Revista mensual | 1 de mayo de 2023 | Nº94

Catalunya

elEconomista.es

EL SECTOR TEXTIL CATALÁN AFRONTA UNA TRANSFORMACIÓN QUE MARCARÁ SU FUTURO

La industria debe virar hacia un modelo más eficiente y sostenible si quiere sobrevivir







A fondo | P6

El sector textil afronta un futuro inmediato de cambios y transformación

El sector textil está formado por fabricantes con mucha historia, mayoritariamente pequeños y de tradición familiar, pero debe modernizarse y ser más sostenible.



Entrevista | P12
Europastry crece con
250 millones de inversión

La compañía catalana es referente internacional en masas congeladas y se vale de la innovación y las compras para impulsarse.



El Ibex vuelve a subir tras el descalabro de marzo

Lejos quedan ya los coletazos de la tormenta formada por Silicon Valley Bank y Credit Suisse en un mes en el que Cellnex ha protagonizado muchos titulares.

Crónica del BME Growth | P16

El verde vuelve al BME Growth en abril

Después de un mes de marzo donde el rojo imperó en la tabla de resultados, cuatro catalanas del mercado alternativo mejoraron su valoración el mes pasado.



Vicepresidente: Clemente González Soler. 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 Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Redacción: Alex Soler



Ronda de financiación | P24

Aquí tu reforma quiere llegar a siete países

La empresa captó 2,5 millones esta primavera para invertir en desarrollar su plataforma tecnológica. Roca Ventures lideró la inyección de capital.



Éxito empresarial | P30

Catalunya aporta más del 25% de la facturación a Norauto

La firma de servicios para el automóvil tiene en marcha un ambicioso plan de aperturas durante los próximos meses.





Modernizarse o morir, nunca mejor dicho

s la calma antes de la tormenta. Ese silencio antes de la nevada. Aunque bien merecido tras años de lucha contra la deslocalización, despidos, cierres y caída de la producción, el sector textil catalán se encuentra en un momento de calma. De calma tensa, por eso. Una de las industrias más antiguas de la región afrontará en los próximos años cambios drásticos que deben no solo modernizar unas empresas que, en su mayoría, son centenarias o casi y de tradición familiar. Unas productoras de tamaño medio y pequeño que siguen trabajando con procesos clásicos, los de una industria que tradicionalmente ha sobreexplotado el recurso del agua y que la seguía recuerda que deben cambiar mucho si guieren sobrevivir a un futuro cada vez más restrictivo.

Y es que el mundo avanza hacia la sostenibilidad y el respeto hacia el medioambiente, hacia los materiales sostenibles y reciclables, hacia las tecnologías de bajas emisiones, hacia lo renovable y la neutralidad de carbono. No obstante, el re-

to es mayúsculo. Muchos pensarán que no es una empresa que no deban llevar a cabo también las firmas de muchos otros sectores, pero lo cierto es que el textil catalán lo tiene mucho más complicado por sus características y por su tamaño, que deja su capacidad de inversión muy por debajo de las grandes multinacionales de otros sectores. Comparar una compañía de 80 trabajadores, con, por ejemplo, el Grupo Volkswagen no sería justo, pero las dos deben afrontar los mismos retos, adaptados, claro, a su sector.

Por si fuera poco, el sector textil debe pensar como poner en valor sus productos, incapaces de competir por precio con las grandes firmas asiáticas, que producen a un precio ridículo en comparación con las compañías locales. La pandemia provocó cierta relocalización de la producción, máxime después de los problemas logísticos registrados en todo el mundo tras las restricciones por el Covid-19. No obstante,

todas las crisis pasan y la amenaza de la deslocalización está ahí.

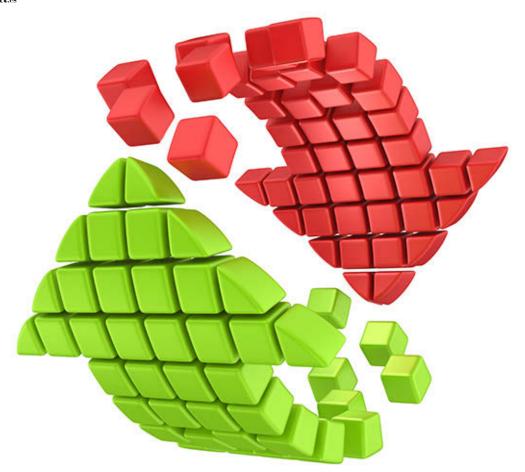
El textil catalán debe apostar por el tejido de más calidad y sostenible, y por procesos más eficientes y respetuosos

> Todo junto son muchos retos para las empresas locales. No obstante, no todo es malo. No caigamos en el pesimismo que los catalanes llevamos inherente en nuestro ser. Las firmas catalanas tienen dos grandes bazas: la calidad de sus productos y un ecosistema que premia la innovación y las nuevas tecnologías. Precisamente, la empresa textil catalana debe apoyarse en ambas patas para equilibrar de nuevo la competencia con Asia y el resto del mercado. Las nuevas fibras sostenibles, de materiales reciclables, pero de alta calidad, las prendas técnicas y otros productos, así como nuevos procesos que permiten reutilizar recursos como el agua y nuevas tecnologías orientadas a la eficiencia y la sostenibilidad son las mejores armas para llevar a cabo esta transformación. Todo, junto al impulso de las nuevas compañías emergentes que nacen con conciencia medioambiental y con la tecnología por bandera. Difícil, pero no imposible.

Bajan



elEconomista.



Celsa culmina una inversión de 35 millones en Barcelona

Suben

Mientras Celsa continúa batallando con su abultada deuda, sigue adelante con sus planes industriales, y en abril el presidente de la Generalitat, Pere Aragonès, inauguró la última fase de las mejoras realizadas en las instalaciones de la siderúrgica en Castellbisbal (Barcelona), que han supuesto una inversión de más de 35 millones de euros, según han indicado a *elEconomista.es* fuentes de la compañía.

Panattoni invertirá 300 millones en Catalunya

Panattoni construirá un nuevo centro de datos ubicado en el Parc de l'Alba de Cerdanyola del Vallès (Barcelona) en el que invertirá alrededor de 300 millones de euros. Para ello, ha cerrado la compra por 30,67 millones de un solar de 60.000 metros cuadrados con el Consorci del Parc de l'Alba -formado por el Institut Català del Sòl (Incasòl) y el Ayuntamiento del municipio-.

La Generalitat ofrece 14.032 plazas en su oferta de ocupación pública

El Consell Executiu del Govern aprobó en abril la oferta de ocupación pública ordinaria de 2023 con un total de 14.032 plazas, según ha informado la Generalitat de Catalunya. El Govern explicó que es la mayor oferta de ocupación pública ordinaria de la última década y que se orienta a la cobertura de las necesidades prioritarias en este momento, como adelantar la reducción de la temporalidad.

Sanción de 2,1 millones a Iqoxe por la explosión de 2020

La Consejería de Empresa y Trabajo de la Generalitat ha propuesto una sanción de 2,1 millones de euros a lqoxe por cuatro infracciones muy graves de la normativa de seguridad industrial antes de la explosión de 2020. La propuesta de sanción se deriva del expediente abierto por la explosión de un reactor de la empresa química el 14 de enero de 2020, que provocó la muerte de tres personas.

Catalunya superará este año la media de endeudamiento regional

Cuatro regiones españolas, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Castilla-La Mancha y Catalunya podrían alcanzar este año un ratio de deuda superior al 30% de PIB (Producto Interior Bruto), cuya media se situará en el 23,1%, en tanto que otras cuatro autonomías podrían situare en el 13%, según datos de AIReF (Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal).

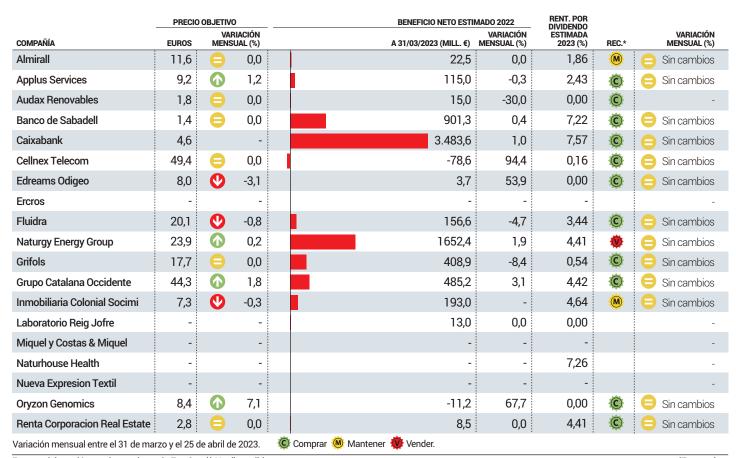
Catalunya pide ayuda al Gobierno para luchar contra la seguía

La sequía se agrava en Catalunya y los pronósticos no son buenos. Las próximas semanas son vitales para evitar medidas antisequía más restrictivas, pero las previsiones meteorológicas no acompañan. Desde el *Govern* han reclamado al Gobierno español inversiones para costear parte de los 900 millones que se invertirán en infraestructuras para luchar contra la sequía.



Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 25 de abril



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

elEconomista

El Ibex recupera la sonrisa en marzo

Álex Soler.

■ Cellnex elige como consejeros a María Teresa Ballester y Jonathan Amouyal

El consejo de administración de Cellnex Telecom ha aprobado la designación de dos nuevos consejeros, la independiente María Teresa Ballester Fornés y el dominical Jonathan Amouyal, en representación de TCI, llamados a cubrir las plazas vacantes del expresidente no ejecutivo Bertrand Kan y Leonard Peter Shore. Tanto Kan como Shore presentaron sus respectivas renuncias el pasado 4 de abril por "diferencias irreconciliables" con el resto de sus compañeros del consejo "en relación con la gestión, la dirección y el proceso de sucesión" dentro de la compañía. El cargo de consejero delegado, por su parte, lo ocupará Marco Patuano, finalmente, a partir del próximo 4 de junio.

■ Grifols disputará a Takeda y CSL un mercado de más de 20.000 millones

Grifols mantendrá una batalla campal contra sus competidores más directos en el mercado del plasma. Este negocio, valorado a nivel mundial en 30.000 millones de euros, experimentará un crecimiento anual del 6,8% hasta alcanzar a finales de la década la cifra de 52.300 millones. Esos más de 20.000 millones de diferencia serán el objeto de deseos tanto para la farmacéutica española como para empresas como la japonesa Takeda o la australiana CSL, principales actores de este mercado, pero también de Bayer o Sanofi. La oportunidad para la española le llega en un momento clave para su devenir tras haber acumulado una alta deuda en los últimos tiempos.

elEconomista.



Trabajadores de una fábrica textil en Catalunya.

El sector textil catalán se jugará su futuro durante los próximos años

Las nuevas normativas de sostenibilidad, la sequía y el impulso de un modelo más ético y respetuoso con el planeta obligarán al sector textil catalán, formado en su mayoría por pequeñas empresas familiares, a invertir en tecnología y modernización para sobrevivir en un contexto cada vez más difícil.

elEconomistaes



Las empresas textiles no encuentran personal formado.

I sector textil en Catalunya llegó a ser uno de los más importantes de la región. De hecho, tras la llegada de la revolución industrial, en el siglo XIX, la industria textil fue uno de los campos líder dentro del proceso de industrialización. También ocurrió en España, pero Catalunya se valió de sus fábricas de indianas, dedicadas a la estampación de tejidos y levantadas un siglo atrás, para erigirse en toda una potencia dentro del país. Grandes plantas se acumularon entonces cerca de los puertos y los ríos y, por eso, todavía hoy, podemos encontrar pueblos y ciudades en los que siguen imponiéndose los grandes edificios donde antes se fabricaba y confeccionaba ropa.

Pero la era dorada del sector textil ya pasó y, pese a que sigue siendo importante, se ha quedado por detrás de otros como el tecnológico o el de la automoción. En la actualidad, la cadena de valor del textil y la moda en la región lo forman los proveedores productivos y una gran cantidad de compañías proveedoras y logísticas. Según datos de Acció y de la Generalitat de Catalunya, hay (con datos de 2021, los últimos disponibles), 1.033 empresas categorizadas, lo que supone e 29% de las que hay en el conjunto del Estado español. Pese a la cifra, solo se contabilizan 17.581 trabajadores, el 3,7% de toda la industria, pese a que supera al sector en España (2,1%) y Europa (1,7%). En total, representa el 2,2% del PIB en la región y el 1,9% de la facturación de la industria, que alcanzó en 2021 los 2.836 millones de euros. Según explican desde la Generalitat, "Catalunya está bastante especializada en el sector textil", pero "la producción y, sobre todo, la ocupación han ido disminuyendo respecto a los niveles de hace una década, a diferencia de España". Pese a que admiten que, en 2021, las exportaciones aumentaron, hasta los 1.609,8 millones de euros, "no fue suficiente como para recuperar los niveles prepandemia". "En consecuencia, la ocupación apenas mejoró".

