porque son para consumir todo el año.

¿Han entrado con ellas en nuevos canales de distribución?

No. Las vendemos en los habituales de Vicens: supermercados y nuestras tiendas. Es donde tenemos experiencia y está funcionando muy bien.

¿Cómo llevan el relevo generacional?

Aún no lo hemos hecho: mi padre continúa al cien por cien, y yo también doy el cien por cien. Llevamos muy separadas las áreas y a la vez estamos muy coordinados: él se encarga de la producción en Agramunt; compartimos estrategia y desarrollo de productos, y yo me encargo más de marketing y ventas. Pero trabajamos conectados diariamente. Nunca hemos tenido problemas, confiamos plenamente el uno en el otro y vamos de la mano.

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

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

Datos a 26 de noviembre

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VARIACIÓN 2018 (%)	VOLUMEN MENSUAL*		VENTAS (MILLONES DE EUROS)			BENEFICIO NETO (MILLONES DE EUROS)			EMPLEADOS		
					NOVIEMBRE	MEDIO DOCE MESES	I SEMESTRE 2017	I SEMESTRE 2018	VARIACIÓN (%)	I SEMESTRE 2017	I SEMESTRE 2018	VARIACIÓN (%)	2016	2017	VARIACIÓN (%)
AB-Biotics	39,79	3,16	↑ 2,60	85,88	147.534	1.427.382	3,39	4,38	↑ 29,20	-0,77	-0,38	-	38	35	↓ -7,89
Agile Content	15,22	1,32	↓ -0,75	-9,59	32.737	351.696	4,69	5,02	↑ 7,04	0,27	0,25	-	130	91	↓ -30,00
Ebioss	4,31	0,21	↓ -40,29	-68,01	285.839	783.659	1,48	2,08	↑ 40,54	-4,49	-9,10	-	-	-	-
Eurona Wirel	18,35	0,44	↓ -29,38	-78,25	788.221	942.731	63,18	39,76	↓ -37,07	-7,67	-20,94	-	282	281	↓ -0,35
Griño	38,25	1,25	= 0,00	23,76	0	5.319	14,36	18,46	↑ 28,55	-0,57	-0,31	-	239	230	↓ -3,80
Home Meal	31,32	1,90	↓ -5,00	-19,49	9.500	41.922	7,81	7,47	↓ -4,35	-1,73	-2,27	-	193	167	↓ -13,62
Inkemia	12,14	0,45	↓ -26,23	-81,09	72.360	259.210	1,04	1,92	↑ 84,62	-0,53	-0,61	-	61	68	↑ 10,70
Lleidanet	14,93	0,93	↓ -4,12	16,25	20.774	60.955	4,69	6,28	↑ 33,90	-0,16	0,27	-	44	55	↑ 25,00
Cerbium**	15,87	1,51	= 0,00	-24,50	0	15.670	2,38	3,60	↑ 51,26	-0,92	-0,62	-	42	27	↓ -35,68
Pangaea	30,94	2,36	= 0,00	6,31	0	17.618	1,22	1,63	↑ 33,61	-0,86	-1,00	-	43	57	↑ 32,56
Tecnoquark	4,95	0,93	= 0,00	-29,01	0	8.628	2,55	-	-	-1,54	-	-	63	58	↓ -7,35
Voztelecom	17,06	3,80	↓ -9,09	105,41	29.930	241.226	4,83	5,25	↑ 8,70	-0,77	-0,57	-	113	155	↑ 37,17

Fuente: Boletín del MAB. (*) Acumulado en euros. Variación mensual hasta el 26 de noviembre de 2018. (**) Hasta el 19-4-2018 Only Apartments. (-) Dato no disponible.

elEconomista

LOS RESULTADOS AGRAVAN LAS DUDAS SOBRE EL MAB

La mayoría de cotizadas catalanas registran pérdidas en el primer semestre y esto se refleja en una caída generalizada en el precio de sus acciones

JOSEP RAMON TORNÉ

La presentación de los resultados del primer semestre por parte de las empresas del Mercado Alternativo Bursátil catalán -todavía falta que Tecnoquark complete el trámite- no disipa las dudas que han lastrado a las cotizadas durante los últimos meses. Por el contrario, los resultados no logran calmar las aguas en absoluto, después de que toda la selección catalana

haya cerrado el primer semestre con pérdidas, excepto en el caso de Agile Content y de Lleidanet, que prepara su salto al índice Euronext Growth. Y esto que la mayoría de cotizadas incrementan su cifra de ventas entre enero y junio de 2018, salvo Eurona Wirel y Home Meal.

Ante este panorama, las empresas catalanas del MAB se dejan un 9,36 por

ciento de media en su cotización durante noviembre -con datos a día 26 del mes-, destacando las pérdidas de Ebioss (-40,29 por ciento), Eurona Wirel (-29,38 por ciento) e Inkemia (-26,23 por ciento), según se muestra en el gráfico superior. Todas las cotizadas cierran el periodo analizado en rojo, exceptuando AB-Biotics, con una subida del 2,60 por ciento, y de Griño, Cerbium, Pangaea y Tecnoquark, que acaban noviembre planas en cuanto a valor por no haberse negociado sus títulos.

En lo que va de año, la selección catalana pierde un 6,03 por ciento de media, especialmente por las caídas de Ebioss (-68,01 por ciento), Eurona Wirel (-78,25 por ciento) e Inkemia (81,09 por ciento). En el lado opuesto, destaca la buena evolución anual de AB-Biotics, cuyos títulos consiguen

una revalorización del 85,88 por ciento desde enero, y Voztelecom, que logra un incremento del 105,41 por ciento en el valor de sus acciones. También cierran los primeros 11 meses del año en positivo los títulos de Griño (23,76 por ciento), Lleida.net (16,25 por ciento) y Pangaea (6,31 por ciento).

La atonía general que afecta al MAB catalán también se refleja en el volumen mensual de acciones negociadas en el mercado, que se sitúa en noviembre en más de 115.000 títulos de media, lo que representa solamente un tercio del nivel de compraventa medio de los últimos 12 meses. Entre las cotizadas, sobresale la negociación de las acciones de Eurona Wirel, AB-Biotics y Ebioss, en todos los casos por debajo de la media del último año.

FACTURA 7,8 MILLONES

VOZTELECOM MEJORA INGRESOS EN UN 8,5%

VozTelecom logra unos ingresos de 7,8 millones de euros durante los nueve primeros meses de 2018, lo que representa un crecimiento del 8,53 por ciento en relación al mismo periodo del año anterior. El principal motor de este incremento son los clientes captados con el servicio Centrex de comunicaciones en la nube, que aúna los servicios de telecomunicaciones de las empresas -fijo, móvil, Internet y centralita-, que alcanza un crecimiento del 26 por ciento en relación con el mismo periodo del año anterior. El margen bruto de la compañía a cierre del tercer trimestre asciende a 4,6 millones de euros, con un resultado bruto de explotación (ebitda) de 632.000 euros, por encima de los 123 mil euros de los primeros nueve meses del año anterior. Según el consejero delegado de la compañía, Xavier Casajoana, estos resultados “no sólo confirman las previsiones comunicadas a inicio de año, sino que ponen de manifiesto la solidez del modelo de negocio y su capacidad para generar crecimiento rentable”. La evolución positiva del negocio significa un crecimiento del valor bursátil del 119 por ciento anual.



L.M.



L.M.

SALTO AL EURONEXT

INKEMIA ESTUDIA RETORNAR SU SEDE A CATALUNYA

El Consejo de Administración de Inkemia propondrá en la próxima Junta General de Accionistas de la empresa el retorno de la sede social desde Tres Cantos (Madrid) a Mollet del Vallès (Barcelona), donde la firma tiene su domicilio fiscal y donde desarrolla la mayor parte de la actividad de su división de conocimiento. La firma farmacéutica y biotecnológica trasladó su sede fuera de Catalunya en octubre de 2017, para garantizar un entorno de certidumbre en una emisión de bonos después del 1-O. Por otro lado, Inkemia también inicia los trámites necesarios para incorporar a la empresa al mercado bursátil Euronext Growth y cotizar simultáneamente en este índice y en el MAB. La dirección de la firma toma esta decisión después de un análisis exhaustivo de los mercados de valores, llegando a la conclusión que deben estudiarse alternativas para incorporar la compañía a otros índices que permitan “ofrecer una mayor liquidez y una valoración mas ajustada a la naturaleza de las empresas biotecnológicas”. Tal como anunció Lleida.net, Inkemia cotizaría tanto en el MAB como en el Euronext.

FUERA DE MERCADO

LLEIDA.NET VENDE ACCIONES ANTES DE SALIR A EURONEXT

El fundador, consejero delegado y accionista mayoritario de Lleida.net, Sisco Sapena, lanzó un nuevo plan de venta de acciones fuera de mercado previo al comienzo de la cotización de la compañía en el Euronext Growth. El objetivo de este plan de venta de acciones era recompensar la fidelidad de los empleados de la compañía y de sus filiales, proveedores, socios y consejeros. Esta iniciativa, limitada a 100.000 euros en acciones, se ejecutó el 29 de noviembre, al precio de 0,97 euros por título. La adquisición de las acciones ofrece a los tenedores la opción de comprar a ese precio una cantidad similar a la suscrita el día 16 de noviembre de 2019 y el 16 de noviembre de 2020, con la condición de que se mantengan durante dos años los títulos. Los accionistas de Lleida.net aprobaron solicitar la salida de la compañía a Euronext en la modalidad de *dual listing*. “La cotización de nuestras acciones en Euronext Growth es un hito y queremos que aquellos que han apostado por la empresa puedan también participar de los beneficios de esta nueva salida a bolsa”, subrayó Sapena.



L.M.



Ramon Costa

Profesor de Dirección de Proyectos
y Transformación Digital de
EADA Business School

En el 54% de las compañías, ya es la dirección general quien asume el liderazgo de la estrategia digital. Es decir, hemos interiorizado el alcance transversal de esta transformación, más allá de enfoques de marketing o IT

Queda un largo camino digital por recorrer

Estamos inmersos en la 4ª revolución industrial, bautizada como *Transformación Digital* y derivada de la adopción masiva y el uso intensivo de las herramientas y tecnologías digitales en todos los ámbitos de la sociedad y el día a día de los consumidores, profesionales y compañías. Esta transformación implica que las organizaciones deberán revisar y redefinir su estrategia empresarial, tendrán que modificar sus modelos de negocio actuales y generar nuevos, replantear sus procesos de trabajo, adaptar y crear nuevos productos y servicios y adecuar la manera en cómo se comunican y relacionan con sus clientes, consumidores y proveedores.

