

Catalunya

elEconomista

Revista mensual

3 de abril de 2018 | Nº 38

Catalunya lidera el uso de la Ley de Segunda Oportunidad y salva algunas trabas | P8

Barcelona apuesta por los pisos prefabricados para combatir la falta de viviendas | P34

LA PARÁLISIS POLÍTICA REAVIVA LA INESTABILIDAD Y LA INCERTIDUMBRE

La suspensión de la regata Barcelona World Race 2019 y las protestas violentas oscurecen el futuro | P6



Sisco Sapena
Consejero delegado de Lleida.net

“En estos momentos, el 46% de nuestra facturación viene de fuera” | P14

5. El pulso del mercado El contraste se evidencia en eDreams y Audax

Evoluciones opuestas para ambas, ejemplo de los contrastes del mes de marzo

20. Crónica MAB Persiste la depresión en el volumen de negocio

Los números rojos han sido los grandes protagonistas en los últimos treinta días

22. Opinión Entran a escena las gestoras independientes

Javier Alonso, de Credit Suisse, analiza los retos y oportunidades a los que se enfrenta la industria

28. Ronda de financiación Dynamic Growth creará una empresa al semestre

La nueva compañía de Enoc Armengol se erige como pionera de su perfil en España

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

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

En portada La parálisis política reaviva la inestabilidad y la incertidumbre

La suspensión de la regata 'Barcelona World Race 2019' y las protestas violentas ocurecen el futuro



06



14

Entrevista Sisco Sapena, consejero delegado de Lleida.net

Sapena analiza los retos de la compañía tras entrar por primera vez en beneficio operativo durante el pasado ejercicio

A fondo Catalunya supera los problemas de la segunda oportunidad

Profesionales catalanes idean nuevas fórmulas para lidiar con las limitaciones de la legislación estatal



08



34

Impacto social Barcelona busca combatir los altos precios de la vivienda

La capital catalana impulsa su plan de vivienda social con nuevas medidas como alojamientos provisionales



El reto y la oportunidad de poder volver a empezar

Volver a empezar puede ser complicado, como demuestra la aplicación de la Ley de Segunda Oportunidad aprobada en España en 2015 para permitir que particulares y autónomos insolventes puedan dejar atrás sus deudas, como ocurre con el concurso de acreedores en las empresas. Esta norma fue impulsada desde Cataluña a imagen de normativas similares en otros países y también es donde más ha trabajado el sector jurídico para superar las trabas que han acompañado el despliegue de esta ley. Todo avance conseguido es bienvenido para abrir oportunidades para quienes han alcanzado una situación insostenible de endeudamiento.

Este trabajo persistente de mejora debería servir de ejemplo para la clase política catalana, incapaz de formar gobierno cuando ya han pasado más de tres meses desde las elecciones autonómicas catalanas del 21 de diciembre. Precisamente fueron convocadas en aplicación del artículo 155 de la Constitución para poner fin a las decisiones independentistas contrarias a las resoluciones judiciales de la hasta entonces administración y parlamento catalanes. El 21-D era un intento de volver a empezar, de reconducir la política catalana al marco de la ley y de frenar las consecuencias

económicas negativas que se estaban propagando, pero el bloqueo institucional persiste por parte del bloque independentista, que revalidó su mayoría absoluta en escaños en diciembre pero se entretiene en discrepancias internas y con propuestas de candidatos que no pueden ser investidos por tener causas pendientes con la Justicia por su implicación en las decisiones ilegales de la etapa de gobierno anterior.

Volver a empezar no es fácil, ni en la vida personal ni en la política, pero es necesario para seguir adelante sin la carga anterior que impide avanzar. Es hora de pensar en el futuro y de elegir a un presidente de la Generalitat que no tenga *deudas* con la justicia, para que pueda atender las necesidades actuales de la sociedad catalana e impulsar sus perspectivas venideras.

El crecimiento presente proviene de las decisiones estratégicas del pasado, y conforme más se prolonga la parálisis actual, más se compromete el progreso de los próximos años, porque la hoja de ruta no debe ser solo de estrategia política, sino económica, social, educativa, cultural, de infraestructuras, etcétera. Hay que invertir ahora para recoger frutos después, y no se puede hacer si Catalunya no tiene un gobierno que gobierne.

Es hora de pensar en el futuro para seguir adelante y de elegir un presidente de la Generalitat que no tenga 'deudas' con la justicia, para que pueda atender las necesidades actuales de la sociedad catalana e impulsar sus perspectivas venideras

Seat logra resultado récord

Los últimos lanzamientos de Seat están teniendo una excelente respuesta en ventas que ha llevado a la firma a cerrar 2017 como el mejor ejercicio de su historia, y la alegría se traslada a la plantilla, que recibirá un *bonus* de 700 euros como reparto de beneficios.



Las exportaciones catalanas registran su mejor mes de enero

Las exportaciones catalanas siguen al alza y en enero registraron su mejor dato de la serie histórica, con un aumento del 9 por ciento interanual hasta 5.821,6 millones de euros. Las ventas al exterior de Catalunya en el primer mes del año supusieron el 25,5 por ciento del total estatal y crecieron por encima de la media europea (8,1 por ciento). Destacó el avance de productos químicos, bienes de equipo y automóvil.

Mercadona duplica inversión en Cataluña y crea 1.169 empleos

Mercadona duplicó su inversión en Cataluña en 2017 hasta 125 millones de euros entre aperturas, reformas y el nuevo centro logístico de Abrera. También sumó 1.169 puestos de trabajo y realizó compras a proveedores catalanes por valor de 3.631 millones.

Las empresas fugadas facturan 44.000 millones

Las empresas que han movido su sede social fuera de Catalunya desde el 1 de octubre por la incertidumbre política suman una facturación de casi 44.000 millones de euros, según Informa D&B. Por ahora mantienen las sedes operativas, pero ¿y si se produce un mayor deterioro?

El pacto entre Atlantia y ACS disgusta a los minoritarios de Abertis

Los accionistas minoritarios de Abertis aprovecharon la junta de la concesionaria para mostrar su descontento con el acuerdo entre Atlantia y ACS para repartirse la empresa de infraestructuras. Uno de los puntos clave es la voluntad de excluir a Abertis de cotización, lo que obligaría a los accionistas a declarar unas plusvalías muy elevadas, con el consiguiente impacto fiscal. La revalorización supera el 100% para inversiones anteriores a 2006.

Tres meses sin formar 'Govern'

La mayoría independentista surgida de las elecciones del 21 de diciembre ha superado los tres meses sin ser capaz de formar *Govern*. Su empeño en proponer candidatos implicados en la causa judicial del *procés* prolonga la parálisis institucional en Catalunya.