Según explica Jaume Olivé, del área de política industrial de la federación de CCOO de Industria en

2.836

Millones de euros facturó la industria textil catalana en el ejercicio 2021

Catalunya, "en este momento la situación está muy estabilizada". Olivé cuenta que "este es un sector que se ha ido reconvirtiendo con una pérdida importante de puestos de trabajo por los procesos de deslocalización de muchas empresas hacia Asia y que ha tenido que lidiar después con la pandemia". En ese sentido, detalla que "estos años ha habido una recuperación bastante importante gracias a un proceso de repatriación de la producción para acercarla a los puntos de venta". Esta relocalización de la actividad es consecuencia de los desbarajustes en las cadenas de suministro tras la pandemia y, des-



de el sector textil están aprovechando para recuperarse enfocándose en la calidad de sus productos. "Por precios no podremos competir porque es imposible, por lo que tenemos que apostar por la calidad, por tejidos más técnicos y sostenibles. Creemos que tenemos que ir por ahí".

Empresas pequeñas

La industria textil se enfrenta, tras la pandemia y la deslocalización, a dos grandes retos: la revolución tecnológica y sostenible y la sequía. Una, la segunda, es temporal, pero las características de esta industria la hacen especialmente vulnerable a episodios como el que vive la región en la actualidad. "Con las restricciones del uso industrial del agua se obliga a las empresas a reducir el 15% para la producción y este sector hace un uso intensivo del agua. No sabemos aún cómo afectará la sequía a las empresas. De momento no tenemos constancia de paradas de producción o expedientes de regulación temporal de empleo", dice Olivé, que no descarta ninguna hipótesis.

Paralelamente, como todos los sectores, el textil debe transformarse y virar hacia la sostenibilidad gracias a las nuevas tecnologías. "La industria deberá replantearse muchas cosas e irse transformando",



Las empresas productoras son el 40% de la industria, pero apenas facturan el 20%

admite Olivé, que recuerda que las normativas más recientes abogan por una gestión más inteligente de los residuos y por la confección de materiales más sotenibles. Para impulsar este cambio, desde CCOO reconocen el papel de *startups* como Circoolar, compañía nacida en 2019 con el objetivo de vestir a las empresas de forma ética y sostenible, en la modernización del sector. "Hay muchas nuevas empresas que usan soluciones tecnológicas o que ponen a disposición de las compañías nuevas soluciones basadas en elementos como la Inteligencia Artificial. Están proliferando y pueden proveer de esta tecnología a la industria".

Pese a que la visión parece optimista en ese sentido, Olivé recuerda que la mayoría de compañías productoras de la industria textil catalana son pequeñas, muchas de tradición familiar y que, por tanto, "habrá que tener en cuenta su capacidad de inversión, lo que podría ser una limitación". Olivé no solo apunta con este comentario a la revolución tecnológica, sino a la completa transformación de las compañías en firmas más sostenibles y con una propuesta de valor competitiva frente a los fabricantes asiáticos. Para ilustrar el tamaño de las compañías dedicada sa la fabricación, desde Acció, con



El sector busca modernizarse y apostar por prodcutos de más calidad.

datos de 2017, apuntan que "pese a que las empresas que realizan actividades productivas suman más del 40% de las empresas catalanas, su dimensión media es mucho más reducida y solo contribuyen, en total, a menos del 20% de la facturación del sector".

Un panorama dispar

Ante todo lo expuesto, la situación de las empresas del sector textil catalán es dispar, con casos de éxito ante la relocalización de su actividad o el impulso de su idea de negocio y casos en los que su situación económica pone a algunas compañías al



Los salarios en el sector no son muy altos.

borde del precipicio. En el lado bueno del espectro destacan nombres como la misma Circoolar, Texia o como Buff. La primera es el caso perfecto de empresa emergente que logra consolidarse con una propuesta basada en exactamente lo que busca el sector: una producción más eficiente, más respetuosa y ética con el planeta y de calidad. El resultado ha sido una facturación triplicada en 2022 respecto a 2021, una ampliación de equipo hasta las cinco personas y su participación en proyectos como BCorp, del que también forma parte Buff. Esta compañía puede presumir de haberse recuperado



Buff contratará 140 personas entre 2022 y 2023 para su centro de confecciones en Igualada

de la pandemia celebrando su 30 aniversario con un plan de contratación confirmado. Según explica Olivé, "Buff ha decidido contratar 140 personas durante 2022 y 2023 para su centro de confecciones en Igualada". Tal es la demanda de personal, admite Olivé, que "buscan unos perfiles que no encuentran y por eso ha impulsado una escuela de confección para jóvenes, junto al consistorio de su ciudad".

La compañía Texia, de tradición familiar, es otro caso de éxito, tras acabar el año pasado con una facturación de 20,5 millones de euros y con la previsión de alcanzar los 24 millones este año. Son cifras importantes teniendo en cuenta que, en 2021, el resultado se quedó en 12,6 millones de euros. Su modelo de negocio se basa en el impulso de localidad y está apostando por la expansión internacional a países como Francia y Estados Unidos. Fundada en 1917, Texia es otro gran ejemplo, esta vez de modernización y adaptación al cambio. Entre otras muchas compañías catalanas en buen estado de salud, Nextil destaca por haber culminado en 2022 su reorganización y reorientación hacia segmentos de mayor valor añadido con el objetivo puesto en la rentabilidad y la generación de caja. El resultado fue un beneficio operativo de 4,3 millones de euros al cierre de 2022 y su consolidación como uno de los mayores grupos de la industria en Europa.

Sin embargo, no todo son casos de éxito. En el otro extremo de la historia está Nylstar, fundada en 1923, que a principios de febrero presentó concurso de acreedores e informó de que liquidaría el negocio, con lo que iba a despedir a los ochenta trabajadores que actualmente tiene en plantilla. No obstante, no se ha llegado a esta situación extrema, aunque sí han pasado por episodios de cortes de luz por impagos de facturas y de dificultades para devolver 15 millones de euros que la Generalitat le había prestado. La última noticia, comunicada desde el sindicato UGT, es que, de momento, mantiene su actividad industrial, tiene demanda y espera cumplir los 100 años de vida el próximo agosto en su camino para estabilizar su proyecto industrial.

Un sector mal remunerado y poco especializado

El problema con el que se encuentran las compañías que siguen creciendo y quieren contratar personal es la falta de personas interesadas en cubrir esos puestos de trabajo o la escasez de perfiles preparados para llevar a cabo tareas de confección. En el primero de los casos. uno de los culpables es claramente el sueldo. Según explica Jaume Olivé, del área de política industrial de la federación de CCOO de Industria en Catalunya, el salario "es uno de los caballos de batalla de CCOO en la industria textil". "En la última negociación del convenio estatal luchamos para que, como mínimo, no fuera inferior a 14.000 euros anuales, porque algunos sindicatos y patronales habían pactado incluso una cifra menor". Este sueldo, en la actualidad, no cumpliría con el Salario Mínimo Interprofesional. "Las condiciones no son muy atractivas", reconoce Olivé, aunque tiene en las nuevas tecnologías cierta esperanza. "Están llegando nuevos perfiles, más cualificados, que obligarán a que los salarios suban si las compañías los quieren contratar y retener". De nuevo, la capacidad de inversión de las firmas textiles catalanas, en su mayoría pequeñas y familiares, marcará el futuro del sector, que ha sufrido una importante caída, productiva y de empleo, durante el siglo XXI.





Antoni Cañete Presidente de Pimec

La Barcelona del futuro ante el 28-M

I próximo 28 de mayo se celebrarán los comicios municipales de Barcelona y de su resultado dependerá el futuro de la ciudad condal a corto plazo; pero también a largo plazo, pues las decisiones del próximo alcalde o alcaldesa que los ciudadanos escojan en las urnas afectarán a la sociedad y a la economía, y su efecto tractor también tendrá incidencia en el resto de los territorios. Esas decisiones deberán tener en cuenta varias cuestiones, pero sobre todo se deben basar en los cambios que se están produciendo en el modelo productivo para poder hacer frente a retos como la digitalización o la sostenibilidad.

Por eso, tras la reciente celebración del único debate empresarial y económico de las elecciones organizado por PIMEC, quiero insistir de nuevo a los candidatos sobre la importancia de favorecer un crecimiento basado en la productividad de los recursos. Y, ¿en qué consiste este nuevo concepto de economía productiva? Se trata de generar riqueza y crear puestos de trabajo para dar pasos hacia delante en el progreso social. Y, ¿cómo se consigue este ambicioso objetivo? Pues, de una manera más sencilla de lo que parece: defendiendo y anteponiendo los derechos humanos, priorizando los derechos ambientales, y trabajando para disminuir las desigualdades sociales.

La Barcelona del futuro será exitosa en la medida en que el próximo gobierno de la ciudad legisle pensado primero en los pequeños -las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)- para que puedan crecer y hacer más
grande nuestra economía en beneficio del bienestar general. Las mipymes
son el motor de nuestra actividad productiva en la ciudad y la mejora de su
viabilidad y competitividad es la única palanca de cambio que puede hacer
posible una Barcelona referente en talento, innovación, sostenibilidad y justa con todos sus habitantes. Legislar pensando primero en los pequeños significa poner en marcha las medidas concretas y las ayudas necesarias para
adaptarnos a las exigencias y a los requisitos de los nuevos tiempos y al nuevo modelo económico, como la digitalización. También a la hora de solucionar los problemas estructurales como, por ejemplo, los efectos del cambio
climático.





Así pues, será necesaria una simplificación administrativa que permita a las empresas desarrollar su actividad de una manera más eficaz y sencilla; y que favorezca el emprendimiento ante dificultades como la falta de agilidad en la resolución de expedientes, los largos plazos para conseguir permisos y licencias, y los complicados procesos en los sistemas de información y de registro. Además, es de vital importancia hacer una revisión de las tasas y de los impuestos para re-

ducir la presión fiscal de las pymes y los autónomos, así como diseñar unas ordenanzas fiscales que den facilidades para acceder a las bonificaciones y subvenciones. Esto ayudará a mejorar la competitividad empresarial y a consolidar

En relación con la movilidad, creemos que urge reducir la contaminación sin perjudicar al tráfico ocupacional y al de mercancías, fomentando el uso del transporte público y las Zonas de Bajas Emisiones, y aprovechando las nuevas tecnologías para lograr infraestructuras y entornos inteligentes que sean más respetuosos con el medio ambiente. Sobre el comercio, entre otras acciones, apostamos por fomentar el consumo de proximidad, incentivos fiscales que ayuden al sector, promover el asociacionismo, mejorar los mercados municipales y elaborar un plan de uso de actividades vinculadas al reparto a domicilio. Otro elemen-

to muy importante para el buen desarrollo económico es la colaboración público-privada. Considero fundamental, y es una reclamación histórica de PIMEC, el hecho de facilitar el acceso de las mipymes a las licitaciones públicas para que la ciudad se pueda beneficiar de las oportunidades que brinda el sector privado barcelonés.



el tejido productivo.

Seremos un aliado leal a la hora de trabajar en una manera de gobernar compartida entre política y el sector privado Por otro lado, las mipymes reclamamos acciones para consolidar un turismo de calidad que impulse la actividad de toda la cadena de valor a través de la economía del visitante y poniendo en valor las características de Barcelona como destino cultural, familiar, vacacional, de negocios y sostenible. Entre otras cuestiones, también es necesario un aumento de la densidad industrial, facilitando la transformación digital empresarial y mejorando la situación de los polígonos industriales; así como avanzar en la eficiencia energética en los servicios municipales a través de la instalación de placas fotovoltaicas, promoviendo el autoconsumo y facilitando la transición verde con elementos como la implementación de más puntos de carga para vehículos eléctricos. En el ámbito ocupacional, defendemos fortalecer el mercado de trabajo de Barcelona a través de estrategias para mejorar la Formación Pro-

fesional y la cualificación de las personas trabajadoras, adaptando la oferta formativa a las necesidades del tejido productivo para acabar con problemáticas como la falta de plazas formativas y la de perfiles específicos ante la necesidad de contratación de personal.

Vuelvo a hacer referencia al debate que celebramos con los principales candidatos a las elecciones -ante la presencia de más de 250 empresarios y empresarias y representantes de más de 70 gremios, federaciones y asociaciones empresariales- para destacar una de las cuestiones debatidas y de mucha trascendencia en el presente y el futuro de la ciudad, y del país en general: el Aeropuerto. Esta infraestructura clave puede generar muchas oportunidades a la hora de crecer económicamente, de retener el talento, de atraer inversiones y de estar más y mejor conectados con el resto del mundo. Hará falta diálogo, consenso y huir de posturas extremistas en la gestión de su ampliación. Debemos tener muy claro que la productividad debe estar en el centro de las decisiones que se tomen, teniendo siempre en cuenta el entorno de El Prat y elementos de sostenibilidad.

Desde la patronal seguiremos ofreciendo al futuro alcalde o alcaldesa, así como a la oposición, nuestro apoyo para ser un aliado leal a la hora de trabajar en una manera de gobernar compartida entre la administración pública y el sector privado. Solo así podremos hacer frente con éxito a los retos que afronta Barcelona y garantizar un futuro próspero para sus habitantes y el tejido empresarial.



