

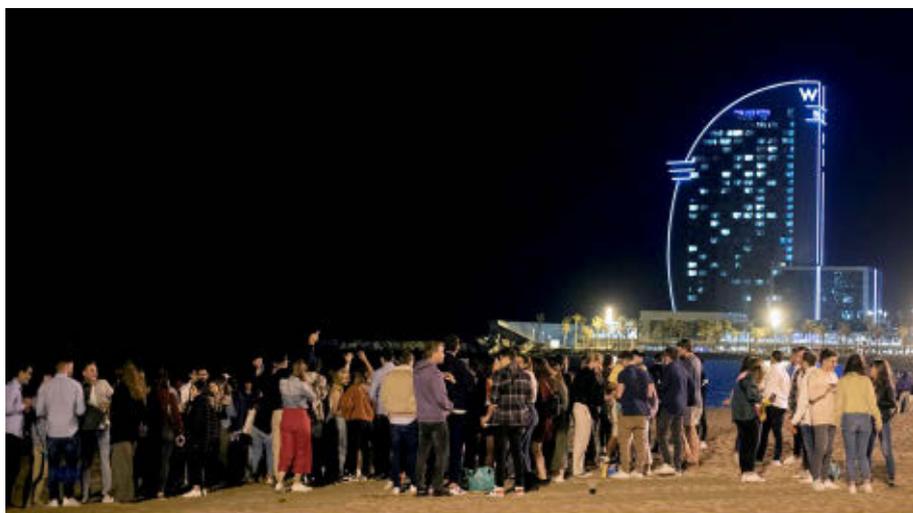
## EL OCIO NOCTURNO SE ENFRENTA A CINCO AÑOS DE RECUPERACIÓN Y LUCHA CON LOS 'BOTELLONES'

El sector pierde competitividad frente a la oferta de otras comunidades autónomas



IMPACTO SOCIAL

**SURGEN INICIATIVAS  
PARA AYUDAR A PARADOS  
A RECUPERAR EL EMPLEO**



A fondo | P6

## El ocio nocturno no cree que pueda recuperarse antes de cinco años

Desde la patronal del sector explican que tendrán que recuperar terreno a los *botellones* y que pasarán años hasta que la mayoría vuelva a las discotecas.



Entrevista | P12

## Juan Ramón Moreno, director general de Grandvalira

La estación de esquí puede entrar en el *Top 5* mundial al unir todas las pistas andorranas en un mismo *forfait*.

Pulso del mercado | P5

## El Ibex cae a finales de mes y cierra septiembre en rojo

Entre las compañías catalanas destacan las condiciones del ERE propuestas por el Banco Sabadell a los sindicatos y la compra de Biotest por parte de Grifols.

Crónica del BME Growth | P16

## Más caídas que subidas en el mercado alternativo

Pangaea Oncology y Lleida.net protagonizan las caídas más sonadas del mes, ambas por encima del 5%. Pangaea creó junto a Invitrocue la sociedad Oncopdo.



Ronda de financiación | P24

## Spathios cierra una ronda de 370.000 euros para consolidarse

La plataforma no descarta levantar capital de nuevo a principios del año que viene para preparar su internacionalización.



Éxito empresarial | P30

## Windcorp Translink, referente en la compraventa de pymes

La empresa se ha hecho un hueco en el *middle market* catalán asesorando la compraventa de pymes y empresas familiares.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.  
 Presidente Editor: Gregorio Peña.  
 Director de Comunicación: 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 Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega. Redacción: Àlex Soler



## Ha sido peor el remedio que la enfermedad

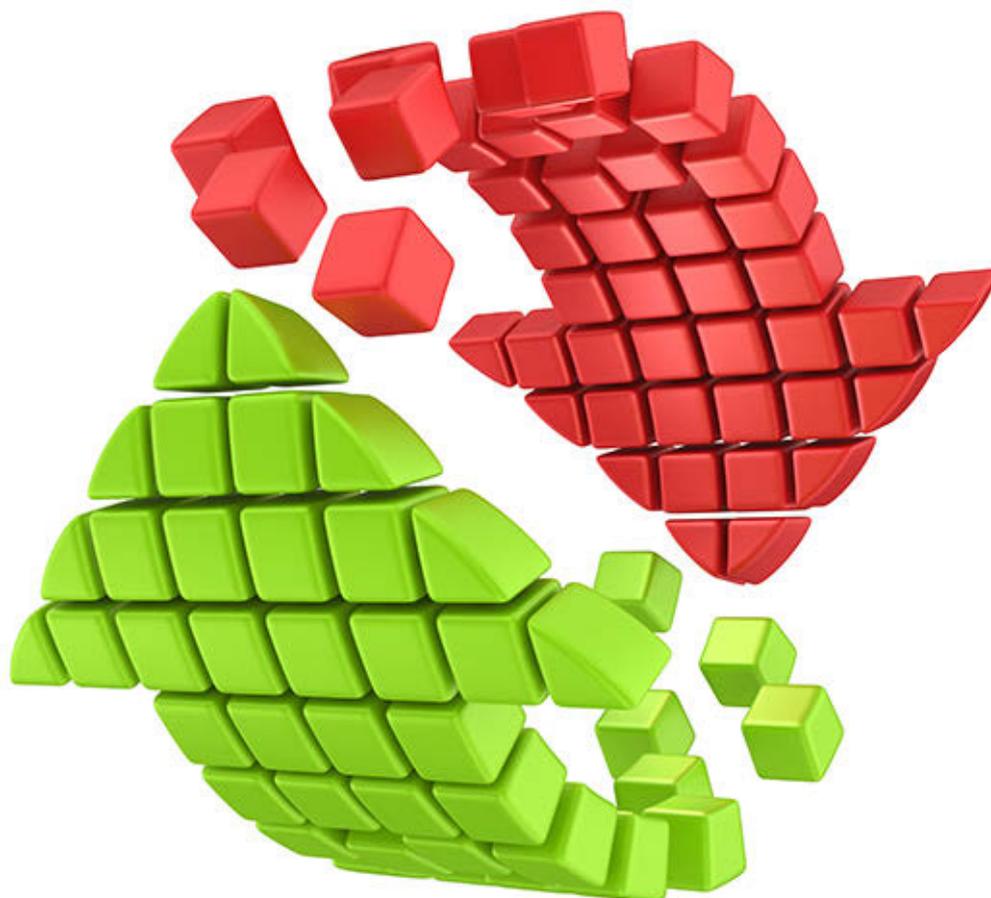
**D**ecía Joaquim Boades, secretario general de la patronal catalana del ocio nocturno, Fecasarm, que al final "ha sido peor el remedio que la enfermedad", refiriéndose al cierre de su sector como medida anti-Covid. Si bien es cierto, y así lo admite el mismo Boades, que al principio el cierre fue una medida que había que tomar, como se encerró a la población y solo se dejó en marcha aquello esencial, la situación no solo es desoladora para el ocio nocturno, sino que además ha comportado que los *botellones* tomen el control de la noche catalana.

Aquellos que dicen que con la apertura del ocio nocturno no se evitarían los *botellones* están en lo cierto, pero, sin embargo, sí que es culpa del cierre, incomprensible a estas alturas, que hayan explotado y se hayan convertido en la oferta de ocio dominante en Catalunya. La gente va a salir, no solo los jóvenes, por cierto, y actualmente la única oferta de ocio es la ilegal. Abrir ahora es dar cierto aire a las discotecas y bares musicales, pero como el mismo Boades ha admitido, pasarán muchos años hasta que la proporción de ocio nocturno legal e ilegal vuelva a ser la de antes del Covid-19.

■  
**La falta de empatía de la Generalitat con el ocio nocturno es tan incomprensible como su lentitud para reabrirlo**  
 ■

Es absolutamente incomprensible la falta de empatía que se ha tenido con este sector, que recordemos en Catalunya era de los más potentes de España, generando millones de euros a la semana y cientos de empleos directos, más miles indirectos que ahora se encuentran suspendidos. Una de las pocas medidas tomadas para facilitar su supervivencia ha sido el pago de la mitad del alquiler, pero hay locales que pagan decenas de miles de euros al mes. Cabe recordar que hace ya año y medio que no generan ni un euro. Otros dirán que no entienden la queja, pues pueden abrir, solo que la normativa actual es imposible de cumplir y la opción es o expediente sancionador o cierre. Por otro lado, pregúntele a una persona si prefiere sentarse en una barra pagando más de 10 euros por consumición, manteniendo la mascarilla y la distancia, con la pista de baile cerrada, o si prefieren juntarse con sus amigos, compartiendo gastos y pasando de las normas. El problema es grave, pues los *botellones* sí pueden ser caldos de cultivo para el Covid, mientras que las discotecas, aún manteniendo pista de baile, pueden ofrecer un espacio seguro garantizando la entrada únicamente a vacunados, inmunizados o personas que hayan pasado un test. Al final, sí, ha sido peor el remedio que la enfermedad.

Más incomprensible, si cabe todavía, es la lentitud con la que, pese a todo, la Generalitat está encarando el asunto. Mientras los teatros acogen gran parte de su aforo, se ha ampliado el de eventos deportivos, todavía se discuten los detalles bajo los que el ocio nocturno podrá reabrir en interiores, sin fecha concreta. Por el momento, una generación de jóvenes no sabe lo que es una discoteca y ha encontrado diversión en la calle. A ver cómo cambiamos ahora esa tendencia.



## Suben

## Bajan

## Naturgy entrega en Barcelona un cargamento de GNL neutro

Naturgy completó en Barcelona la primera entrega en España de un cargamento de gas natural licuado neutro en carbono. Esta operación, que representa un hito para el país, refuerza el compromiso en materia de ESG que la compañía ha fijado en su Plan Estratégico 2021-25. El gas llegó desde Qatar a bordo del buque Castillo de Mérida. El GNL neutro compensa las emisiones de otras actividades.

## BNEW multiplica tamaño y participantes este año

La segunda edición de la Barcelona New Economy Week (BNEW) tendrá lugar del 5 al 8 de octubre para conectar a empresas de distintos tamaños, sectores y países con una oferta de 200 actividades clasificadas en diez temáticas, el doble que en su debut en 2020. Así, a las cinco de 2020 se suman este año otras cinco de carácter más transversal: Mobility, Sustainability, Talent, Science y City.

## Punch promete producir 75.600 vehículos en BCN para 2030

El grupo belga Punch promete producir más de 75.600 vehículos en 2030 en las plantas que dejará Nissan en Barcelona este año, de los que casi 36.000 serán *pick up* diésel, 31.200 *pick up* de hidrógeno y 8.500 furgonetas eléctricas. Este es el escenario base, aunque desde la marca aseguran que con volúmenes algo inferiores seguirían siendo rentables. La previsión para 2025 es de más de 46.100.

## Salud cifra en 69.129 el número de vacunas caducadas en Catalunya

La secretaria de Salud Pública de la Generalitat, Carmen Cabezas, explicó a finales de septiembre que un total de 69.129 dosis, en 9.103 viales, de la vacuna contra el coronavirus se han caducado en Catalunya, lo que representa un 0,6% del total de dosis administradas desde el inicio de la campaña de vacunación. Cabezas apuntó que con la eliminación de la cita previa es más difícil ajustar la demanda.

## Seat aplicará un Erte que afectará a diario entre 482 y 1.276 empleados

El expediente de regulación temporal de empleo (Erte) que aplicará Seat a partir del próximo 27 de septiembre por falta de microchips semiconductores afectará de manera diaria a un mínimo de 482 trabajadores y a un máximo de 1.276, en función de cual sea el abastecimiento de estos suministros. Estos son los números que acordaron sindicatos y dirección para un Erte que acabará en junio de 2022.

## 11Onze, el banco independentista, tropieza antes de debutar

El banco independentista 11Onze va camino del fracaso, atendiendo a las cifras de captación de clientes potenciales cosechadas en septiembre. Pese a haber estado calentando motores y redes sociales desde mediados de agosto sobre el lanzamiento de su aplicación, a través de la que operará, la demanda para sus primeras 5.000 cuentas no llega ni a la mitad del total.

## Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 27 de septiembre

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

| COMPAÑÍA                      | PRECIO OBJETIVO |                       | BENEFICIO NETO ESTIMADO 2021 |                       | RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2021 (%) | REC.* | VARIACIÓN MENSUAL (%) | REVISIONES NEUTRALES (%) | REVISIONES POSITIVAS (%) | REVISIONES NEGATIVAS (%) |
|-------------------------------|-----------------|-----------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|-------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                               | EUROS           | VARIACIÓN MENSUAL (%) | A 01 AGOSTO 21 (MILL. €)     | VARIACIÓN MENSUAL (%) |                                       |       |                       |                          |                          |                          |
| Almirall                      | 16,21           | ↑ 1,93                | 7                            | -371,74               | 1,41                                  | C     | = Sin cambios         | 25,0                     | 75,0                     | 0,0                      |
| Appplus Services              | 11,04           | ↓ -1,30               | 71                           | -2,66                 | 2,05                                  | C     | = Sin cambios         | 13,3                     | 86,7                     | 0,0                      |
| Audax Renovables              | 2,90            | ↑ 20,83               | 20                           | 123,20                | 0,17                                  | C     | = Sin cambios         | 0,0                      | 100,0                    | 0,0                      |
| Banco Sabadell                | 0,62            | ↑ 4,02                | 282                          | -2,46                 | 2,00                                  | V     | = Sin cambios         | 72,7                     | 9,1                      | 18,2                     |
| Caixabank                     | 3,09            | ↑ 0,59                | 4.457                        | -1,17                 | 4,45                                  | C     | = Sin cambios         | 39,1                     | 56,5                     | 4,3                      |
| Cellnex                       | 64,08           | ↓ -1,79               | -108                         | 29,61                 | 0,10                                  | C     | = Sin cambios         | 7,7                      | 84,6                     | 7,7                      |
| edreams Odigeo                | 5,95            | ↑ 0,21                | -30                          | -0,37                 | 0,00                                  | V     | = Sin cambios         | 66,7                     | 0,0                      | 33,3                     |
| Ercros                        | -               | -                     | 33                           | 0,00                  | 1,73                                  |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Fluidra                       | 38,27           | ↑ 2,04                | 245                          | -2,01                 | 1,62                                  | M     | = Sin cambios         | 40,0                     | 40,0                     | 20,0                     |
| Naturgy                       | 22,61           | ↓ -0,63               | 1.239                        | -1,10                 | 6,01                                  | V     | = Sin cambios         | 63,2                     | 15,8                     | 21,1                     |
| Grifols                       | 27,93           | ↓ -0,38               | 597                          | 3,03                  | 1,62                                  | C     | = Sin cambios         | 27,3                     | 72,7                     | 0,0                      |
| Grupo Catalana Occidente      | 38,93           | ↓ -0,68               | 361                          | 1,82                  | 2,93                                  | C     | = Sin cambios         | 25,0                     | 75,0                     | 0,0                      |
| Inmobiliaria Colonial         | 9,10            | ↑ 3,07                | 131                          | -9,94                 | 2,36                                  | M     | = Sin cambios         | 25,0                     | 50,0                     | 25,0                     |
| Laboratorio Reig Jofre        | -               | -                     | 9                            | 0,00                  | 0,82                                  |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Miquel y Costas & Miquel      | -               | -                     | -                            | -                     | -                                     |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Naturhouse Health             | -               | -                     | 11                           | -10,44                | 3,51                                  | V     | = Sin cambios         | 0,0                      | 0,0                      | 100,0                    |
| Nueva Expresión Textil        | -               | -                     | -                            | -                     | -                                     |       | -                     | 0,0                      | 0,0                      | 0,0                      |
| Oryzon Genomics               | 8,08            | = 0,00                | +                            | -9,95                 | 0,00                                  | C     | = Sin cambios         | 0,0                      | 100,0                    | 0,0                      |
| Renta Corporacion Real Estate | 2,92            | = 0,00                | -4                           | 0,00                  | 4,00                                  | M     | = Sin cambios         | 66,7                     | 33,3                     | 0,0                      |

Variación mensual entre el 31 de agosto y el 27 de septiembre.