Frente a estos retos, los directivos tendrán que estar preparados para conducir a sus equipos y compañías en este cambio, por lo que es necesario que desarrollen sus habilidades digitales, en las diferentes dimensiones de aplicación: productividad y seguridad; liderazgo y comunicación; prestigio y relevancia; o creatividad e innovación. Estudios como el llevado a cabo desde EADA Business School nos permiten poder radiografiar el nivel de madurez de este colectivo y, sobre todo, identificar las áreas de oportunidad para poder proponer acciones de mejora. El

trabajo se centró en dos ámbitos: un bloque más relacionado con la compañía en general y un segundo de análisis de 40 habilidades digitales y la madurez en cada una de ellas.

En esta tercera edición sobre el Nivel Digital Directivo hemos podido constatar, de entrada, un elemento muy positivo. En el 54 por ciento de las compañías es la dirección general quien asume el liderazgo de la estrategia digital, en lugar de marketing y ventas o IT. Sin embargo, esa toma de conciencia no se está trasladando a la elaboración de protocolos y marcos de actuación para los profesionales de las organizaciones en entornos digitales. Seguimos con un 47 por ciento de las empresas que afirman disponer de ellos. Y hemos avanzado, tímidamente, desde el 2015, en las empresas que han establecido una estrategia de multicanalidad -del 46 al 52 por ciento- y en las que afirman tener un entorno seguro de intercambio de información o transacciones con su entorno -del 63 al 66 por ciento-.

También observamos que la percepción de los directivos respecto al aprovechamiento las tecnologías digitales para mejorar su competitividad se ha incrementado. El 41 por ciento considera que existe un uso alto o muy alto, respecto al 36 por ciento en el 2015. Y la percepción del uso nulo o básico ha

disminuido del 26 por ciento en el 2015 al 19 por ciento en el 2018. A partir del análisis de madurez en el uso y aplicación de las habilidades digitales, vemos que apenas ha variado la foto. Estamos en un 5,9 sobre 10. Es decir, los directivos exploran, prueban y aplican puntualmente este conjunto de habilidades. Todavía no hemos llegado al estado de integración -por encima del 7,5- y que correspondería a una aplicación habitual de estas habilidades.

Si analizamos estas habilidades desde la perspectiva de alcance, nos encontramos que los directivos tienen desarrolladas e interiorizadas -7 sobre 10- todas aquellas que hacen referencia a la aplicación individual -búsqueda de información, trabajo en movilidad, acceso a documentos o uso de herramientas de comunicación-. Destacan en positivo aquellas habilidades relacionadas con disponer de canales propios en internet, el mantenimiento de una red de contactos profesionales en estos entornos virtuales y la aplicación de procesos adecuados para asegurar el cumplimiento de políticas de protección de datos. Por contra, a diferencia de estas habilidades operativas -aplicación individual-, las tácticas y estratégicas en equipo y la aplicación a nivel de organización y con el entorno están poco desarrolladas o, simplemente, no se aplican: equipo (6 sobre 10), organización (5,1 sobre 10), y entorno (4,5 sobre 10).

El reto de los directivos será entender cómo las diferentes tendencias tecnológicas impactarán en nuestro negocio. Tenemos que aprender a identificar los indicadores de reputación de nuestras compañías, competencia y sector y monitorizar nuestros clientes en la red. También tenemos como

asignatura pendiente saber aprovechar las tecnologías digitales para agilizar los procesos y actividades no estructuradas de nuestras organizaciones -trabajo en equipo, colaboración...- y debemos trabajar las normas de comportamiento y protocolo digital en el uso de estas herramientas. Esta diferenciación de nivel de madurez entre las habilidades operativas, tácticas y estratégicas también se constata cuándo las analizamos agrupadas por *función* en vez de *alcance*. Del análisis del nivel digital de los directivos, en promedio, se destaca que todas aquellas habilidades centradas en los aspectos de liderazgo y comunicación (7,3 sobre 10) y productividad y seguridad (7,2 sobre 10) están interiorizadas en el día a día. Las habilidades alrededor de las áreas de compromiso y bienestar (6,4 sobre 10) y conocimiento y aprendizaje (6,3 sobre 10) se aplican de manera puntual, en modo exploración. Y, finalmente, todas las referentes a los aspectos de prestigio y relevancia (5,3 sobre 10) y creatividad e innovación (4,7 sobre 10) no se están aplicando. Y esta conclusión es preocupante, ya que éstas son las habilidades más estratégicas y claves para un directivo: el uso, seguimiento y aplicación de indicadores de reputación y marca digital de nuestra compañía, competencia, entorno y clientes; la identificación de oportunidades de negocio y transformación del modelo empresarial debido a las nuevas tendencias digitales y al contexto digital; y la definición de nuevos productos y servicios acorde a este nuevo entorno.

Estamos avanzando, poco a poco, pero no podemos ni relajarnos ni entrar en una situación de complacencia. Aún nos queda un buen tramo.

Ramon Costa

Profesor de Dirección de Proyectos y Transformación Digital de EADA Business School

Las habilidades digitales referentes a prestigio y relevancia y creatividad e innovación no se están aplicando, a pesar de ser las más estratégicas para un directivo. Estamos avanzando, pero aún queda mucho por hacer

05

Codorníu Raventós adquiere Parxet

Carlyle, el fondo propietario de Codorníu Raventós, ha comprado Gleva Cellars, titular de bodegas como Parxet, y ha nombrado al actual consejero delegado de la firma, Ramón Raventós Basagoiti, como nuevo director general de Codorníu Raventós.

Catalana Occidente compra Antares

Grupo Catalana Occidente ha comprado la aseguradora de Telefónica, Antares, por 161 millones de euros. La operación, que se prevé cerrar en el primer trimestre de 2019, hará entrar a la compañía catalana en el Top 10 español de aseguradoras en el ramo de salud.

08

16

Cumbre por el diálogo sin consenso

Torra se ha reunido con el PSC-Units, Catalunya en Comú Podem, JxCat y ERC. Con la CUP, PP y C's ausentes, ha quedado reflejada la discrepancia entre los grupos acerca del futuro de Catalunya. Solo están de acuerdo en que el conflicto merece una "solución política y no judicial".

ATLL presenta alegaciones al fin de la concesión

Acciona y sus socios consideran que la adjudicación de ATLL no fue nula de pleno derecho y que la propuesta de liquidación hecha por la Generalitat está alejada de las sentencias judiciales y del contrato de concesión. La concesionaria reclama más de 1.000 millones de indemnización.

22

26

Decálogo de Podemos para los presupuestos

En Comú Podem ha puesto como condición para apoyar las Cuentas de la Generalitat para el 2019 casi 2.000 millones de euros más en gasto público. Entre otros, pide al Govern que devuelva a los funcionarios las pagas extra de 2013 y 2014 y más presupuesto para educación.

El Tribunal de Cuentas exige 4,9 millones a Artur Mas

Es el importe que el tribunal considera que la Generalitat gastó de fondos públicos para la consulta del 9-N de 2014.



12



27

Henkell & Co. se pasará a llamar Henkell Freixenet

A partir de enero, el grupo alemán tendrá logo y nombre nuevos. Freixenet SA, en cambio, se mantiene.

Reunión ministerial en Barcelona

El mes de diciembre suele representar una ralentización en el calendario de grandes eventos feriales en Catalunya. De hecho, durante el último mes del año únicamente se celebra en la Fira de Barcelona el anteriormente conocido como Festival de la Infancia, que ha sido rebautizado como *La Ciutat dels Somnis*. El salón dedicado a los más pequeños espera a más de 20.000 visitantes en el recinto de Montjuïc entre el 27 y el 31 de diciembre. Los niños y niñas que participen en el certamen podrán aprender cosas sobre el mundo de los oficios y el valor del trabajo, en un evento pensado para el entretenimiento familiar. Se presentarán más de 80 profesiones a partir de 120 actividades en un total de 25 espacios.

La agenda política continuará marcando la actualidad catalana, especialmente con la celebración del Consejo de Ministros del próximo 21 de diciembre en Barcelona, justo un año después de las elecciones autonómicas del 21-D, convocadas en virtud de la aplicación del artículo 155 de la Constitución. La reunión ministerial podría coincidir con la segunda reunión entre el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y el jefe del *Govern*, Joaquim Torra, tras la reunión celebrada en la Moncloa el pasado mes de julio. La portavoz del Ejecutivo catalán, Elsa Artadi, también reclamó que se aproveche la fecha para celebrar un encuentro entre los dos Gabinetes al completo.

La cita se hará el día antes del tradicional sorteo de la Lotería de Navidad del 22 de diciembre, que ofrece un primer premio de 400.000 euros por cada décimo, que tiene un precio de 20 euros. En Catalunya, desde el año 2013 y promovido por la Generalitat, se ha añadido al calendario otro evento relacionado con las loterías navideñas. Se trata del sorteo de la *Grossa de Cap d'Any* -el Gordo de Fin de Año-, que reparte un máximo de 100.000 euros por boleto, que cuesta cinco euros.



LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE DICIEMBRE

21 DICIEMBRE - CONSEJO DE MINISTROS

El Consejo de Ministros del próximo 21 de diciembre se celebrará en Barcelona, justo un año después de las últimas elecciones autonómicas convocadas en virtud del 155. Previsiblemente, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, aprovechará que la reunión ministerial se celebra en la capital catalana para tener su segundo encuentro con el jefe del *Govern*, Joaquim Torra, tras su primera cita en la Moncloa del pasado julio.

22 DICIEMBRE - LOTERÍA DE NAVIDAD

El sorteo de *El Gordo* de la Lotería de Navidad se ha convertido desde hace décadas en uno de los eventos que marcan el inicio de estas fiestas durante los últimos días del año. Un décimo de 20 euros puede dar un premio de hasta 400.000 euros. Habrá que ver si este año la suerte está repartida.