JORDI MORRAL

Consejero delegado de Europastry



"En tres años hemos invertido 250 millones en mejoras y más capacidad productiva"

Catalunya lidera el sector de la panadería y la pastelería industrial en España, con la presencia de cuatro empresas en el 'Top 10', destacando Europastry, una de las mayores firmas internacionales de masas congeladas de pan, bollería, pastelería y 'snacks', que llega a más de 80 países y en 2021 facturó más de 845 millones.

Por Estela López. Fotos: eE

La historia de Europastry comienza en 1987, cuando el empresario panadero Pere Gallés apostó por la tecnología del frío para satisfacer las necesidades de los consumidores y profesionales de la panadería y la restauración. Su objetivo era buscar la fórmula que le permitiera congelar la masa del pan y mantener todas sus cualidades para entregarlo fresco al cliente, y la encontró. La compañía dio el salto a escala industrial en 1990 con

la primera línea de pan precocido de Europa y, hoy, es un grupo internacional que combina panadería tradicional con innovación y diversificación. La pandemia lastró el negocio, pero no frenó sus inversiones y compras de otras empresas.

¿A qué perfil de clientes proveen?

Actualmente, Europastry provee a más de 80.000 clientes de los canales de hostele-



ría, panadería y gran distribución de más de

80 países.

¿Cuál es la estrategia actual de crecimiento de la compañía?

Por supuesto, los clientes son la base del negocio. En 2022 enfocamos nuestra estrategia de crecimiento en base a la innovación y el desarrollo del mercado internacional, y mantendremos este objetivo para 2023. Nuestro foco es el crecimiento orgánico y mediante adquisiciones, siempre garantizando su rentabilidad.

En su accionariado está el fonfo MCH, que antes de la pandemia planteó la salida a bolsa de la compañía...

Europastry es una empresa de capital familiar donde la familia Gallés cuenta con la mayoría de acciones, y también forman parte del accionariado el fondo de capital riesgo MCH y el equipo directivo, pero no se prevén cambios este 2023.

el aumento de precios de la energía y la inflación?

Se trata de una situación global muy compleja que afecta a todos los sectores y a la que, por supuesto, nosotros no hemos sido ajenos; teniendo que soportar un elevado crecimiento de los costes de materias primas y energía, agravado por una fuerte incertidumbre que hemos experimentado en todos los mercados.

El grupo dispone actualmente de más de 20 fábricas en Europa y América, y tienen proyectos de inversión en Guadalajara y Estados Unidos. ¿Hay planes para aumentar o disminuir el número de instalaciones productivas?

Actualmente contamos con un total de 26 plantas. El pasado 2022, con la adquisición de la División de Frozen American Bakery de Dawn Foods, incorporamos a la compañía una planta en Steenbergen, en los Países Bajos, dedicada a la elaboración de *cookies* y

"Nuestro foco es el crecimiento orgánico y mediante adquisiciones, siempre garantizando su rentabilidad"

"En la actualidad, Europastry realiza más del 50% de sus ventas fuera del mercado español"



¿Qué peso tiene el negocio internacional en el total de facturación?

En la actualidad, Europastry realiza más del 50% de sus ventas fuera del mercado español.

Tienen más de 30 oficinas comerciales por el mundo. ¿Preparan la apertura de más?

Por ahora no tenemos prevista ninguna nueva apertura. Aun así, el objetivo de la compañía es seguir creciendo tanto nacional como internacionalmente.

¿Qué cifra de inversión realizó la empresa en 2022 y para qué?

En los últimos tres años, hemos invertido 250 millones de euros en mejoras y aumentos de nuestra capacidad productiva.

¿Cómo les ha afectado a los costes y llegada de suministros la guerra de Ucrania,

muffins. Además, también incorporamos una nueva planta en South Carolina, en los Estados Unidos.

¿Contemplan abrir fábrica en Asia?

No, por el momento no contemplamos abrir una planta en el mercado asiático.

En los últimos meses, Europastry se ha hecho con el negocio de Frozen American Bakery del grupo estadounidense Dawn Foods en Europa, Asia y Pacífico; ha comprado una empresa en Rumanía, y ha adquirido la unidad productiva de la estadounidense The Muffin Mam en Carolina del Sur (EEUU). ¿Cuándo se han ido produciendo estas operaciones y con qué inversión de compra y planes futuros?

Cerramos las operaciones mencionadas durante el pasado ejercicio de 2022 con la finalidad de crecer en el mercado internacio-



nal y aumentar nuestro portafolio, lo que nos permite mantener con fuerza nuestro liderazgo en varias familias de productos.

No sé si hay otras compras recientes o en proyecto que se puedan explicar...

No, en la actualidad nuestro principal objetivo es el de integrar la reciente adquisición de Dawn Foods.

En internacionalización, Europastry llega a más de 80 países. ¿Se sumarán nuevos mercados relevantes próximamente?

Tal y como hemos comentado anteriormente, el objetivo de Europastry es seguir creciendo internacionalmente, y por esta razón no descartamos sumar nuevos mercados.

¿Preparan nuevas categorías de producto u otras novedades vinculadas a los nuevos hábitos de consumo?

Con la adquisición del negocio de American Bakery de Dawn en Europa, Asia y Pacífico,

¿Cuál es su estrategia actual de I+D?

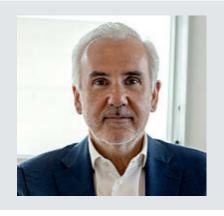
Europastry nació de una innovación, por lo que no entenderíamos esta compañía sin una involucración constante en proyectos de I+D. Por esta razón, actualmente contamos con cinco centros de innovación en Barcelona, Lugo, Beuningen, Nueva York y Evesham.

¿Han incorporado ya a la compañía alguna innovación surgida de su programa de aceleración empresarial Baking the Future?

Uno de los principales objetivos del programa de aceleración *Baking the Future* es valorar la escalabilidad de los proyectos con los que trabajamos junto a cada una de las *startups*. Para ello, una vez el producto o innovación está preparado para salir al mercado, lanzamos una prueba piloto a pequeña escala donde vendemos los productos a través del *e-commerce* del cereal, nuestro Centro de Innovación. Este proceso nos permite conocer de primera mano el *feedback* del

"Nuestro principal objetivo actual es integrar la reciente adquisición de Dawn Foods"

"Investigamos en productos reducidos en sal, procesos de elaboración sin desperdicios y nuevos ingredientes"



hemos ampliado nuestro portafolio con una nueva categoría de productos que tienen como protagonistas las cookies (con diversos sabores y tamaños), los cookie pucks (que permiten hornear las galletas al gusto y necesidad de cada cliente), una gran gama de muffins ya horneados y para hornear, y unos deliciosos brownies. Estos productos los comercializamos bajo la marca Ruth's Bakery. Además, hemos incorporado también una nueva categoría de productos realmente únicos en el mercado: los Flat Breads. Se trata de unos panes originarios de Oriente Medio y la India que se caracterizan por ser muy finos. Son perfectos para rellenar o dipear. Y nosotros los elaboramos con ingredientes naturales siguiendo los procesos más tradicionales: poco tiempo de cocción en horno de piedra a muy alta temperatura. Lanzaremos un total de cinco Flat Breads diferentes.

consumidor final y valorar su aceptación. Cuando el resultado es positivo, escalamos la producción a otras líneas con mayor capacidad. Y si factores como los costes de producción o inversión en tecnología van alineados con el proyecto, también valoramos su lanzamiento en otros mercados en los que operamos. Hasta el momento, hemos hecho pruebas piloto con productos reducidos en sal, con procesos de elaboración zero waste (sin desperdicio) y con proyectos que han descubierto nuevos ingredientes que aportan valores nutricionales diferentes a los alimentos.

¿Cuántos trabajadores tiene Europastry y cuál ha sido la evolución de la cifra en los últimos años?

Actualmente Europastry cuenta con más de 5.200 empleados en todo el mundo. Nuestra gran familia de *bakers* no para de crecer.



Proyectos

Reempresa alcanza los 4.000 negocios transmitidos con éxito



Reempresa, el mercado de compraventa de pequeñas y medianas empresas de Catalunya, una iniciativa puesta en marcha por la patronal Cecot y la fundación Autoocupació en el año 2011, ha logrado la cifra de 4.000 reempresas exitosas o, lo que es lo mismo, 4.000 negocios transmitidos. Estos casos de éxito han generado una inversión inducida de más de 191 millones de euros y han evitado la pérdida de más de 11.200 puestos de trabajo en el conjunto del país. El Centro de Reempresa de Catalunya es un modelo de emprendimiento y de crecimiento empresarial que, durante estos últimos años, se ha ido consolidando en el conjunto de la región. Reempresa se describe como "un mecanismo profe-

sional por el cual una o varias personas reemprendedoras acceden a la propiedad de una empresa de otros, en funcionamiento, para hacerla crecer sin tener que pasar por la fase de crearla". Reempresa trabaja con más de 140 entidades e instituciones para fomentar la transmisión de empresas y mantener vivo el tejido empresarial de nuestro país. Entre ellas se encuentran las cuatro diputaciones catalanas, CaixaBank o Barcelona Activa, entre otras asociaciones y colegios profesionales. Todas ellas ya hace años que apuestan por este proyecto innovador, que fue reconocido por la Comisión Europea en el año 2017 con el Premio Europeo de Promoción Empresarial.

Tecnología

Taclia cierra una ronda de financiación de 6,2 millones de euros



Taclia ha anunciado una ronda de inversión de más de 6,2 millones de euros de Cusp Capital y Stage 2 Capital. Con sede en Barcelona, la *startup* ofrece a las pequeñas y medianas empresas una plataforma de gestión gratuita diseñada para simplificar sus procesos diarios. La propuesta de valor de Taclia es el hecho de que la plataforma combina funcionalidades que cubren las operaciones esenciales de los negocios, como la planificación de servicios y citas, el seguimiento de clientes, la creación de presupuestos y facturas, la ubicación en tiempo real de los empleados, el control de tiempo y asistencia, entre otros. La herramienta ayuda a su ba-

se de clientes en constante crecimiento a digitalizar sus negocios al simplificar tareas, mejorar la productividad y aumentar la eficiencia.

Gracias a su interfaz intuitiva, la herramienta es fácil de usar, completamente personalizable a las necesidades específicas de las empresas y, por lo tanto, puede ser utilizada por empresas de todos los sectores y tamaños según sus necesidades. Convenciendo a una media de 500 nuevos clientes por semana, Taclia se ha convertido rápidamente en uno de los programas de *software* de gestión de más rápido crecimiento.

Inmobiliario

El Edificio Estel acogerá oficinas tras 80 millones de inversión



La antigua sede de Telefónica en la avenida Roma de Barcelona ha retomado su transformación para volver a ser un complejo de oficinas. La gestora de inversiones inmobiliarias alemana FREO y el fondo global de crédito Bain Capital Credit han dado el pistoletazo de salida a las obras del emblemático Edificio Estel, prácticamente abandonado desde hace una década y que ha visto frustrados varios proyectos de rehabilitación. Las obras del edificio tendrán un coste de más de 80 millones de euros y finalizarán a finales de 2024. Una vez completados los trabajos, las oficinas serán comercializadas en co-exclusiva por CBRE y JLL.

El inmueble, que data de 1975, contará con más de 51.000 metros cuadrados de oficinas y plantas individuales de hasta 5.000 metros cuadrados, las más grandes de la ciudad. El edificio será pionero en términos de ESG e incluirá un auditorio para conferencias o eventos, salas de reuniones, un gimnasio, salas deportivas y de entretenimiento, así como otros servicios adicionales tales como áreas comerciales y de restauración abiertas al público a pie de calle y multitud de terrazas. El proyecto va a cargo del despacho de arquitectura BCA, que ha centrado la filosofía del edificio en las terrazas y zonas exteriores ajardinadas.

Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante el mes de abril

Datos a 24 de abril Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO	ÚLTIMO	VARIACIÓN MES (%)		VOLUMEN MENSUAL*	INGRESOS (MILL. €)		BENEFICIO NETO (MILL. €)	
	(MILL. €)	PRECIO (€)			MARZO	30/06/2021	30/06/2022	VARIACIÓN (%)	30/06/2022
Agile Content	90,12	3,90	O	-9,30	574.660	17,22	46,40	169,45	U -2,83
Enerside Energy	194,09	5,20	O	-1,89	248.766	-	11,87	-	• -4,34
Griño	52,02	1,70		0,00	130	26,02	-	-	-
Hannun	7,81	0,25	•	-27,75	33.000	-	2,9	-	-3,49
Holaluz	139,21	6,36	1	16,91	579.303	186,75	562,60	201,26	-5,50
Kompuestos	12,15	1,00	•	3,09	5.950	29,97	28,90	-3,57	0,17
Lleidanet	29,77	1,86	O	-1,54	1.005.198	8,29	10,53	27,02	O ,18
Pangaea	57,62	1,89	•	11,83	99.743	2,46	2,26	-8,13	-0,92
Parlem Telecom	46,65	2,90	•	9,43	392.274	-	16,26	-	-5,66
Solarprofit	62,02	3,16	•	-9,71	178.495	-	-	-	-
Vytrus Biotech	22,05	3,10	O	-3,13	39.355	1,34	2,04	52,24	0,33

Fuente: Boletín del BME Growth. * Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de marzo y el 24 de abril de 2023.

elEconomista

El verde regresa a un BME Growth en el que el rojo todavía domina

Era muy fácil mejorar el mes de marzo, puesto que todas las catalanas excepto una cayeron, pero aun así el mes de abril cerró en negativo con más descensos que subidas.