9

C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

## El Ibex entra en otoño en rojo

Àlex Soler

### ■ Sabadell propone prejubilaciones entre 56 y 62 años en el ERE

El Banco Sabadell trasladó a finales de septiembre a los sindicatos las condiciones de salida para los empleados que se vean afectados por el ERE que prevé ejecutar a inicios del año que viene y que supondrá la reducción de 1.936 puestos de trabajo, el 13% de la plantilla en España. La entidad plantea prejubilaciones entre los 58 y los 62 años y una antigüedad igual o mayor a los 15 años, con el 55% del salario anual asignado con un tope de 270.000 euros. Asimismo este grupo tendrá convenio especial con la Seguridad Social hasta los 63 años, descontando dos años de desempleo y también descontando el subsidio de desempleo en caso de que correspondan, según informan desde CCOO.

### ■ Grifols compra Biotest en una de las mayores operaciones de la firma

Grifols compró el 90% de las acciones de Biotest por 1.100 millones de euros. Junto a la operación, la farmacéutica catalana lanzó una OPA por el resto de participaciones para hacerse con la totalidad de la farmacéutica alemana. En total, la operación se coloca en los 1.600 millones de euros, si bien el valor que se calcula es de 2.000 millones al considerar también la deuda. Esta es una de las mayores maniobras empresariales de la empresa catalana. Con ella reforzará su principal área de negocio, los hemoderivados, y prevé incrementar sus ingresos en 2024 hasta los 7.000 millones de euros, lo que implica un 30% más de lo cosechado en 2020, que fueron 5.340 millones.



El ocio nocturno en Catalunya puede abrir en exteriores pero bajo fuertes restricciones de aforo, actividad y horarios.

## El ocio nocturno catalán tardará cinco años en recuperarse del Covid

Desde la patronal catalana del ocio nocturno, Fecasarm, apuntan que el Covid y las exigentes restricciones desde la Generalitat han “arruinado el sector” y que ha pasado de ser el segundo más potente de toda España tras el de las Baleares a quedar fuera del ‘top 5’.

Àlex Soler. Fotos: Europa Press



El ocio nocturno pide abrir con el aforo casi al completo y con la totalidad del horario.

**E**l sector del ocio nocturno es, sin lugar a dudas, uno de los que peor lo está pasando con la pandemia. La razón es clara, la naturaleza de su actividad facilita el contagio del coronavirus. Es por eso que, el 14 de marzo de 2020, como tantos otros negocios, sus locales tuvieron que cerrar. Sin embargo, este sector no ha sido capaz de encadenar dos semanas seguidas de relativa normalidad desde entonces en Catalunya. Desde la reapertura el 19 de junio de 2020, la Generalitat ha obligado al ocio nocturno a cerrar en varias ocasiones y, cuando les ha permitido abrir, han tenido que adaptarse a normativas cambiantes que les han impedido desarrollar su negocio con normalidad.

Eso debería cambiar en las próximas semanas. Según anunció el Govern a finales de septiembre, se están realizando los preparativos para permitir el ocio nocturno en interiores con pista de baile y aforos bastante concretos. Sin embargo, a fecha de la redacción de este artículo no hay fecha concreta y lo último que se ha escuchado desde la esfera política ha sido la promesa de que se abrirá cuando "los datos acompañen" y que cabe recordar que todavía hay una "cifra importante de personas hospitalizadas por Covid".

Pese a la inconcreción, a la Generalitat le ha surgido un problema importante, el de los botellones, y la apertura del ocio nocturno es una medida para intentar atajarlo. Al mismo tiempo, el Procicat relajo también las medidas anticovid en materia de restauración, ampliando a diez el número de comen-

sales por mesa en interior. También se aumentó al 60% el aforo de pruebas deportivas al aire libre con más de 10.000 personas. Cuando se redacta este reportaje, la restauración admite el 100% del aforo en exterior y el 50% en interior con separación de dos metros entre mesas en interior y dos metros en exterior, mientras que el ocio nocturno solo puede abrir en exteriores hasta las 3.00 de la mañana si el establecimiento no está en la vía pública y no hay ninguna ordenanza que lo prohíba.

# 6.500

Millones de euros ha perdido el sector del ocio nocturno desde que estalló la pandemia

Joaquim Boadas, secretario general de Fecasarm, la patronal del ocio nocturno en Catalunya, admite que actualmente "es imposible abrir". "Abrir con distancia de seguridad, sin pista de baile y hasta las 03.00 no es posible. La mayoría de locales no quieren abrir y los que abren se exponen a problemas". Boadas agradece que la Generalitat se haya puesto en marcha para abrir las puertas de los locales en horario completo, pero dice que, al final "ha sido peor el remedio que la enfermedad". "Nos parece bien que se vaya a abrir en horario completo para evitar botellones, pero es necesario que nos permitan un aforo de, como mínimo un 70 o

un 80% porque si no los locales no se llenarán, sino que se seguirá optando por el botellón". Según sus estimaciones, "tardaremos cuatro o cinco años en recuperar un nivel de actividad parecido al de antes del Covid y a recuperarnos de los perjuicios generados por la pandemia". Boadas cifra la proporción entre ocio nocturno legal e ilegal en 5% a 95%, cuando antes del Covid era del 85% para el legal. "Iremos recuperando a razón del 10% cada año y habrá años con un 50-50. La gente se ha acostumbrado a esta oferta barata en la que todo el mundo hace lo que le da la gana". "Los locales tendrán que invertir mucho en recuperar competitividad, en decoración, en una programación atractiva, etc., pero no hay dinero. Están muy tocados y no hay capacidad de inversión. Hemos pasado de ser la segunda potencia española del ocio nocturno tras Baleares a ser los octavos o novenos. Catalunya está demacrada", lamenta.

### El auge de los botellones

Desde el final del toque de queda, los botellones han ido ganando presencia en la noche catalana. Se han dado en todos lados, con especial incidencia en

## Aperturas y cierres del ocio nocturno



Fuente: Fecasarm.

elEconomista



Barcelona por el volumen de gente, sobre todo a partir de finales de verano, con la coincidencia con algunas fiestas importantes como las del barrio de Gràcia, las de Sants o las de la Mercè. La mayoría han acabado con detenidos y heridos y algunas con destrozos materiales que van mucho más allá que la basura generada, como el botellón de Plaza de España que dejó destrozos en el Palau de Congressos. Fira de Barcelona declaró tras los incidentes que afortunadamente no tendrían impacto negativo en su programación, siendo el Automobile Barcelona la feria más inminente a una semana vista.

Para Boadas, los botellones son un tipo de "competencia desleal" que "ha sido fomentada por la

administración pública y de forma reconocida, además". El secretario general de Fecasarm detalla que "hay un informe de la Agencia de Salud Pública de Catalunya aportado al Tribunal Superior de Justicia de Catalunya que admitía que levantar la restricción de diez personas en reunión suponía riesgo de botellones. Una vez levantada la medida sabes que habrá botellones".

### El 60% de los locales son insolventes

Según las cifras aportadas por Fecasarm, los locales de ocio nocturno han perdido casi 6.500 millones de euros en una cifra que asciende en decenas de millones cada fin de semana que pasa cerrado o que se abre sin posibilidad de baile y en un hora-



40.000 personas se juntaron en Plaza España en un botellón que dejó detenidos, desperfectos y heridos.

rio reducido. De ello se derivarán cierres y despidos. Según Boadas, "es difícil calcular con exactitud cuántos locales cerrarán, pero calculo que el 60% están en situación de insolvencia". El secretario general de la patronal concreta que una de las pocas medidas que se han tomado en favor del sector es reducir el pago del 50% del alquiler. "Los políticos se piensan que pagando la mitad del alquiler ya está, que ya nos ayudan. Hay alquileres de más de 60.000 euros mensuales. ¿Cómo se puede pagar sin abrir?". Boadas apunta que, tras el 31 de diciembre, cuando finaliza la exención de presentar concurso de

**El 60% de los locales se encuentran en situación de insolvencia y no pueden pagar**

acreedores, se verá "la magnitud de lo que han hecho. Se han destrozado familias, se han perdido trabajos y ahora encima tenemos macrobotellones".

Boadas cierra lamentando que la gestión del sector por parte de la Generalitat ha sido "un despropósito total" y se queja de que "parece que para el sector no haya pasado el tiempo, que no haya vacunas, ni tests, que no se puedan tomar medidas para permitirlo cuando sí se toman en otros sectores". "La Generalitat ha perdido la oportunidad de crear un ocio nocturno seguro con espacios

controlados vía certificados Covid o tests y han arrojado a la gente a la calle, donde no se sigue ninguna medida de seguridad".

De momento, la Generalitat se ha puesto manos a la obra para preparar el retorno definitivo del ocio nocturno. Según lo que ha podido adelantar Boadas a *elEconomista*, "se fijarán medidas específicas para cada territorio, aunque la división todavía no está clara". El secretario general de Fecasarm añade que será necesario modificar el plan sectorial para, sobre todo, permitir la pista de baile y el horario completo", y reclama estabilidad porque "no puede ser que estemos cada viernes temblando para ver qué dice el Procicat".

Por su parte, desde el *Govern*, a través de su portavoz, Patricia Plaja, solo han adelantado que están trabajando para reabrir el ocio nocturno "en las próximas semanas" y que están probando cómo aplicar el pasaporte Covid para dicha reapertura. Plaja detalló que la aplicación del certificado deberá ser aprobado por el Tribunal Superior de Justicia de Catalunya porque quieren ser "quirúrgicos" con aquellas medidas que afecten a las libertades individuales de la ciudadanía. Uno de los métodos que estudian es a través de una aplicación móvil para el personal que tiene que permitir el acceso a las discotecas. Esta aplicación aprobaría o no la entrada de una persona al presentar el código QR del pasaporte Covid y su DNI. La intención es cumplir la ley al tiempo que se evitan falsificaciones.

## Agresiones, detenidos y coches quemados

El último fin de semana de septiembre tuvo lugar uno de los botellones más multitudinarios que se recuerdan. Concentrados en Plaza España, donde a pocos días arrancaba el Automóvil Barcelona, 40.000 personas daban rienda suelta a sus deseos de fiesta y diversión. Patricia Plaja, portavoz del *Govern*, defendió que la mayoría de las personas solo querían divertirse, pero lamentó "actitudes violentas y delincuenciales protagonizadas por personas que se aprovechan de la masa para buscar impunidad". Ese día hubo coches quemados, agresiones y desperfectos en el Palau de Congressos, cerca de las fuentes de Montjuïc. El balance final fue de 66 personas detenidas, de las cuales 19 eran menores de edad que acabaron en libertad tras ser puestos a disposición de la Fiscalía de Menores. Además, 13 adultos quedaron también libres a la espera de acudir al juzgado cuando sean llamados. Por su lado, durante la noche de botellón recibieron asistencia sanitaria 43 personas, desglosadas en tres graves, 23 menos graves y 17 leves. Del total, 13 de los heridos presentaron algún tipo de lesión provocada por arma blanca. Desde el Ayuntamiento achacaron al "boca a oreja" y a grupos de Telegram la multitudinaria concentración que tomó Plaza de España.



**Christoph Vollath**

Director técnico del Área de Movilidad del RACC

## El patinete eléctrico en la ciudad, en busca del equilibrio

**E**stán por todas partes. Y han llegado para quedarse. Se trata de los vehículos de movilidad personal (VMP), popularmente llamados patinetes. Una nueva categoría de vehículos (porque son vehículos, no juguetes) con un gran potencial de transformación de la movilidad urbana en clave de sostenibilidad. Y como todas las novedades, viene acompañada de luces y de sombras. Tomemos el ejemplo de Barcelona para poner cifras concretas al fenómeno. Según la última Encuesta de Movilidad en Día Laborable (EMEF), en 2020 el patinete fue el único modo de transporte que, en pleno contexto de la pandemia, aumentó en número total de usuarios, sumando un 17,6% más de viajes en comparación con el año anterior. A pesar de ello, los desplazamientos en patinete representan todavía solo un 0,85% del total en la ciudad. El crecimiento en el número de desplazamientos en patinete también conlleva un aumento de la siniestralidad. Según datos del Ayuntamiento de Barcelona de 2020, los patinetes estuvieron involucrados en un 5,3% del total de accidentes, un porcentaje muy elevado en comparación con su peso y que resulta preocupante. De hecho, es el medio de transporte que más crece en accidentalidad tras la moto.

Con el fin de comprender este fenómeno en su conjunto, desde el RACC hemos realizado el estudio *El comportamiento de los usuarios de vehículos de movilidad personal (VMP) en Barcelona* a partir de más de 3.000 observaciones y de 600 encuestas a usuarios, que nos han proporcionado una amplia radiografía de las personas que van en patinete y de su comportamiento. En su mayoría son jóvenes (la franja de edad más representada es la de entre 26 y 30 años) y tienen poca experiencia (un 56% lleva menos de un año usando este vehículo).

Además, se trata principalmente de personas que provienen de tener una movilidad activa (es decir, de desplazarse a pie o en bici) en un 43% de los casos o de usar el transporte público en el 40%. Solo son un 17% los que sustituyeron el coche o la moto por el patinete, lo cual, al menos a primera vista, pone en duda que se trate en sí de un medio de transporte más sostenible. Las personas que se suben al patinete se han bajado del transporte público en mucha mayor proporción que del vehículo privado. Es un dato relevante. Sin embargo, estos números no sorprenden si consideramos que parte del crecimiento del patinete coincide con



la caída de la demanda de los viajes en transporte público en el contexto de la pandemia. Asimismo, es evidente que los viajes en coche o en moto (que implican típicamente una mayor distancia) no se pueden sustituir por patinetes eléctricos tan fácilmente, sobre todo dada la falta de infraestructura adecuada en zonas más allá del centro urbano. Por eso, para fomentar un uso más sostenible del patinete, es clave integrarlo mejor en los viajes intermodales (es decir, aquellos que combinan más de un modo de transporte). Actualmente solo un 42% de los usuarios alternan el patinete con otro medio y solo un cuarto de estos viajes se combinan con transporte público. Para revertir la situación se requieren más aparcamientos en lugares estratégicos cerca de paradas y estaciones de transporte público.

Otra pieza clave sería impulsar el patinete compartido en la ciudad, siempre dentro de un marco regulatorio sensato que permita el uso del VMP en viajes de última milla. Para ello es necesario que los operadores del servicio compartido controlen el correcto uso de los aparcamientos, por ejemplo, a través de fotografías, y que ofrezcan también tarifas dinámicas por distancia en lugar de tiempo, lo que ayudaría a evitar una velocidad excesiva y las malas prácticas.