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

Datos a 27 de marzo de 2018

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2018		RENTAB. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2018 (%)	RECOM.**	VARIACIÓN MENSUAL	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)*	MILLONES DE EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)*						
Abertis	18,01	↓ -0,14	1.038	-0,23	4,56	⚠	↓ Empeora	64,3	0,0	35,7
Almirall	10,23	↓ -0,83	56	-7,59	1,68	⚠	↓ Empeora	54,5	36,4	9,1
Applus	12,82	↓ -0,64	52	-17,81	1,32	⚠	= Sin cambios	28,6	64,3	7,1
Audax Renovables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banco de Sabadell	1,87	↑ 2,21	845	-1,38	4,39	⚠	↑ Mejora	38,5	38,5	23,1
CaixaBank	4,34	↑ 0,08	2.127	0,30	4,70	⚠	= Sin cambios	26,9	53,8	19,2
Cellnex Telecom	23,64	↓ -0,85	67	-1,64	0,55	⚠	= Sin cambios	30,4	65,2	4,3
Dogi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
eDreams	4,56	↑ 7,10	39	-0,48	0,00	⚠	= Sin cambios	50,0	25,0	25,0
Ercros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluidra	11,87	↓ -1,69	68	1,77	0,29	⚠	= Sin cambios	50,0	50,0	0,0
Gas Natural	19,81	↑ 0,38	1.336	0,33	5,47	⚠	↓ Empeora	56,0	32,0	12,0
Grifols	25,23	↓ -2,48	690	-0,42	1,81	⚠	↑ Mejora	50,0	40,0	10,0
Grupo Catalana Occidente	37,73	↑ 0,89	350	-1,04	2,39	⚠	= Sin cambios	66,7	33,3	0,0
Inmobiliaria Colonial	9,04	↑ 2,35	346	-11,99	2,39	⚠	↓ Empeora	33,3	33,3	33,3
Laboratorio Reig Jofre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Miquel y Costas & Miquel	37,00	↓ -0,01	39	0,00	1,59	⚠	= Sin cambios	33,3	33,3	33,3
Naturhouse	4,43	↓ -2,13	20	-0,06	8,53	⚠	= Sin cambios	100,0	0,0	0,0
Oryzon	-	-	-6	9,48	0,00	-	-	-	-	-
Renta Corporación	2,69	0,00	121	0,00	4,79	⚠	↑ Mejora	0,0	50,0	50,0

(*) Variaciones calculadas entre el 31 de enero de 2018 y el 27 de marzo de 2018. (**) Recomendación del consenso de mercado:

⚠ Comprar ⚠ Mantener ⚠ Vender.

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

elEconomista

Un marzo de fuertes contrastes en el parque

CRISTINA TRIANA

■ eDreams y Audax, treinta días totalmente a contracorriente

Los movimientos de las dos acciones a lo largo del último mes han ido completamente a contracorriente. Mientras que la primera se ha dejado más de un 20 por ciento después de que sus principales accionistas suspendieran su

venta, los títulos de Audax se han disparado, multiplicando su valor. Los analistas, sin embargo, no aportan recomendaciones ni tampoco estimaciones sobre Audax, mientras que en el caso de eDreams han mejorado ligeramente su precio objetivo, pero no su consejo sobre el valor.

■ Nada más que 'arañar' en Abertis tras el pacto Atlantia-Hochtief

Sin la expectativa de que pueda producirse una guerra de ofertas por el control de la compañía de infraestructuras, la media de bancos de inversión continúan empeorando su recomendación sobre los títulos de

Abertis, que consolida la recomendación de venta. El precio objetivo que calculan para los títulos de la compañía -18,01 euros- es inferior al que ofertan de forma conjunta ambos accionistas, que han acordado ofrecer 18,36 euros por cada acción; el mismo valor que ofrecía Hochtief en solitario.



EFE

LA PARÁLISIS POLÍTICA ACENTÚA LA INCERTIDUMBRE

Tras el respiro que supuso la continuidad del 'Mobile World Congress', la cancelación de la regata 'Barcelona World Race' y las protestas independentistas violentas oscurecen el horizonte de futuro

ESTELA LÓPEZ

El respiro que supuso la continuidad del Mobile World Congress en Barcelona se ha esfumado en un mes. El 29 de marzo, el patronato de la Fundación Navegación Oceánica Barcelona (FNOB) anunció la suspensión del primer gran evento en Catalunya debido a la situación política. Se trata de la celebración de la cuarta edición de la Barcelona World Race 2018-2019, que tenía prevista su salida el día 12 de enero de 2019. Adujeron la dificultad de conseguir patrocinadores debido a las dudas sobre los incentivos fiscales que debía concretar el Gobierno central, así como "el clima de indefinición



REUTERS

institucional y falta de estabilidad política que vive nuestro país en este último año". Su cancelación no supone únicamente la pérdida directa de decenas de millones de euros de impacto económico para la ciudad, sino un deterioro de la imagen de Barcelona y de su proyección internacional.

Se trata de la primera víctima reconocida de la parálisis política en Catalunya -sin gobierno más de tres meses después de las elecciones del 21 de diciembre- y en España -con los Presupuestos Generales del Estado de 2018 todavía pendientes-, pero el temor subyace en que no sea la última. La incertidumbre económica y social resurge, alimentada por nuevas protestas independentistas violentas a finales de marzo con la detención de Carles Puigdemont en Alemania como pretexto.

Altercados

Ante la falta de apoyos a nuevas huelgas generales de reivindicación política como las de finales de 2017, los grupos independentistas más radicales han optado por acciones de vistosa pública pero perjudiciales para los

Resurgen las voces de alerta económica

■ Turismo

El presidente de Turismo de Barcelona, Joan Gaspart, admite preocupación sobre los efectos a medio plazo de los nuevos altercados en la capital catalana.

■ Comercio

La asociación de comerciantes Barcelona Oberta advierte sobre el deterioro de ventas y peligro de cierres de locales que pueden suponer las manifestaciones continuas por el centro de la ciudad, lo que también se extrapola a otras ciudades catalanas.

■ Transportistas

La Confederación Española de Transporte de Mercancías cifra en 25 millones de euros diarios las pérdidas que suponen los cortes de las principales carreteras catalanas.

■ Organizadores de congresos

El Barcelona Convention Bureau reconoce que hay incertidumbre y frenazo de nuevas propuestas, y quienes se deciden piden incluir cláusulas de cancelación, según la Asociación de Empresas Organizadoras de Congresos y Reuniones en Cataluña.

■ Sector Inmobiliario

La agencia internacional de viviendas de lujo Barnes ha visto caer drásticamente las operaciones con clientes internacionales, que han pasado de ser el 80 por ciento al 40 por ciento. Algunos esperan, pero otros ya han optado por dirigir su interés hacia otros países.