Álex Soler.

o era complicado mejorar el mes de marzo, el peor en cuanto a comparación intermensual desde que se escribe esta crónica con todas las empresas catalanas del BME Growth, excepto una, cayendo -y con dos manteniéndose planas-. Las cuatro subidas vistas en abril, dos por encima del 10%, devuelven el verde al mercado alternativo. No obstante, no es momento para ponerse optimistas, ya que el número de compañías que cayeron siguió siendo más alto y la variación mensual más significativa también fue un descenso, cercano al 30%.

Fue destacable, además, que durante el mes de abril el volumen de operaciones fue más bajo, y de forma significativa, respecto al resto de meses. Solo en el caso de Agile Content el volumen fue superior, pero hay reducciones sonadas como la de Enerside Energy, que pasó de más de ocho millones en marzo a apenas 250.000 este mes. Holaluz y Lleida.net, tradicionalmente con mucha actividad, la redujeron a la mitad el mes pasado.

En cuanto a los resultados, la mejor parada el mes pasado fue, precisamente, Holaluz, que subió un 16,91% hasta los 6,36 euros por acción para alcanzar una capitalización de 139,21 millones de euros. Pangaea Oncology, la única superviviente del descalabro de marzo, volvió a repetir en la columna de mejoras con una variación positiva del 11,83% hasta los 1,89 euros, dejando su valor total hasta los 57,62 millones de euros. Por debajo del 10%, Parlem Telecom firmó una subida del 9,43% hasta los 2,90 euros y Kompuestos cerró el capítulo de subidas con una revalorización de sus títulos del 3,09% hasta el euro exacto. Su valor total se quedó en los 12,15 millones de euros.

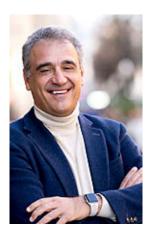
En cuanto a las caídas, la más importante fue la de Hannun, que no lo está pasando nada bien desde que entró en el mercado alternativo. La firma catalana debutó en junio con un valor superior a los 27 millones de euros. En abril, tras perder, paradójicamente, un 27,75%, su capitalización se sitúa en los 7,81 millones de euros. Sus acciones cotizan en los 25 céntimos de euro.

El resto de caídas se quedaron todas por debajo del 10%, con la de Solarprofit (-9,71%) y Agile Content (-9,3%) como las más abultadas. Enerside Energy, Vytrus Biotech y Lleida.net fueron las demás.



Resultados

Agile Content facturó 101,5 millones de euros en 2022



Agile Content, empresa cotizada en el BME Growth y proveedora de soluciones de transmisión y televisión por Internet, anuncia el cierre de 2022, ratificado el proceso de consolidación de la estrategia establecida por la compañía para afianzarse en el mercado de la televisión de pago y OTT. Los resultados auditados de Agile Content correspondientes a 2022 muestran una tendencia al alza, tanto en términos operativos, como económico-financieros, en la evolución del endeudamiento y la generación de caja. La compañía tecnológica cerró el ejercicio 2022 superando por primera vez los 100 millones de euros de facturación gracias a la evolución positiva de negocio. Esta cifra supone un cre-

cimiento del 84,8% de los ingresos respecto a 2021 (28,6% a perímetro comparable) y supone alcanzar el objetivo de escala competitiva en el segmento de mercado en el que opera.

La mejora de los resultados de la compañía ha propiciado también un impulso interanual de más 4,8 millones de euros de flujo de caja operativo pasando de un importe negativo de 1,2 millones de euros en 2021 a 3,6 millones de euros positivos en 2022. También mejora su posición financiera con la reducción de la deuda financiera neta hasta situarla en 20,3 millones de euros, esto es una variación positiva del 29% con respecto a 2021.

Energía

Holaluz reduce pérdidas y eleva un 60% las ventas



Holaluz disparó sus ventas en 2022, pero la apuesta por el negocio solar provocó que no saliera de pérdidas. La eléctrica catalana logró elevar un 60% la facturación, que saltó hasta los 919 millones de euros, gracias a la subida de los precios de la luz y la inversión en la instalación de placas solares. Precisamente este gasto en la denominada revolución de los tejados fue lo que hizo que no saliera de pérdidas, aunque ya registrase un Ebitda positivo, y registrase unos números rojos de 5,1 millones. La compañía cotizada en el BME Growth presentó este martes sus resultados del año pasado; marcado por el encarecimiento de la electricidad. La firma

que dirige Carlota Pi dejó atrás los 571,5 millones que facturó en 2021 e incluso cerró el ejercicio con un Ebitda de 14,3 millones frente a los 2,1 millones cosechados en el ejercicio comparable. "El crecimiento de las ventas responde al aumento en el volumen de la energía representada, los elevados precios de la electricidad consecuencia del colapso de los mercados energéticos y el crecimiento del negocio de solar", explicó la empresa. La organización fía su futuro especialmente a la industria solar, que todavía le reporta, eso sí, unos resultados modestos. En esta división, logró unos ingresos de 30,7 millones, seis veces más que en 2021.

Telecomunicaciones

Lleida.net firma un récord de usuarios del servicio 'click&sign'



Lleida.net registró en marzo un nuevo récord en usuarios únicos de su principal producto, click&sign, que permite la firma electrónica certificada de contratos y cualquier otro tipo de documentos, según comunicó el pasado mes de abril. El número de circuitos activos del producto vía interfaz de programación de aplicaciones (API) subió a 1.090, un número que "ha ido incrementándose mes a mes desde marzo del 2019, cuando apenas registraba 116", y estos circuitos han generado en marzo 273.327 contratos, un 34,30% más respecto al mismo mes de 2022. Según el consejero delegado de la empresa, Sisco Sapena, este crecimiento "refuerza la con-

fianza de nuestros clientes en la eficiencia y seguridad que ofrecemos, y consolida nuestra posición como líderes en el sector de la firma electrónica". En el primer cuarto de 2023, se han firmado por API 741.541 contratos, frente a los 549.670 suscritos en el primer trimestre de 2022, y la mayoría de contrataciones provinieron del sector de las telecomunicaciones, créditos inmobiliarios en Europa, apertura de cuentas bancarias y financiamiento al consumo en Latinoamérica. Por su parte, Click&Sign Pro, cuyos circuitos son más complejos, ha crecido en un 3% entre el primer cuarto del 2023 y el mismo período del 2022.





Josep Sánchez Llibre Presidente de Foment del Treball

Barcelona, capital de progreso y ciudad alegre

arcelona necesita aire fresco, que no se ahogue su capacidad de innovar, crear, diseñar, en definitiva, de buscar la modernidad, como siempre ha hecho. En estos últimos tiempos, la sociedad barcelonesa no ha desplegado todo su potencial, probablemente por un excesivo intervencionismo del gobierno municipal, que en determinados temas ha querido imponer un modelo de ciudad sin diálogo, prescindiendo de la capacidad de buena parte de la sociedad de generar proyectos e iniciativas que, sin duda, a lo largo de la historia, ha demostrado el dinamismo necesario para proyectar la ciudad en todos los aspectos.

Barcelona debe volver a vibrar, a creer en sí misma, facilitar la explosión de todas sus capacidades. No es bueno que el poder municipal ahogue a la sociedad. Decía Thomas Edison que el valor de una idea reside en el uso que se hace de ella, por lo que podemos decir que de la ideología se tiene que pasar a las políticas. Y hace falta ser realista y, al menos, dialogante. Es necesario recuperar la Barcelona abierta al progreso y devolverla a su capacidad de liderar, de ser capital, como ha sido siempre. Aunque haya motivos para la preocupación, también los hay para el optimismo.

Se echa de menos una palabra en el debate público: Confianza. Tenemos que sumar entre todos para recuperar la ciudad alegre, de la iniciativa, y es imperativo confiar más en la sociedad plural que hoy conforma Barcelona. Más allá de cerrarse en quién tiene razón, hay que abrirse para alcanzar acuerdos, que siempre implican renuncias, pero que ayudan al progreso de todos. Esta es una partida que jugamos entre todos, con las mismas cartas, no nos hagamos trampas.

El poder municipal debe servir para que la sociedad se exprese y actúe con toda su vitalidad, y no ahogarla con imposiciones, a menudo algo dogmáticas. Es difícil liderar una ciudad tan plural, compleja y transversal como Barcelona. Pero hay que ver este mosaico como una oportunidad. Tenemos déficits estructurales, como en relación con las infraestructuras. Pienso en el aeropuerto del Prat o el servicio de Cercanías, que es demasiado a menudo un calvario para miles de ciudadanos. Pero también tenemos muchas bazas y seguimos siendo vistos como un polo del sur de Europa.





CIECUIIOIIIISta.e

La capital que queremos necesita poner las bases de una ciudad que se reconozca ambiciosa y que pueda establecer una agenda que priorice solucionar cuestiones tan importantes como la inseguridad ciudadana, la insalubridad de las calles, los problemas de movilidad o la excesiva presión burocrática sobre los proyectos empresariales que se pretenden impulsar en la ciudad. Todas las grandes ciudades tienen problemas, es verdad. Pero hablando de Barcelona se echa de menos un diálogo franco, reconociendo al adversario, y con una voluntad de suma. Porque en Barcelona tenemos ilusión y motivos para el optimismo, seguimos teniendo una ciudad viva, orgullosa y abierta. Devolvamos a Barcelona su alegría.

Hace pocos días en un debate que organizó el foro *elEconomista* en la fábrica Damm, el director del periódico nos preguntaba a los ponentes por cómo se podía volver a la ilusión en la capital catalana ante la "euforia" que se vive en Madrid. Tenemos que ser optimistas. Barcelona es más que una polémica, es su tejido social y económico, su gente, sus ilusiones. Y Barcelona no es o deja de ser en relación con otra ciudad. Competimos con otras capitales, es verdad. Pero la personalidad barcelonesa, la mirada abierta del mundo y la actitud emprendedora y pionera es propia, denominación de origen. No hay fórmulas mágicas. Pero

sí que existen actitudes y acciones que en la política y en la empresa son básicas para poder construir: escuchar, también a los críticos. Liderar una ciudad es escuchar para poder interpretar bien la ciudad, y dejar que ella misma genere confianza en el futuro.

Y todas las capitales del mundo saben que no están solas. Tienen relaciones simbióticas con su entorno. Por ello, debemos avanzar en la visión de región metropolitana, en serio. Seamos también metropolitanos. No es inventarse nada, existe una realidad metropolitana que no solo repercute en las poblaciones limítrofes con Barcelona, existe un segundo cinturón que como mínimo va de Mataró a Vilanova i la Geltrú. Barcelona debe ser responsable de esta realidad y no ser un agujero negro que todo lo consume. Insisto en que se debe incrementar la interlocución entre la administración municipal y los agentes económicos. Sin prejuicios ni desconfianza. La colaboración público-privada es un elemento esencial para afrontar los principales retos metropolitanos que van de la transición energética o la gestión del agua a la mejora de los servicios sociales entendidos como un todo.

En definitiva, hace falta tejer consensos de ciudad. No hay que tener miedo a probar nuevas prácticas: identifiquemos los mejores modelos de gobernanza institucional para no desaprovechar las potencialidades de los emprendedores y emprendedoras. Los emprendedores y emprendedoras son claves para establecer las políticas y las iniciativas más adecuadas para impulsar la estrategia global de Barcelona. Dejémosles respirar. Entendamos sus preocupaciones y prioridades. Abandonemos todos los apriorismos y prejuicios. La economía y la sociedad se mueven a velocidad de vértigo, no nos podemos permitir no ser flexibles. Adaptémonos al presente para poder construir un futuro.

Hablamos mucho del papel de nuestra ciudad en el contexto mundial. Y eso es bueno, porque la queremos y necesitamos capital. Barcelona debe ser capaz de atraer a compañías internacionales, pero también cuidar y mantener el tejido empresarial y emergente actual, con el objetivo de fortalecerlo y consolidarlo como un activo clave para la ciudad. Sin un ecosistema local fuerte, no existe ecosistema. No hay global sin local. Y eso no es filosofía ni marketing: eso son autónomos, pymes, microempresas, etc. Tenemos ilusión, fuerza y potencia para ser los líderes de la economía española en el corto plazo, si hay una acción política favorable al progreso, y ha puesto en valor que Cataluña continúa siendo motor industrial, tecnológico, turístico y exportador del país. Todos queremos una Barcelona que sea capital de progreso y a la vez una ciudad alegre, actuemos como tal.



Sin un ecosistema digital fuerte, no existe ecosistema. No hay global sin local. Podemos ser

líderes económicos

elEconomista.es

La banca perdona 136 millones de deuda a Ezentis

Las entidades bancarias que rescataron Ezentis le perdonan a la compañía su deuda, que tiene en marcha actualmente un plan de reestructuración.