■

## La educación vial en las escuelas es importante, con especial énfasis en la circulación en bicicleta y patinete

■

En cuanto a la percepción de riesgo, en el estudio del RACC un 57% de los usuarios del patinete afirman sentirse vulnerables cuando circulan por Barcelona, mientras que un 12% de los encuestados declara haber sufrido un accidente con daños personales. Pese a que la sensación de peligro la generan los vehículos de motor, la mayor parte de los accidentes de los patinetes implican a otros patinetes o a ciclistas (45%) o involucran a peatones (26%). Un dato para tener muy en cuenta en la ordenación del espacio público. Visto más en detalle, los usuarios encuestados manifestaron desconocer más de la mitad (51%) de los aspectos básicos de la normativa para circular por patinete, como el uso de elementos de protección o señalización (casco o luz) o los espacios por donde pueden circular. Asimismo, nuestras observaciones indican que el 37% de los usuarios de patinetes se salta el semáforo y el 22% no respeta el paso de peatones cuando van por carriles bici, mientras que casi la totalidad (94%) circula a mayor velocidad de la permitida en los carriles bici de las aceras.

Esta situación pone de manifiesto la necesidad de promover el conocimiento de la normativa básica entre los ciudadanos y de fomentar un mayor uso de elementos de protección, incluido el casco, y de establecer un seguro general obligatorio de responsabilidad civil que cubra cualquier posible daño. Al mismo tiempo, se deben tomar acciones para minimizar las malas prácticas, a través de campañas de convivencia con los diferentes medios de transporte, entre otras medidas.

Un punto de partida debe ser la educación vial en las escuelas, con especial énfasis en la circulación en bicicleta y patinete. Pero no debe limitarse al ámbito escolar. Visto el origen de los nuevos patinadores (recordemos: más del 80% proviene del transporte público, de ir a pie o de la bici), no podemos dar por supuesto que tienen un mínimo de conocimientos antes de accionar el acelerador.

Por último, es imprescindible mejorar la infraestructura que utilizan los patinetes. En particular, se debe facilitar la continuidad de la red y desarrollar soluciones para los cruces más complejos. En este sentido, desde el RACC defendemos que se bajen a la calzada los carriles bici que se encuentran en la acera, para evitar conflictos con peatones y para adecuarse mejor a la velocidad a la que pueden circular, con un máximo de 25 km/h.

En definitiva, a pesar de que los patinetes eléctricos pueden ser claves en la transformación de la movilidad en nuestras ciudades, todavía queda mucho recorrido para alcanzar una integración plena.

# JUAN RAMÓN MORENO

Director General de Grandvalira



*“Con la unión de todas las pistas andorranas podemos ser la quinta o sexta estación mundial”*

Juan Ramón Moreno accedió al cargo el año pasado, en plena pandemia. Madrileño y con una trayectoria profesional hasta ahora en sectores como el de la gran distribución, el financiero y el de los parques temáticos, e incluso la emprendeduría, aceptó el desafío por su amor al esquí.

Por Estela López. Fotos: EE

Hablamos con el director general del mayor complejo de esquí del sur de Europa a la mañana siguiente del anuncio, a finales de septiembre, de un preacuerdo para integrar Vallnord-Pal-Arinsal en el conglomerado comercial de Grandvalira, de forma que, si sale adelante el proyecto, en la temporada 2022-2023 puede ser posible esquiar en todas las pistas andorranas con un único *forfait*, situando el dominio esquiable de Grandvalira

Resorts entre los cinco o seis mayores del mundo, con unos 300 kilómetros de pistas.

**¿Qué supone el preacuerdo para unificar bajo un mismo ‘forfait’ todas las pistas de esquí de Andorra, con la adhesión de Vallnord-Pal Arinsal a Soldeu El Tarter y por tanto a Grandvalira Resorts?**

Se trata de un preacuerdo entre los comunes (denominación andorrana de los ayun-

tamientos) de la Massana y Canillo y Crèdit Andorrà para solucionar la inyección de capital que necesitaba Vallnord-Pal Arinsal, pero Grandvalira está formada por varias sociedades para sus diferentes sectores y estaciones, y hace falta saber la postura de los dueños de Pas de la Casa-Grau Roig, con los que deberán negociar. Estamos a la espera, hasta que los accionistas lleguen a acuerdos. Estaremos preparados para cualquier decisión que se tome, pero esto va a llevar tiempo.

**Si sale adelante ¿cuándo se podrá comprar un único 'forfait'?**

Este año seguro que no. Ya sería para la temporada que viene, porque además hay un plan de inversiones a ejecutar para 2022 por parte de la nueva sociedad: 36,4 millones para unir Pal y Arinsal con dos nuevas pistas.

**¿Qué supondría para Grandvalira Resorts?**

Es un salto de tamaño extraordinario, para

da anterior. La gente de fuera de Andorra no podía venir y había más gastos por los protocolos Covid. Además, invertimos en octubre y noviembre en nieve de cultivo para preparar las pistas pero no pudimos abrir hasta enero ni operar como nos hubiese gustado. El anuncio de libre circulación el 31 de marzo nos llegó muy tarde a nosotros, la temporada ya estaba a punto de acabar y la gente pensaba ya más en playa que en esquí.

**¿Hasta qué punto cayó la afluencia?**

El día de mayor afluencia tuvimos 6.258 visitantes, el 20 de febrero de 2021, cuando un año normal el pico es de 28.000 personas. Las cartas eran feas pero había que jugar la partida. Estuvimos abiertos para el público local con *forfaits* a 20 euros, porque solo se produjeron algunas ventanas de posibilidad de acceso a Andorra en algunas autonomías españolas, como Madrid y la comarca catalana del Alt Urgell, pero se pueden contar con los dedos de las manos, y los

*“Si los accionistas llegan a un acuerdo nos pondremos al nivel de las estaciones de los Alpes, con 300 kilómetros esquiables”*

*“El año pasado fue desastroso por la pandemia. La gente de fuera no podía venir y perdimos 30 millones”*



situarnos entre la quinta y sexta estación del mundo, mientras que ahora estamos en la posición decimotercera. Nos pondríamos al nivel de las estaciones de los Alpes, con unos 300 kilómetros esquiables.

**¿Estarían todas las pistas conectadas?**

La estación de Ordino Arcalís está en el valle del oeste y es imposible de conectar con el resto. Son 30 kilómetros esquiables pero muy atractivos para competiciones deportivas y para familias, según el tipo de pistas. El resto de dominios de Grandvalira están en el eje montañoso España-Francia.

**Llegó al cargo hace un año, en la peor temporada de la historia...**

Sí que fue la peor temporada, un año desastroso en resultados, con pérdidas de 30 millones de euros en la temporada y una caída de ingresos del 91% respecto a la tempora-

franceses no pudieron venir porque tuvieron prohibido el esquí toda la temporada. Las pistas francesas no llegaron a abrir, pero recibieron ayudas públicas por su cierre obligado. El Gobierno de Andorra nos dio ayudas para pagar la electricidad, que es un gasto importante por los cañones de nieve.

**¿De dónde vienen sus clientes?**

Tenemos un peso de cliente internacional muy alto en relación a nuestro entorno competitivo, y eso nos permite una ocupación más estable, sin tantos picos como en el pirineo español. Más de la mitad de los visitantes proceden de España, con Cataluña como origen más relevante por proximidad, y le sigue Francia por el mismo motivo. Los españoles y franceses suponen alrededor del 67% del total, pero también vienen británicos, rusos, escandinavos e israelíes, entre otros. Tenemos un *mix* muy amplio.

**¿Trabajan para llegar a nuevos mercados?**

Por supuesto. En España, Madrid nos interesa mucho. Vamos a invertir en el mercado madrileño porque piensan que Andorra está muy lejos, quizás por el hecho de que es otro país, pero en realidad se tarda lo mismo que en ir a Baqueira, a seis horas máximo de coche, y contamos con una oferta más amplia en dominio esquiable y en actividades más allá del esquí. Los madrileños que pudieron venir en pandemia no se esperaban lo que se encontraron y se sorprendieron en positivo. Eso es bueno, pero también demuestra que hemos de darnos a conocer mejor. En Europa, queremos captar público alemán, con el reclamo de número de días de sol que no se pueden ofrecer en los Alpes.

**En los últimos diez años han invertido más de 120 millones de euros ¿qué se ha hecho y qué queda por hacer?**

Las inversiones realizadas nos han permitido contar con dos tercios de las pistas con

sombra por la orografía, algo muy importante porque no hay *roaming* en Andorra.

**¿Cómo se prevé esta temporada?**

El verano ha sido maravilloso en Andorra para todo el turismo, con un agosto especialmente bueno, y nosotros hemos registrado cifras récord de visitantes. Si todo sigue igual y llegamos a diciembre con cifras de vacunación elevada, no esperamos que sea una temporada normal, pero sí que se aproxime bastante, si no hay restricciones de movilidad o cuarentenas. Este año esperamos que la nieve acompañe, ya que se augura un invierno frío y húmedo. Además, será una temporada más larga por cómo cae Semana Santa. Queremos abrir el 3 de diciembre, para el puente de la Purísima, y acabar la tercera semana de abril. La gente tiene muchas ganas de venir. Los hoteleros están viendo cifras de ocupación elevadas hasta febrero. Ahora la gente planifica con más tiempo que antes.

*“El día de mayor afluencia la temporada pasada fue de 6.258 personas, cuando un año normal son 28.000”*



*“Este verano hemos batido récords. No esperamos una temporada de invierno normal, pero sí que se aproxime”*



nieve garantizada por cañones, y tener los remontadores al día, además de ofrecer servicios complementarios de referencia, como la escuela de esquí y espacios de ocio y restauración emblemáticos por su oferta y por su ubicación. Tener unas instalaciones modernas hace que el esquiador disfrute más, y ahora estamos potenciando los servicios y la innovación tecnológica.

**¿Por ejemplo?**

El año pasado hicimos pruebas para llevar el *forfait* en el móvil, lo que no tardará en llegar, y tenemos una *app* puntera que permite *mapear* tu recorrido por las pistas y tu velocidad. También trabajamos para, con la cámara del móvil, identificar las montañas y poder ver las características de las pistas. La tecnología también se aplica en los restaurantes, y ofrecemos wifi gratuito en casi toda la estación, excepto algunas zonas de

**También abrirá la nueva versión de un establecimiento emblemático del ocio invernal andorrano, el Abarset...**

Eso nos va a posicionar a nivel europeo. El Abarset volverá a ser un referente del ocio *après ski*. Ha sido una apuesta arquitectónica y de interiorismo cerca de la ubicación original -clausurada para dar paso a una promoción inmobiliaria de lujo-, pensada para que opere todo el día y todo el año, y de mayor tamaño que el edificio anterior. Tendremos el ambiente anterior del Abarset para tomar una copa y bailar con botas de nieve, pero también habrá conciertos, restaurante a la carta con mesas al aire libre en verano, etcétera.

**¿Y cómo serán los precios de Grandvalira esta temporada?**

Ya no tenemos un precio de referencia, sino que empezamos con precios dinámicos. Se-

remos la primera estación del Pirineo y de la Península en hacerlo. El precio base de taquilla será de 56 euros, al mismo nivel que Baqueira, pero queremos potenciar los canales *online*, que ahora tienen muy poco peso, y por eso será más barato comprar en nuestra web.

#### ¿Cuánto se puede ahorrar?

El ahorro puede llegar al 15% respecto a la compra en taquilla, pero a cambio no hay garantía de devolución, y el precio del *forfait* variará dependiendo del nivel de demanda. Las líneas aéreas y los hoteles lo hacen desde hace mucho tiempo, pero en el esquí sorprende, aunque en los Alpes ya llevan cuatro o cinco temporadas haciéndolo. En Estados Unidos, algunas estaciones incluso varían el precio según si hace sol o mal tiempo. Eso de momento no lo haremos. Se premia la anticipación porque nos ayuda a planificar, y el objetivo es que, igual que no compras un billete de avión en el aeropuer-

ra. Exigiremos certificado de vacunación en determinadas cosas, pero todavía estamos trabajando en ello.

#### ¿Volverán también las competiciones deportivas?

Sí. Este 2022 tendrán lugar las finales de la Copa de Europa de esquí alpino en Soldeu El Tarter, que ya ha sido anfitriona en muchas ediciones anteriores, y acogeremos las finales de la Copa del Mundo de esquí en 2023, repitiendo la experiencia de 2019. Además, la estación de Ordino Arcalís acaba de firmar tres años más como parada del Freeride World Tour, y mantiene el Trofeo Borrufa para jóvenes, que también es internacional.

#### ¿Se plantean candidatura para unos Juegos Olímpicos de Invierno o alguna colaboración con la propuesta española para 2030?

Somos candidatos a los Campeonatos del Mundo de esquí de 2027. Competimos con otras tres estaciones de Noruega, Alemania

*“Este año estrenamos precios dinámicos según la demanda, como los hoteles y aerolíneas y como ya hacen en los Alpes”*

*“El nuevo Abarset volverá a ser un referente del ‘après ski’, y tendrá actividad todo el día y todo el año”*



to, tampoco compres el *forfait* en la estación de esquí. A mayor demanda, más precio; cuanta más gente haya en la estación, más caro será entrar.

#### ¿Y cómo serán los protocolos Covid?

El año pasado fuimos muy estrictos, porque queríamos que, quien viniese, solo se preocupase por el esquí, y disfrutase con total tranquilidad, y la baja afluencia de visitantes lo facilitó. Tenemos la suerte de que el esquí es un deporte que se realiza al aire libre, y fuimos muy cuidadosos en los espacios cerrados, con medidas para evitar la proximidad entre las personas. Al ser un dominio esquiable grande, no hubo aglomeraciones y colas como se vieron en otras estaciones. Este año todavía se debe concretar, según el estado de la pandemia, pero hemos creado un grupo de trabajo multidisciplinar para presentar una propuesta al Govern de Anto-

y Suiza, y la Federación Internacional de Esquí (FIS) tomará una decisión el próximo mes de mayo en Portugal.

#### A parte de la pandemia, hay otro enemigo que tiene efectos a largo plazo para el negocio de la nieve, el cambio climático. ¿Cómo afecta en Andorra?

Nuestras partes bajas son más altas que otros dominios del Pirineo y eso hace más fácil que se mantenga la nieve. La mayoría de nuestras cotas inferiores están por encima de los 1.700 metros, pero el cambio climático también nos afecta. Hay inviernos más fríos y otros menos, es un elemento aleatorio que determina la temporada de esquí. Por ejemplo, hace dos años nevó en momentos oportunos, pero no mucha cantidad, y el uso de los cañones fue imprescindible. Somos optimistas con las previsiones meteorológicas para este año.

## Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante septiembre

Datos a 27 de septiembre

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

|                | VALOR DEL MERCADO (MILL. €) | ÚLTIMO PRECIO (€) | VARIACIÓN MES (%) | VOLUMEN MENSUAL* |            | INGRESOS (MILL. €) |               |            | BENEFICIO NETO (MILL. €) |
|----------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------|--------------------|---------------|------------|--------------------------|
|                |                             |                   |                   | AGOSTO           | 30/06/2019 | 30/06/2020         | VARIACIÓN (%) | 30/06/2020 |                          |
| Agile Content  | 157,85                      | 7,50              | ↑ 0,27            | 964.225          | 5,29       | 9,25               | ↑ 74,86       | 0,76       |                          |
| Akiles         | 3,09                        | 0,11              | = 0,00            | 0                | 1,52       | 0,65               | ↓ -57,24      | -5,51      |                          |
| Eurona Wirel   | 8,26                        | 0,20              | = 0,00            | 0                | 3,63       | -                  | -             | -          |                          |
| Griño          | 66,09                       | 2,16              | ↓ -1,82           | 12.128           | 22,37      | 22,88              | ↑ 2,28        | 0,81       |                          |
| Holaluz        | 262,38                      | 12,75             | ↓ -4,85           | 8.808.410        | -          | 192,22             | -             | -          |                          |
| Home Meal      | 31,32                       | 1,90              | = 0,00            | 0                | -          | -                  | -             | -3,70      |                          |
| Inkemia        | 8,36                        | 0,31              | = 0,00            | 0                | -          | -                  | -             | -          |                          |
| Kompuestos     | 30,14                       | 2,48              | ↑ 7,83            | 24.372           | 24,43      | 22,42              | ↓ -8,23       | -0,52      |                          |
| Lleidonet      | 79,12                       | 4,93              | ↓ -8,53           | 1.666.594        | 6,05       | 7,83               | ↑ 29,42       | 0,22       |                          |
| Pangaea        | 30,33                       | 1,62              | ↓ -6,36           | 11.541           | 1,56       | 2,35               | ↑ 50,64       | -0,56      |                          |
| Parlem Telecom | 77,22                       | 4,80              | ↑ 3,23            | 550.683          | -          | -                  | -             | -          |                          |

(\*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de agosto de 2021 y el 27 de septiembre de 2021. (\*\*) Cuentas individuales. El resto, consolidadas.

Fuente: Boletín del BME Growth. (\*\*\*) Hasta el 19-4-2018 Only Apartments. (-) Dato no disponible.

elEconomista

# Otoño entra al BME Growth como salió el verano, en rojo

Tres compañías catalanas subieron y cuatro cayeron el mes pasado en el BME Growth, pero los descensos fueron notoriamente más pronunciados que los ascensos

Àlex Soler.

No ha sido un buen mes en general para los mercados en los que cotizan compañías catalanas. Mientras el Ibex caía a finales de mes tras remontar el desplome causado por la erupción del volcán de la Isla de la Palma, el BME Growth vio como, entre sus empresas de Catalunya, reinaba el rojo a finales de mes. En total, cuatro firmas perdieron valor el mes pasado, por solo tres subidas. Aunque el número es parejo, las caídas fueron mucho más pronunciadas que las subidas, empañando todavía más el panorama final.

Nada ha cambiado para Akiles, Eurona Wireless, Home Meal e Inkemia, que mantienen su cotización suspendida y, por tanto, cualquier atisbo de actividad es puro espejismo. De este modo, empezando por las caídas, Griño cerró septiembre con un pe-

queño descenso del 1,82% hasta los 2,16 euros por acción, hecho que dejó su capitalización total en los 66,09 millones de euros. Peor le fue a Holaluz, la catalana más valiosa del BME Growth, que con un precio final por acción de 12,75 euros, perdió un 4,85% de su valor, resultando en 262,38 millones de euros.

Por encima del 5% destacaron las caídas de Pangaea Oncology, que creó la sociedad Oncopdo junto a Invitroque (ver página siguiente), perdiendo un 6,36% de su valor total hasta los 30,33 millones de euros; y la de Lleida.net, que vio como sus acciones se devaluaban un 8,53% hasta los 4,93 euros. Su valor se quedó en los 79,12 millones de euros, muy lejos de los 100 que un día rozó.

La compañía que sigue en proyección ascendente, superando los 100 millones de capitalización hace unos meses y alcanzando los 157,85 millones en septiembre fue Agile Content, la subida más discreta del mes, del 0,27% hasta los 7,50 euros por acción. La firma anunció el fichaje de Alfonso Zapata como director corporativo el mes pasado (ver página siguiente). Parlem Telecom, que anunció en septiembre la aceleración de la expansión de su red de tiendas físicas, también consiguió cerrar septiembre en verde, con una subida del 3,23% hasta los 4,80 euros por acción. Su capitalización entró en el otoño en los 77,22 millones de euros. Finalmente, el ascenso más pronunciado del mes pasado fue el protagonizado por Kompuestos, que vio como su valor subía un 7,83% hasta los 2,48 euros por acción pese a registrar un volumen efectivo relativamente bajo. Su valor es de 30,14 millones.

## Expansión regional

## Parlem Telecom acelera su plan de apertura de tiendas



Parlem Telecom acelera su expansión territorial con la ejecución de un plan valorado en un millón de euros para inaugurar decenas de tiendas físicas en toda Catalunya durante el período 2021-2022. El objetivo de la operadora de telecomunicaciones que hasta ahora solo contaba con locales propios en las localidades de Barcelona, Reus y Lleida, es aumentar la proximidad respecto a sus clientes. Así, en septiembre se inauguraron cinco nuevas tiendas de la compañía en Vic, Malla, Amposta, Igualada y Terrassa. La apuesta de Parlem Telecom por la proximidad, la identidad y la cultura de Catalunya explican esta expansión territorial, que sitúa a los clientes en el centro de su estrategia. De hecho, la aper-

tura de tiendas busca generar la máxima confianza a los consumidores y llegar a todos, especialmente a aquellos no familiarizados con los entornos digitales. La operadora catalana ha aparecido en los dos últimos años entre las 200 empresas que más rápido crecen en Europa dentro del *top 1.000* anual que elabora el rotativo *Financial Times*. Este crecimiento se explica por unos servicios de telecomunicaciones óptimos, pero, sobre todo, para ofrecer proximidad con un trato cercano para el cliente y en catalán, con valores diferenciales en un mercado muy saturado. Los clientes de Parlem pueden disfrutar de servicios adicionales como descuentos del 20% al contratar un seguro, entre otros.

## Nombramientos

## Agile Content ficha como director corporativo a Alfonso Zapata



Agile Content, el proveedor de vídeo y televisión digital para terceros, incorporó el mes pasado a Alfonso Zapata, exdirector general de ING en España y exdirector financiero de la firma en Francia, como nuevo director corporativo para reforzar su estrategia de consolidación y crecimiento internacional. Zapata cuenta con más de 20 años de experiencia internacional en el desarrollo de empresas digitales y apoyará toda la actividad de finanzas, recursos humanos y legal. Uno de sus principales deberes será la integración de fusiones y adquisiciones, así como las mejores de procesos y seguimiento de rendimiento. Agile Content adquirió apenas hace

apenas un mes el negocio de televisión de Euskaltel y es proveedor de televisión de, entre otros, el Grupo MásMóvil.

El consejero delegado de la empresa, Hernán Scapusio, señaló que la incorporación servirá para cohesionar las distintas unidades de negocio. "Agile Content es una empresa de rápido crecimiento con enfoque internacional en un buen segmento de mercado, con un equipo humano multidisciplinar de gran talento y especialización. La estrategia es clara y veo al equipo preparado y con ambición para crear impacto en su sector", añadió Zapata.

## Salud y biotecnología

## Pangaea Oncology e Invitrocue crean la sociedad Oncopdo



Pangaea Oncology diversificará su negocio tras formalizar Oncopdo, una nueva sociedad, junto a la biotecnológica singapurense Invitrocue, incluyendo el acuerdo de distribución y licencia de la tecnología *in vitro* de organoides 3D. Oncopdo está participada por Pangaea Oncology e Invitrocue PTE en un 50% cada una y será administrada solidariamente por Andreas Linder, consejero delegado de la filial alemana Invitrocue AG, y Javier Rivela, consejero delegado de Pangaea Oncology. El acuerdo de distribución de la nueva entidad incluye los derechos de venta directa, en exclusiva en España y Portugal, y el derecho de comercialización a la industria far-

macéutica con independencia del ámbito territorial. Esto incluye a modo ilustrativo y no limitativo "el derecho de cerrar acuerdos de distribución, licencia y sublicencia con terceros, y en su caso la implementación de la tecnología y laboratorio a escala nacional", según informa Pangaea Oncology.

"La constitución de esta compañía y la inclusión de una de las tecnologías más vanguardistas en la lucha contra el cáncer está alineada con la estrategia de Pangaea e Invitrocue de posicionarse como referentes en oncología de precisión", añade la nota de la empresa remitida al BME Growth.

## Inversión inmobiliaria

## Colonial vende el edificio Parc Cugat a IREIT Global



Parc Cugat, un edificio de oficinas situado en Sant Cugat del Vallès, Barcelona, fue adquirido en septiembre por Tikehau Capital a través de su vehículo participado IREIT Global. Cuatrecasas, Hill International y Hogan Lovells asesoraron al comprador, mientras que Roca Junyent y Cushman & Wakefield fueron los asesores del vendedor, Colonial. La venta del activo se acordó en 27,2 millones de euros. El edificio consta de 12.000 metros cuadrados de oficinas, un auditorio con una capacidad para 200 personas y más de 400 plazas entre coches y motos. El inmueble cuenta en la actualidad con distintos inquilinos. Eusebi Carles, socio del área de Capital Markets de Cushman & Wakefield, aseguró al cerrar la

operación que "es un claro ejemplo de la salud de la que goza el mercado de inversión de oficinas en Barcelona, que en los tres primeros trimestres de 2021 ya ha alcanzado los 1.400 millones de euros, suponiendo más de 75% del volumen total de inversión en oficinas de toda España. La venta de Parc Cugat, a la vez, pone de manifiesto el interés por Barcelona, no solo de grupos *Core*, muy activos hasta ahora, sino también de otra gama de inversiones como son los gestores de capital *Core+* y *Vaule Add*". En los primeros seis meses del año, la contratación de oficinas experimentó en Barcelona un incremento del 51,6% respecto al mismo periodo del año anterior, hasta los 138.000 metros cuadrados.

## Tecnología

## Seidor invierte más de medio millón en formación de talento



Seidor, consultora tecnológica multinacional puso en marcha una nueva convocatoria de Seidor Academy, un programa de formación en el que va a invertir hasta 700.000 euros para formar y desarrollar hasta doscientos nuevos consultores en tecnologías de la información (TI). Con esta apuesta por la formación continua, Seidor refuerza su plan de carrera del talento joven que se incorpore a la compañía con una formación retribuida y altamente especializada en tecnologías de ciberseguridad, la nube, el Internet de las Cosas, IA, movilidad o experiencia de cliente y ERP, entre otras. El objetivo de la Seidor Academy es doble: atraer talento y, tras el período

de formación retribuido, incorporarlos, como consultores o programadores, a la compañía.

Desde finanzas a la logística, pasando por *Business Intelligence* (BI) o programación, Seidor Academy formará consultores y programadores en soluciones de referencia de los principales líderes de software en empresas, como SAP, Microsoft, IBM, entre otros, así como otras competencias a través de un modelo de impartición híbrido, que combina presencialidad con *e-learning*. Seidor Academy ya ha formado un total de 200 consultores desde su fundación hace cuatro años.

## Turismo

## El Puerto de Tarragona acoge el primer crucero de 2021



A finales de septiembre atracó en el Dique de Levante del Puerto de Tarragona el primer crucero de la temporada 2021. El puerto organizó un acto de bienvenida, en el que el presidente del mismo, Josep María Cruset entregó recibí al capitán del barco Bolette, Jozo Gladic. El crucero pertenecía a la compañía Fred Olsen Cruise Line, una compañía noruega con sede en el Reino Unido. La embarcación, procedente de Cádiz y con destino en Castellón, zarpó del puerto el mismo día que llegó, el 27 de septiembre, por la noche. El barco destacaba por sus 237,98 metros de eslora con un GT de 62.735, una capacidad de 1.338 pasajeros y una marcada línea

británica con las calidades de un crucero tradicional de tamaño medio.

Bolette fue el primer crucero en atracar en el puerto tarraconense después de la parada mundial del sector a causa de la situación pandémica vivida por el Covid-19. El presidente del puerto, Josep M. Cruset, destacó que "a pesar de que ha sido un año sin actividad en todo el mundo, el sector ha trabajado muy duro para programar algunas escalas aplicando las medidas sanitarias y de seguridad necesarias". Cruset calificó el acto como un "evento con una enorme carga simbólica para el puerto".

## Banca

## Crèdit Andorrà cierra el acuerdo de adquisición de Vall Blanc



Crèdit Andorrà cerró en septiembre el acuerdo de adquisición de Vall Blanc, propiedad del fondo J.C. Flowers & Co. El acuerdo es por la adquisición del 100% de esta entidad y se financiará íntegramente con fondos propios. La negociación entre las dos entidades culminó con la firma del acuerdo entre Xavier Cornella, consejero ejecutivo y director general de Crèdit Andorrà Financial Group, y Richard Carrión, presidente del Consejo de Administración de Vall Blanc. Ahora, la formalización de la operación está sujeta a la obtención de las autorizaciones de los supervisores correspondientes. Con esta adquisición, Crèdit Andorrà consolida su liderazgo en el mercado andorrano, acelera los objetivos contem-

plados en su Plan Estratégico 2021-2023 y refuerza su fortaleza en las principales magnitudes de negocio, es decir, la rentabilidad y los activos. También aumenta las capacidades de la entidad en el ámbito de la banca privada, un segmento clave de negocio de Crèdit Andorrà Financial Group y en el que Vall Blanc se ha especializado. Crèdit Andorrà, además, refuerza su liderazgo en banca comercial, ya consolidado desde hace muchos años en el que ha mantenido cerca del 50% de cuota de mercado en el segmento de particulares y casi el 70% en el de empresas. Como resultado de la operación de la compra de Vall Blanc, Crèdit Andorrà prevé cerrar 2021 con 23.000 millones de volumen de negocio.

## Moda

## El Grupo Mango lanza la marca sostenible 'Alter Made'



El Grupo Mango, siempre comprometido en conseguir un futuro más sostenible para la industria de la moda, lanza *Alter Made*, un nuevo concepto que gira en torno al bienestar, la sostenibilidad y el consumo consciente. La nueva marca de moda femenina, independiente de la marca Mango, nace con el objetivo de dar respuesta a aquellas clientas que son cada vez más conscientes a la hora de consumir y quieren hacerlo de forma responsable, tendencia que se ha visto acelerada en este último año. Por ello *Alter Made* ofrecerá una colección de prendas de fondo de armario formada por piezas duraderas, atemporales, de alta calidad y con caracte-

rísticas sostenibles. La nueva marca también supone una apuesta por la producción en cercanía. Las prendas de *Alter Made* estarán producidas en Europa y Turquía por proveedores seleccionados en función de su experiencia en los diferentes tejidos. Ejemplo de ello son las prendas de algodón, que se han trabajado con productores de Portugal, o de *cashmere*, para las que se ha contado con artesanos textiles de Italia. De esta manera, *Alter Made* asegura la excelencia de cada uno de sus productos. La nueva marca también realizará un control de trazabilidad de sus materias primas según certificaciones de sostenibilidad y de calidad.