EFE

ciudadanos y las empresas: las manifestaciones con altercados -con nuevas imágenes en los medios de comunicación internacionales de contenedores ardiendo en Barcelona y cargas policiales- y el corte de carreteras.

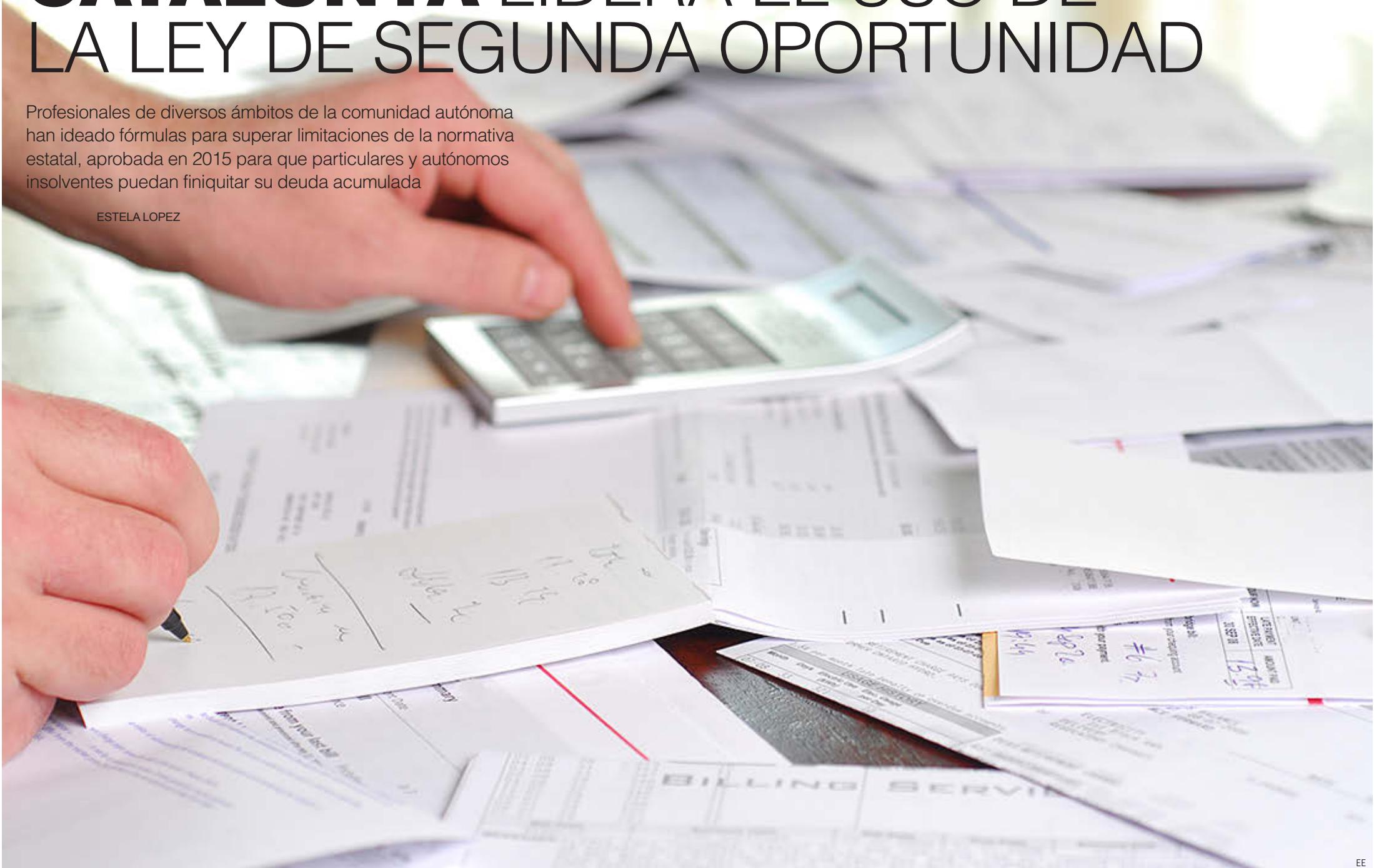
Con esas acciones no solo provocan daños inmediatos, sino que ponen en riesgo las perspectivas futuras, y las voces de alerta han vuelto a surgir; especialmente en los sectores más afectados por la inestabilidad, como son el turismo y el comercio, que todavía no se han recuperado de la caída del negocio que experimentaron en la segunda mitad del año pasado, coincidiendo con el proceso independentista impulsado desde el *Govern* y el *Parlament*.

Además, las inversiones paralizadas en octubre siguen a la espera de que vuelva la estabilidad, y cuanto más tiempo pasa, mayor es el riesgo de que opten por otros destinos para sus proyectos. Y ello afecta transversalmente, desde a planes industriales hasta operaciones inmobiliarias. Pero para que haya estabilidad es imprescindible un nuevo ejecutivo de la Generalitat y que gobierne dentro del marco de la ley.

CATALUNYA LIDERA EL USO DE LA LEY DE SEGUNDA OPORTUNIDAD

Profesionales de diversos ámbitos de la comunidad autónoma han ideado fórmulas para superar limitaciones de la normativa estatal, aprobada en 2015 para que particulares y autónomos insolventes puedan finiquitar su deuda acumulada

ESTELA LOPEZ



Un fracaso puede servir para conseguir éxitos futuros si se aprende de los errores, pero en el ámbito económico personal, puede convertirse en una carga insalvable por la imposibilidad de hacer frente a la deuda acumulada. Para intentar permitir que particulares y autónomos insolventes puedan volver a empezar, dejando atrás la deuda que no puedan pagar, España aprobó en 2015 la Ley de Segunda Oportunidad, pero sus limitaciones normativas y en su aplicación hacen que su alcance no sea el deseado, según abogados y entidades empresariales.

Según datos del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), Catalunya fue, con 799 casos en 2017, la Comunidad Autónoma donde se presentaron más concursos de personas físicas, experimentando un crecimiento del 58,8 por ciento respecto a 2016. En toda España, registraron un incremento del 41,7 por ciento, hasta un total de 2.237. Así, Catalunya representó el 35,7 por ciento de todos los concursos de personas físicas que se plantearon en todo el Estado. Tras Catalunya, se situaron la Comunidad Valenciana, con 349, y Madrid, con 279.