Foment cumple con su objetivo de abrir una sede en Madrid

Foment del Treball aterriza en Madrid con una delegación para aumentar la influencia del empresariado catalán en la capital y a nivel nacional.

Aragonès presentará una nueva propuesta de referéndum

Aragonès pretende recabar a lo largo de este año el máximo de apovos entre los partidos políticos, entidades v ciudadanía catalana.

15

Sateliot lanza con éxito su primer nanosatélite

Tras varios retrasos, la catalana Sateliot pudo lanzar su primer nanosatélite, que tendrá como misión dotar de cobertura 5G a todo el planeta.

Laporta muestra 629 informes arbitrales para justificar el 'caso Negreira'

Joan Laporta compareció al fin en abril para dar explicaciones por el pago de 7,5 millones de euros a José María Enríquez Negreira, vicepresidente de los árbitros, durante 17 años.

La Cámara de Comercio de Barcelona dispara sus pérdidas

Más de 800.000 euros en rojo firmó la entidad justo al final del mandato de la ANC. La cámara no entraba en pérdidas desde el año 2014.

18

La Generalitat investiga el concurso de su mayor edificio administrativo

Se investiga concurso público gue en 2015 adjudicó los





Barcelona se prepara para el verano con un mes de mayo abarrotado de eventos

n Sant Jordi de récord fue el mejor final para un mes de abril marcado por el buen tiempo, la sequía y eventos de calibre como la Barcelona Bridal Fashion Week o Comic Barcelona. Mayo, no obstante, no anda exento de algunas de las ferias más importantes del año. Automobile Barcelona celebra una nueva edición para volver a su mes habitual. A mediados de mayo, la ciudad se convierte en la capital europea del automóvil en una edición que gana peso además con la eliminación del Salón de Ginebra, que ha preferido escuchar los cantos de sirena que llegan desde Qatar y abandonar la ciudad Suiza. La feria traerá lo último de uno de los sectores más importantes para la economía española.

Pero no es el Automobile la única propuesta del mes. Mayo destaca por ser un mes muy sectorial. Construmat, Shoptalk Europe o Expoquimia son solo más ejemplos de ello. Eventos que posicionan la ciudad de Barcelona como uno de los destinos favoritos de los profesionales de todos los sectores para reunirse y conectar. Ya sea por el clima, sus hoteles o su ambiente innovador, la ciudad condal celebra el mes de mayo esperando con los brazos abiertos a todos los asistentes a estos congresos.

9 de mayo

Shoptalk Europe

Tras años ganando prestigio en Estados Unidos, Shoptalk Europe llega a Bacelona para convertir a la ciudad en la capital global del sector del 'retail' y el consumo. Más de 3.000 asistentes se esperan en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona en un ambiente ideado para compartir ideas, generar conexiones y aprender e innovar conjuntamente.

13 de mayo

Automobile Barcelona

El salón del sector automovilístico más importante del sur de Europa llega para volver a sus fechas habituales tras la atípica edición celebrada en otoño de 2021. Prácticamente la totalidad de las grandes marcas del sector de la automoción estarán presentes en Montjuïc, con las últimas novedades en su portfolio de producto y sus nuevas propuestas en el campo

de la electrificación. Siguiendo la tendencia marcada en los últimos años, Automobile Barcelona también se enfocará en la nueva movilidad.

23 de mayo

Construmat

El recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona se viste de gala para la feria de referencia del sector de la construcción. Construmat ofrecerá a los profesionales lo último en materiales, técnicas de construcción, servicios y sistemas dedicados a la construcción de bajas emisiones, así como en digitalización.

30 de mayo

Expoquimia

Gran Vía acoge el retorno de la feria dedicada al sector de la química en busca de la innovación que permita transformarlo y adaptarlo a las nuevas tecnologías y a la digitalización. Infraestructuras

Barcelona-El Prat reactiva los vuelos intercontinentales



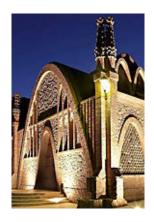
El Aeropuerto de Barcelona contará este verano con un número de destinos intercontinentales cercano al nivel previo a la pandemia, tras la reactivación de rutas de largo radio anunciada en los últimos meses por las aerolíneas internacionales. Una de las más esperadas y de las que más ha tardado en concretarse ha sido la conexión con Pekín, que Air China recuperará a partir del 1 de junio con tres frecuencias semanales.

Será uno de los 44 destinos fuera de Europa a los que se podrá volar este verano de manera directa desde Barcelona, según datos de Aena y de las líneas aéreas consultados por *elEconomista.es*.

En este cómputo no se incluyen rutas de paquetes turísticos como el vuelo directo entre Barcelona y La Habana (Cuba) anunciado por Enjoy Travel cada jueves esta temporada de verano desde finales de junio. En 2019, el aeropuerto de la capital catalana conectaba con 212 destinos, de los que 165 eran europeos y 47 intercontinentales: 33 de largo radio (15 en América del Norte, 6 en Latinoamérica y 7 en Asia), once destinos en África y 7 en Oriente Medio. Este verano, las cifras totales de destinos fuera de Europa se aproximan a las magnitudes previas al Covid, aunque ha cambiado el reparto geográfico: los destinos americanos son ahora 18, tres asiáticos, ocho en Oriente Medio y 15 en África.

'Retail

Codorníu desembarca en EEUU y venderá en 27 Estados



En su camino hacia la internacionalización, Codorníu ha puesto los ojos en América. El decano del cava contaba con una presencia modesta en Estados Unidos hasta este mes de abril, cuando ha firmado un acuerdo que le permitirá vender en 27 Estados del país frente a los apenas nueve a los que llegaba hasta entonces. La firma controlada por el fondo de inversión Carlyle selló una alianza con New Republic National Distributing Company (NRDC), la segunda empresa de distribución de bebidas alcohólicas más grande del país, para ampliar su huella en el territorio; una apuesta que se une al reciente cambio de socios que se ha producido también en Mé-

xico. La empresa explica a *elEconomista.es* que el pacto entra en vigor el 1 de mayo y que implicará llegar a Alaska, Arizona, California, Florida, Hawái, Idaho, Michigan, Oregón, Washington, Colorado, Illinois, Indiana, Kentucky, Luisiana, Maryland, Misisipi, Montana, Nebraska, Dakota del Norte, Nuevo Hampshire, Oklahoma, Carolina del Sur, Dakota del Sur, Texas, Utah, Virginia; Wyoming; y el distrito federal de Washington DC.

El nuevo contrato implica a las 15 bodegas que tiene la empresa, por lo que afectará también a enseñas como Bodegas Bilbaínas, Legaris o Scala Dei.

Contratos

Comsa ampliará el metro de Lisboa por 70 millones



Comsa Corporación se refuerza en Portugal con la adjudicación del proyecto de prolongación de las líneas Verde y Amarilla del Metro de Lisboa, una de las obras más importantes de la capital en los últimos años, por un importe de 70 millones de euros que la compañía catalana ejecutará en alianza con la lusa Zagope.

Las obras contemplan la unión de las líneas Verde y Amarilla con la finalidad de formar una línea circular que entre en servicio en 2024, y la UTE formada por Comsa Corporación y Zagope llevará a cabo la construcción de un nuevo tramo de 1,9 kilóme-

tros, entre las paradas de Rato y Cais de Sodré -incluyendo vía, catenaria y sistemas-, dos nuevas estaciones (Estrela y Santos) y dos nuevos pozos de ventilación. Además, realizará la adaptación en la estación de Cais de Sodré, donde se hará un nuevo vestíbulo, y el pozo situado junto a la estación de Rato. El contrato corresponde a la licitación del Lote 4 de finalización de la ampliación de las dos líneas del metro, que se realizará de manera consecutiva a los trabajos de desarrollo de los lotes 1 y 2 para la construcción de los tramos Rato/Santos y Santos/Cais do Sodré, y al lote 3, relativo a los viaductos Campo-Grande.



Moda

Pronovias nombra nuevo presidente y forma un consejo



Más allá de aprobar una inyección de 110 millones de euros, los nuevos accionistas de Pronovias han creado un nuevo consejo de administración para liderar a la compañía de moda nupcial. El consorcio de fondos que encabeza la firma estadounidense Bain Capital ha optado por un equipo que mezcle financieros con expertos en el sector de la moda para esta nueva etapa, en la que la empresa catalana aspira a olvidar el golpe de la pandemia y las ten-

siones de tesorería por su abultada deuda.

La organización ha nombrado como presidente a Gianni Serazzi, profesional del sector de la moda y el lujo, con experiencia en la suiza Richemont y que ejerce desde 2018 como senior advisor de Bain con su consultora, GS Consulting. Su rol irá en paralelo con el de Amandine Ohayon, actual consejera delegada, que mantendrá sus funciones ejecutivas.

Consumo

Areas gestionará la restauración de Ifema durante diez años



Después de adjudicarse el macro-concurso de restauración del aeropuerto de Adolfo Suárez Madrid-Barajas, Areas vuelve a ganar otro concurso estratégico en la capital y gestionará la restauración del recinto ferial de Ifema Madrid durante los próximos diez años, con una facturación estimada en ese tiempo de 121 millones de euros. Areas operará en exclusiva los 32 establecimientos de restauración del complejo de ferias y congresos madrileño, además

de las instalaciones de la cocina central y el restaurante de personal.

En su oferta ganadora, la compañía incluye una inversión de alrededor de 9 millones para transformar la restauración del recinto ferial, "con una oferta totalmente renovada, con conceptos gastronómicos de Madrid, complementados con marcas internacionales".

Motor

Cupra afianza su plan eléctrico con el nuevo SUV cupé Tavascan



Cupra sigue su estrategia de electrificación. A finales de abril persentó en Berlín su nueva joya cero emisiones. El Cupra Tavascan es el primer SUV coupé y su segundo modelo 100% eléctrico, después del Born, y llegará el próximo año. Desde su lanzamiento en 2018, Cupra ha vendido más de 300.000 coches y es la marca que más rápido está creciendo en Europa. En 2022, la firma española vendió 150.000 unidades, aumentando el doble frente a

2021, y obtuvo una facturación de 500 millones de euros. Además, ha registrado una cifra récord de más de 46.000 unidades vendidas en el primer trimestre de 2023. Su primer SUV *coupé* totalmente eléctrico que se basa en la plataforma MEB del Grupo Volkswagen y se mantiene fiel al prototipo presentado en el Salón del Automóvil de Fráncfort de 2019. Con 4,64 metros de largo, ofrece una silueta cupé que le otorga un diseño muy deportivo.

Energía

Sorigué y la suiza Axpo compran el 80% de Noguera Renovables



Sorigué, a través de su filial ACSA Obras e Infraestructuras, y el grupo suizo Axpo, a través de su filial española Axpo Iberia, han acordado la adquisición del 80% del capital de la compañía catalana Noguera Renovables. Ambas ostentarán el control conjunto -con una participación del 40% cada una- de la empresa encargada de gestionar los residuos de la granja de leche de vaca Torre Santamaría, ubicada en Vallfogona de Balaguer, en Lleida. La operación

está pendiente de las autorizaciones pertinentes, incluida la de la Comisión Europea.

ACSA y Axpo Iberia tomarán el control de Noguera Renovables al adquirir las participaciones de Casa Batista SCCL (Sociedad Cooperativa Catalana Limitada), que ostenta el 60%, y Promodax SCCL, con un 20%. Permanece en el capital con un 20% Torre Santamaría SCCL.

24

elEconomista.

Aquí tu reforma acelera en 2023: alcanzará los siete mercados

La compañía aspira a duplicar la facturación desde los 20 hasta los 40 millones de euros con su entrada en países como Italia, Francia, Portugal, Brasil y Colombia. Esta misma primavera captó 2,5 millones para invertir principalmente en innovación tecnológica

Carles Huguet. Fotos: eE



Aquí tu reforma quiere crecer con rehabilitaciones energéticas.

quí tu reforma pretende duplicar su tamaño en 2023. La compañía cerró el ejercicio habiendo realizado obras por valor de 20 millones de euros y aspira a alcanzar los 40 millones al terminar este año. Para lograrlo, la firma trabaja para impulsar su internacionalización y alcanzar los siete países. Tras España, que representa la práctica totalidad de sus ventas, y México, la organización entró en Italia y ya trabaja para adentrarse en Francia, Portugal, Colombia y Brasil.

El director de internacionalización y cofundador de Aquí tu reforma, Enric Aparici, explica a *elEconomista.es* el ambicioso plan de crecimiento diseñado. "Queremos estar en siete países al cierre de 2023 y duplicar nuestras ventas para entonces", señala. En 2024, el objetivo llegaría incluso a aspirar a triplicar las cifras de la pasada campaña.

A través de su modelo de franquicias, la organización ya entró en México y en abril anunció un acuerdo de masterfranquicia con el grupo Lithium para adentrarse en territorio italiano. Los siguientes pasos en el Viejo Continente pasan por Francia y Portugal. Mientras, en Latinoamérica pretenden aterrizar en Colombia y Brasil -por su vinculación con el mercado luso-.