## Fábricas

## Simon invierte 15 millones para modernizar su planta de Olot



La multinacional catalana de material eléctrico e iluminación Simon Holding anunció en septiembre la inversión de 15 millones de euros en su histórica planta de Olot, Girona, para incorporar maquinaria puntera en el sector y reducir su impacto ambiental. La inversión ha incrementado la automatización de las instalaciones y mejorado procesos, de forma que casi duplica la capacidad productiva anterior y reduce consumo energético. También se han sustituido los embalajes de plástico por papel reciclado, y la tinta por impresión láser. La planta de Olot, que ahora trabaja a un tercio de su capacidad productiva, está pensada para abastecer al mercado

europeo y latinoamericano, y será el ejemplo a seguir para las fábricas que Simon tiene en otros nuevos países de los cuatro continentes para servir a los mercados regionales.

Respecto a la actividad internacional, Simon ha creado una asociación estratégica con una empresa vietnamita con la que pretende potenciar el negocio en el sudeste asiático, y en España también ha cerrado operaciones para crecer en las áreas de software de control de sistemas eléctricos y de iluminación con la compra de ProtoPixel y en cargadores para vehículos eléctricos con Selba Solutions.

9

## Desigual propone la jornada de 4 días

Desigual puede convertirse en la primera gran firma de moda en adoptar la jornada laboral de cuatro días semanales si lo aceptan los empleados.



13

## Microsoft elige a España para crear un centro de investigación

Microsoft instalará en Barcelona un centro de investigación en Inteligencia Artificial que contará con 30 expertos.

15

## Casavo desembarca en Barcelona invirtiendo 100 millones

Casavo empieza a operar en Barcelona y lo hace con una inversión inicial superior a los 100 millones de euros en 24 meses.

20

## Barcelona plantea su Presupuesto más ambicioso

El Ayuntamiento de Barcelona busca pactar el Presupuesto más ambicioso de la historia de la ciudad con más de 3.406 millones gracias a los fondos europeos.

15

## Primera mesa de diálogo entre Gobierno y 'Govern' sin Junts

El pasado día 15 se celebró la primera mesa de diálogo entre el Ejecutivo estatal y el autonómico sin la presencia de Junts per Catalunya, que el presidente Aragonès dejó fuera.

21

## La Generalitat aprobará más impuestos esta legislatura

Los catalanes pagarán más impuestos esta legislatura, según el plan aprobado el día 21 por la Generalitat, que busca "potenciar" la fiscalidad verde con tributos.

23

## Jaume Giró propone alza fiscal en Patrimonio y empresa familiar

Foment y Pimec estallaron en contra de las propuestas para subir el Impuesto de Patrimonio y endurecer la fiscalidad a empresas familiares.



## Ambiente en las calles y público en los salones. ¿Vamos por el buen camino?

Las cifras hablan por sí solas. A fecha de la redacción de esta columna, la incidencia de la pandemia es la más baja registrada en más de un año. Parece ser que las vacunas y las medidas tomadas en la actualidad, mucho más relajadas que las del inicio de la pandemia están dando sus frutos. Y eso teniendo en cuenta que ha vuelto el público a los estadios, los teatros alojan a más gente y se están empezando a celebrar más eventos con invitados. Además, los *botellones* son habituales y pese a todo los casos bajan. Es inevitable pensar que llega el frío y temer una nueva ola que recuerde al anuncio del toque de queda, pero debemos aprovechar que parece que, ahora sí, se ha encontrado un equilibrio.

Gracias a ello, octubre será un mes muy de *vieja normalidad*. La celebración de eventos importantes como el *Automobile Barcelona* y de propuestas tan especiales como el *Passeig de Gourmets*, que devolverá parte del ambiente de Paseo de Gràcia son grandes noticias. Pero que nadie se olvide, la pandemia no ha terminado y debemos seguir siendo responsables para que, ahora sí, encaremos el principio del fin. El *080 Barcelona Fashion Connect*, que será digital, nos lo recuerda.

## LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE OCTUBRE

### 2 de octubre

**'Automobile Barcelona'**  
Tras dos días para prensa, el 2 de octubre abre sus puertas, en el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona, el 'Automobile Barcelona', que se prolongará hasta el día 10 para mostrar las novedades del sector del automóvil y las tendencias que marcarán cómo será el futuro de la movilidad urbana y personal. Asisten la mayoría de marcas del sector de la automoción.

### 5 de octubre

**'CicloBCN21'**  
Entre el 5 y el 10 de octubre, 'CicloBCN21' convertirá la ciudad en la capital de la bicicleta. Por primera vez en una misma ciudad se congregarán tres congresos sobre la bicicleta bajo el lema "Pedalemos ciudades y territorio". Las tres propuestas incluirán espacios de exposición, encuentros de profesionales, visitas

técnicas y actividades en el espacio público.

### 14 de octubre

**'Passeig de Gourmets'**  
Un año más, la Asociación del Paseo de Gràcia vuelve a impulsar, entre el 14 y el 24 de octubre, el festival 'Passeig de Gourmets', para que los amantes de la gastronomía puedan descubrir las tendencias culinarias del paseo a precios especiales durante su celebración. Chefs como Martín Berasategui, Carme Ruscalleda o Nandu Jubany son algunos nombres ilustres.

### 20 de octubre

**'080 Barcelona Fashion Connect'**  
El Clúster Catalán de la Moda y la Generalitat impulsan una nueva edición del '080 Barcelona Fashion Connect', que contará con el soporte del centro de innovación Fitex. De nuevo, este espacio será digital y acogerá compradores profesionales.

## Moda

## Blue Banana aterriza en Catalunya con su tienda de Barcelona



Blue Banana llegó a Barcelona en septiembre con la inauguración de su primera tienda física en Catalunya. Lo hizo el pasado 18 de septiembre en el centro comercial L'illa, una ubicación emblemática de la ciudad. La campaña que propusieron para la apertura se basó en el concepto "Adventurers, 'go home!", que es una reinterpretación del famoso "Tourists, go home". "Quisimos reinventar un concepto muy arraigado en la cultura local y darle un significado positivo que conectamos a la apertura de nuestra nueva tienda. Con ello, hacemos un llamamiento a esos aventureros de la ciudad para que encuentren su hogar en un entorno cercano, que busquen ese sitio que les inspira y que puedan ha-

cerlo de la mano de Blue Banana. Es decir, que su propia ciudad se convierta en la mayor aventura de todas", comentó Juan Fernández-Estrada, co-consejero delegado de la marca. La firma de moda ofreció regalos en la tienda durante todo el mes para conmemorar su inauguración.

La decoración del espacio se ha inspirado en el universo Skater e incluye pantallas que muestran el característico contenido audiovisual de la naturaleza y aventura que representa la marca. Todo esto junto a prendas sostenibles, minimalistas y que llevan su icónica 'X'. La localización fue elegida porque el 10% de las visitas a su web son de Catalunya.

## Máquinas expendedoras

## Braimex cierra un acuerdo de distribución en Estados Unidos



La empresa catalana Braimex cerró un acuerdo con un distribuidor norteamericano para introducir sus máquinas de autoservicio de comida caliente. De la mano de un socio local, la empresa distribuirá sus productos en los estados de Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island y Connecticut, todos ellos situados en Nueva Inglaterra, una región del este de Estados Unidos. Con la entrada en el mercado norteamericano, la empresa prevé aumentar hasta un 18% su facturación respecto al año anterior. Actualmente, entre un 35%-40% de la actividad de la empresa se dedica a la exportación y, con este acuerdo, se incrementará has-

ta un 10%. Una vez la distribución se haya consolidado en la zona de Nueva Inglaterra, Braimex también quiere abrirse mercado en Virginia, California y Nueva York.

Para cerrar este acuerdo, Braimex contó con el soporte de Acció, la agencia para la competitividad de la empresa del Departamento de Empresa y Trabajo, a través de la Oficina Exterior de Comercio e Inversiones en Miami. La empresa cerró el acuerdo de manera virtual como consecuencia de la pandemia derivada del Covid-19, que les ha impedido viajar hasta Estados Unidos.

## Transportes

## TMB invertirá 112,5 millones en electrificar su flota de buses



Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB) ha resuelto durante las últimas semanas el concurso convocado por suministrar los autobuses ecológicos con los cuales continuará rejuveneciendo su flota y sustituyendo progresivamente los vehículos diésel de acuerdo con el objetivo de adopción de energías limpias marcado por el Plan Estratégico 2025. Los nuevos vehículos, que se pondrán en servicio entre el 2022 y el 2024, se han adjudicado en seis lotes a cinco fabricantes de primera fila que se encargarán de suministrar un total de 210 unidades, de las cuales en 2022 se incorporarán 166, el volumen más alto de los últimos 15 años.

La contratación de estas 210 unidades es fruto de un proceso de licitación que TMB puso en marcha entre el mes de mayo y el de junio del año pasado y que comporta una inversión global de 112,5 millones de euros. En total serán 78 vehículos 100% eléctricos, 108 modelos híbridos de gas comprimido y 24 híbridos de dos pisos para el transporte público. Entre los eléctricos, el grupo más numeroso es el de medida estándar de carga nocturna en la cochera, destinados a sustituir coches diésel que están a punto de llegar al final de su vida útil. Con esta tecnología se podrán electrificar líneas de demanda media sin tener que instalar cargadores.

## Economía azul

**Marina Port Vell presenta un nuevo plan inversor**

Marina Port Vell Barcelona presentó en septiembre en sus instalaciones su proyecto de reposicionamiento y el plan inversor asociado que supondrá un punto de inflexión hacia una nueva etapa contributiva que posiciona a Barcelona como el destino de grandes esloras. Ignacio Erroz, director general de Marina Port Vell, estuvo acompañado en el evento de personalidades como Carlos Prieto, subdelegado del Gobierno de España, y Xavier Mercè, conce-

jal de turismo e industrias creativas de Barcelona.

Marina Port Vell realizará distintas actuaciones de remodelación de sus espacios que constan de tres proyectos de gran envergadura: La reordenación de la lámina de agua, un proyecto de paisajismo, y la implantación de un nuevo sistema de suministro de combustible. La economía azul genera ocupación para más de 15.000 personas.

## Autopistas

**La C-32 y C-33 verán desaparecer las cabinas de peaje en octubre**

El Departamento de la Vicepresidencia y de Políticas Digitales y Territorio preve, según el contrato adjudicado el pasado 31 de agosto, acabar el desmontaje de las cabinas de peajes de los carriles centrales de las autopistas C-32 y C-33 a finales de octubre. Los trabajos, de hecho, empezaron el mismo día 1 de septiembre con el desvío de los servicios. Durante el mes pasado se llevaron a cabo los trabajos de desvío del tráfico rodado hacia

los laterales de la vía y así posibilitar la entrada de maquinaria al tronco central. Concretamente, se trabajó en los peajes de Mollet, Vilassar, Arenys y Santa Susanna.

Una vez acabada la primera fase, el tráfico volverá a rodar por los carriles centrales y se iniciarán los trabajos de desmontaje del resto de cabinas y la restitución del firme.

## Turismo

**El segundo Hampton by Hilton de España abre en Barcelona**

Panoram Hotel Management y el grupo holandés Borealis Hotel Group anunciaron en septiembre la apertura del Hampton by Hilton Barcelona Fira Gran Vía. Ubicado en la Zona Suroeste de Barcelona, concretamente en la ciudad de L'Hospitalet de Llobregat, la localización empresarial de este nuevo hotel aportará una nueva referencia en viajes de negocios para Barcelona, en una de las zonas con más actividad empresarial del país.

Esta es la segunda apertura de la marca en España después del de Alcobendas, en Madrid y representa la creación de cerca de 40 nuevos empleos, en una firme apuesta del sector por continuar la senda de la recuperación a través de proyectos de valor. Con este segundo establecimiento, la marca Hilton, refuerza su desarrollo continuo en uno de los distritos clave de actividad empresarial de Barcelona. Tendrá 11 pisos y 241 habitaciones.

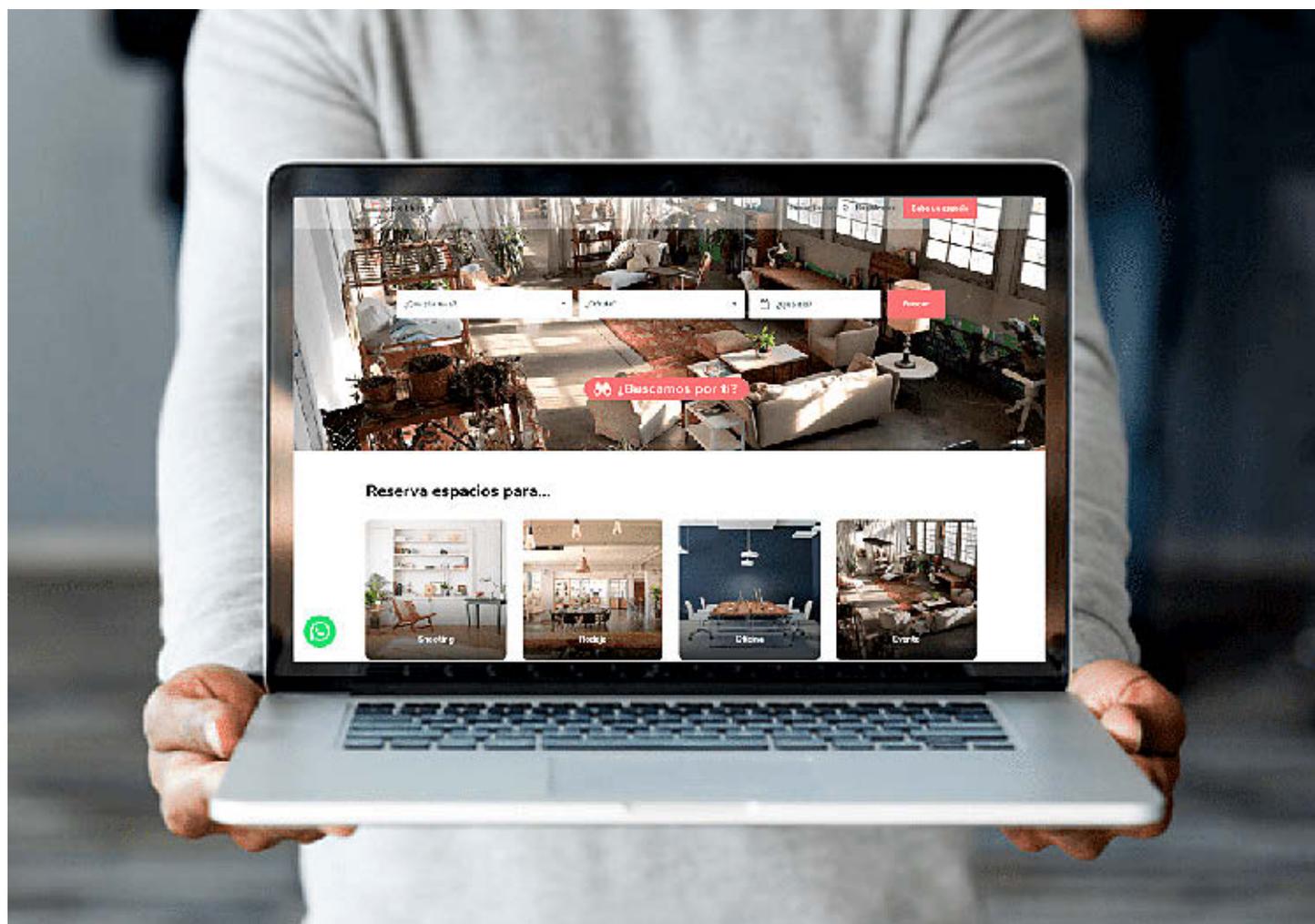
## Solidaridad

**Assís reinventa la Cena Solidaria para celebrar sus 20 años**

La Asociación Assís, ubicada en el barrio barcelonés de Sarrià, celebra su vigésimo aniversario con una acción solidaria a domicilio enmarcada en la quinta Cena Solidaria. Colaboradores como el Primavera Sound, Bee Chef, Yurbban Passage o Via Veneto participan en esta iniciativa a favor de las personas en situación sin hogar. Desde el inicio de la pandemia, Assís, entidad que trabaja con personas en situación de sin hogar, vio aumentada la de-

manda de cobertura de necesidades básicas y de atención social integral: durante 2020 atendió a 2.271 personas, un 14,8% más que el año anterior, y realizó un total de 2.645 atenciones sociales, un 61,85% más que en 2019.