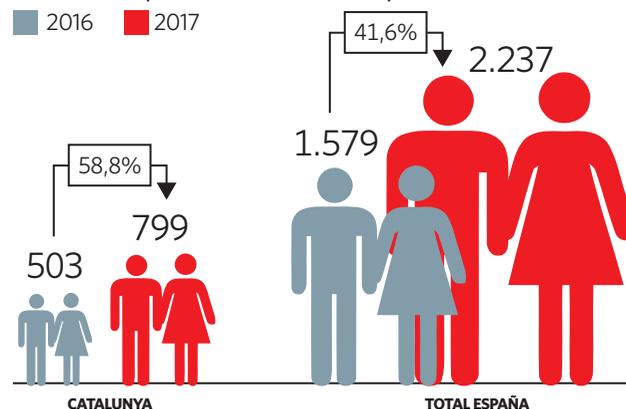
También fue Catalunya el territorio donde más concursos de empresas se registraron ante los Juzgados de lo Mercantil, con 1.067 –el 19,9 por ciento del total nacional-, seguida por Madrid –con 918- y por la Comunidad Valenciana, con 798. En total, los 5.357 concursos de empresas presentados en 2017 representaron un 1,9 por ciento menos que los registrados el año anterior.

El número total de concursos presentados en España en 2017 fue de 7.594, un 7,9 por ciento más que los registrados el año anterior. De ellos, 2.237 corresponden a concursos presentados por personas físicas sin actividad empresarial -cuya competencia corresponde desde el 1 de enero de 2015 a los Juzgados de Primera Instancia-, mientras que los otros 5.357 se registraron en los Juzgados de lo Mercantil.

La abogada Asunción Regol, fundadora del bufete con sede en Barcelona Regol Abogados, ha

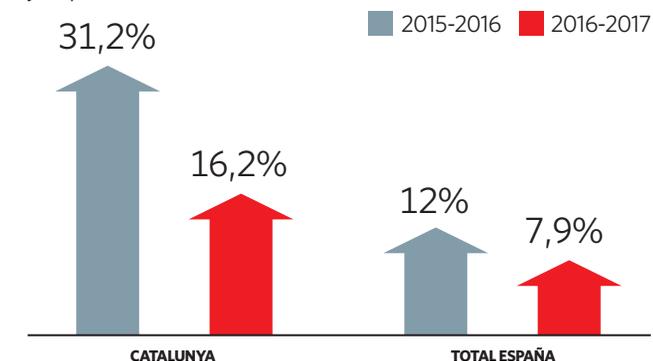
En busca de una segunda oportunidad

Concursos de personas naturales no empresarios



Fuente: Consejo General del Poder Judicial (CGPJ).

Evolución interanual de los concursos (contabilizando los presentados en juzgados de lo mercantil y de primera instancia)



elEconomista



tratado un centenar de casos de particulares y autónomos que han solicitado adherirse al mecanismo de Segunda Oportunidad desde 2015, y lamenta la falta de recursos humanos y económicos que sufre la administración de justicia, que, entre otros motivos, alarga los trámites. Hasta ahora, solo han conseguido completar una docena de casos, y tienen una veintena más en la fase final, pero se muestra optimista: "Afortunadamente, cada vez van más rápido".

Explica que los inicios de la ampliación de la Ley de Segunda Oportunidad fueron arduos, pero que Catalunya -que había reclamado este mecanismo presente desde hace décadas en otros países repetidamente- ha sido pionera en buscar soluciones a los problemas de aplicación de la norma, y sus impulsores desean trasladar sus iniciativas al resto de España.

Notarios y registros mercantiles

En 2015, los notarios no querían aceptar encargarse del expediente inicial que necesitan los particulares que desean beneficiarse de la Ley de la Segunda Oportunidad, ya que debían asumir gratuitamente una importante carga de trabajo: documentar los ingresos y gastos del deudor y una lista exhaustiva de sus proveedores. La solución llegó en 2016, cuando el Colegio de Notarios de Catalunya aceptó crear un sistema de turnos para repartir los casos. Si el deudor era un autónomo, debía acudir al registro mercantil para

elaborar el expediente, y allí también encontraba trabas por el desconocimiento de los registradores de la tramitación vinculada a la norma, así como por sus elevados requisitos de documentación, según Regol, que critica que la exigencia de comprobantes de cada deuda a las personas deudoras es “desproporcionada”, ya que no se pide a las empresas que presentan concurso de acreedores y, de hecho, la Ley de Segunda Oportunidad pretende ser el equivalente para particulares y autónomos de la Ley concursal de las empresas.

Mediadores y juzgados de Primera Instancia

En cualquier caso, una vez el deudor consigue el expediente, debe intentar un acuerdo extrajudicial de pagos con sus acreedores, para lo que necesita que le designen un mediador concursal, que puede ser abogado o economista. Una vez más, llegan los problemas, ya que, pese a que la designación se establece a partir de un registro voluntario del Ministerio de Justicia, muchos renuncian al cargo por su ínfima remuneración -los honorarios se calculan en función de la relación de activo y pasivo del deudor- por un trabajo que se prolonga al menos un año y hasta dos.

La falta de mediador no es baladí, ya que retrasa el intento de acuerdo extrajudicial de pagos y, mientras tanto, la persona insolvente sigue acuciada por las deudas y recibiendo órdenes de embargo, que deben cesar una vez que el mediador inicia el mecanismo de Segunda Oportunidad.

Ante estos problemas, los 12 mediadores concursales de la provincia de Girona han creado la Asociación de Mediadores Concuriales de Catalunya (Amecon), pendiente de la autorización de la Generalitat. Han pactado no renunciar a ninguna mediación en Girona, sino repartirse los casos entre todos, y también visitan los juzgados de Primera Instancia gerundenses para ayudarles en los casos de Segunda Oportunidad que les llegan de particulares. El caso llega al juzgado -de Primera Instancia en el caso de particulares y Mercantil si son autónomos- para tramitarse como concurso una vez el acuerdo extrajudicial de pagos acaba sin acuerdo, lo que ocurre en la práctica totalidad de casos por la insolvencia del deudor. “Está muy perdidos, no saben ni cómo ponerse”, relata Lluís Bielsa, miembro fundador de la nueva asociación, que cuenta con la colaboración del exmagistrado del juzgado de Primera Instancia 50 de Barcelona Carlos Puigcerver.

Precisamente dicho juzgado centraliza desde 2016 los casos de Segunda Oportunidad de particulares de Barcelona, pero va desbordado, ya que también se encarga de las reclamaciones de cláusulas suelo, entre otros



Requisitos para ser beneficiario

■ Ser un particular o autónomo

Se trata de una ley pensada para las personas físicas, ya sean asalariados o empresarios.

Es el equivalente al concurso de acreedores de las empresas (personas jurídicas).

■ No tener antecedentes penales

Las personas que deciden acudir al mecanismo de segunda oportunidad deben presentar el impreso que certifica que están libres de antecedentes penales.