27 DICIEMBRE - FESTIVAL DE LA INFANCIA

Otra de las citas habituales que se repiten cada año en el calendario navideño catalán es la celebración del Festival de la Infancia, ahora rebautizado como *La Ciutat dels Somnis* -La Ciudad de los Sueños-. Entre el 27 y el 31 de diciembre, se celebrará en el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona un evento que espera la participación de más de 20.000 asistentes, que podrán conocer el mundo de los oficios gracias a la presencia de los stands de más de 80 profesiones, en 25 espacios lúdicos y con la celebración de 120 actividades dedicadas a los más pequeños.

31 DICIEMBRE - LA 'GROSSA'

El sorteo de *El Gordo* tiene desde 2013 su réplica catalana, la *Grossa* de Fin de Año, que tiene un primer premio de 100.000 euros por cada boleto de cinco euros.



Fluidra prevé facturar 1.700 millones de euros en 2022

La fusión con la norteamericana Zodiac permitirá elevar los ingresos de Fluidra en los próximos años. Según el Plan Estratégico de la empresa fabricante de piscinas, el grupo resultante de la fusión facturará 1.700 millones de euros en 2022, tras un incremento anual de las ventas de entre el 5 y el 8 por ciento, que situará el resultado de explotación (*ebitda*) en 350 millones. El presidente de Fluidra, Eloi Planes, destaca que “invertir en Fluidra es hacerlo en la mejor plataforma del sector” de la industria global de piscinas y señala que la empresa se plantea volver a repartir dividendos “como tarde” en 2020, después de no hacerlo este 2018 por la fusión. Con todo, la firma podría empezar el reparto de dividendos en 2019 si logra reducir su deuda a una ratio inferior a 2,8 veces su *ebitda*. Fluidra seguirá con esta política durante los próximos años -si baja de una ratio de 2,5 entre deuda y *ebitda* en 2020 y hasta alcanzar una proporción de 2,0 en 2022-. A partir de ahí, la compañía prevé volver a una política de dividendos anuales que reparta el 50 por ciento de los ingresos netos entre sus accionistas.



Pharmalink invierte 6 millones en ampliar su planta de Vilabella en Tarragona

Pharmalink amplía su planta de producción ubicada en Vilabella (Tarragona) en 2.000 metros cuadrados, con el objetivo de aumentar su capacidad productiva y sumar nueva tecnología a sus productos. Con esta ampliación, el centro de Vilabella cuenta ya con un total de 10.000 metros cuadrados dedicados a la producción de complementos alimenticios de origen natural y otros productos sanitarios. La firma ha invertido 6 millones de euros en la ampliación de las instalaciones y la aplicación de nuevas tecnologías, especialmente en la incorporación de los instrumentos para desarrollar la nueva línea de productos Eficaps, cápsulas que permiten la disolución controlada de sus ingredientes. La planta de Pharmalink está altamente automatizada, emplea a 40 trabajadores y produce anualmente 50 millones de unidades, que comercializa bajo tres marcas propias y de otras compañías. Pharmalink pertenece a STE Group, grupo empresarial con más de 40 años de experiencia y una facturación anual de 70 millones, que también cuenta con firmas como Pharma Systems, Engipharm y Tecpharm.



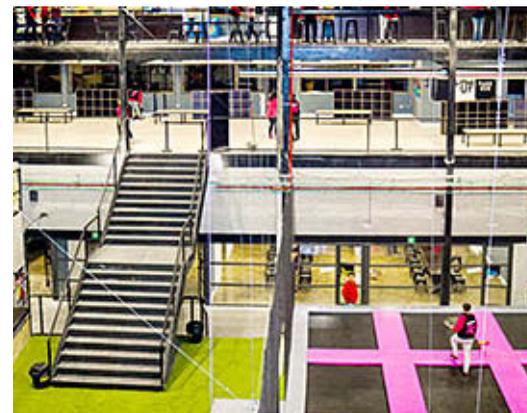
Derby Hotels celebra su 50 aniversario buscando crecer en Europa

El Grupo Derby Hotels está de aniversario, mientras tiene planes para seguir creciendo. La compañía, que abrió su primer establecimiento en 1968 en la calle Loreto de Barcelona, tiene actualmente 23 hoteles de lujo -que incluyen colecciones temáticas de arte- en Barcelona, Madrid, Londres y París, y está buscando edificios singulares para llegar a más ciudades europeas. El objetivo de la firma, según su presidente, Jordi Clos, es desembarcar en los próximos cinco años en una o dos capitales del Viejo Continente en las que ahora todavía no están. Mientras tanto, seguirán apostando por su red actual, con inversiones como la reforma del hotel de Londres, The Caesar. Se trata de un cuatro estrellas inaugurado en 2004 y que cerrará este mes de diciembre, durante algo más de un año, para una reforma integral tras la que reabrirá como un cinco estrellas gracias a una inversión de entre 10 y 12 millones. Derby Hotels, que suma más de 1.200 habitaciones, registró en 2017 un volumen de negocio de 78 millones de euros, un 2,6 por ciento más que en 2016.



Nacex inaugura su nueva planta de distribución en Madrid

La catalana Nacex, firma de mensajería urgente de paquetería y documentación del Grupo Logista, inaugura una nueva plataforma en Coslada (Madrid). La planta ocupa una parcela de 23.000 m2, está situada cerca de la capital y del aeropuerto de Barajas, y será una plataforma central para la distribución a nivel nacional.



Bounce abre su primer parque de trampolines en Cornellà

La marca australiana Bounce inaugura su primer parque cubierto de trampolines en Catalunya, con un espacio de 7.000 m2 con más de 100 trampolines interconectados, camas elásticas, bolsas de aire y salas para eventos y fiestas. Las instalaciones se encuentran en Cornellà de Llobregat (Barcelona) y están abiertas todos los días.



La UOC compra oficinas en Can Jaumandreu por 30 millones

La UOC compra a Invesco Real Estate el complejo de oficinas de Can Jaumandreu por un total de 30,6 millones de euros y para dar cabida al crecimiento de su actividad. La Universidad ya ocupaba el espacio en régimen de alquiler desde el año 2005 y obtiene ahora la propiedad del inmueble en régimen de concesión hasta 2078.



Naturitas se expande a Italia, Portugal y Francia

Naturitas, el portal de compraventa de productos de herbolario, complementos dietéticos, alimentarios y de cosmética natural, anuncia su entrada en los mercados portugués, francés e italiano. Naturitas cuenta con un equipo de 80 personas y cerró 2017 con una facturación de 6,4 millones, que podrían elevarse a 14 millones este 018.



Lucas Fox registra un 36% más de operaciones de alquiler

El número de transacciones de alquiler llevadas a cabo por Lucas Fox en Barcelona en los primeros nueve meses de 2018 se incrementan un 36 por ciento anual. El precio medio de las operaciones de alquiler gestionadas por Lucas Fox en dicho periodo se sitúa en los 2.305 euros al mes, un 13 por ciento anual menos.



Fiatc compra y reforma un edificio del BBVA en Valencia

Fiatc adquiere al BBVA el edificio de oficinas de la calle Pintor Sorolla de Valencia. La inversión de la aseguradora es de 32,5 millones, contando la adquisición y la reforma completa del edificio. El inmueble tiene una superficie de 10.250 metros cuadrados y seguirá siendo ocupado por el BBVA mediante un contrato de arrendamiento.

'SMART CITY EXPO', HACIA CIUDADES MÁS INTELIGENTES

Una tecnología cada vez más presente en la vida diaria en las grandes urbes, que plantea grandes posibilidades de progreso, pero también riesgos sobre la privacidad de los ciudadanos

JORDI SABATER



Pocos días después de la clausura de la octava edición del *Smart City Expo World Congress (SCEWC)*, el principal evento internacional sobre ciudades inteligentes y cuyo lema ha sido *Cities To Live In*, se ha confirmado como un salón de referencia. Más de 21.000 visitantes, casi 850 empresas expositoras, más

de 700 ciudades de casi 150 países y un incremento del 30 por ciento en el espacio expositor constatan que las ciudades inteligentes ya están aquí y que han llegado para quedarse. Y en esta edición se hacía hincapié, con su lema, en resaltar un objetivo final: ciudades más inteligentes y habitables.

Un crecimiento, el de este salón, que acompaña al del recientemente celebrado *IOTSWC (Internet of Things Solutions World Congress)* cuya consolidación es ya un hecho. Dos salones muy centrados en la aplicación de las últimas tecnologías en aspectos muy reales y visibles, centrados en la vida del ciudadano, de la industria, de la vida económica en general, pero también complejos en su comprensión. Las últimas novedades nos facilitan la vida, pero a veces son difíciles de entender.