La quinta Cena Solidaria se convierte en un pedido a domicilio con el cual las personas que puedan podrán disfrutar de la comida.



La plataforma gestiona la oferta de espacios y facilita el proceso de reserva y pago.

## Spathios cierra una ronda de 370.000 euros para consolidarse

Con poco más de un año de actividad, Spathios, una plataforma que agrupa toda la oferta de espacios y locales para eventos públicos o privados, va camino de facturar más de medio millón de euros. La compañía busca consolidarse en España y prevé levantar capital en 2022 para expandirse a otros países

Àlex Soler. Fotos: eE

Las compañías emergentes tecnológicas que consiguen superar sus primeros meses y empezar a crecer tienen algo en común. Todas, sin excepción, se crean para satisfacer una necesidad de la sociedad, sea cual sea, y para simplificar el proceso y la experiencia del usuario. Spathios es una de estas empresas, que nace precisamente con esta premisa. La compañía catalana, en palabras de Pol Hevia, consejero delegado de Spathios, “es

un *marketplace* de reserva de espacios por horas que tiene el objetivo de conectar personas y espacios únicos para crear y disfrutar”. “Esto engloba desde una reunión de trabajo, hasta una producción audiovisual o un evento de cualquier tipo”, concreta. Como también es habitual, la idea surgió al detectar sus fundadores, el mismo Pol Hevia y Joaquim Tresserra, cierta dificultad para encontrar y reservar un espacio para un evento privado. “En ese

momento empezamos a pensar y a indagar y vimos que la oferta estaba muy fragmentada. No había un canal por el que pudieses ver y ordenar la oferta, con fotos actuales y un precio por hora o por evento. Creímos que era una buena oportunidad", explica Hevia.

Tras un tiempo investigando el negocio potencial, cifrado en miles de millones de euros en todo el mundo y pensando cómo dar forma a su plataforma, llegó el Covid. "Entonces pudimos o dejarlo todo o desarrollar en silencio, planeándolo todo mejor para cuando se reactivara la actividad", dice el directivo. "Fue la tormenta perfecta porque las localizaciones llevaban meses paradas sin generar dinero y, entonces, poder registrarse en una plataforma, de forma gratuita, era muy fácil", añade. Además, detalla Hevia, "el auge del comercio electrónico está potenciando la creación de contenido al tiempo que las marcas personales han tenido que potenciar este aspecto. Todos están haciendo producciones constantes y vimos ahí un buen nicho por el que empezar". Sin embargo, la empresa está enfocada a que cualquier persona, no solo empresa, encuentre el espacio que busca. El resultado de todo es una página web que, similar a como Airbnb expone las casas y pisos disponibles, ofrece información detalla-

### El capital levantado se dedicará a la ampliación del equipo para crecer en el mercado nacional

da sobre el espacio en cuestión, fotos y precios. Además, se gestiona la reserva y el pago desde la página web, quedándose Spathios una comisión por operación. "Este año esperábamos facturar 500.000 euros, pero seguramente será más porque estamos a punto de alcanzarlos", admite Hevia.

Con apenas un año en marcha y en este contexto de crecimiento, y con ideas innovadoras como tours 3D de los espacios en desarrollo, Spathios cerró recientemente una ronda de financiación de 370.000 euros. Los fondos se destinarán, según su consejero delegado, "al crecimiento del equipo, contratando más desarrolladores y expertos en marketing para acabar de consolidarnos en España y empezar a planear la expansión internacional". Hevia reconoce que "es más que probable que levantemos nuevamente capital en los próximos meses para tener músculo financiero para salir de España. Estos meses hemos explotado, cada vez llegamos a más gente y hay recurrencia. Nos vemos con capacidad de ampliar más el equipo en enero o febrero mediante otra ronda". Spathios, que encuentra su único rival en Estados Unidos, quiere ser "líder en Europa en tres años y, si nos vemos con fuerza suficiente, combatir por entrar en Estados Unidos".



Pol Hevia, consejero delegado y cofundador de Spathios.

## Finanzas

## Rand cierra una ronda de financiación de 850.000 euros



La *fintech* catalana Rand cerró en septiembre una ronda de financiación de 850.000 euros. La empresa emergente levantó 600.000 en capital y 250.000 en la emisión de su propio token. Inveready y JME lideraron la ronda en la que también participaron The Data Venture, Outlier Ventures y más de 30 *Business Angels*, además de contar con el asesoramiento jurídico de ATH21. La inyección de capital se va a destinar a financiar el lanzamiento del producto de la empresa, una aplicación que permite al usuario ahorrar con su grupo de amigos y participar en el sorteo de los beneficios generados, por ese ahorro, a lo largo del tiempo. Este innovador modelo llega a Europa por primera vez de la mano de Rand,

tras funcionar con éxito en Estados Unidos. La aplicación propone a los usuarios crear un grupo de ahorro con los participantes que quieran. Entre ellos, establecen la cantidad que van a ahorrar y el tiempo que quieren hacerlo. En ese momento, introducen la cantidad en euros que quieren apartar y bloquear durante el plazo establecido. Una vez llevado a cabo este proceso, Rand convierte esos euros en tokens estables, es decir, en una moneda que no tiene fluctuaciones y mantiene su valor, como sucede con el euro o el dólar, por ejemplo. Cuando ha pasado el tiempo, el rendimiento se sortea entre los participantes del grupo. El o los ganadores recibe ese rendimiento en euros.

## Comercio electrónico

## Yaba adquiere seis vendedores de Amazon en seis meses



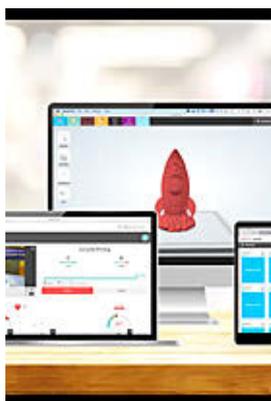
Yaba, el primer agregador de vendedores de Amazon del sur de Europa, cerró en septiembre la adquisición de sus seis primeras empresas desde su nacimiento en marzo. Con estas operaciones, la empresa emergente que se dedica a comprar, financiar y escalar negocios que comercializan sus productos en Amazon, cuenta con una cartera de vendedores que suman una facturación agregada de más de seis millones de euros.

Con apenas seis meses de vida, la compañía de Barcelona ha creado un portfolio integrado por dos empresas españolas de los verticales de belleza y cui-

dado para bebés; tres firmas lituanas especializadas en mascotas, hogar y accesorios; y una compañía italiana que comercializa productos del hogar. Yaba, que proyecta contar con un portfolio de más de 100 compañías y vendedores en cuatro años, está en conversaciones para comprar cuatro empresas más durante los meses de octubre y noviembre. Estas adquisiciones permitirían incrementar el total de facturación hasta los 20 millones de euros aproximadamente. "Estamos muy satisfechos del crecimiento de la compañía, que en medio año se está posicionando como un actor relevante del sector", dice Alejandro Fresneda, consejero delegado.

## Impresión 3D

## BCN3D compra la empresa estadounidense AstroPrint



BCN3D, multinacional líder en ofrecer soluciones de impresión 3D a empresas y profesionales con sede en Gavà, Barcelona, anunció en septiembre la compra de AstroPrint, empresa especializada en la creación de *software* de impresión 3D conocida por sus sofisticadas soluciones en la nube, que permiten a los usuarios gestionar las impresoras en remoto con facilidad y eficiencia. Ambas empresas llegaron a un acuerdo de adquisición el pasado mes de abril y completaron la transacción en julio de este año. Esta operación de compra, la primera de la multinacional catalana desde su *spin off* en marzo de 2019, proporciona a BCN3D la oportunidad no solo

de lanzar una nueva plataforma en la nube, sino también de contar con un equipo de experimentados profesionales de *software* dedicados al futuro desarrollo de las soluciones de impresión 3D de BCN3D.

Fundada en San Diego, California, AstroPrint es una de las plataformas de *software* en la nube más consolidadas, con más de 200.000 usuarios registrados en 130 países diferentes, el 60% de los cuales están basados en Estados Unidos y con una media de 2.000 impresoras conectadas simultáneamente. BCN3D mantendrá la plataforma actual de AstroPrint Cloud como independiente.

## Logística

**EcoScooting levanta medio millón de euros para crecer y expandirse**

EcoScooting, líder en servicios logísticos y especialista en la última milla, cerró una ronda de financiación de 500.000 euros. Esta nueva ronda complementa a la efectuada en mayo de 2020, donde se inyectaron 575.000 euros provenientes de inversores privados y *family offices* relacionados con firmas como Rastreator, Caprabo o Lidl Digital Hub. Esta inyección de capital coincide con el auge del negocio de las entregas y del comercio electrónico, que

se ha visto acelerado debido a la pandemia del Covid-19 y que permite a EcoScooting fortalecer su posición como líder en el mercado. El nuevo capital servirá para mejorar la flota actual, compuesta por, entre otros, furgonetas, bicis cargo y motocicletas eléctricas, haciéndola más sostenible y ecológica, aumentando el número de vehículos eléctricos, su plataforma tecnológica y para la expansión hacia otras ciudades como A Coruña y Zaragoza.

## Ciberseguridad

**Banco Sabadell presta cuatro millones a Disruptive Consulting**

Banco Sabadell concedió un préstamo de cuatro millones de euros a Disruptive Consulting, empresa que ofrece servicios de ciberseguridad como socio estratégico de Telefónica. El proyecto se desarrollará a través de financiación alternativa, materializado en un préstamo mezzanine. Con esta operación, otorgada por BIDSa, filial del Banco Sabadell, la compañía financiará sus inversiones en capex para seguir centrando su actividad en el mercado ita-

liano, donde aspira a convertirse en su principal actor en los próximos años. La compañía fue asesorada por BDO.

Cabe resaltar que la financiación otorgada a Disruptive Consulting cuenta con el apoyo del mecanismo de garantía para pyme InnovFin, con el respeto financiero de la Unión Europea y en el marco de los instrumentos financieros de Horizonte 2020.

## Servicios inmobiliarios

**Housfy cierra una ronda de financiación de 10 millones de euros**

Housfy, la plataforma digital de servicios inmobiliarios y del hogar, cerró una ronda de financiación de 10 millones de euros cuyo principal objetivo es invertir en el desarrollo de la plataforma y reforzar la expansión internacional de la compañía. En la nueva ronda participaron los fondos Seaya Ventures, Torch Capital, DN Capital y Cathay Capital, a través de C. Entrepreneurs, que ya participaron en rondas anteriores, a los que se suman Aldea Ventures y

CDTI como novedades de la nueva financiación. Housfy ha sentado las bases del primer ecosistema *online* de servicios inmobiliarios y del hogar del sur de Europa. Esta plataforma permite contratar servicios y realizar cualquier gestión en torno a la vivienda: compraventa, gestión hipotecaria, alquileres, reformas, mudanzas, servicios para empresas inmobiliarias, venta directa de vivienda en 24 horas y muchos más que serán integrados en el futuro.

## Movilidad compartida

**Cityscoot cuadruplica sus usuarios en Barcelona en apenas un año**

Cityscoot, el operador francés de referencia en servicios de movilidad eléctrica compartida en Barcelona, ha multiplicado por cuatro el número de usuarios respecto a enero de 2021. La compañía de moto compartida llegó a Barcelona en julio de 2020 y en este primer año los usuarios han realizado más de 165.000 viajes consiguiendo un recorrido total de 540.000 kilómetros. Los trayectos realizados por los usuarios en este primer año han supuesto un

ahorro de 56 toneladas de CO2. Cityscoot cuenta con una flota de 633 motos, el máximo que permite el Ayuntamiento de Barcelona, y que prevé incrementar a la espera de la nueva ampliación prometida por el consistorio catalán.

El crecimiento en Barcelona y su integración en la aplicación de Uber refuerzan la presencia de la compañía de movilidad en España.

**Pilar Orenes**

Directora general de la ONG Educo

## Luchar contra la pobreza infantil educando desde la raíz

**P**ara miles de familias, las consecuencias económicas que supuso la irrupción del Covid-19 siguen presentes año y medio después. Familias como la de Pilar y sus dos hijas, que antes del confinamiento se dedicaba a tareas de limpieza pero que sufrió un Erte, no pudo pagar a tiempo las facturas y aún no se ha recuperado económicamente. O la de María, que perdió su trabajo y aún recibe ayudas para mantenerse ella y su hijo. O la de Yesenia, con dos hijos. A pesar de que su marido trabaja, su sueldo no es suficiente para mantener a toda la familia. Estas y otras muchas son familias cercanas a nosotros que antes del Covid-19 podían mantenerse en la cuerda floja de la precariedad, pero que aún no se han recuperado de la caída.

En Cataluña, más de un millón y medio de personas viven en riesgo de pobreza y exclusión. Esto quiere decir que residen en hogares de 4 miembros donde se ingresan menos de 20.214 euros anuales, o viven en lo que llamamos situación de carencia material, que quiere decir que no pueden afrontar gastos inesperados, pagar recibos o mantener la vivienda a una temperatura adecuada, entre otros indicadores. Y en estas situaciones, una vez más, los niños y niñas son el colectivo más perjudicado.

Según los últimos datos de la Encuesta de Condiciones de Vida publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2020 en Catalunya el riesgo de pobreza y exclusión en la infancia creció en 6,8 puntos respecto al año anterior, pasando del 25,4% al 32,2%. Es decir, que, en tan solo un año, el número de niños y niñas en esta situación ha aumentado en 92.000 y ya son más de 450.000. Cataluña es, junto a Baleares, Cantabria y Galicia, una de las cuatro comunidades autónomas en las que más creció la pobreza y la exclusión social de la infancia en 2020.

Que miles de niños y niñas se hallen en esta circunstancia en Catalunya no es solo consecuencia del Covid-19. El aumento de la pobreza ha sido una constante desde 2016, pero si ese año hablábamos de 1 de cada 5 niños en riesgo de pobreza o exclusión, ahora son 1 de cada 3. Cifras inaceptables que nos ponen por primera vez por encima de la media de España, que es del 31,1%, un punto me-



nos. Y también muy por encima de la media europea, que en 2019 fue el 23,4%, lo que coloca a Catalunya y al conjunto de España en el furgón de cola de la Unión Europea en lo que a situación de la infancia se refiere, solo por delante de Rumanía y Bulgaria. La situación es alarmante y requiere la búsqueda inmediata de soluciones que traten este problema desde un abordaje sistémico. La infancia, especialmente la más vulnerable, tiene que ser una de las prioridades de las administraciones. La inversión en políticas de infancia en Catalunya es de un 0,8% del PIB, solo un tercio de lo que se invierte de media en Europa. Una inversión insuficiente que tiene mucho margen de mejora, si se tiene en cuenta que el PIB catalán es de más de 236.000 millones de euros.