■ Deuda inferior a 5 millones

La Ley de Segunda Oportunidad no está pensada para deudas superiores a los cinco millones de euros.

■ Sin concursos culpables anteriores

En el caso de los autónomos, deben acreditar que no tuvieron una empresa anterior que fuese declarada en concurso culpable, es decir, cuya quiebra fuese atribuible a una gestión negligente.

■ Se puede tener empleo

El deudor que se acoge al mecanismo de segunda oportunidad puede tener empleo, no está pensado exclusivamente para desempleados.

asuntos. “Es una ley que no ha venido acompañada de una dotación presupuestaria para ayudar a los juzgados a implantarla. Hubiese hecho falta un presupuesto específico desde el Gobierno”, reprocha Asunción Regol, que remacha: “No hay los medios que el Ministerio de Justicia debería poner para hacer efectiva esta ley y se hace válida la frase de que la Justicia, si es lenta, no es Justicia”.

En la fase judicial, el mediador concursal para a ser administrador concursal, y se organiza la liquidación de los bienes del deudor para cubrir las deudas, así como las quitas de lo que no pueda asumir. A la hora de liquidar, hay excepciones como los bienes afectos a la actividad empresarial en el caso de autónomos, ya que si se venden activos necesarios para su negocio se iría contra su medio de subsistencia. En el caso de particulares, la jurisprudencia ha definido que pueden conservar su vivienda si están al corriente de pago y la hipoteca iguala o supera el valor actual de mercado del domicilio.

“Los juzgados mercantiles de Barcelona siempre han sido los principales impulsores a nivel de interpretación de esta ley y del ámbito concursal en general”, indica el abogado de Regol Abogados Sergi Bohé.

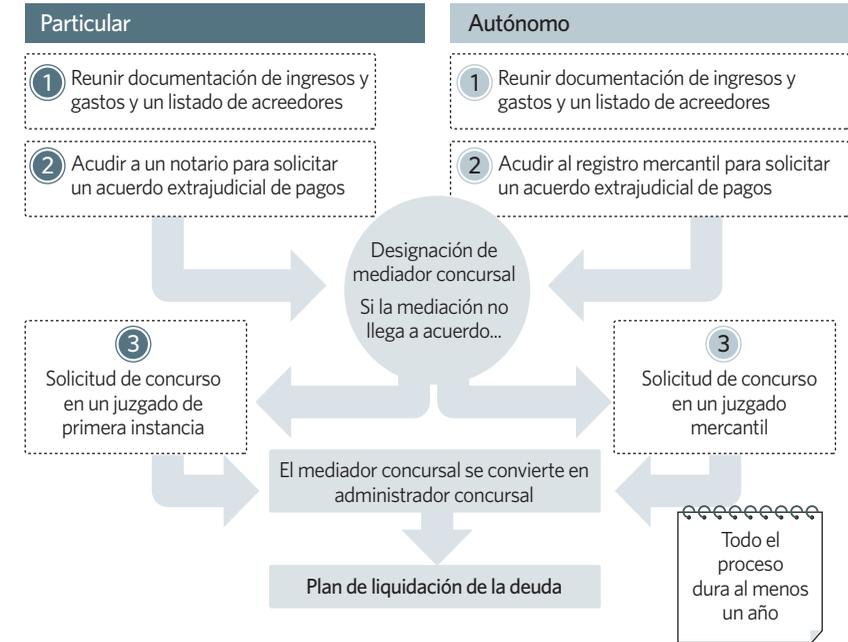
Créditos públicos

Otra gran traba para la Ley de Segunda Oportunidad es que solo permite una quita de hasta el 50 por ciento en el caso de la deuda contraída con entes públicos. Ello dificulta especialmente volver a empezar a los autónomos, ya que suelen acumular impagos a Hacienda o la Seguridad Social cuando sus negocios van mal.

“Es una ley bien intencionada y mal ejecutada, que se está utilizando muy poco porque no permite liquidar toda la deuda porque las administraciones públicas no perdonan la suya”, lamenta el portavoz fiscal de la patronal catalana Cecot, Enric Rius. Esto podría cambiar con las modificaciones que debe aplicar España para adaptarse a la normativa europea en este ámbito, pero mientras tanto, el Juzgado Mercantil número 7 de Barcelona dictó el 31 de enero la primera sentencia que exonera a un autónomo de la deuda que tenía pendiente con Hacienda -si bien el fallo es recurrible-.

Otra patronal catalana, Pimec, es especialmente activa en la difusión y petición de mejoras de la Ley de Segunda Oportunidad. Su responsable en

Los pasos a seguir para acogerse a la segunda oportunidad



Fuente: elaboración propia.

elEconomista

este área, José María Torres, cifra en 300 personas las que asesoran cada año, y considera que España tiene una Ley de Segunda Oportunidad “bastante restrictiva”, en donde el empresario insolvente tiene que esperar cinco años para obtener la extinción del pasivo pendiente y, además, tiene que pagar durante ese tiempo todas las deudas que no se exoneran, y ello tras la liquidación de su patrimonio, además de que el crédito público no se exonera.

Asimismo, Pimec defiende que los prestamistas “irresponsables” que no evalúan la solvencia al conceder préstamos o lo hacen con test de solvencia negativo deberían asumir el impago. En esta línea, el abogado Sergi Bohé apunta que “a nivel publicitario se incentivan los créditos al consumo de una manera muy irresponsable”, lo que agrava la situación de particulares que acuden a ellos para saldar deudas pendientes y lo que hacen es agravar sus problemas por los elevados intereses a devolver en poco tiempo. Asunción Regol argumenta que las personas se endeudan pensando en que su situación va a mejorar, pero no lo hace y acaban en una situación de “necesidad absoluta”. “Nadie se acoge a la Segunda Oportunidad alegremente, vienen muy angustiados”, concluye.



**Miquel Noguer
i Alonso**

Director del Área de Innovación
y Tecnología del Institut
d'Estudis Financers

La llegada de las firmas
'fintech' permite
a empresas y
consumidores acceder
a servicios financieros
de forma más barata y
ágil gracias a las nuevas
tecnologías mientras
que representan
un reto para la banca
tradicional

El impacto del 'fintech' en las empresas y la banca

Fintech es un término que proviene de unir dos palabras en inglés, *Finance* y *Technology*. En la práctica se incluye bajo este término a las empresas de servicios financieros que utilizan las últimas tecnologías disponibles para ofrecer productos y servicios financieros, en su mayoría innovadores.