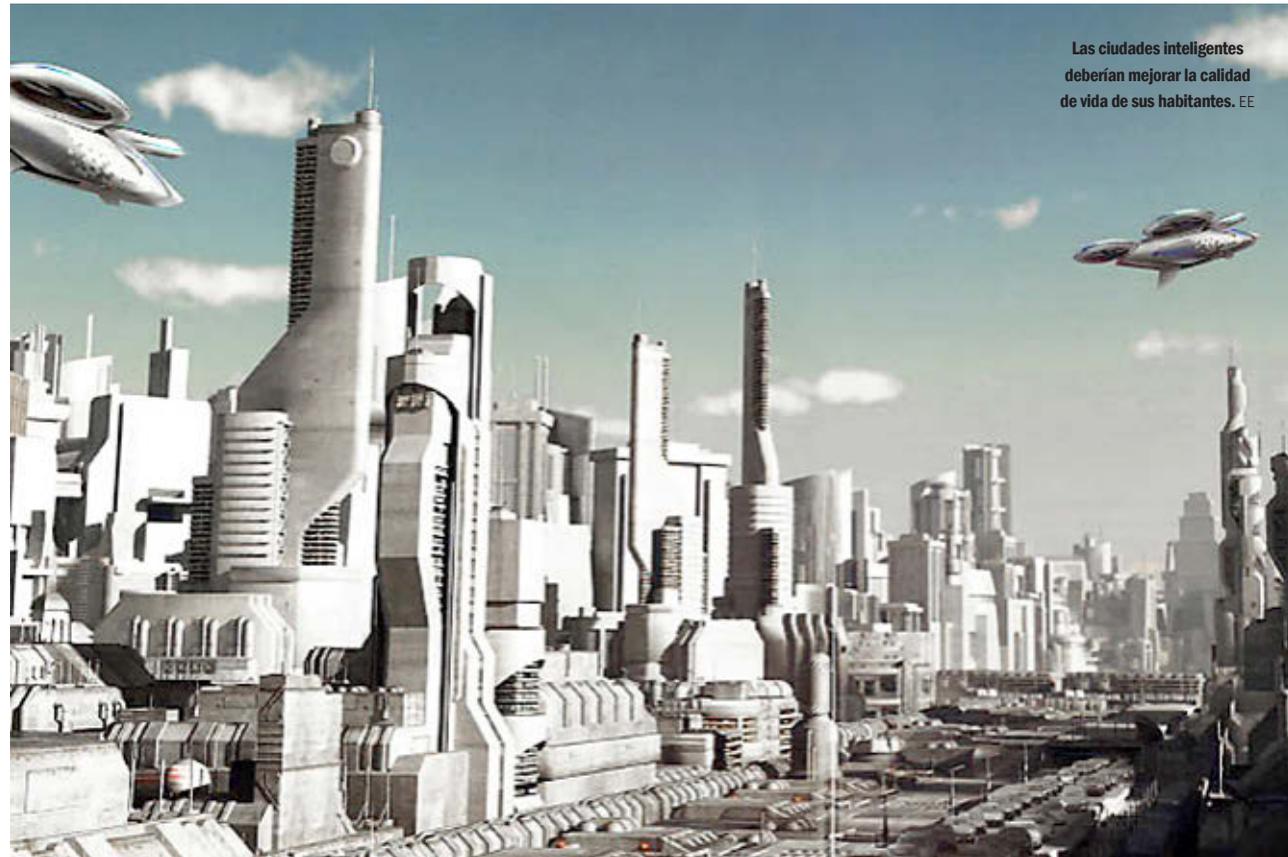
De hecho, los ejes del salón ya denotan una cierta complejidad en sus planteamientos: *Digital Transformation, Urban Environment, Mobility, Governance & Finance, e Inclusive & Shared Cities*. Términos amplios a la vez que genéricos. De amplio alcance a la vez que un poco definidos. Y algunos de los temas abordados en sus ponencias, *Data-driven Cities, 5G and the future of Connectivity, Innovative Transport Systems...* tienen un alto componente de avances en tecnologías realmente innovadoras. Esta complejidad intrínseca a tecnologías cada vez más complejas no es ningún obstáculo para que, en el caso de ciudades inteligentes, multitud de urbes de todo el mundo inviertan en el concepto. Y eso sí que era bien visible en el evento, que tuvo su espacio para premiar a ciudades que llevan tiempo potenciando las soluciones inteligentes. Este año, Singapur fue la premiada. El jurado valoró las soluciones desarrolladas por el gobierno de la ciudad-Estado que incluyen, por ejemplo, el diseño en tiempo real de rutas dinámicas para autobuses mediante algoritmos, portales de enseñanza, o análisis predictivo de fugas en las tuberías de agua.

Barcelona y Catalunya en su conjunto estaban muy presentes. Una muestra más del evidente dinamismo en todo lo relacionado con la importancia de la Ciudad Condal como *hub* tecnológico. Y los organismos y empresas públicas hicieron gala de iniciativas diversas como muestra de su apoyo a los proyectos locales. Así, el *Smart City Week*, una iniciativa del consistorio barcelonés, se había fijado como objetivo reflexionar y

experimentar sobre la relación entre las personas, la tecnología y las ciudades. A lo largo de unos días se propuso una aproximación al concepto de ciudad inteligente, aún un poco lejano para el ciudadano de a pie, y de cómo las tecnologías modificarán todo el espacio urbano y la forma en que el ciudadano interactúa con él en su vida diaria. En un ámbito tan presente como la movilidad, el Ayuntamiento de Barcelona y la Dirección General de Tráfico anunciaron un acuerdo para impulsar la implementación de sistemas inteligentes de ayuda a la conducción en 5.000 vehículos de flotas de empresas del ámbito metropolitano.

También, en el marco de la segunda edición del *Smart Mobility Congress* (SMC), el salón y congreso centrado en el transporte urbano e interurbano inteligente, que se celebró en paralelo al *SCEWC*, un gigante como Seat expuso varias de sus iniciativas. En el espacio de la marca, los visitantes pudieron descubrir, entre otras, la evolución del *concept car* llamado Seat Cristóbal, ahora con tecnología 5G, y el primer patinete eléctrico de la marca, el Seat eXS. El caso del Seat Cristóbal, integrando tecnología 5G que permite conectar al vehículo con su entorno -los peatones y la calle-, persigue el objetivo de mejorar la seguridad para reducir riesgos y accidentes. El propio presidente de la marca, Luca di Meo, comentó que tres de las funciones del Seat Cristóbal podrían estar en los coches muy pronto: el *Exit-Assistant*, un sensor para detección de motos o coches al abrir la puerta; el *Display-Mirror*, un retrovisor que elimina los ángulos muertos; y el *Advanced ACC*, que permite adaptar automáticamente la velocidad al límite permitido en cada vía.

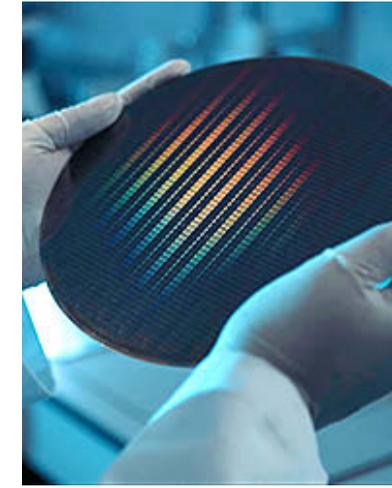
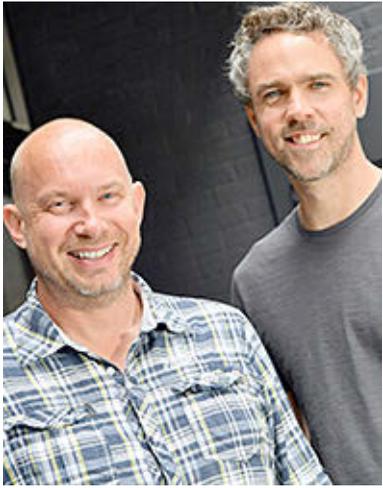
Ferrocarrils de la Generalitat también estuvo presente con su proyecto de seguimiento de los trenes mediante geolocalización. El sistema, llamado *Geotren*, permitirá que los usuarios de este medio de transporte conozcan en cada momento dónde se encuentra su convoy, su puntualidad e incluso el grado de ocupación del mismo. Los tres ejemplos anteriores son una muestra del crecimiento del sector y de la apuesta de grandes actores en el crecimiento del mismo. Pero a un nivel más concreto, el sector de las ciudades inteligentes en Catalunya goza también de una buena salud, como se desprende de un estudio de Acció de hace pocos meses. Y es que el hecho que se considerara a Barcelona, en 2016, como la segunda *smart city* del mundo no es casualidad. Según los datos de hace tres años, la facturación del sector alcanzaba los siete millones de euros y ocupaba a más de 100.000 personas. Los ámbitos con mayor desarrollo eran la movilidad, la iluminación y los residuos. En general, no es aventurado concluir que las



Las ciudades inteligentes deberían mejorar la calidad de vida de sus habitantes. EE

700 Urbes de todo el mundo participaron en el salón de las ciudades inteligentes

tecnologías están invadiendo un ámbito muy próximo al ciudadano. ¿Se puede controlar? ¿Quién es el supervisor? Considerando que las ciudades son cada vez más inteligentes, cabría preguntarse si el hecho que nos hagan la vida más cómoda tendrá un precio. Surge la doble cuestión de seguridad y privacidad que con las nuevas tecnologías siempre está presente. Si la sensorización, conexión, y captación de datos se lleva a cabo en aspectos tan fundamentales como el control del funcionamiento de un organismo tan complejo como es una ciudad, ¿es fácil que este control caiga en malas manos? ¿No se están acumulando demasiados datos de todo tipo sobre el comportamiento de los ciudadanos? La respuesta puede ser sí, no, o todo lo contrario. De momento, hay que ser optimista y concluir que sólo con que un coche conectado salve la vida a una persona en cualquier lugar del mundo, todo lo anterior vale la pena. Es más, una ciudad inteligente está habitada por personas inteligentes. ¿Dónde está el problema?



Crowdcube logra financiación por 10 millones

El *marketplace* de inversión Crowdcube anuncia la apertura de una ronda de financiación de más de 10 millones de euros para invertir en su plan de expansión internacional y acelerar su crecimiento. El fondo de capital riesgo Draper Esprit, inversor en empresas como Revolut o TransferWise, lidera la ronda con una inversión de 7 millones de euros, a la que se suman Balderton Capital, principal accionista de Crowdcube desde 2014, y Channel 4.