Desde Educo también creemos firmemente que una de las claves para acabar con la pobreza infantil es la educación. La educación va más allá de lo que puede estar en el imaginario colectivo. Es mucho más que aprender a leer y multiplicar. Educar desde la raíz es abordar el problema y la solución desde todos sus ángulos, siendo conscientes de que el acceso a la educación de calidad permite mejorar el futuro de miles de niños y niñas, muchas veces condicionado por el contexto social y económico de sus familias. La educación cambia vidas, salva vidas. Si queremos que la escuela funcione realmente como un ascensor social, que rompa el círculo de la pobreza, es urgente priorizar la inversión en una educación de calidad y equitativa.



■  
**En 2020 en Catalunya el riesgo de pobreza y exclusión en la infancia se situó en el 32,2%, es decir, ya son más de 450.000**  
 ■

Educar desde la raíz es también plantearnos todos los factores que inciden en el desarrollo de la infancia. El espacio del mediodía, el comedor escolar, es prioritario. Cuando un niño o niña no puede ir al comedor escolar porque no ha obtenido una beca pública a pesar de necesitarla, se le está privando de sus derechos. En primer lugar, no está accediendo a una comida nutritiva y completa, porque en su casa puede no haber los recursos necesarios para organizar un menú semanal saludable. La asistencia al comedor escolar asegura esa alimentación de calidad y con ella los nutrientes necesarios para asegurar un cuerpo sano. Pero va más allá. El espacio del comedor genera más garantías de que los escolares asistan a las actividades que el colegio propone por las tardes y reduce el riesgo de que se queden solos o en la calle porque muchas familias, por sus condiciones laborales, no pueden dedicarles todas las horas que les gustaría. La escuela es un espacio de protección, y en las horas extraescolares, incluidas las que aporta el comedor escolar, los niños y niñas siguen aprendiendo, compartiendo, jugando, etc., se relacionan entre sí y con los adultos cercanos de una manera diferente a como lo hacen en el aula. Mientras que el comedor universal no sea una realidad, organizaciones y administraciones públicas trabajamos para garantizar el acceso a este espacio.

Hace seis años que la Asamblea General de Naciones Unidas adoptó la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. El 25 de setiembre de 2015, 193 países se comprometieron a que el mundo en 2030 sería un lugar mejor. Un lugar sin pobreza y sin hambre, con una sociedad más justa, donde los derechos de las mujeres y las niñas se cumplen y donde todos y todas pueden acceder a una educación inclusiva, equitativa y de calidad durante toda su vida. La llegada del Covid-19 ha puesto en riesgo los avances hechos durante los últimos años, pero también ha evidenciado la fragilidad de un sistema que no ha puesto en el centro de su interés a las personas y sus derechos sociales básicos. En estos tiempos de crisis hemos tardado mucho en escuchar a la infancia y no hemos estado atentos a su necesidad de relacionarse y socializar o a sus preocupaciones.

La alarma continúa, los datos de pobreza infantil son preocupantes, y la mejora de la educación, con ese enfoque holístico que reivindicamos, es urgente. Estamos ante la herramienta más poderosa para acabar con las desigualdades existentes y hay que asegurar que todos los niños y niñas tienen acceso a ella. Esos 450.000 niños y niñas en situación de pobreza o exclusión no pueden esperar.



## ÒSCAR LLAUDET Y JOSEP PERE GUTIÉRREZ

El mercado de las fusiones y adquisiciones de 'middle market' es el terreno de acción de este despacho con cinco socios que se apoya en una red internacional

Por Estela López. Fotos: eE

### Windcorp Translink, el aliado para las compraventas de pymes

La decisión de comprar o vender una empresa es de las más delicadas decisiones corporativas, y lo es todavía más en el caso de las pymes, que no cuentan con una estructura que se pueda dedicar a los pormenores administrativos y legales que comporta una operación de ese tipo y que cada vez son más complejos. Ahí es donde entra en acción Windcorp Translink, que a través del boca oreja se ha hecho un hueco en el *middle market* catalán, en el que predominan las empresas de capital familiar y en las que su negocio es su bien máspreciado y las decisiones tienen una vertiente emocional, además de económica.

Los orígenes de Windcorp se remontan a 1989, explica a *elEconomista* uno de los cinco socios de la firma, Òscar Llaudet (a la izquierda en la fotografía superior), y en 2013 se reforzaron con contactos internacionales al incorporarse como miembro en exclusiva para España de la alianza Translink Internacional, red independiente de Corporate Finance con presencia en más de 30 países en Europa, Estados Unidos, Latinoamérica y Asia.

El despacho, centrado al principio en asesoramiento financiero, es ahora también especialista en fusiones y adquisiciones, tanto en el lado del comprador como del vendedor, y

no solo como intermediario para poner en contacto a las partes interesadas, sino como generador de negocio: "Entramos en la estrategia corporativa y en la identificación y potenciación de palancas de valor y reducción de debilidades", apunta otro de los socios, Josep Pere Gutiérrez (en el centro, en la fotografía de la página anterior).

El perfil de cliente es el de una empresa familiar de entre 10 y 150 millones de facturación, y las transacciones suelen ser de una media de entre 30 y 40 millones de euros, con procesos de acompañamiento que duran meses e incluso más de un año. "No queremos entrar en volumen sino en calidad, porque no podemos asumir muchas operaciones al ser solo cinco socios, aunque hemos ampliado la plantilla y somos 12 personas incluyendo al equipo de analistas", indica Gutiérrez, y la firma está en proceso de búsqueda de nuevos profesionales.

Llevan como máximo unos 4 o 5 proyectos por año cada socio, con la remuneración vinculada en un

siones. "En época de crisis siempre hay muchas ventas, pero en 2009 no había dinero para comprar, mientras que ahora lo hay a espaldas", comenta.

Windcorp Translink cerró cuatro operaciones en 2020 más otras cuatro que se acabaron firmando este 2021, y en el año en curso prevén totalizar entre seis y nueve, en sectores diversos como la agroalimentación, el comercio, la industria, la logística, sector farmacéutico y la tecnología. Pero, aunque la mayoría de casos son ventas, también asesoran inversiones, tanto de fondos de capital privado nacionales e internacionales como de empresas industriales locales que buscan crecer en el exterior mediante compras.

Respecto al precio de las compraventas, Llaudet señala que ahora hay menos compañías atractivas disponibles que hace un año, por lo que los precios han subido. Según la base de datos de transacciones empresariales TTR, en 2019 se cerraron 580 operaciones en la Península Ibérica por un valor con-

## Operaciones destacadas en múltiples sectores

Las operaciones de compraventa son procesos largos y confidenciales, pero las de mayor calado trascienden a los medios de comunicación a su término. En sus tres décadas de trayectoria, Windcorp Translink acumula más de 250 operaciones con un valor agregado superior a 4.700 millones de euros, pero entre los ejemplos más recientes, ha participado en la venta de Masvoz, el operador especializado en soluciones de comunicaciones en la nube para empresas en España, al proveedor europeo de comunicaciones unificadas Enreach.

También asesoró a Nazca Capital en la adquisición del 85% de la biofarmacéutica Diater al grupo Ferrer, y a Polymita Technologies en su venta a la multinacional norteamericana Red Hat, líder mundial en tecnología Open Source. Otras operaciones relevantes de la firma con sede en Barcelona han sido la venta del 100% de las acciones de Hospital de Nens a HM Hospitales; la venta de Green Power Monitor (GPM) a la multinacional noruega DNV-GL, uno de los líderes mundiales en certificación, y la adquisición del 80% de Óptica del Penedés (Óptica Universitaria), la tercera cadena minorista de óptica de España, por parte del grupo familiar alemán Fielmann.

**España es más vendedora de empresas que compradora en el segmento de las pymes, y hay demanda internacional**

**Ahora hay mucha actividad de adquisiciones porque hay mucho dinero disponible en el mercado**



95% a que la transacción sea exitosa, más una cuota mensual mientras dura el proceso, y un contacto directo con los propietarios de las empresas, con quienes establecen una relación de confianza y contacto personal que durante la pandemia debió pasar de la presencialidad a la videoconferencia. El 70% de las operaciones que llevan son en Cataluña, pero también tienen clientes en el resto de España y en Portugal -con un socio local-, y la mayoría de acuerdos se cierran a nivel internacional a través de la red de contactos de Translink, con un peso relevante de los inversores franceses, alemanes y chinos. "España es más vendedora que compradora en el segmento *middle market*", reconoce Llaudet.

La llegada de la pandemia y la crisis económica asociada aumentó el interés por vender empresas, aunque durante unos meses los posibles compradores se mantuvieron a la espera para ver qué oportunidades aparecían. Pero ya desde la segunda mitad de 2020 y este año, la actividad de compraventa es muy alta porque hay mucho dinero buscando inver-

junto de 18.000 millones de euros, mientras que en el primer trimestre de 2021 las cifras han sido de 540 operaciones por 33.575 millones, es decir, casi el doble en importe económico con menos transacciones. De hecho, el tamaño medio de las operaciones de fusiones y adquisiciones a nivel mundial se ha más que duplicado en los últimos 15 años. En 2020, el número global de transacciones se redujo un 16% respecto a 2019, pero el valor económico agregado de las transacciones fue un 11% superior. España suele ser el cuarto país más activo en fusiones y adquisiciones de Europa por detrás de Reino Unido, Alemania y Francia.

En el caso de Windcorp Translink, las cuatro operaciones de 2020 sumaron un valor transaccional cercano a los 360 millones, en los sectores de comercio, industria y tecnología. En 2019, uno de los años de mayor actividad, la compañía registró nueve operaciones de los sectores farmacéutico, de las telecomunicaciones, logística, distribución, tecnología y hospitalario, por más de 400 millones de euros.

# Las empresas crean programas de empleo post-Covid

**EADA y Caja de Ingenieros, Naturgy o Barcelona Activa, entre otros, cuentan con proyectos que apoyan a emprendedores y personas sin empleo por la pandemia.**

Àlex Soler

**M**ucho se ha escrito sobre el impacto que ha tenido la pandemia del coronavirus a todos los niveles: económico, laboral, familiar, social... Más allá del impacto sanitario, que es evidente, una de las grandes consecuencias del Covid-19 fue la lluvia de expedientes de regulación temporal de empleo (Ertes) que un gran número de compañías tuvieron que presentar ante la obligación de detener su actividad, así como los miles de negocios que no aguantaron la cuarentena y tuvieron que cerrar. Otros muchos sí aguantaron esos meses, pero la recuperación no ha sido la esperada y han tenido que bajar la persiana. El resultado de todo ello, cientos de miles de personas que han perdido su empleo o que se encuentran en una situación de incertidumbre al no saber cuándo podrán volver a trabajar, muchos de los cuales, además, trabaja-



Hay cursos dedicados a mejorar la empleabilidad de profesionales parados o veteranos. Getty

dores veteranos, de más de 40 años, para los que volver a incorporarse al mercado laboral es muy complicado.

Sin embargo, como en todos los ámbitos, muchas son las iniciativas que han surgido para ayudar a estas personas a mejorar su empleabilidad o a formarse en nuevas materias para poder aspirar a nuevos puestos de trabajo. Como es habitual, las opciones son diversas y tienen diferentes enfoques, pero la gran mayoría buscan ofrecer nuevas competencias a los usuarios para mejorar su desempeño en procesos de selección o en la adquisición de nuevas habilidades para optar a nuevos trabajos. Un ejemplo es el Programa de Búsqueda de Empleo y Transición de Carrera Profesional de EADA, que propuso en verano un programa formativo *online* que buscó permitir a sus participantes potenciar su carrera profesional y mejorar su empleabilidad. Según EADA, el programa tuvo un enfoque práctico y se proveen recursos a los usuarios que les permitan buscar empleo de manera más consistente. El programa tuvo un precio de 650 euros, aunque la Fundación Caja de Ingenieros financió 50 plazas a "personas que debido a la situación generada por el Covid perdieron sus puestos de trabajo y han tenido que plantearse un cambio de rumbo en su tra-

### Los programas dan herramientas a los interesados para mejorar su empleabilidad y habilidades

ectoria profesional". David Moré Cuesta, de 53 años, fue una de las personas que aprovechó la oportunidad brindada por EADA y Caja de Ingenieros. "El programa me ayudó a redefinir mi perfil de cara a la búsqueda y a poder enfocarme hacia un objetivo concreto y también a poder demostrar el valor que puedo ofrecer e incluso a poder redirigir mi carrera hacia otros sectores y romper con los tópicos, tengas la edad que tengas", dice Moré. "El curso fue fundamental a nivel psicológico porque precisamente cuando estás en paro a esa edad sientes que muchas de tus certezas y seguridades se derrumban. Con el curso recuperé la autoestima perdida mientras los profesores te ayudaban a recordar y rescatar todos esos aspectos de tu experiencia que te han permitido encadenar distintas experiencias profesionales", añade Yolanda Peris, que actualmente está impulsando un proyecto editorial propio.

### Más oferta formativa

Pero el de EADA es solo uno de los proyectos que han ayudado a personas a encontrar nuevos trabajos. La Fundación Naturgy, por otro lado, firmó un protocolo general con el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) para actualizar la oferta formativa del organismo público en materia energética con el



Los alumnos salen satisfechos y agradecen la confianza. Getty



Loos cursos se enfocan, sobre todo, a profesionales parados o que buscan reorientar su carrera profesional. Reuters

objetivo de mejorar la empleabilidad de las personas sin trabajo que asisten a las escuelas taller y talleres del SEPE. En este caso, Naturgy se centrará en actualizar el Catálogo de Especialidades Formativas en el ámbito de la energía, la sostenibilidad y el medio ambiente, con el fin de dar respuesta a las demandas de sectores y ocupaciones emergentes vinculados a la eficiencia energética, las energías renovables y las nuevas tecnologías energéticas.

### Reducir las desigualdades

Con el foco puesto en la formación y las oportunidades laborales, también hay iniciativas que, orientadas a las mujeres, intentan promocionar el talento femenino para eliminar la desigualdad y reducir la brecha salarial. En este caso, uno de los más populares es el proyecto *Women Back to Business*, un programa dirigido a mujeres afincadas en las principales ciudades de Portugal y España, entre ellas Barcelona, que decidieron interrumpir, por motivos personales, su carrera profesional y ahora quieren volver a trabajar, pero encuentran dificultades para hacerlo. Esta iniciativa ofrece incorporación a la compañía a través de puestos de trabajo en áreas comerciales, operaciones y de atención al cliente.