Un conjunto de factores de consumo han ido facilitando un cambio de comportamiento y preferencia por parte del consumidor de servicios financieros. En primer lugar, la aparición y consolidación de teléfonos inteligentes permite que la tecnología llegue a todos lados y a todas las personas. Por otro lado, la crisis financiera del 2008 generó grandes reticencias y desconfianza en la banca tradicional y pasó a ser imprescindible obtener más y mejor información para mejorar los procesos. Igualmente, los nuevos consumidores tienen más educación financiera y sensibilidad a precios, así como una clara preferencia por un uso 24/7.

Pero sobre todo, es el nacimiento de las nuevas tecnologías a través de internet lo que está permitiendo al usuario un mejor control de su dinero y de sus inversiones. Gracias a las TIC, se está transformando el mundo financiero, ya que desde un simple *smartphone* podemos controlar todas nuestras finanzas

de una forma más rápida, ágil, segura, sencilla y, sobre todo, mucho más económica.

La digitalización está cambiando profundamente todas las industrias y la financiera es una de las más impactadas, con un amplio abanico de riesgos y oportunidades. En este caldo de cultivo es donde florecieron las *startup fintech*, dispuestas a ganar cuota en el inmenso mercado que se estaban repartiendo unos pocos bancos entre sí. Estos bancos, como toda estructura grande y pesada, se han dormido en los laureles y ahora las empresas *fintech* se están llevando parte del negocio, ofreciéndole al usuario una alternativa, en muchos casos, más buena, bonita y barata para sus finanzas.

Ya vemos como cada vez hay menos oficinas bancarias comerciales a pie de calle debido a que la gente lo resuelve todo usando su *smartphone*. Las nuevas generaciones ya se están adaptando a trabajar de esta forma y es solo cuestión de tiempo que esa nueva forma de hacer se traslade al mundo de las finanzas tradicionales.

Las nuevas tecnologías están cambiando todas las industrias y, en especial, la de servicios financieros, como en el caso de la digitalización, el *big data* y la inteligencia artificial. Uno de los efectos que se desprenden de la digitalización es

que los algoritmos sustituyen en muchas aplicaciones a los seres humanos. Es un marco nuevo en el que los distintos competidores buscan notoriedad y prestar sus servicios en el nuevo ecosistema digital.

Otro ejemplo es el *blockchain*, una cadena de bloques que funciona como una base de datos distribuida, diseñada para evitar su modificación una vez que un dato ha sido publicado. En el futuro es muy posible que una gran parte del almacenamiento y transferencia de todo tipo de activos se pueda hacer usando esta tecnología, que podría abaratar de forma importante el coste que conllevan las transacciones. Como ejemplo de uso, tenemos el caso de las criptomonedas. Por otro lado, están los usos del internet de las cosas, un concepto que se refiere a la interconexión digital de objetos cotidianos con internet.

Las firmas *fintech* son empresas que intermedian en todos los ámbitos del mundo de las finanzas actuando como brókeres, como mediadores de pago, como emisores y receptores de transferencias o como asesores financieros.

¿Cómo pueden ayudar las *fintech* a las empresas? En primer lugar, están las firmas de financiación de particulares y empresas. En este caso, tenemos, por ejemplo, a las empresas de *crowdlending* y *crowdfunding*, incluyendo las que permiten el acceso a las *Initial Coin Offerings* (ICO), que ponen en contacto a los pequeños inversores con los solicitantes de financiación.

Otro caso es el de las empresas de transferencia de fondos. Antes los bancos tenían el monopolio de este servicio y por eso cobraban elevadas comisiones para transferir dinero, pero

ahora han surgido multitud de empresas que llevan a cabo transferencias a precios inferiores.

Igualmente, existen las firmas de asesoramiento financiero y en inversiones y los *robo advisors*. Antiguamente, los bancos también controlaban este sector, pero a raíz de la aparición de internet y del desarrollo de las nuevas tecnologías de la comunicación han ido apareciendo empresas *fintech* que han ocupado este sector del asesoramiento. Ahora, son muchos los inversores que acuden a éstas como paso previo a la realización de sus inversiones para estar bien asesorados a un coste muy inferior. También existen en el mercado varios *robo advisors* que van ganando cuota de mercado.

Además, están las empresas de pagos y cobros a través de *smartphones* y dispositivos móviles. Ya hay un montón de empresas *fintech* que te permiten usar tu móvil o tableta para poder pagar tus compras y van incluso por delante de la banca tradicional. Estas empresas son líderes en el sector y no para de crecer el número de comercios y plataformas que permiten utilizar este medio de pago ágil y novedoso.

Las empresas *fintech* ganarán cuota de mercado siempre que sean capaces de ofrecer productos netamente mejores que la industria financiera tradicional, además de ser capaces de ganar notoriedad de marca en el mundo digital. Eso no es fácil, pero en este momento de cambio estructural se abren grandes oportunidades de mercado para nuevos actores.

Los probables ganadores de la revolución del *fintech* van a ser los consumidores y las empresas, que van a tener una oferta de productos y servicios nuevos o mejorados que van a aumentar su satisfacción como clientes.

Miquel Noguera i Alonso

Director del Área de Innovación y Tecnología del Institut d'Estudis Financers

Las empresas 'fintech' ganarán cuota de mercado siempre que sean capaces de ofrecer productos netamente mejores que la industria financiera convencional a partir de tecnologías como el 'blockchain' o el 'big data'



LUIS MORENO

SISCO SAPENA

Consejero delegado y máximo accionista de Lleida.net

ESTELA LÓPEZ / JORDI MUÑOZ

Lleida.net entró en beneficio operativo en 2017 por primera vez -con datos a año completo- desde que se incorporó al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) en octubre de 2015. El año pasado, la compañía ganó 52.000 euros antes de impuestos, después de alcanzar unas ventas de 9,9 millones, un 23 por ciento más que en 2016. Respecto al beneficio bruto de explotación (ebitda), alcanzó los 1,3 millones de euros, con una mejora del 160 por ciento, y la compañía también incrementó su rentabilidad, ya que el año pasado logró convertir en ebitda 13,6 euros por cada 100 euros que ingresó, frente a los 6,9 euros de 2016. Lleida.net, que ha sido una de las empresas que ha movido su domicilio social a Madrid por la inestabilidad política catalana, atribuye la mejora de los ingresos principalmente a la captación de grandes cuentas en todas las líneas de negocio. La deuda financiera se redujo un 22,3 por ciento en 2017, hasta 3,95 millones.

El año 2017 les ha permitido acabar con beneficios...