Inveready invierte 1,5 millones en Clerhp

Inveready invierte 1,5 millones de euros en obligaciones convertibles en acciones en Clerhp, una empresa dedicada al negocio de las estructuras en ingeniería y edificación. La operación tiene como objetivo iniciar un crecimiento inorgánico en el ejercicio 2019 y acelerar el crecimiento orgánico de la empresa en América Latina y España. La firma Clerhp cotiza en el segmento de empresas en expansión del Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Brickbro cierra su primera inversión por 116.000 euros

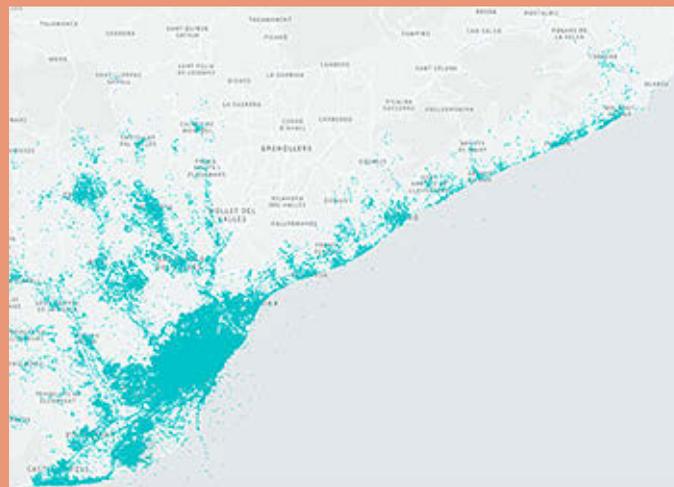
Brickbro cierra en 60 horas una inversión participativa de 116.250 euros para la adquisición de un local comercial en la zona alta de Barcelona, que será transformado en *loft* para su comercialización. La operación se ha realizado a través de la plataforma digital de la compañía, y en ella han participado 57 inversores, con un ticket promedio de dos mil euros. La empresa espera ofrecer 25 inmuebles a sus inversores antes de junio del 2019.

La Digital Future Society se pone en marcha

Mobile World Capital Barcelona ha iniciado la Digital Future Society, un *think tank* donde diferentes grupos de trabajo han abordado, entre otros, la incorporación del talento femenino en el liderazgo real de las empresas o cómo la ciudad ayudará al ciudadano a transformarse digitalmente. Han asistido expertos internacionales de la innovación como el presidente de Seat, Luca de Meo. El resultado final del taller se publicará en un informe a finales de año.

Nanusens cierra su quinta ampliación de capital

La tecnológica barcelonesa ha finalizado una ronda de financiación de un millón de euros a través del *marketplace* de inversión Crowdtube. Además de la participación destacada del fondo de capital semilla Inveready, han intervenido 785 inversores privados. La firma ha desarrollado un innovador proceso de fabricación de nanosensores para móviles, y las conversaciones con potenciales clientes chinos están ya muy avanzadas.



Mango abrirá en el 22@ de Barcelona una sede de innovación digital

La firma de moda pretende impulsar las ventas *online*, que actualmente suponen el 15,5 por ciento del total de la facturación y que prevé que alcancen el 20 por ciento en 2019 y hasta el 50 por ciento “a medio plazo”. Mango está buscando un espacio de entre 800 y 1.000 metros cuadrados en el distrito tecnológico 22@ de la capital catalana para abrir a principios de 2019 una sede específica de innovación digital. Inicialmente se trasladará a estas nuevas oficinas una parte del equipo ya existente en la central de Palau-solità i Plegamans (Barcelona), a la que progresivamente se irán incorporando nuevos colaboradores, hasta llegar a una cifra de 100 personas en el plazo de dos años. Los equipos que trabajen en el centro de innovación seguirán colaborando mano a mano con el resto de equipos de la central. Mango vende online en 83 países, y en 2017 la cifra de ventas de este canal se incrementó en un 15,4 por ciento hasta alcanzar los 339,2 millones de euros. La compañía confía en que la venta online alcance el 20 por ciento de la facturación total a lo largo de 2019, un objetivo previsto inicialmente para finales de 2020.

Uber se expande por el Área Metropolitana de Barcelona con 200 vehículos

Uber incorpora este mes de noviembre 200 vehículos nuevos después de haber detectado que su demanda en Barcelona y alrededores se ha triplicado desde su implantación el marzo de este año. Es por este motivo que las empresas de VTC que operan a través de Uber están buscando 400 conductores y conductoras para que se incorporen inmediatamente. Uber, además, ha decidido expandirse por el Área Metropolitana de Barcelona, pues ha observado que la demanda también crecía en las ciudades de alrededor de la capital catalana. Así pues, Uber llega a 28 municipios de las comarcas del Vallès Occidental -como Rubí, Sabadell o Terrassa- y del Maresme, hasta llegar a Mataró. Lo hará también mediante UberX, que es la forma más asequible de viajar con esta plataforma mediante un vehículo sedán con capacidad de hasta cuatro pasajeros -es la misma que opera ya en Barcelona-. Juan Galiardo, el director de Uber en España, considera que, para consolidarse a largo plazo en las ciudades en las que opera, “es esencial la colaboración con el sector del taxi local” mediante la apertura “de la plataforma Uber al taxi”.

Pere Navarro, nuevo presidente de Barcelona-Catalunya Centre Logístic

Pere Navarro, el delegado especial del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona, ha sido nombrado presidente de Barcelona-Catalunya Centre Logístic (BCL) durante la asamblea general de la asociación. También se ha aprobado el nombramiento de los dos nuevos vicepresidentes, Mercè Conesa, presidenta del Puerto de Barcelona, y Lluís Gómez Fernández, comisionado de Promoción Económica, Empresa e Innovación del Ayuntamiento de Barcelona. Navarro ha detallado que sus líneas de actuación para BCL para los próximos años se centran en el aumento de la competitividad del sector logístico a corto plazo, así como en la cooperación público-privada y en las relaciones entre instituciones para “reforzar nuestra competitividad y posicionamiento como plataforma logística de referencia a nivel mundial”. Otro eje del plan de acción de Navarro para BCL se sitúa en el desarrollo sostenible de la industria catalana, tanto en el plano económico como en el social y el medioambiental. Apostará por las energías renovables para “conseguir la máxima eficiencia energética posible”.



Miquel Rutllant

Presidente del Clúster Audiovisual de Catalunya

Es necesario colaborar
con las
Administraciones
Públicas para atraer
más producción
audiovisual
internacional, por
ejemplo, incentivando
fiscalmente la llegada
de empresas
extranjeras

Internacionalización, un reto del audiovisual en Catalunya

El Clúster Audiovisual de Catalunya celebró recientemente la *IV Setmana del Talent Audiovisual*, encuentro pionero en Europa cuyo objetivo es conectar el talento emergente del audiovisual con la industria para generar oportunidades e innovar. El sector audiovisual es estratégico en Catalunya por varios motivos. En primer lugar, por la ubicuidad del audiovisual. Los contenidos audiovisuales se han incorporado al día a día de las personas a través de múltiples dispositivos. Las pantallas aparecen por doquier. Empresas de todos los sectores utilizan contenidos y tecnología audiovisual para comunicar, vender o formar a sus empleados. El uso del audiovisual es tan importante para el futuro de las personas y de las empresas como lo es el de las tecnologías de la información. Démosle la misma importancia. En segundo lugar, sólo en Catalunya el sector audiovisual, y únicamente teniendo en cuenta las actividades de cine, producción de programas de televisión y emisión de programas de radio y televisión, consta de más de 2.000 empresas, más de 14.000 trabajadores y representa un volumen de negocio de más de 1.800 millones de euros. El sector audiovisual es también estratégico por la difusión e internacionalización de nuestros valores sociales y

culturales en un contexto generalizado de homogeneización de los contenidos. El sector audiovisual catalán destaca por el talento de sus profesionales. La *Setmana del Talent Audiovisual*, en la que jóvenes estudiantes de comunicación audiovisual presentaron a empresas sus proyectos, constató que contamos con una nueva hornada de profesionales preparados técnicamente, que se desarrollan muy bien en entornos internacionales y multiculturales y que aportarán la creatividad e innovación que el sector necesita para afrontar los retos futuros. Estos jóvenes profesionales darán continuidad a directores consolidados como Juan Antonio Bayona o Isabel Coixet y a directores emergentes como Carla Simón o Lluís Quílez. Y seguirán acompañados por una industria técnica reconocida y galardonada internacionalmente. Sin embargo, el sector audiovisual tradicional en Catalunya, aquel formado por empresas que trabajan principalmente para la televisión y el cine, no ha dejado de menguar. Primero fueron los recortes en las cadenas de televisión públicas, acompañados en muchos casos de la internalización de los servicios técnicos y la producción de contenidos. Posteriormente, en julio de 2017, el Tribunal Supremo tumbó la tasa audiovisual que financiaba a parte del sector, en especial

al cinematográfico. Recientemente, la desaceleración de la inversión publicitaria en televisión por la aparición de nuevas plataformas y medios digitales ha obligado a operadores privados a aplicar reducciones de costes, lo que ha terminado de dibujar el escenario incierto del audiovisual más tradicional. Y todo mientras el resto del audiovisual continúa creciendo. Este cambio en el sector audiovisual se repite en prácticamente todos los países europeos de nuestro entorno. El auge de las plataformas de contenidos de pago internacionales como Netflix, acompañado de una derivación de la inversión publicitaria hacia los medios digitales, nos sitúa, ahora sí, en el escenario de cambio anunciado desde hace tiempo. Los contenidos se producen y se consumen de forma global y las grandes multinacionales de formatos audiovisuales cada vez monopolizan más las parrillas televisivas en los operadores privados. Siempre habrá espacio para los contenidos de proximidad, de servicio público y para los contenidos de cine de autor, pero surge la necesidad de internacionalizar mucho más nuestro sector. Contamos con un tejido industrial del sector catalán muy potente. Comprende todas las actividades de la cadena de valor, desde las infraestructuras de difusión hasta la producción de contenidos, pasando por los servicios técnicos. Han surgido startups que trabajan en entornos de realidad virtual, museología, contenidos transmedia y tecnología audiovisual, entre otros. Pero para competir en los mercados internacionales, nuestras empresas deben ganar en escala, ya que la mayoría son todavía pequeñas y la internacionalización es costosa para empresas pequeñas. Y las administraciones deben adaptar

todavía más sus ayudas a la realidad digital creando, por ejemplo, plataformas digitales que faciliten la colaboración, la innovación y la internacionalización. Debemos colaborar con las Administraciones Públicas para atraer más producción audiovisual internacional: nos enriquecerá como sector. Las Administraciones cuentan con herramientas fiscales para incentivar la llegada de empresas y producciones audiovisuales extranjeras. Barcelona tiene el atractivo para ello: es referente en *Smart Cities* y quiere ser una ciudad importante en 5G. El talento y las empresas audiovisuales catalanas están preparados. Eso sí, debemos disponer de una nueva infraestructura potente de platós en Barcelona que complemente el Parque Audiovisual de Catalunya en Terrassa y que sea un referente en infraestructuras audiovisuales en el sur de Europa. Es buen momento para recuperar el proyecto de ciudad audiovisual que hace años impulsó el Consorci de la Zona Franca y que la crisis económica desactivó. Los cambios en el sector tradicional de contenidos audiovisuales y la irrupción del audiovisual en todos los aspectos de la cotidianidad de personas y empresas son una gran oportunidad. El sector audiovisual catalán dispone de las empresas y el talento, pero es fundamental avanzar en internacionalización, impulsar la colaboración entre empresas, consolidarse para ganar tamaño, desarrollar incentivos fiscales para atraer la producción e invertir en nuevas infraestructuras de platós. Y en este contexto, el papel de las administraciones públicas, tanto en España como en Catalunya, será fundamental. Si no se lo creen, perderemos una gran oportunidad.