"Es el momento óptimo para aprovechar la oportunidad que existe en el sector de las reformas en Italia. La propuesta de valor para Aqui la tua ristrutturazione se centra en la combinación de varios factores; la tecnología que ofrecemos, con el desarrollo de un software pionero en el sector adaptado a las necesidades de los reformistas, un modelo de retail para franquicias probado con gran éxito en México y España, y la apuesta por la sostenibilidad", explicaba ya en su momento Aparici.

Pero más allá de su expansión territorial, Aquí tu reforma está centrada en mejorar su plataforma tecnológica. A este fin destinará los 2,5 millones de euros captados en la última ronda de financiación. La entrada de capital estuvo liderada por Roca Ventures -el fondo de capital riesgo de Roca Group-, pero también participaron el resto de accionistas de referencia de la sociedad, entre los que destacan lberdro-

elEconomista_{es}



Enric Aparici y Francisco Morán, cofundadores de Aquí tu reforma.

la, Banc Sabadell, Seaya Ventures o el Institut Català de Finances (ICF).

"Esta inversión permite a Roca Group reforzar su posicionamiento en el mercado de las reformas, dónde los productos de Roca siempre han sido un elemento esencial. Gracias a la tecnología ampliaremos el conocimiento del consumidor y de sus necesidades, cuando reforman su hogar o su baño, siempre desde un punto de vista sostenible", celebró Daniel Valverde, el responsable de Roca Ventures, en el momento en el que se cerró la operación.

"Con esta cantidad, nuestra prioridad va a ser reforzar nuestra apuesta por la tecnología", señala el dirigente catalán. La empresa está a pocos meses de lanzar al mercado su plataforma tecnológica para el cliente, que servirá como *marketplace* y servirá para conectarse con los franquiciados. "Uno de los principales problemas por los que se acostumbran a retrasar las reformas es porque todo el proceso está poco digitalizado", lamenta Aparici. Aquí tu reforma pretende corregir esto y aspira a digitalizar todos los procesos incluidos en toda la cadena de suministros.

Por último, la organización comenzó a adentrarse en la realidad virtual. A través de unas gafas inmersivas quiere que los clientes puedan diseñar la reforma de su hogar como si estuvieran en él. Incluso incluirán el servicio de realizar cambios a los trabajos y ver su resultado en tiempo real.

La última pata de este plan pasa por el lanzamiento de una aplicación para el cliente con la que podrá firmar los presupuestos e interactuar con los técnicos.

Aquí tu reforma pretende crecer también en rehabilitaciones energéticas al calor de los fondos europeos. Puede ser una manera ideal de impulsar definitivamente la expansión en un sector que mueve 22.000 millones de euros al año en España. Según

2,5

Millones de euros es la cantidad que captó Aquí tu reforma en la última ronda de financiación

las cifras hechas públicas por la propia empresa, la industria creció un 6% en 2021 -coincidiendo con la salida de la pandemia-, pero se encogió el 1,4% en 2022 debido al incremento de los precios de los materiales. En cambio, las constructoras especializadas en rehabilitación energética mejoraron un 11% su facturación precisamente por los fondos Next Generation EU.

Bruselas reservó partidas por valor de 5.200 millones de euros en subvenciones para reformas y rehabilitaciones. En España la vivienda representa el 40% del consumo energético total.



Movilidad eléctrica

QEV busca 60 millones en EEUU con la entrada de un socio



Tras haber sellado ya su entrada en la antigua fábrica de Nissan en Barcelona, QEV y Btech las dos firmas que integran el d-hub- aspiran a cerrar ya la entrada de nuevos accionistas en su capital que les permita arrancar con la producción en la planta de Zona Franca. QEV se puso en manos de JB Capital, el banco de inversión de Javier Botín, para captar hasta 60 millones de euros. Aspira a cerrar la entrada de un socio en las próximas semanas, pues sobre la mesa tiene varias propuestas, una de ellas de la firma estadounidense Verde Mobility, controlada por el polémico empresario Michael S. Luther. QEV siempre se enfocó en el mercado internacional para captar el capital necesario para acompañar a los

fondos públicos percibidos en el Perte del automóvil y por parte de la Generalitat. Estados Unidos fue prioritario. De hecho, en algunas fases del proceso se llegó a pensar en una hipotética salida a bolsa a medio plazo en el país. Antes, no obstante, debe cerrar la entrada del socio. Desde la empresa que dirige Joan Orús señalan que todavía existen hasta tres opciones sobre la mesa, aunque otras fuentes sostienen que la propuesta de Verde Mobility, dispuesta a ofrecer hasta 45 millones de euros es la más avanzada y será la opción ganadora. Sea como sea, la firma definitiva no se producirá hasta de aquí varias semanas, cuando todos los accionistas den su visto bueno.

Tecnología espacial

La catalana Pangea vende su motor para cohetes a Tehiru



La empresa española Pangea ha llegado a un acuerdo con la compañía Tehiru para vender su motor ARCOS en sus nuevos cohetes. La *startup* fundada en Barcelona ha confirmado la viabilidad técnica de un pacto que puede llegar a suponer unos ingresos de hasta 50 millones en los próximos cinco años para Pangea Aerospace. Según explicó la firma en un comunicado, se trata de un pacto histórico al haberse encendido por primera vez en el mundo un motor Aerospike reutilizable. La compañía tiene la ambición de llegar a facturar más de 300 millones anuales en 2030 con este tipo de servicios y productos. Con la alianza, Pangea aportará el motor,

llamado ARCOS, y Tehiru hará el desarrollo del lanzador con un sistema de aterrizaje eléctrico, que permite tocar tierra en cualquier superficie.

El sistema de Pangea logra utilizar un 15% menos de combustible. Eso es clave para un cohete como el de Tehiru, que debe transportar hasta 550 kilos al espacio. Puede llegar a pesar 30 toneladas; y 27 llegan a ser de combustible. Más allá del ahorro, el motor utiliza biometano y oxígeno cómo combustibles. Las emisiones son principalmente vapor de agua, por lo que se reduce un 50% las emisiones de CO2 en comparación con los motores clásicos.

Salu

Amelia Virtual Care se integra con la estadounidense XRHealth



La española Amelia Virtual Care y la estadounidense XRHealth se unen para crear un líder en el sector de la realidad virtual de aplicaciones médicas. La firma con sede en Barcelona, especializada en el campo de la salud mental, se integrará en el grupo americano, centrado en el segmento del dolor físico. La empresa resultante aspira a saltar a cotizar al Nasdaq a medio plazo, por lo que la sede central del grupo serán las oficinas existentes en Boston. El fundador de Amelia Virtual Care, Xavier Pellicer, garantizó que la operación se trata de "una fusión entre iguales" a pesar de que la marca que sobrevivirá será la de XRHealth y el consejero delegado de la nueva compañía será Eran Orr, fundador y presidente de XRHealth. Entre ambas sumarán una facturación que rondará los siete millones de euros y trabajará desde tres centros: Boston, Barcelona y Tel Aviv. Desde la capital catalana se gestionará toda el área de salud mental.

La integración fue diseñada por el fondo Sabadell Asabys, uno de los accionistas de referencia de Amelia Virtual Care. Josep Lluis Sanfeliu, fundador del vehículo inversor, se unirá al consejo de la nueva organización, que sumará hasta 90 empleados aproximadamente 60 de Amelia-.

Inversiones

Cirsa adquiere la casa de apuestas mexicana Ganabet



Tras dar por superada la pandemia, Cirsa engorda a base de operaciones corporativas. La compañía controlada por el fondo Blackstone ha pisado el acelerador en los últimos meses y tras anunciar la compra del 60% de la italiana EPlay24 ha cerrado la adquisición de la mexicana Ganabet, la quinta casa de apuestas online más importante en el país americano. La organización catalana acelera así su crecimiento mientras la salida a bolsa se mantiene en

el horizonte. Según consta en el informe anual de la compañía que preside Joaquim Agut, la operación se cerró en el segundo semestre de 2022 por un precio que superó los 20 millones de euros. Además de un portal de apuestas deportivas, la empresa radicada en la ciudad de Guadalajara cuenta también con un servicio de casino en línea, con juegos como la ruleta, bingo o *slots*. Ganabet se incorporará al portfolio de apuestas de Cirsa.

Resultados

Nuclio y sus 'startups' ingresaron 50 millones en 2022



Nuclio, ecosistema dedicado a impulsar startups de alto crecimiento y desarrollar talento digital fundado por Carlos Blanco y liderado por Ernest Sanchez, y las compañías que comprenden su tejido empresarial, han ingresado un total de 50 millones de euros en 2022, más del doble que en el ejercicio anterior, concretamente un 160% más. Para 2023, prevé ingresar 100 millones de euros. El grupo empresarial Nuclio está formado por las 14 startups

incubadas en su venture builder, la escuela de negocios digitales Nuclio Digital School, la consultora de recursos humanos Nuclio Talent, la consultora de negocio Nuclio Digital Plus, y su última compañía, Nuclio Labs, una iniciativa con sede en Toronto para impulsar compañías del sector Web3, basadas en tecnologías como el blockchain y la Inteligencia Artificial. Nuclio cofundó cinco nuevas startups en 2022 y logró levantar nueve rondas de financiación.

Tecnología

Freudenberg cierra 2022 con una facturación récord de 342 millones



Las filiales españolas del grupo tecnológico Freudenberg cierran el ejercicio 2022 con 342 millones de euros en ventas, un 14% más respecto a 2021 (298 millones de euros), y un beneficio operativo de 25 millones de euros, un 13,5% más que el año anterior (22 millones). La compañía aumenta sus inversiones hasta los 7,7 millones de euros en una clara apuesta por sus centros en España. Destaca, además, la apertura en 2023 de un nuevo centro en

Parets del Vallès con unas instalaciones altamente robotizadas, que operarán sin hacer uso de combustibles fósiles y permitirán aumentar la producción. Fundada en Weinheim, Alemania, hace 170 años, Freudenberg tiene presencia en España desde 1968, a través de siete empresas con sedes en Parets del Vallès y Martorell (Barcelona), Burgos, Cascante (Navarra) y Madrid, con una plantilla total de 1.000 trabajadores.

Internacionalización

Seidor adquire dos empresas tecnológicas para crecer en Italia



Seidor, consultora de servicios y soluciones tecnológicas, sigue creciendo en el sur de Europa y, en particular, en el sector TI italiano, con la adquisición de GunPowder y ECA Consult, dos compañías italianas especializadas en soluciones tecnológicas. Con ambas adquisiciones, Seidor incorpora 120 profesionales, que se suman a los de la división italiana, con sede en Milán, que la consultora puso en marcha en 2019. GunPowder es una compañía tecnológica especializada en la transformación digital de empresas, que es pionera en el uso de la tecnología Salesforce, una de las plataformas más completas de *Customer Experience* (CX) basada en la nube. Por otra parte, ECA Consult es una compañía italiana especializada en soluciones informáticas para pymes y *partner* de SAP Business One, que desarrolla su actividad desde 1993.





Maria Vergés Sindica d'Aran y secretaria general de Unitat d'Aran

La recuperación turística de la Val d'Aran se consolida con una buena temporada de invierno

on la llegada de la primavera y la Semana Santa se pone punto y final a la temporada de invierno, que acostumbra a ser una de las más prolíficas en zonas de montaña. En el caso concreto de la Val d'Aran, las sensaciones han sido muy positivas, situándose las cifras de ocupación en niveles previos a la pandemia, asentando así la recuperación turística y económica de un enclave tan único y popular entre los españoles como este.

Antes de la irrupción del coronavirus (2015-2019), la media de ocupación hotelera en la Val d'Aran entre los meses de enero y marzo se situaba en el 56,86%, siendo 2016 el año reciente más destacado, con cifras que alcanzaron el 60,57%. Tras una paralización parcial -y en algunos puntos total- de la actividad, en 2022 la normalidad regresó a la región, y con ella los turistas.

Así, durante el primer trimestre del año pasado la ocupación hotelera ascendió hasta el 65,84%, cinco puntos porcentuales por encima del mencionado 2016 y nueve sobre la media de los años 2015-2019.

El potencial de la Val d'Aran como destino turístico es más que evidente. La región catalana tiene mucho que ofrecer, desde sus impresionantes paisajes de montaña hasta la amplia gama de actividades al aire libre y el esquí en algunas de las mejores pistas de España.

En este contexto, no es de extrañar que la temporada de invierno sea uno de los principales motores de su economía, y los resultados obtenidos este año demuestran como la Val d'Aran se ha posicionado como una parada obligada en la temporada de esquí, no solo en Cataluña, sino a nivel nacional e internacional.

Así, en 2023, las cifras de ocupación hotelera (64,69%) se mantuvieron en la línea de las registradas el año anterior, demostrando que la recuperación del territorio es una realidad. Cifras, en definitiva, que sirven para poner de manifiesto cómo una buena gestión y planificación pueden traducirse en resultados positivos para la economía regional.





No podemos olvidar, eso sí, el impacto que la pandemia tuvo en la sociedad y economía española, suponiendo un reto sin precedentes para todos los territorios, y especialmente para aquellos tan dependientes de la industria turística y el sector servicios. Si hablamos de la Val d'Aran, el efecto del Covid-19 ya se empezó a notar en las últimas semanas de la temporada de invierno de 2020, con la declaración del estado de alarma a mediados de marzo. La ocupación hotelera quedó en este trimestre, por lo tanto, reducida al 52,32% tras un muy prometedor inicio de año.