Hay un cambio de tendencia importante. Creo que vamos a ser pioneros en un hecho bastante diferencial que es el haber salido al MAB, el haber tenido circunstancias exógenas o económicas que han empujado a la baja nuestra cotización, pero que desde la propia compañía, trabajando los

**“Este año queremos crecer al menos como en 2017,
por encima del 20%”**

fundamentales, nos ha permitido recuperarnos y volver a ganar dinero. Ese es uno de los grandes problemas que hay en el MAB, porque todavía no hay demasiado *road map*, o no hay demasiados ejemplos. Quizás la única excepción que podríamos encontrar ahí es Altia -mirando a las tecnológicas-, en el hecho de que es una empresa que sale al MAB e inmediatamente después se cae uno de los mercados, tiene que recuperarse, tienen que trabajar los fundamentales y consigue recuperar la senda de la rentabilidad. En los últimos meses se recoge ese esfuerzo en nuestra cotización, y también ayuda el dar resultados avanzados al mercado.

Precisamente en la comunicación de esos resultados hablaba de tres ejes para seguir creciendo: la internacionalización, el crecimiento orgánico y el de explorar posibilidades de inorgánico. Sobre los objetivos a corto plazo para este año, ¿cuáles son las prioridades de la compañía?

La prioridad de la compañía es, evidentemente, mantener y superar lo conseguido. Afortunadamente, el año ha empezado francamente bien y esperamos que se repita. Además, este año hay dos grandes hitos legislativos que nos pueden beneficiar mucho a empresas como la nuestra, que son la nueva implementación del reglamento europeo de protección de datos y la implantación de MiFID II en España. Aquí se ha hecho una cierta prórroga de MiFID II y será totalmente obligatoria en septiembre. En el fondo, estas dos iniciativas lo que requieren es mucha más transparencia en el trato con los clientes, con los consumidores. Lo que estamos haciendo es ser testigos digitales de gestiones electrónicas. Como estos requerimientos legislativos ya lo piden, es un terreno absolutamente abonado para nosotros, no solamente aquí en España, sino también fuera. En estos momentos, el 46 por ciento de nuestra facturación viene de fuera de España. No todo el mundo lo consigue. Y luego, aparte, también el segmento *Fintech* está creciendo mucho, y es muy buen cliente nuestro. O la *fintechización* de los bancos, también. Hay clientes que nos han planteado que este año van a multiplicar por tres lo que hacen con nosotros.

¿A dónde quieren llegar? ¿Qué objetivo de internacionalización se marcan?

Tenemos un objetivo de internacionalización, pero no nos marcamos cifras concretas. Consideramos que este entorno es todavía un mar demasiado azul como para tener la capacidad de decir cómo lo vamos a hacer. No



“Las novedades de protección de datos y MiFID II nos benefician”

“En estos momentos, el 46% de la facturación viene de fuera”

“En transacciones, el mundo es más similar de lo que parece”

olvidemos que este año pasado hemos crecido un 23 por ciento de orgánico. No todo el mundo lo consigue. Las perspectivas de este año son muy buenas, aunque siempre pensando en cisnes negros, como todos. Pero una cosa por la que siempre se ha caracterizado Lleida.net es por la capacidad de convertir el defecto en virtud, en convertir esas dificultades en oportunidades. Si no, no hubiéramos sobrevivido, prácticamente, 25 años dentro del mundo tecnológico en este país.

¿Dónde ven más potencial de crecer?

Tenemos potencial en muchos países en los que estamos. Quizás pueda haber ciertas barreras de hábitos y usos, pero la verdad es que las nuevas tecnologías las están destruyendo a la velocidad del sonido. En el fondo, el mundo es bastante más similar de lo que parece. Todo el mundo factura; todo el mundo hace contratos; en todos lados, a la gente se le debe dinero, y también las metodologías se están uniformizando a nivel mundial. Es decir, en todos los países hay que reclamar, hay que contratar y hay que demostrar que quien está dando el servicio está haciendo bien su trabajo. Nosotros intentamos que sea muy fácil para la empresa el poder hacer este tipo de transacciones, tanto la reclamación como la contratación, porque nos convertimos en testigos digitales de transacciones electrónicas.

Ahora tienen 16 delegaciones por el mundo. ¿Tienen previsto ir ampliando o con la red que tienen ya llegan adonde quieren llegar?

Con el modelo de internacionalización estamos intentando conseguir clientes en los países siendo lo más *low cost* posible, de manera que luego la propia transaccionalidad del país nos permita invertir más en infraestructuras, sobre todo a nivel de recursos humanos. Tenemos muchos clientes en países en los que no tenemos presencia, pero a medida que va creciendo el volumen se va justificando ese desembolso de recursos de la empresa para poder crecer allí, porque si no el problema es que nos convertimos en quemadores de gas, o *cash burners*. Y como *cash burn* lo sabe hacer todo el mundo, ¿para qué vamos a hacer lo que hace todo el mundo? Porque básicamente esa metodología ya la usamos hace años y salimos escaldados.

Respecto a la intención de mirar oportunidades de adquisición, ¿serían en España o para crecer fuera? ¿Cuál es la estrategia?

Uno asocia crecer a comprar, a tener dinero y gastárselo, pero hay otros condicionantes, porque estamos creciendo muchísimo. Si compramos otra



compañía y resulta que, al incorporarla, nos salen peor las métricas, automáticamente mi consejo me crucifica. Ha habido algunas oportunidades de adquisición que hemos tenido, pero que no suman lo suficiente, no generaban valor. Y el problema que tenemos nosotros es que tampoco nos podemos permitir comprar una compañía en que en el segundo día haya que entrar a saco, porque nos distrae de nuestro propio crecimiento. Tiene que ser algo complementario, paralelo, que permita ir haciendo. Nosotros todavía somos relativamente pequeños como para poder tener un equipo de derribo de paredes interiores, y eso hace que no sea tan fácil encontrar oportunidades de inversión. Estamos en ello, sí; tenemos algunas puestas en el punto de mira, también. Pero otra cosa que está pasando es que hay una inflación brutal en valoraciones de empresas en este momento. Brutal. Y te vienen con peticiones que alguna ha llegado a triplicar nuestro valor en bolsa. Vamos a ver, facturas una décima parte, pierdes veinte veces lo que yo gano al mes, no te queda gasolina y me dices esto. Enhorabuena si lo encuentras.

“Buscamos inversiones, pero hay una inflación brutal en las valoraciones”

“Este año confío en alcanzar un crecimiento similar al de 2017”

No pasa nada, ya buscaremos nuevas oportunidades. Hemos sido de las pocas pymes españolas que han ido de SCP a SL, de SL a SA, de SA a cotizado. Ahora estamos jugando en ligas menores, pero no descarto estar jugando en otras ligas porque, en el fondo, ya hemos dado una vez el paso; ¿por qué no podemos hacerlo otra vez?

En el pasado, ¿habéis hecho alguna adquisición?