Miquel Rutllant

Presidente del Clúster Audiovisual de Catalunya

Tenemos una hondada de profesionales preparados técnicamente que darán continuidad a directores consolidados como Juan Antonio Bayona o Isabel Coixet y a directores emergentes como Clara Simó o Lluís Quélez

XAVIER GINESTA

Presidente de Voxel Group, firma líder de soluciones tecnológicas en pagos entre empresas y facturación electrónica

De una pionera bodega digital en la prehistoria de la web a un líder global en servicios de facturación y pago digital, a partir de una apuesta por la innovación como arma de supervivencia y por el empleo de calidad

ÀNGEL GARRIDO

Consejero delegado de Voxel Group, compañía reconocida como la pyme más competitiva de Catalunya por parte de Pimec



JOSEP RAMON TORNÉ

Corre el año 1998. En los albores de la popularización de Internet, Xavier Ginesta -creador del primer Grado de Ingeniería Multimedia La Salle de la Universidad Ramon Llull y hoy en día presidente de Voxel- y un grupo de estudiantes de la facultad -entre los que estaba Àngel Garrido, actual CEO de la firma- fundan la primera bodega *online* de España para comercializar vinos y cavas. El mercado no está maduro y el experimento fracasa, pero sus impulsores conocen durante el proyecto a muchos fabricantes vinícolas, que les ponen en contacto con restaurantes y hoteles a los que proponen montar un primer sistema de pedidos electrónicos a través de internet, al margen de los tradicionales teléfono o fax. El servicio añade también la facturación electrónica, en un sector cuyas empresas procesan miles de recibos al mes. Así nace Voxel Group, un firma pionera y líder en el sector de la facturación electrónica, especialmente en el sector turístico, con una facturación superior a los 10 millones de euros -proveniente en un 40 por ciento del mercado internacional-, y una plantilla de más de 150 trabajadores.

“Empezamos a crecer incorporando nuevas cadenas hoteleras y en 2006 llegó el grupo hotelero HUSA, que nos pidió hacer con sus clientes, especialmente las agencias de viajes, lo que ya hacíamos con sus proveedores”, explica Ginesta, que recuerda que España ya era entonces la tercera potencia turística mundial y contaba con la presencia de grandes

L. M.

VOXEL GROUP, VALORES E INNOVACIÓN PARA REVOLUCIONAR LA FACTURACIÓN DIGITAL

touropoperadores internacionales, con lo que el potencial de crecimiento de los servicios de Voxel era excelente. “Esta facturación electrónica no se hacía en ningún lugar del mundo, fuimos pioneros. Los grandes grupos alemanes se sorprendieron al verlo y tras un piloto nos contrataron también. A partir de ahí, vivimos un gran boom internacional y empezamos a trabajar para los grandes grupos mundiales”, señala el presidente de la compañía barcelonesa, que indica también que posteriormente la empresa ha añadido servicios de pago digital, con lo que ha cerrado el círculo de su oferta.

¿Cómo se financió la expansión? Volvamos a 2001. El proyecto de Voxel empezaba a crecer y sus responsables buscan financiación para acelerar el ritmo. Consiguen un inversor, pero el día antes de firmar el acuerdo se producen los ataques terroristas del 11-S en EE.UU. “Tras los atentados, se canceló el pacto y lo pasamos mal, porque necesitábamos la financiación, pero logramos un adelanto por parte del inversor, con el acuerdo de volver a lo pactado cuando se arreglara la situación”, apunta Ginesta. Finalmente, la empresa levantó 180.000 euros en una primera ronda de financiación y 300.000 más en la segunda. Con todo, con el tiempo y la buena marcha del proyecto, los fundadores recompraron las acciones y actualmente no cuentan con inversores externos. Para seguir creciendo de forma autónoma, reinvierten en la empresa el 80 por ciento de sus beneficios.

Instinto de supervivencia

Para garantizar esta expansión, Garrido afirma que Voxel ha mantenido el “instinto de *startup*” con el que nació y ha querido siempre convertirse en un grupo, ofreciendo servicios adicionales a su negocio original de facturación digital. En esta línea, en 2014 nace DevoluIVA, una tecnología para la recuperación automática del impuesto sobre el valor añadido en los gastos corporativos en taxis, restaurantes, gasolineras y parkings. Esta tecnología da servicio a 32.000 clientes en España, desde autónomos -a los que representa un ahorro medio anual de 3.000 euros- hasta grandes empresas -que logran deducirse unos 600.000 euros en este concepto-. DevoluIVA se configura como una entidad jurídica propia, cuenta con 20 profesionales y nace de la mano de CaixaBank -aunque Voxel Group mantiene también conversaciones con otros bancos-. MasterCard incorpora actualmente esta tecnología a sus tarjetas de empresa. Siguiendo esta misma filosofía, Voxel Group lanzó también Taxecure, que funciona con el mismo sistema que DevoluIVA, pero ofreciendo el servicio a nivel intracomunitario europeo. Para mantenerse en el candelero, Voxel Group destina a la investigación y el



Valor añadido en pago y facturación electrónica en el sector turístico

■ **Bavel:** se trata de una plataforma que ofrece soluciones de facturación y pagos electrónicos para la industria turística.

Funciona en más de cien países y da servicio a 50.000 empresas del sector, desde hoteles a compañías de alquiler de coches, operadores de servicios y otros proveedores.

■ **DevoluIVA.** Es un sistema que automatiza la devolución del IVA a autónomos, pymes y grandes empresas. El servicio permite incrementar la liquidez y la productividad de las compañías y cuenta con 32.000 clientes en España.

■ **Taxecure.** Es la aplicación del concepto de DevoluIVA, pero para el mercado comunitario. Este servicio facilita el retorno del impuesto sobre el consumo a las empresas en sus gastos realizados en otros países europeos.

desarrollo el 12 por ciento de su facturación total. “La innovación es la única forma sostenida de ventaja competitiva, ya que el progreso tecnológico es imparable. No puedes estar solamente mirando a la competencia, porque también puede salir alguien de una universidad con una idea que se cargue tu modelo de negocio. El beneficio sería mucho mayor si solo nos hubiéramos quedado con nuestro negocio original, donde el margen llega al 50 por ciento, pero duraríamos lo que duraríamos. La facturación electrónica se está convirtiendo en una *commodity* y si no ofreces valor añadido como el DevoluIVA en el paquete, vas a desaparecer”, reflexiona Ginesta.

Mimar el talento

Otra de las señas de identidad de Voxel es la gestión de los recursos humanos de la compañía. Al tratarse de una firma tecnológica y con base en Barcelona, sus trabajadores están sometidos a un “bombardeo” constante de ofertas laborales, según admiten los directivos. No obstante, la empresa ha logrado un alto grado de retención de su talento, con solo dos bajas durante los últimos años, gracias a una política basada en tener a “trabajadores felices” que puedan conciliar la vida laboral y personal, que participen en la decisión sobre cuáles deben ser los valores de Voxel, y que estén motivados por un entorno de trabajo dinámico que utiliza la metodología *Agile*.

“Lo que nos ha llevado donde estamos no es lo qué hacemos, si no cómo lo hacemos. Como defiende el movimiento del capitalismo consciente, apostamos por un crecimiento a largo plazo, que sea bueno para la sociedad, para el trabajador y para el medio ambiente, pero que también es mejor para el negocio. Vimos que en pleno crecimiento de la empresa hubo una deriva en la cultura corporativa que nos alejó de nuestra esencia. Concluimos que, en un entorno tecnológico de alta competición, debíamos iniciar un proceso participativo con la plantilla para identificar nuestros valores y poder retener así a nuestros clientes y a nuestros trabajadores”, sentencia Ginesta. Ahora, sus empleados gozan de formación, clases de idiomas, fisioterapia y hasta talleres de *mindfulness*. Con todo, el rápido crecimiento de la empresa implica que Voxel sigue teniendo problemas para encontrar los perfiles técnicos que requiere: la plantilla incorporó el año pasado a 31 personas y el grupo cuenta ya con 150 trabajadores, pero necesita incorporar cuanto antes a 15 programadores. El ritmo de contratación de la compañía va en consonancia con el acelerado crecimiento de Voxel, que ha incrementado su facturación en un 20 por ciento anual durante los últimos años, cosa que le permitirá cerrar este 2018 con unos ingresos de 12,5 millones de euros.



ISTOCK

CON LOS BOMBEROS, LAS IMPRUDENCIAS SE PAGAN

Desde 2011, los Bomberos de la Generalitat han cobrado ocho rescates a personas que actuaron de manera irresponsable o llamaron a emergencias sin una causa justificada

ESTELA LÓPEZ

La naturaleza es un reclamo turístico al alza, tanto entre quienes buscan la tranquilidad frente al bullicio de las ciudades, como entre quienes desean practicar deportes al aire libre. Pero la montaña puede ser muy peligrosa para quien se adentra sin tomar precauciones, y la mayor afluencia de visitantes hace que estén creciendo también las llamadas a emergencias para solicitar rescates, especialmente por personas perdidas o accidentadas. En un momento de presupuestos públicos ajustados, la Generalitat decidió en octubre de 2009 que cobraría los rescates a aquellas personas que cometiesen una

imprudencia “objetiva y evidente”, en un intento de liberar a las arcas públicas de gastos que podrían haberse evitado y sensibilizar a los ciudadanos para que actúen de acuerdo con el entorno en el que se mueven, tanto informándose antes de salir como preparándose para la actividad que vayan a realizar y para posibles imprevistos. “No tenemos un afán recaudatorio, sino de concienciación”, explica a *elEconomista* el director general de Prevención, Extinción de Incendios y Salvamentos de los Bomberos de la Generalitat, Manel Pardo.