La situación empeoró en 2021, año en el que se produjeron diversos rebrotes, y se volvió a paralizar toda actividad a finales de enero. Como resultado, la ocupación durante el primer trimestre de dicho año fue de solo el 17,17%. Estos momentos difíciles, sin embargo, ya quedan atrás, y la Val d'Aran puede presumir, pese a la incertidumbre vivida, de no haber cerrado ningún establecimiento.

Más allá del coronavirus, otro de los grandes condicionantes que se presenta de cara al futuro más cercano es el cambio climático. El aumento de las temperaturas y la disminución del hielo pueden afectar, con el paso del tiempo, al día a día de la población. Junto a estos, aumenta también el riesgo de incendios fo-

restales y la escasez de agua, problemas que exigen, más que nunca,

una gestión sostenible del territorio.

En este sentido, es importante destacar la labor que se está realizando en la Val d'Aran para afrontar estos desafíos. La gestión adecuada de los bosques, la diversificación económica y la innovación son algunos de los ejemplos de las acciones que se están implementando para abordar estas problemáticas.

Asimismo, la estación de esquí Baqueira-Beret, de las pocas privadas que quedan en el territorio catalán, está haciendo inversiones importantes para producir nieve de forma sostenible, lo que contribuye a minimizar el impacto del cambio climático en la temporada de invierno.

Predecir el futuro es complicado. Los expertos hablan de episodios climáticos y extremos, con mucho calor o mucha nieve, por lo que la inversión en una diversificación de la economía, para reducir la dependencia del esquí y la temporada de invierno, son fundamentales.

A pesar de esta incertidumbre en torno a la evolución de las condiciones climáticas en los próximos años, la Val d'Aran cuenta con las herramientas necesarias para seguir avanzando en la dirección correcta. Hablamos de un territorio con larga tradición en el turismo de montaña, que se ha visto afectado por la pandemia, y, aun así, ha sabido adaptarse a cada reto y situación para sacar a flote su economía.

Tras un impasse obligado por la llegada del Covid-19, las cifras positivas de los dos últimos años, con ocupaciones durante el primer trimestre del año del 65,84% en 2022 y del 64,68% en 2023, demuestran la capacidad de recuperación del territorio y su consolidación como destino turístico de primer nivel en la temporada de invierno.

La temporada de esquí cerró en Baqueira-Beret con un buen sabor de boca, quedándose a poco menos de 10.000 forfaits del millón de esquiadores en sus pistas. Sin duda, es la pista más visitada durante el invierno en todo el territorio catalán superando por mucho el resto de rivales.

El complejo de Val d'Aran terminó con 990.032 forfaits vendidos y 136 jornadas con todos sus kilómetros de pistas disponibles. Se contabilizaron hasta 29 días de nevadas y se produjo nieve entre 33 y 45 días dependiendo del área. Sin duda, estas condiciones impulsaron la ocupación en el territorio.



Ante un futuro incierto, la inversión en una diversificación de la

economía es vital para no depender de la nieve

elEconomista.e



JOSÉ DOMENECH

Norauto afronta la electrificación del automóvil y la nueva movilidad con un plan que ha tenido que acelerar a raíz de la pandemia y la demanda de nuevos vehículos.

Por Álex Soler. Fotos: eE

Norauto tiene grandes planes para Catalunya, que representa más del 25% de su facturación

oca o ninguna presentación necesita Norauto, una de las compañías de mantenimiento integral del automóvil más importantes de España. Su propuesta, que combina servicios de taller y tiendas donde encontrar miles de artículos para cuidar y personalizar nuestros coches ha convencido a muchos conductores, que apuestan por ello gracias a una relación ca-

lidad precio casi inmejorable. Norauto no tiene su sede en Catalunya, pero sí encuentra en la región uno de sus principales mercados. José Domenech, nombrado director general de la firma a finales del año pasado, así lo confirma. "Catalunya representa hoy más de un 25% de la cifra de negocio", detalla antes de valorar un año 2022 que fue muy positivo. "Facturamos 203 millo-

elEconomista.

nes de euros y fue un año (ejercicio fiscal desde octubre de 2021 hasta septiembre de 2022) récord en cuanto a cifra de negocio", añade. "La intención es seguir creciendo y para este año esperamos un crecimiento del 7%", acaba.

Entre sus planes, expone Domenech, están "llegar hasta los 110 autocentros en los próximos 10 años, si es posible", manteniendo su apuesta por una "ubicación próxima a los centros comerciales porque creemos que es el mejor lugar, ya que el cliente puede disfrutar de ocio y restauración mientras deja el vehículo". En cuanto a su filosofía. Domenech confirma que no espera cambiarla. "No somos un concesionario y no tenemos sus precios. Somos más económicos y lo que hace Norauto es ofrecer un muy buen servicio y una calidad muy buena a un precio razonable, teniendo además todo tipo de productos", explica. Lo que sí va a cambiar es la visión de la empresa, superando la etiqueta de centro de mantenimiento y servicios para automovilistas para convertirse en una empresa que ofrece solucioción, son una obligación", dice el directivo de Norauto. "Al final, lo que estamos haciendo es preparar el futuro porque la realidad es que hoy en día no hay tanta demanda", añade.

Este enfoque a la nueva movilidad incluye, por supuesto, al coche eléctrico. Muchos informes apuntan a que los propietarios de estos vehículos no tienen muchas opciones para decidir donde realizar su mantenimiento más allá del concesionario oficial, que a veces tampoco está preparado. Ahora, Norauto también quiere solucionar ese problema porque, recordamos, todo lo que tenga que ver con el coche debe poder realizarse en sus centros. "Estamos formando a dos electromecánicos por centro para poder ofrecer prestaciones y servicio en base a estas nuevas motorizaciones", afirma Domenech. "Queremos estar listos cuando la demanda de servicios con estos vehículos se dispare. Ya hacemos revisiones a coches 100% eléctricos v a híbridos enchufables con la misma validez que en un concesionario oficial.

Norauto quiere mantener su filosofía basada en los servicios de calidad a un precio razonable

La firma formará dos mecánicos por centro para que puedan realizar el mantenimiento en coches eléctricos



nes para todo tipo de movilidad, con el foco puesto en la movilidad sostenible.

Electrificación y nueva movilidad

"La pandemia lo ha acelerado todo", admite Domenech. "Hemos acelerado la estrategia que teníamos a largo plazo y la hemos reconvertido en un plan a corto y medio plazo", añade. Estos planes recogen los deseos del cliente, que buscan "esa movilidad sostenible". "Además, las políticas medioambientales están acelerando el proceso, las ciudades están empezando a cerrarse ante los vehículos contaminantes y eso provoca que la gente necesite estos vehículos de movilidad sostenible", argumenta. Con esto en mente, desde hace un tiempo Norauto vende en sus centros todo tipo de patinetes, bicicletas y motos eléctricas y todo lo necesario para su cuidado y mantenimiento. El automóvil sigue siendo el protagonista, pero Norauto se ha abierto a la nueva movilidad para consolidar este campo cuando llegue su explosión. "El cliente está dispuesto a invertir en estos vehículos porque ya no son una opEn el apartado de la venta de productos y atención al cliente, Norauto tampoco se relaja y está apostando muy fuerte por la digitalización de sus servicios y del plano comercial. "Por la web puedes reservar casi todos los servicios de mantenimiento y llegar a comprar hasta 200.000 productos", arranca Domenech. "Hemos lanzado también un equipo telefónico que contacta con todos los centros para pedir cita de forma rápida, queremos abrir todos los canales disponibles para el cliente", argumenta.

Sin duda, uno de los avances estrella es en transparencia. "Hemos analizado qué irritantes tenía el cliente y uno era la falta de confianza, que puede ser normal en un taller", admite. Para solventarlo, Norauto ha lanzado un servicio mediante el cual mandar imágenes al cliente si detectan alguna necesidad para que este decida. "Además, en 20 de nuestros centros tenemos cámaras que enfocan al taller y el cliente puede ver qué le hacemos a su coche en cualquier momento", explica. Norauto avanza hacia al futuro con pasos claros y decididos.

El cliente siempre tiene el poder de decisión

A todos los conductores nos ha pasado: hemos llevado el coche al taller a hacer un cambio de aceite y nos han devuelto el coche con alguna reparación más porque el mecánico consideró que había que hacerlo. con lo que, obviamente. la factura se hincha. Si confiamos en nuestro mecánico no hay problema, pero siempre queda la duda. Esa es la duda que Norauto quiere disipar en sus talleres. Con el poder de las nuevas tecnologías, la firma española de mantenimiento integral de vehículos quiere solucionar esta incómoda situación. Una de sus grandes apuestas son sus nuevas herramientas de transparencia. Cuando un cliente contrata un servicio y, ya con el coche en el taller, el mecánico detecta alguna necesidad, este siempre está equipado con un teléfono móvil inteligente para tomar fotos del componente a cambiar y enviarlas al cliente, con todos los detalles de la operación, incluido el coste de la nueva reparación. Entonces, el cliente puede valorar y decidir si hacerlo o no. En algunos casos, el cliente puede entrar, con su móvil, a ver en tiempo real qué operaciones y reparaciones se están haciendo sobre su coche. En Norauto quieren que el cliente se sienta cómodo y confiado con que recibirá el servicio pedido y tendrá plena información.

Resultados dispares en una temporada de esquí complicada

Las estaciones de esquí cierran con buen sabor de boca pese a la sequía y las altas temperaturas, pero el esquí nórdico culmina uno de sus años más desastrosos.

Álex Soler. Fotos: eE

on el ejemplo perfecto de supervivencia. Si preguntáramos en la calle a cualquier paseante cómo cree que ha sido esta temporada de nieve en las estaciones de esquí, probablemente responderá que, supone, ha sido muy mala. Entre finales de 2022 y 2023 se están notando de lo lindo los efectos del cambio climático con temperaturas por encima de la media, de récord en algunas jornadas, y pocas precipitaciones. De hecho, la seguía en Catalunya es preocupante y las restricciones ya han arrancado. Ante este panorama, es poco probable que la temporada haya sido buena. No obstante, con los datos en la mano, las estaciones de esquí catalanas han cerrado con muy buen sabor de boca en una de las temporadas más complicadas de la historia. Superponerse ante la adversidad significa ha-



Esquiadores esperando para comprar un forfait.



La temporada fue mejor de lo esperado.

ber cerrado uno de los años más calurosos y secos desde que hay registros con 2,2 millones de forfaits vendidos, lo que supone igualar la segunda mejor cifra de la historia.

Estas buenas noticias no pueden enmascarar, sin embargo, una realidad incómoda. Y es que el cambio climático complicó sobremanera las cosas a estaciones como el Port del Comte, en el pirineo leridano, Puigmal 2900 y Vallter 2000, que tuvieron que cerrar antes de lo deseado por la falta de nieve a raíz de las altas temperaturas y las pocas precipitaciones registradas. Desde el Port del Comte insisten en que mantendrán su estrategia de inversión en máquinas para la fabricación de nieve artificial (el año pasado se destinaron 600.000 euros, pese a que las elevadas temperaturas también limitan la puesta en marcha de los cañones) para mantener su actividad en el futuro. La estación del Solsonès suele facturar unos 1,5 millones al año y ganar alrededor de 150.000 euros mensuales.

Resultados sorprendentes

Pese a las noticias que llegan desde las estaciones que cerraron antes de hora, la mayoría de estaciones cumplieron con creces sus objetivos de ventas. Las que son propiedad de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya -La Molina, Vall de Núria, Espot, Port Ainé, Boí Taüll y Vallter 2000- acabaron con un total de 830.000 forfaits vendidos, lo que supone mejorar en un 1% respecto a la temporada anterior pese al cierre prematuro de Vallter 2000. Contribu-

yó a estos resultados especialmente la estación de Boí Taüll en la Alta Ribagorça, que con 172.702 días de esquí vendidos superó la cifra de 2022 por un 30%. Según comparten desde FGC, las estaciones del pirineo de Lleida acumularon hasta 2,5 metros de nieve, siendo la estación ribagorzana la que más beneficiada se vio en ese aspecto.

Paralelamente, Baqueira-Beret cerró la temporada en el trono de las estaciones catalanas, como sue-

2,2

Millones de forfaits vendieron las estaciones de esquí catalanas durante la temporada 2023

le ser habitual. El complejo de Val d'Aran terminó con 990.032 forfaits vendidos y 136 jornadas con todos sus kilómetros de pistas disponibles. Los 29 días de nevadas y la producción de nieve de entre 33 y 45 días -según el área- han permitido estas cifras. En la Cerdanya, en Masella contabilizaron casi 380.000 esquiadores, una cifra inferior a la de 2022 pero positiva, según cuentan, porque el año pasado fue de récord y las condiciones no eran las mejores. La otra estación en la comarca, La Molina, de FGC, recibió 324.000 visitantes, un 8,1% menos respecto al año pasado. Con todo, las cifras finales resultaron sorprendentes y todas las estaciones



muestran su satisfacción con una temporada que se anticipaba muy complicada.