En la misma línea se mueve la empresa pública municipal Barcelona Activa, especializada en inserción laboral, que hace tres décadas que trabaja para impulsar la incorporación de las mujeres al mundo empresarial a través de la Escuela de Mujeres Emprendedoras. En esta línea, la entidad lanzó el proyecto

Lidera para ampliar la oferta de programas y actividades para ofrecer acompañamiento a todas las mujeres que quieren crecer profesionalmente. Entre sus objetivos, además, están la potenciación del espíritu emprendedor de las mujeres, la creación de entornos de *networking* que potencien la creación de redes profesionales que fortalezcan las iniciativas promovidas por las mujeres e incrementar la visibilidad de las mujeres profesionales, emprendedoras y directivas para generar nuevos roles que

# 19,8%

Es lo que ha subido el paro para las mujeres en 2021, por solo un 1,6% en los hombres

inspiren a nuevas generaciones. "El programa me hizo coger aire, perder el miedo y me dieron mucha seguridad conmigo misma. El hecho de estar acompañada por empresarias te hace ver que si ellas pueden, tu también puedes", admite Dolors Arroyo, fundadora de BCN Fengh Shui y participante del proyecto. "Las mujeres son buenas en muchas tareas y son más fuertes como líderes. Para una mujer, ser capaz de abandonar la zona de confort y empezar de cero es una gran oportunidad para crecer", dice Farida Hussain, representante de la Professional Women's Network Barcelona, una red colaboradora de Lidera.

## Climatización

## Baxi adquiere Hitecsa para crecer en el mercado de la aerotermia



Baxi, una de las compañías líder en sistemas de climatización residencial en España y Portugal perteneciente al Grupo BDR Thermea, adquirió en septiembre el 100% de Hiplus, una compañía dedicada al diseño, fabricación y suministro de sistemas de climatización para grandes instalaciones. Bajo la marca Hitecsa, es un actor importante en la refrigeración mediante aerotermia y aire acondicionado para aplicaciones comerciales e industriales, como hoteles, aeropuertos, hospitales o comercios, entre otros. Hiplus también es conocida por su marca Adisa, especializada en calderas de alta eficiencia y soluciones de calefacción. El cierre de la adquisición al fondo español de inversión de capital privado, Phi

Industrial, está sujeto a la autorización de las Autoridades Regulatorias de la Competencia. Baxi invertirá y ampliará recursos en el área de I+D, a la que pretende dar un impulso relevante, con el objetivo de situarse a la cabeza del creciente mercado de la aerotermia en Europa.

La aerotermia es una tecnología limpia y muy eficiente que captura la energía térmica que se encuentra en el ambiente que rodea el edificio y la transforma en forma de calefacción, refrigeración o agua caliente sanitaria. Esto se realiza mediante el sistema de bomba de calor aerotérmica. Esta tecnología ha aumentado en España un 45% en un lustro.

## Movilidad compartida

## CityBike Global presenta un servicio de bicicleta en Estocolmo



CityBike Global, compañía líder en micromovilidad en Europa y América Latina, perteneciente al grupo Moventia, es la empresa adjudicataria del servicio de bicicleta pública eléctrica en el municipio de Estocolmo, tras firmar un acuerdo con el consistorio para implementar esta nueva modalidad de transporte en la ciudad. La compañía refuerza así su presencia a nivel europeo y consolida su liderazgo internacional en el servicio de bicicleta compartida pública que ya ofrece en ciudades como Helsinki, París o Lima. Para este nuevo proyecto, que se espera sea uno de los más grandes de Europa y del mundo, CityBike Global cuenta con Vaimoo como

socio estratégico para suministrar las más de 5.100 bicicletas eléctricas inteligentes. Su experiencia en proporcionar este tipo de modelos a otras capitales europeas con movilidad ciclista como Copenhague, Rotterdam y el Reino Unido, le convierten en el socio idóneo de CityBike Global para proporcionar este servicio en Estocolmo. De hecho, la bicicleta de Estocolmo es una versión de Vaimoo premiada por el CES de Las Vegas 2021, específicamente adaptada para satisfacer las necesidades de movilidad de la ciudad. En ese sentido, la nueva modalidad de bicicleta compartida en la capital sueca dotará a la ciudad de miles de vehículos nuevos.

## Comercio electrónico

## AliExpress abre su tercera tienda física de Barcelona



AliExpress, el popular portal de comercio electrónico del Grupo Alibaba, anunció en septiembre la apertura de una nueva tienda AliExpress Plaza en colaboración con socios locales, que tuvo lugar el 18 de septiembre en el Centro Comercial Westfield La Maquinista de Barcelona. La cuarta tienda física de AliExpress en España refuerza la presencia omnicanal de la marca en el país y, particularmente, en Barcelona, ya que esta nueva apertura supone la tercera tienda AliExpress Plaza dentro de la ciudad. Con una extensión de cerca de 300 metros cuadrados, la tienda AliExpress Plaza en La Maquinista exhibirá más de 1.000 productos populares *online*

de diferentes marcas españolas e internacionales, en categorías como tecnología de consumo, televisores, móviles, ordenadores y decoración del hogar, entre otros.

En la tienda AliExpress Plaza de La Maquinista estarán disponibles productos de primeras marcas internacionales como Samsung, Xiaomi o TCL, así como artículos populares de marcas españolas como Cecotec, InnovaGoods o Mr. Wonderful, entre otras. La experiencia será segura, ya que la tienda sigue con todos los protocolos sanitarios requeridos para evitar el contagio por Covid-19.

## Septiembre deja una batería de acuerdos, premios y eventos públicos

Llega el otoño y septiembre, pese a ser un mes que no gusta por significar el retorno al trabajo, deja un gran sabor de boca. Ha habido actividad y el Covid-19 sigue cayendo. Es lo más parecido a la 'vieja normalidad' que hemos vivido desde marzo de 2020.

Àlex Soler. Fotos: eE



### Eroski y EP Bidco formalizan la alianza en Catalunya y Baleares

A principios de septiembre se formalizó la firma de la operación por la cual la sociedad EP Bidco se incorporó como socio en Supratuc2020 sociedad, que engloba los negocios de Eroski en Catalunya y Baleares.



### ASCAMM cierra su adhesión a amec

ASCAMM, la Asociación Catalana de Muelles y Matrices, se adhiere a amec para fortalecer la industria en un momento clave.



### La Cámara de BCN se une a Catalunya Cultura

La Cámara de Barcelona firmó un convenio con la Fundación Catalunya Cultura para fomentar las relaciones entre las empresas y el mundo cultural.

# Catalunya

elEconomista.es

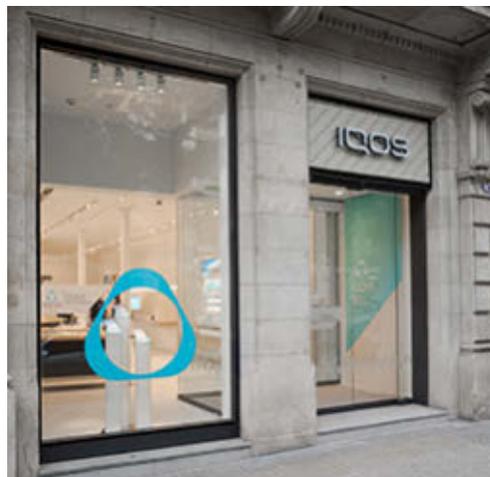
## Marina Port Vell Barcelona continuará albergando el MYBA Charter Show hasta 2024

Marina Port Vell Barcelona continuará siendo la sede del MYBA Charter Show hasta 2024, uno de los grandes acontecimientos internacionales del sector de la náutica del recreo. La renovación del acuerdo refuerza el nuevo posicionamiento y proyecto inversor de Marina Port Vell Barcelona.



## Fira de Barcelona, reconocida por su protocolo Covid

La Fundación Internacional ORP concedió a Fira de Barcelona el Reconocimiento Especial al mérito en la gestión empresarial por su protocolo antiCovid.



## Philip Morris llega a Barcelona con su primera IQOS Boutique

Philip Morris Spain inauguró en septiembre su primera IQOS Boutique en Barcelona reforzando su apuesta por las alternativas sin combustión.

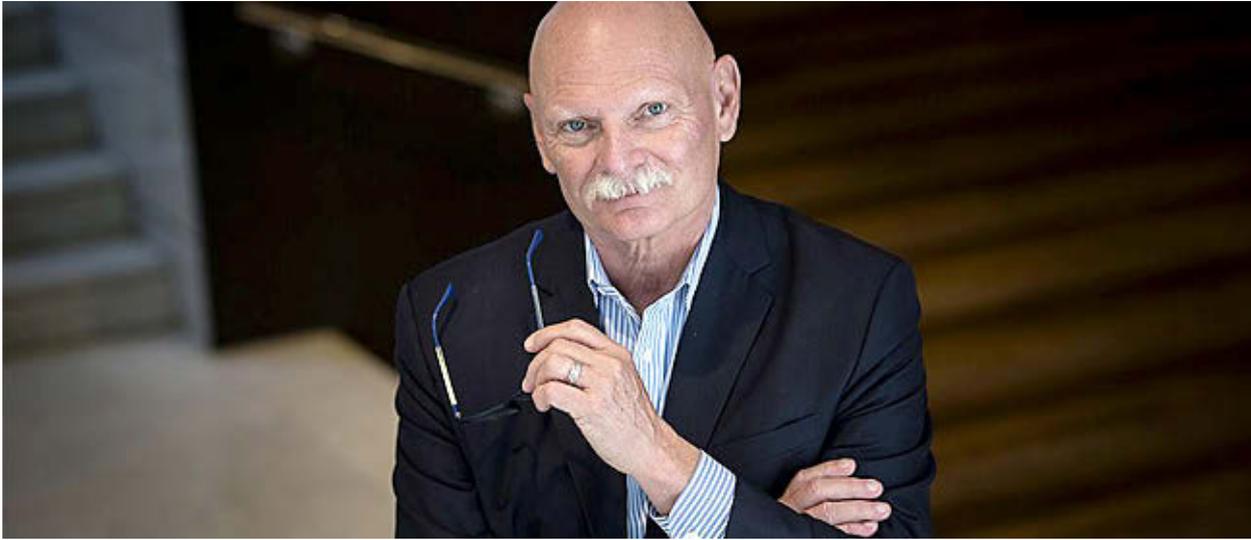
## Vorwerk abre una nueva delegación en Barcelona

El grupo alemán Vorwerk, al que pertenece la marca Thermomix, ha elegido Barcelona para inaugurar una nueva delegación en España, superando las 60.



## Josep Roca apadrina el Cava con Corazón de Càritas

Càritas presentó en septiembre el Cava con Corazón, una iniciativa solidaria impulsada por la Confraria del Cava y apadrinada por Josep Roca.



**John Hoffman,  
galardonado  
con la Medalla  
de Honor de  
Foment**

Foment del Treball decidió otorgar la Medalla de Honor al director de la GSMA, la compañía que organiza el Mobile World Congress, por su apoyo al progreso.



**'Benvinguts a Pagès la Festa', el gran evento de la comida**

El 2 y el 3 de octubre se celebrará Benvinguts a Pagès la Festa, una fiesta de la gastronomía en 150 localizaciones con visitas gratuitas y degustación de platos.



**Primera edición de los Digital Beauty Awards (DBA)**

El Beauty Cluster, el mayor clúster español de cosmética, perfumería y cuidado personal, premió a las mejores empresas, profesionales e iniciativas digitales.



**Premio para la divulgación de la ciencia**

El Parque Astronómico del Montsec recibió el Premio Starlight 2020 por su tarea de divulgación astronómica.

# DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

**Digital 4.0** | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

**Franquicias** | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

**Comunitat Valenciana**

elEconomista.es

**País Vasco**

elEconomista.es

**Andalucía**

elEconomista.es

**Transporte**

elEconomista.es

**Seguros**

elEconomista.es

**Inversión a fondo**

elEconomista.es

**Pensiones**

elEconomista.es

**Turismo**

elEconomista.es

**Alimentación** y Gran Consumo

elEconomista.es

**Buen Gobierno** | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

**Agua** y Medio Ambiente

elEconomista.es

**Capital Privado**

elEconomista.es

**Energía**

elEconomista.es

**Catalunya**

elEconomista.es

**Inmobiliaria**

elEconomista.es

**Agro**

elEconomista.es

**Sanidad**

elEconomista.es



Disponibles en todos  
los dispositivos  
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su dispositivo en <https://revistas.economista.es/>





Estela López

Delegada de elEconomista en Catalunya

## Vaciar el cajón de las oportunidades perdidas

**H**ace tiempo que Catalunya está llenando el cajón de las oportunidades perdidas, y algunas ya no tienen marcha atrás, pero hay otras a las que todavía se les puede encontrar solución, como es el caso de la ampliación del Aeropuerto de Barcelona. En este asunto, no solo se puede encontrar una solución, sino que es inevitable hacerlo, ya que en pocos años las instalaciones llegarán a su saturación, pero la velocidad con que se llegue a un consenso influirá mientras tanto en la marcha de la economía, ya que inversores, profesionales, turistas y organizadores de eventos eligen destino teniendo en cuenta la red internacional de comunicaciones disponible.

Las posiciones binarias no llevan a ninguna parte, y se deben buscar los puntos de encuentro intermedios y nuevos planteamientos para superar el debate simplista de afectación ambiental y trabas administrativas. Siempre hay más de una solución posible, pero para ello se requiere apertura de miras y voluntad negociadora, algo hasta ahora ausente tanto en la administración estatal como en la catalana, con gobiernos de coalición lastrados por las discrepancias internas y a los que solo les unen las ansias de poder.

En la política interna catalana, en los próximos meses se puede sumar una nueva oportunidad perdida, la de contar con Presupuestos de la Generalitat para 2022. El Govern liderado por ERC confía en la CUP para sacarlas adelante, pero la formación anticapitalista ya ha dejado claro que de momento no piensan ni en sentarse a escuchar las propuestas porque consideran que no se están cumpliendo los acuerdos del pacto de investidura que brindó la presidencia a Pere Aragonès. Él mismo anunció en su primer debate de política general en el Parlament a finales de septiembre que están en juego 3.500 millones más que en 2020.



### EL PERSONAJE



Jordi Clos

Presidente del Gremio de Hoteles de Barcelona

Jordi Clos sustituye a Jordi Mestre al frente del Gremio de Hoteles de Barcelona hasta el final del mandato actual, es decir, hasta 2023. Así lo dispusieron por unanimidad los miembros de la Junta rectora de la entidad. Mestre dejó el cargo el pasado 2 de agosto tras vender su empresa hotelera. Clos, por su parte, era hasta ahora vicepresidente primero de la entidad. El recién nombrado presidente no se enfrenta a un cargo desconocido para él, puesto que ya lo ocupó durante un largo período, entre los años 1999 y 2019, cuando Mestre lo relevó en el cargo.

### LA CIFRA

# 44.314.146

toneladas

Según datos del Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana, el tráfico portuario en el Puerto de Barcelona alcanzó, entre enero y agosto, las 44.314.146 toneladas, lo que significa superar en un 17,43% la cifra registrada a estas alturas el año pasado y quedarse muy cerca de las 45.149.349 que se registraron en 2019. Los niveles prepandemia han llegado a muchos puertos españoles, pero a Barcelona le queda todavía un poco para recuperarlos. En Tarragona la cifra alcanza las 20.456.342 toneladas, un 24,23% más que en 2020.

### El retuiteo



“Siempre es una buena noticia que la policía detenga a un prófugo de la Justicia. A la espera de conocer el alcance de la noticia, como demócratas celebramos que la impunidad de los enemigos de la democracia toque a su fin”.

@carrizosacarlos, presidente de Ciutadans en Catalunya, tras la detención de Carles Puigdemont en el Alguer el 20 de septiembre cuando se disponía a acudir al Aplec Internacional Adifolk.