Y es que la Administración catalana no hace negocio con ello. Los supuestos que permiten remitir la factura a los rescatados son muy específicos, por lo que la primera que se envió a ciudadanos fue en marzo de 2011, un año y medio después de que se aprobase la medida. Desde entonces, los Bomberos de la Generalitat han pasado para su cobro otras siete facturas -otra más en 2011, una en 2013, dos en 2014, una en 2015 y dos en 2018-, y hasta ahora han ingresado en total un poco más de 7.000 euros. Los rescates más caros son los que requieren el uso de helicópteros, cuyo coste por aparato y hora es de 3.120 euros. Cada bombero está valorado en 41 euros por hora, y cada vehículo de emergencias en casi 54 euros por hora.

¿Qué se considera imprudencia susceptible de pago?

Los rescates que se cobran deben responder a al menos uno de tres posibles supuestos: tener lugar en zonas señalizadas como peligrosas o de acceso prohibido; que las personas rescatadas no se hubieran equipado con lo necesario para la actividad que estaban practicando, o que se haya solicitado el servicio de rescate sin que hubiese motivos objetivamente justificados. En este último punto se incluyen, por ejemplo, avisos falsos, ya que los bomberos siempre acuden cuando son solicitados, sin cuestionar previamente si es necesario o no, ya que no se deja ninguna llamada desatendida.

Manel Pardo señala: “Hay más actividad en la montaña que antes, y también hay más deportes de riesgo que antes, y los rescates están creciendo a un ritmo del 4 ó 5 por ciento anual”. Todas las épocas del año tienen su atractivo, desde el senderismo y barranquismo en las épocas más benignas, a la búsqueda de setas en otoño y los deportes de nieve en invierno. De hecho, algunas zonas naturales de Montserrat se están erosionando por el elevado número de excursionistas que acuden a pasear. Pardo incide en que no se pueden poner puertas al campo y que es



Coches y ambulancia de los bomberos atendiendo un aviso. ISTOCK

Rescates aleccionadores

■ Cruzar ríos

La primera factura que cobraron los bomberos catalanes, por 507,82 euros, fue un rescate de tres personas que intentaron cruzar el río Muga pese a que el paso estaba cerrado por la crecida del caudal. Más tarde, también han cobrado el rescate de un vehículo que atravesaba el río Segre (1.230 euros) y una petición injustificada de rescate en el canal izquierdo del río Ebro en Tortosa (366 euros).

■ Esquí fuera de pistas

Un esquiador debió pagar casi 2.400 euros después de quedar atrapado por un alud fuera de pistas con acceso cerrado.

■ Senderismo

Dos personas pagaron 838,98 euros por su búsqueda innecesaria en una ruta de Ribes de Freser, porque se habían ido en su vehículo sin avisar a nadie. Otras dos personas deben abonar 2.880 euros por su rescate en Montserrat en una zona cerrada señalizada como peligrosa el pasado mes de julio.

■ Falso aviso de incendio

Dos facturas remitidas para cobro en 2015 y 2018 corresponden a falsos avisos de incendio en viviendas.



Rescate de alta montaña. ISTOCK

imposible delimitar todas las montañas y lanzar avisos puntuales de peligro zona por zona, por lo que la guía básica de actuación en la naturaleza la conforman el sentido común y la prudencia. Además, tanto la Conselleria de Interior como la Federación Catalana de Excursionismo ofrecen consejos en sus páginas web. Inciden en la prevención como el mayor aliado, ya que el riesgo de salir perjudicado se puede dar tanto en personas inexpertas como en aquellas con experiencia pero exceso de confianza. De hecho, hace unas semanas trascendió un caso de esta segunda categoría, pendiente de evaluar si es susceptible de que sus protagonistas asuman el coste de su rescate. “No todo el mundo es Kilian Jornet”, ejemplifica Pardo.

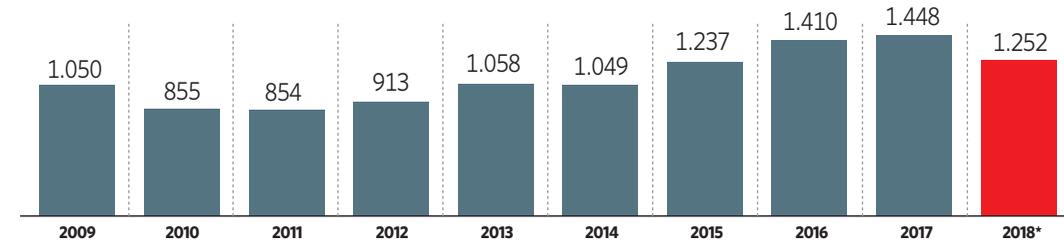
Se trata de un hombre de 57 años y una mujer de 43, vecinos de Sabadell, que se perdieron bajando de un pico del Pirineo gerundense y estuvieron en la montaña casi dos días, pasando una noche al raso con temperaturas bajo cero. Iban equipados con ropa de abrigo, alimentos y bebida, pero decidieron ascender a la cima del Puigpedrós pese a que en el refugio del que partieron empezaba a nevar y les advirtieron de que el tiempo iba a empeorar



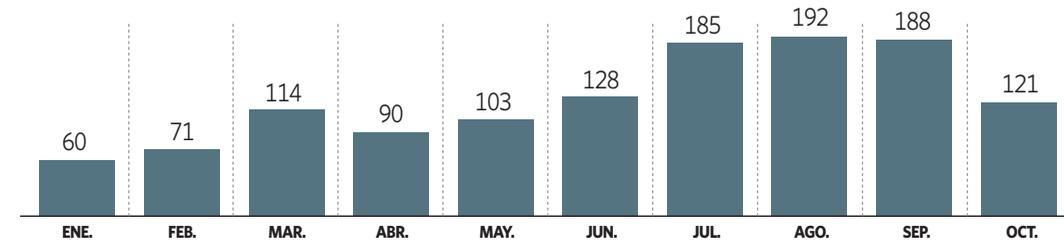
ISTOCK

Operaciones de salvamento en el medio natural

Evolución del número de rescates desde 2009



Evolución del número de rescates en 2018



Fuente: Bomberos de la Generalitat de Catalunya. (*) Datos de enero a 30 de octubre.

elEconomista

con nieve y niebla, por lo que sería fácil que se desorientasen. Y es lo que les pasó, de manera que acabaron en la parte francesa de la montaña sin saber dónde se encontraban y en medio de un temporal que complicó su búsqueda. Ellos mismos hicieron la llamada de aviso, un sábado por la tarde, pero el mal tiempo impidió volver a contactar con ellos de nuevo hasta que fueron localizados el lunes por la mañana con síntomas de hipotermia.

Para su rescate intervinieron casi 70 personas de servicios de emergencias: los Bomberos de la Generalitat -con un helicóptero y cuatro dotaciones terrestres con efectivos del Grupo de Actuaciones Especiales de Montaña-, los Mossos d'Esquadra -con dos patrullas de seguridad ciudadana, tres unidades de montaña y un helicóptero-; el cuerpo de Agentes Rurales -con ocho agentes del grupo de apoyo de montaña, de la unidad de drones y de la unidad de la Cerdanya-, y la Gendarmerie francesa, cuyo helicóptero localizó a los excursionistas extraviados. Si no lo hubiese hecho, aquella mañana se hubiesen sumado al dispositivo de búsqueda dos unidades del grupo canino de los Bomberos de la Generalitat, más efectivos terrestres y un helicóptero con cámara térmica.



El fuerte crecimiento en 2017 deja atrás la crisis en Catalunya, según el BBVA

El fuerte crecimiento del producto interior bruto (PIB) en 2017 permite que dejar definitivamente atrás la crisis económica en Catalunya, según el Anuario Económico Comarcal del BBVA. El incremento del PIB en un 3,4 durante el año pasado sitúa los indicadores económicos por encima de los que había en 2007, según el responsable del estudio, el catedrático emérito de Economía Aplicada de la UAB, Josep Oliver. La fortaleza de la industria y de los servicios vinculados a ella impulsa el crecimiento de Barcelona (3,4 por ciento) y Tarragona (3,3 por ciento), mientras que en Girona (2,9 por ciento) y Lleida (2,6 por ciento) los avances han sido también elevados, pero menores. Las comarcas con mayor avance de la actividad en 2017 dibujan un mapa que se extiende desde las Comarcas Centrales (3,6 por ciento), atraviesa el Área Metropolitana de Barcelona (3,4 por ciento) y se extiende al sur, hacia el Campo de Tarragona (3,6 por ciento). En el lado opuesto, las Tierras del Ebro registran el porcentaje de crecimiento del PIB más modesto, con un 2,1 por ciento, seguidas de las Comarcas de Montaña (2,7 por ciento) y la Plana de Lleida (2,7 por ciento).



Cirsa obtiene un beneficio operativo de 95 millones en el tercer trimestre, un 6,7% más

La compañía multinacional de juego y ocio Cirsa Gaming Corporation ha aumentado un 6,7 por ciento el beneficio operativo en el tercer trimestre respecto al mismo periodo del año pasado, alcanzando los 95 millones de euros. Además, los ingresos de explotación se sitúan en 367,3 millones de euros, un 5,3 por ciento más que en el tercer trimestre del año anterior. En España destacan los resultados relativos a los *slots* y a los bingos. En los *slots*, la clave se encuentra en la adaptación al nuevo reglamento en Andalucía y en las llegadas de los modelos Perla del Caribe y el más reciente On the Rocks -que ha tenido éxito de ventas en el sector de la hostelería-. En la división de bingos, ha destacado la remodelación y ampliación de las salas en Andalucía y la incorporación de una nueva sala en Salou (Tarragona) a principios de agosto. La plataforma de apuestas Sportium cierra el trimestre con mejoras significativas, gracias al tramo final del Mundial de Rusia, la pretemporada de fútbol y el arranque de la Liga. Respecto al negocio internacional, también evoluciona al alza.