Descalabro en el esquí nórdico

Peores resultados registraron las estaciones de esquí nórdico, seriamente afectadas por la falta de nieve. El balance final ha sido de una caída del 27% en la venta de forfaits respecto a la temporada pasada y un 25% por debajo respecto a la temporada anterior a la pandemia. Según el balance de Tot Nòrdic, fueron 44.441 los esquiadores que acudieron a las estaciones de esquí de fondo de los pirineos. En esta cifra se engloba los deportistas que acudieron a esquiar, a hacer raquetas y otras actividades relacionadas con la nieve.

Según la entidad, que agrupa todas las estaciones de la zona, la temporada fue, a todas luces, mala, principalmente por la imposibilidad de empezar la temporada cuando lo deseaban y por la imposibilidad de estirarla todo lo que querían y estar obligados a realizar un cierre precipitado. De hecho, la mayoría de pistas no se pudieron abrir hasta después de las vacaciones de Navidad, eliminando de la ecuación tanto esas fechas, como el puente de la Purísima y la Constitución de diciembre, fechas muy fuertes tradicionalmente. La mayoría de es-



El esquí nórdico vivió una de sus peores temporadas, vendiendo un 27% menos de forfaits

taciones no pudieron ofrecerse a sus clientes hasta finales de enero.

Tras abrir, el mes de febrero trajo nevadas que significaron un respiro de tranquilidad y reactivaron las esperanzas para un cierre de temporada bueno para, volviendo al objetivo primario de todas las estaciones, salvar los muebles. No obstante, las esperanzas quedaron en nada con la gran subida de temperaturas a finales del mes, dejando la temporada vista para sentencia a mediados de marzo, concretamente el día 16.

Por tipos de visitante, Tot Nòrdic destaca la gran caída de ventas de los pases de temporada, uno de sus grandes canales de venta y un indicador del interés del aficionado, porque demuestra el nivel de fidelización de los deportistas. Al final de la temporada, solo fueron 1.357 los forfaits vendidos en esta modalidad, un 12%. Sí mejoró, no obstante, la venta de forfaits a los grupos escolares, un 5% en este caso.

Más preocupantes fueron, con todo, las cifras de los aficionados que acudieron a las pistas a practicar raquetas y los deportistas que optaron por un



La temporada acabó antes de lo esperado en algunas pistas.

forfait del día. En el primer caso, una actividad tradicionalmente ligada al turismo familiar ocasional, la caída fue del 38% interanual, mientras que en el segundo fue del 51% respecto al año anterior.

La temporada de esquí terminó definitivamente para dejar en los registros uno de los años más difíciles de la historia con resultados muy dispares. Las estaciones de esquí acabaron mayoritariamente con un buen sabor de boca, pero el esquí de fondo acabó pensando ya en la temporada que viene. El cambio climático, desgraciadamente, anticipa más años como estos.



Consumo

Damm factura un 26% más pero gana un 16,4% menos



El grupo de alimentación y bebidas Damm elevó un 26% la facturación en 2022, hasta un récord de 1.876 millones de euros, pero el alza de costes generalizado recortó un 16,4% el beneficio neto hasta 101 millones, según ha informado la compañía y tal y como auguró su presidente ejecutivo, Demetrio Carceller, en la junta de accionistas del año pasado. La firma cervecera señala que ha debido afrontar "un importante encarecimiento" de los precios de las materias primas, energía, materiales de envasado y logística, que compensó parcialmente con medidas de eficiencia y productividad para "proteger los intereses de los clientes de hostelería y el poder adquisitivo de los consumidores" y no repercutir todo

el alza en el precio de venta de sus productos. El volumen de bebidas comercializado en 2022 alcanzó los 21,6 millones de hectolitros, frente a los 19,33 millones de hectolitros de 2021, lo que supone un aumento del 12% sobre el total de la producción en 2021. Más allá de la división de bebidas, el resto de los negocios de distribución, restauración y logísticos han tenido un comportamiento en línea con el incremento de los ingresos consolidados.

Los datos de 2022 llegan tras un ejercicio 2021 en el que Damm ya superó el negocio prepandemia y registró los mejores resultados de toda la historia de la compañía.

Salud

Sanidad financiará un antitumoral que fabricará Esteve



El ministerio de Sanidad ha dado luz verde a Tukisa, un fármaco para el cáncer de mama que se fabricará en Girona de la mano de Esteve. El medicamento es propiedad de la multinacional Seagen, recientemente comprada por Pfizer por unos 40.000 millones de euros. Con todo, la adquirida llegó a un acuerdo con la española antes de esta operación para que sea ésta última la encargada de fabricar el principio activo de la terapia para su comercialización en cualquier país en el que esté aprobado el medicamento. El departamento que ahora dirige José Quiñones ha denegado en varias ocasiones la entrada de este tratamiento. Los argumentos siem-

pre han sido presupuestarios, ya que aseguraban que existían "medicamentos u otras alternativas terapéuticas similares a menor precio o inferior coste de tratamiento". Sin embargo, en la cuarta negociación han llegado a un acuerdo. El precio al que llegará el medicamento a España no se ha hecho público. En una decisión insólita del ministerio de Sanidad, las actas a las que ha tenido acceso este periódico han sido modificadas en su estructura y ya no informan del dinero que el Estado invertirá por medicamento. De hecho, tampoco se ha trasladado el número de fármacos a los que se les deniega el acceso.

Turismo

Salomon 1965 se hace con dos nuevos hoteles en Barcelona



La familia Serra Moreno crece en el sector hotelero de Barcelona. Los dos hermanos propietarios del family office Salomon 1965 han cerrado un contrato para empezar a gestionar dos nuevos establecimientos en la capital catalana: el Hotel Lugano y el Hotel Bárbara, ambos en el centro de la ciudad. Los dos se suman a las recientes adquisiciones hechas en Sevilla en los últimos meses. Según informó la compañía en un comunicado, el grupo ha firmado un acuerdo para gestionar los alojamientos durante 25 años. "Pensamos que la industria hotelera ofrece rendimientos muy interesantes y por eso nos hemos planteado una estrategia de negocio abierta

tanto a la adquisición como al arrendamiento a largo plazo de activos hoteleros para su posterior explotación ", explica Harry Serra. El primero de los alojamientos, el Hotel Lugano, suma 70 habitaciones y está ubicado en la Avinguda del Paral·lel. El segundo, el Hotel Bárbara, está en el barrio del Raval, muy cerca del Liceu, y tiene 58 habitaciones. Ambos establecimientos se suman a las dos adquisiciones que el conglomerado ha hecho recientemente en Sevilla: el Hostal Atenas (20 habitaciones) y el Hotel Londres (22 habitaciones). La inversión total es de 14 millones de euros; ocho millones van destinados a Sevilla y seis millones a Barcelona.



El buen tiempo impulsa la actividad en Catalunya

Sant Jordi fue solo la culminación de un mes de abril de buen tiempo, y muchos acuerdos de colaboración, que ha llevado el público al Circuit de Barcelona-Catalunya y a disfrutar de algunos de los congresos más importantes del año.

Álex Soler. Fotos: Luis Moreno / eE.



Un Sant Jordi de récord hace olvidar la pandemia de la mejor manera posible Se acabaron las restricciones y,en 2023, el buen tiempo permitió que Sant Jordi fuera una jornada histórica, con más de seis millones de rosas vendidas y un crecimiento superior al 5% en lo relativo a la venta de libros.



Borges celebra sus 125 años de historia La compañía conmemoró el cambio generacional con el traspaso del relevo de la tercera a la cuarta generación de la familia Pont.



Joan M. Castells, nuevo director general de Fiatc En abril, la compañía de seguros aprobó, en su consejo de administración, un nuevo organigrama con el nombramiento de Castells en lo más alto.

el**Economista**.es

Pimec celebra el único debate empresarial y económico antes de las elecciones de Barcelona

El pasado 24 de abril, los aspirantes a la alcaldía de Barcelona, Jaume Collboni, Ernest Maragall, Xavier Trias y Daniel Sirera, y Ada Colau, alcaldesa y elegida de En Comú para intentar revalidar el cargo, participaron en un debate en el que los ejes centrales fueron la economía, la movilidad y el futuro.



La moda nupcial toma Barclona con la Bridal Fashion Week

Más de 350 marcas y 21.500 visitantes fueron el balance de la edición de 2023 del festival de referencia de la moda nupcial en la ciudad.



Renfe y TMB firman un acuerdo de colaboración

El objetivo del acuerdo es la integración de la contratación de los servicios turísticos de TMB en la plataforma de movilidad doco, impulsada por Renfe.





DFACTORY BARCELONA TORY LATER STATE OF THE STATE OF THE

Mango refuerza su presencia en Barcelona en Francesc Macià

La compañía catalana refuerza su presencia y compromiso con la ciudad de Barcelona con su imagen en el número 4 de la plaza Francesc Macià.

El Colegio de Economistas y el CZFB estrechan lazos

chan lazos
Ambas entidades firman
un acuerdo de
colaboración
para impulsar
sus relaciones para futuros proyectos
e iniciativas
como la organización de
actividades.

elEconomista.es



La fiesta del motor toma el Circuit de Barcelona-Catalunya

Las European Le Mans Series y otros campeonatos de menor trascendencia llevaron toda la adrenalina del motor al trazado mundialista, que se prepara para la F1.



Occident dará nombre al festival Summerfest Cerdanya

La nueva marca fruto de la unión de las compañías de negocio tradicional de Catalana Occidente se convierte así en *title sponsor* del festival del pirineo gerundense.



Jaume Roura renueva mandato en Fecavem

Roura seguirá liderando durante cuatro años más la patronal catalana del automóvil tras ser reelegido en la última junta de la entidad, celebrada en abril.



Acuerdo por la formación básica

Foment del Treball y la Fundación Roure suman esfuerzos para la formación a personas con pocos recursos.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte





Estela López Delegada de elEconomista en Catalunya

Cuando hay que elegir entre electores, alcachofas y patos

ste mes de mayo acabará con elecciones municipales, aunque la precampaña hace meses que está en marcha. Los partidos con responsabilidades de gobierno aprovechan para completar proyectos pendientes que agraden a los ciudadanos y anunciar nuevas iniciativas para el futuro, más o menos realistas. Por su parte, la oposición se enfoca en las críticas a las deficiencias actuales y promesas de soluciones para todo. Pero unos y otros tienen algo en común, toda su estrategia se dirige a captar votos.

En este contexto, el sector económico recuerda que hay un tema pendiente crucial para el futuro de Barcelona y del conjunto de Catalunya: el aumento de capacidad del Aeropuerto de El Prat para ganar vuelos intercontinentales y mejorar así las conexiones internacionales. Pese a la relevancia del asunto, el calendario electoral juega en contra, ya que no da votos, e incluso puede penalizar en las urnas. Las posibles soluciones siempre tienen un perdedor. Por ejemplo, las lagunas adyacentes al aeropuerto si se amplía la pista corta para los aviones de largo radio, así como los campos de cultivo cercanos si se amplía dicha pista y se protegen otras zonas del entorno para compensar el impacto ambiental. Conversando con un vecino del Baix Llobregat, lamentaba que hasta ahora "todo el mundo ha pensado en los patos, pero nadie en las alcachofas", en referencia a la oposición a invadir el espacio natural de La Ricarda o el Remolar, pero sin entrar en la derivada de la afectación a los cultivos.

En cualquier caso, mientras los políticos no perciban que agricultores y ecologistas suman más votos que los habitantes del entorno, no contemplarán la solución más sencilla: operar a máxima capacidad a costa de un mayor impacto acústico de los aviones al despegar sobre zonas residenciales.

EL PERSONAJE



Josep Piqué

Consejero delegado de
Endesa

El exministro Josep Piqué falleció el 6 de abril a los 68 años. Nacido en 1955 en Vilanova i La Geltrú era licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y en Derecho por la Universidad de Barcelona. Durante su etapa universitaria fue militante del PSUC, formación comunista catalana. Comenzó como profesor en la misma universidad y más tarde llegó a Ercros. En mayo de 1996 fue nombrado ministro de Industria y Energía, en el primer gabinete de José María Aznar, y ocupó diversos cargos posteriormente. También presidió Vueling y el Círculo de Economía.

LA CIFRA

740

millones

El sector inmobiliario en Barcelona ha cerrado el primer trimestre del año con una inversión de 740 millones de euros, según el departamento de Research de CBRE, empresa internacional de consultoría y servicios inmobiliarios. Esta cifra supone una caída del 32% respecto a la inversión registrada en el mismo periodo del año anterior, pero representa el segundo mejor registro de los últimos 15 años. El sector hotelero ha liderado la inversión, seguido de 'Living' y Oficinas. El sector hotelero ha liderado la inversión, con una cuota del 34% sobre el total y 252 millones.

El retuiteo



Gran Diada de Sant Jordi. Ver vibrar Barcelona así es increíble.

Libros, rosas, amigos familia... Un día para disfrutar de la cultura, y también de las calles, ramblas y plazas de Barcelona en la mejor compañía.

Jaume Collboni (@jaumecollboni), presidente del PSC de Barcelona, celebra la festividad de Sant Jordi y el aspecto de la ciudad en una jornada tan festiva como es el 23 de abril.