El Puerto de Tarragona espera un 14% más de cruceros el año que viene

El Puerto de Tarragona espera un aumento del 14 por ciento en los cruceros el año que viene; es decir, unos 65. También esperan más cruceristas, alrededor de los 110.000 -un 12 por ciento más que este año-. Estas expectativas de crecimiento se deben al nuevo crucero que añadirá Costa Cruceros con parada en el puerto tarragonense para el 2019. Este año, el Puerto de Tarragona cierra su temporada con sus expectativas cumplidas. Han pasado por el territorio casi 100.000 cruceristas, un 91 por ciento más que el año pasado. Un total de 57 cruceros han parado en la costa tarragonense -un 54 por ciento más que en 2017-, dejando un impacto de más de 7 millones de euros en el territorio. El perfil de los visitantes que han llegado a la capital de la Costa Dorada es familiar, mayoritariamente de entre 45-64 años. Proviene de España e Italia, gracias a la apuesta de Costa Cruceros por el Puerto de Tarragona, así como de Reino Unido, por las escalas de Marella Cruises. Los pasajeros, asimismo, valoran con un 8,2 sobre 10 las excursiones contratadas, y un 91,3 por ciento recomienda visitar la zona. De este modo, se cumplen también las expectativas de destinación.

El otoño se despide con una gran variedad de certámenes

Algunas de las citas de este noviembre han sido premios con el foco puesto en las empresas, como los de 'elEconomista'. También se han galardonado innovaciones alimentarias y el turismo en Catalunya. Se ha visibilizado la lucha contra el VIH y han aterrizado en España myPOS, el Model3 de Tesla y un restaurante de los hermanos Torres, entre otros.



■ **Cellnex, premiado en la 'VIII Noche de la Economía', los premios anuales de 'elEconomista'**
El consejero delegado de Cellnex, Tobías Martínez, recogió el premio a dicha compañía de infraestructuras de telecomunicaciones por su Internacionalización. Lo recibió de manos del presidente de Aena, Maurici Lucena.



■ **MAT Holding, Relats y Seidor ganan en la 'Nit del Cercle'**
En la octava edición de estos premios, se ha enfatizado el papel del tejido empresarial "para situar Catalunya en el mundo".



■ **Josep Sánchez Llibre toma la presidencia de 'Foment'**
La patronal catalana quiere ser un lobby apolítico: influir en las decisiones de la Administración sin posicionarse políticamente.

■ 'People in red' por el VIH

Esta gala benéfica, organizada por la Fundación Lucha contra el Sida y presentada por Jesús Vázquez, ha contado con más de 800 asistentes. El objetivo fue recaudar fondos para la investigación en la prevención del VIH. Han acudido personalidades como Martina Klein, Carles Puyol, Ona Carbonell, Macarena Gómez o Risto Mejide. Además de la cena, ha habido actuaciones musicales y escenas de humor.



■ Girona acoge el 'VII Fòrum Gastronòmic'

La feria ha dado a conocer, durante tres días, todas las novedades del sector. Lo ha hecho con una fuerte presencia femenina: se ha querido reivindicar el papel de la mujer en la gastronomía.



■ Optimismo en los 'Premios Turismo de Catalunya 2018'

Quim Torra ha asegurado que "las previsiones catastróficas no se han cumplido" y que las cifras del turismo en Catalunya han sido "excelentes".



■ Mercabarna elige las mejores innovaciones alimentarias

El ganador: un sistema sostenible de huertos urbanos. Los otros galardonados han sido propuestas contra el despilfarro de comida.



■ Erasmus de Champagne en Catalunya

Cevipe ha acordado con la escuela francesa Avize Viti Campus que sus estudiantes puedan formarse en la empresa vinícola durante dos meses.



■ Los hermanos Torres abren un restaurante en el Aeropuerto de Barcelona

La oferta gastronómica que más destaca son los desayunos: desde el clásico pan con tomate hasta desayunos de tenedor, pasando por sus Bao's.

■ Barcelona expone un 'Model 3' de Tesla

Se trata de un sedán familiar 100% eléctrico, más pequeño y más asequible que recibió más de 325.000 reservas durante la primera semana después de su lanzamiento. Ahora llega a España: estará en exposición en el *showroom* de Tesla de la capital catalana.



L. M.



■ myPOS aterriza en España

myPOS llega a España abriendo una tienda en Barcelona. Ofrece dispositivos pensados para que los pequeños negocios simplifiquen y aceleren la gestión de sus transacciones. Permiten aceptar pagos con tarjeta de sus clientes con la posibilidad de disponer de manera inmediata de la cantidad cobrada.

EE



■ El Puerto de Barcelona busca negocio en Vietnam

Cientos de empresarios vietnamitas han participado en las Jornadas Empresariales organizadas por el Puerto de Barcelona en este país asiático. La autoridad portuaria quiere agilizar los procesos para que las mercancías lleguen más rápido.

EE

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

Factoría & Tecnología
Digital 4.0
elEconomista

Transporte
elEconomista
y Movilidad

Inversión
elEconomista
a fondo

Pensiones
elEconomista

Seguros
elEconomista

Agua
elEconomista
y medio ambiente

Sanidad
elEconomista

País Vasco
elEconomista

Andalucía
elEconomista

Energía
elEconomista

Agro
elEconomista

Pymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

Valenciana
Comunitat
elEconomista

Inmobiliaria
elEconomista

Franquicias
elEconomista

Iuris&lex
elEconomista

Buen Gobierno
elEconomista
y RSC

Catalunya
elEconomista

Alimentación
elEconomista
y gran consumo



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

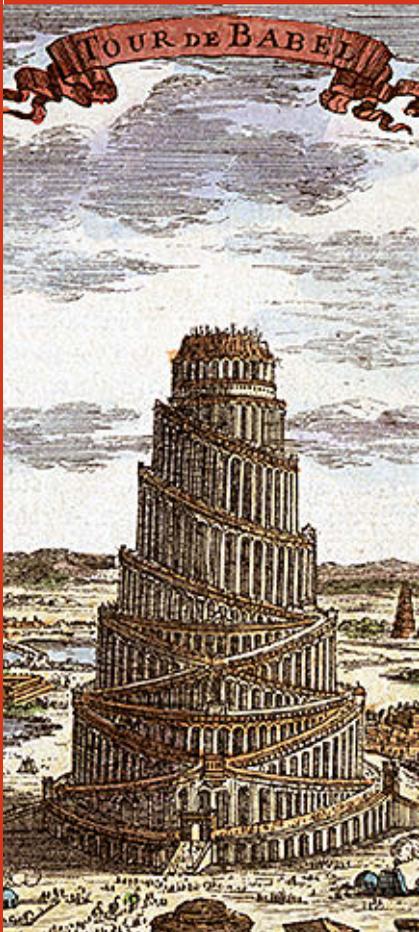
Acceso libre descargándolas en:

- 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

¿‘Quo vadis’ capital familiar catalán?

Este 2018 ha marcado un antes y un después en el panorama de la empresa familiar catalana, con ventas de verdaderos emblemas internacionales surgidos de negocios, en algunos casos, forjados durante varias generaciones. Así, el mundo del cava ya no será nunca el que fue tras la entrada de capital internacional en las dos principales bodegas: Freixenet y Codorníu. El objetivo esgrimido en ambos casos es su voluntad de crecer y competir a nivel global. Ya lo hacían como empresa familiar, pero las discrepancias sobre la gestión entre las diversas ramas fruto de la diversificación generacional han desembocado en ambos casos en la venta de un paquete significativo -del 50 por ciento en Freixenet- o mayoritario -del 68 por ciento en Codorníu- a un tercero.

Más radicales han sido las operaciones de Cirsa y Gaes, que se suman a la de Pronovias de 2017, cuando Alberto Palatchi vendió el 90 por ciento de la principal firma española de vestidos de novia y líder mundial en moda nupcial al fondo BC Partners. Este 2018, Manuel Lao vendió Cirsa al fondo estadounidense Blackstone, mientras que Gaes se ha integrado en Amplifon “para crear el líder mundial en centros auditivos” e impulsar su internacionalización. Pero una vez más, a costa de la pérdida de control por parte de la familia.

Estas operaciones han reportado ingresos de cientos de millones, e incluso miles, para las familias vendedoras, pero ¿qué harán con el dinero recaudado? Si sirve para emprender nuevos negocios, bienvenido sea, ya que seguirán creando riqueza en Catalunya a través de empleados y proveedores. Pero si estos ingresos se convierten en inversiones inmobiliarias y financieras, se perderá de manera significativa un gran patrimonio intangible, el del tradicional carácter emprendedor de la burguesía catalana, que contribuyó a que la Comunidad se conformase como motor económico de España.

EL PERSONAJE



Alejandro Fernández
Presidente del PP de Catalunya

Alejandro Fernández es el nuevo presidente del PP de Catalunya, en sustitución de Xavier García Albiol. Fernández, portavoz de los populares en el *Parlament* y único candidato que se postuló para el cargo, fue elegido para liderar la formación con más de un 97 por ciento de los votos en el XV Congreso Extraordinario del PPC, celebrado el 10 de noviembre en Sitges (Barcelona). El nuevo presidente autonómico del partido tiene como principal reto reanimar electoralmente a los populares en la Comunidad, donde han perdido casi 300.000 votos en las sucesivas elecciones catalanas celebradas entre 2012 y 2017, especialmente por el auge de otras alternativas constitucionalistas como C's.

LA CIFRA

2,7%

Es el avance de crecimiento anual del PIB catalán en el tercer trimestre de 2018

El producto interior bruto de Catalunya continúa creciendo, pero todas las cifras confirman la progresiva desaceleración de la economía regional. El PIB catalán aumentó un 0,6 por ciento en el tercer trimestre, lo que deja la tasa interanual de crecimiento en el 2,7 por ciento, frente a la subida del 3 por ciento registrada en el periodo entre julio y septiembre de 2018.

EL ‘RETUITEO’

@rogertorrent

Creo que necesitamos más empatía política y personal entre unos y otros en el ‘Parlament’ (Roger Torrent, tras la reunión con los grupos políticos para reducir la crispación y garantizar el respeto institucional en la Cámara autonómica)