Sí, en el pasado sí que compramos una *startup* de juegos para móvil, pero no es nuestra función. Sobre todo la oportunidad que vimos ahí es que era un equipo de desarrollo en funcionamiento. La vendimos al poco de salir a bolsa a su mejor cliente y creo recordar que sacamos unas veinte veces lo que habíamos invertido. La verdad es que nos fue muy bien. Lo que sí estamos haciendo últimamente es la iniciativa del *platform for equity*, que es un intermedio. Te doy plataforma durante un tiempo a cambio de acciones. Ya tenemos un par de empresas que lo están haciendo. La verdad es que alguna de ellas lo está haciendo francamente bien. Con eso estamos funcionando y hay propuestas buenas y probablemente este año salgan dos o tres más del *platform for equity*.

En 2018, ¿prevén repetir el aumento de facturación por encima del 20 por ciento de 2017 o ha sido algo extraordinario?

No creo que nada sea extraordinario, nuestro objetivo es seguir creciendo a doble dígito. Tengo franca confianza en que podamos alcanzar este año un crecimiento similar, como mínimo, al del año pasado. Porque hay dos nuevos acontecimientos normativos y porque está creciendo mucho la cartera de clientes: no paro de firmar contratos todos los días.

Para abordar los nuevos proyectos y posibles adquisiciones se necesitan recursos, ¿hasta dónde están dispuestos a endeudarse para conseguir ganar tamaño?

La idea es que sea en base a lo que estemos generando. Creo que es la vez que menos deuda tenemos en nuestra vida. Y lo bueno es que estamos generando caja, lo cual permite plantearnos muchísimos escenarios, porque a todo el mundo le dan paraguas cuando no llueve.

El año pasado aumentó plantilla, ¿en qué proporción?

Un 25 por ciento. Estamos en torno a las 70 personas en todo el grupo. Fue un refuerzo por lo que se había crecido.



LUIS MORENO

“Nuestro potencial de subida de cotización es del 50%”

“Queremos retornar la sede a Lleida, pero cuando haya estabilidad”

“Las empresas temíamos una duplicación de la presión fiscal”

¿Están satisfechos con el nivel de cotización o creen que todavía están lejos del valor que deberían tener?

Los dos analistas que nos siguen nos están diciendo que nuestro potencial de subida es de cerca del 50 por ciento, aún incluso después de la subida de los primeros meses del año. Nosotros cuando llegamos éramos conscientes de que la mochila iba a tener algunas piedras, no que la mochila iba a ser de piedra. Estamos convirtiéndola en arcilla y lavándola un poco para que sea más ligera, y creo que, de momento, lo estamos consiguiendo.

En octubre decidieron mover la sede a Madrid por el miedo a quedarse fuera de la Unión Europea, con la importancia que tiene para su negocio tener la homologación europea. ¿Qué debe pasar y cuánto tiempo debe pasar para decidir volver? ¿O es una decisión definitiva?

Yo siempre digo que debemos intentar convertir el defecto en virtud. Estos movimientos han impreso una cosa en el ADN de las empresas, que es la capacidad de moverse donde crean más conveniente. A eso la empresa española está muy poco acostumbrada. Aunque sea de esta manera, se ha impreso esa capacidad de movilidad. Ahora bien, yo también le dije al alcalde de nuestra ciudad -Lleida- que me sentía como MacArthur cuando le ordenaron ser evacuado de Corregidor y pronunció aquella famosa frase de “Volveré”. ¿Qué circunstancias se deben dar? Las mismas que requiere cualquier empresa, que es, en definitiva, una cierta estabilidad. Ten en cuenta que una de las cosas que más temíamos los empresarios y que ha sido relativamente poco comentada es tener dos administraciones queriendo cobrar los mismos impuestos. Eso es una de las cosas que nos daba pavor a todos los responsables. ¿A quién se lo pagas? Porque las multas te iban a caer de uno u otro si no le pagabas. Se iba a duplicar la presión fiscal, que encima en Catalunya ya es bastante elevada. Lo que se requiere para volver es una estabilidad dilatada en el tiempo. Igual que se ha ido se puede volver, pero hacer estos traslados cuesta. Y no olvidemos que, en este tipo de circunstancias, recuerda más el que recibe el palo que el que lo da, y las empresas tenían mucho miedo a recibir el palo.

¿Qué ha supuesto cambiar la sede social?

Seguimos teniendo la gran mayoría de cosas en Lleida, pero bueno, ahora en Madrid tenemos una oficina bastante grande y, evidentemente, ha habido ahora más personal por las circunstancias que se han dado. Algunas grandes compañías han tenido que desplazar personal al nuevo domicilio.

EL CIELO DE ALBANYÀ, UN OASIS DE OSCURIDAD ÚNICO

El municipio gerundense es, gracias a su observatorio astronómico, el primer territorio del mundo en ser reconocido con el sello de calidad de dos grandes asociaciones de protección del cielo nocturno

JORDI MUÑOZ



Situado en el norte de la provincia de Girona, a pocos kilómetros de la frontera con Francia, la pequeña localidad de Albanyà se abre paso en el ámbito turístico. La apertura del Observatorio Astronómico en abril de 2017 ha permitido la aparición de la primera oferta de turismo astronómico de la demarcación. El

observatorio ha sido distinguido por la calidad de su cielo con los sellos de dos prestigiosas organizaciones como la Internacional Dark Association (IDA) y la Fundación Starlight, siendo el primer territorio del mundo que lo consigue.

Mientras que el primero reconoce la protección del cielo nocturno para las generaciones presentes y futuras y convierte a Albanyà, de 147 habitantes, en el primer Parque Internacional de Cielo Oscuro del Estado español; el de Starlight se otorga a aquellos espacios que cuentan con una excelente calidad del cielo y que representan un ejemplo de protección y conservación, por lo que el certificado corresponde al camping Bassegoda Park, que forma parte del recinto del observatorio.

De hecho, el proyecto surge gracias a una iniciativa de esta instalación, que se convirtió en 2015, gracias al certificado de la fundación, en el primer campamento de la península ibérica acreditado por Starlight. En 2007, las molestias ocasionadas por la iluminación del camping motivaron la realización de un estudio de contaminación lumínica por parte del propio establecimiento, que remodeló las instalaciones para limitar al máximo la luminosidad durante la noche. Esta acción se extendió luego a todo el pueblo gracias a la colaboración del ayuntamiento, iniciando su camino en la lucha contra la contaminación lumínica y como referente de turismo astronómico.

El observatorio, con el principal apoyo de Bassegoda Park y con la ayuda que supone contar con más de un 33 por ciento del territorio protegido y rodeado por 100 kilómetros cuadrados de bosque, que ejercen de muralla natural contra la contaminación lumínica, asumió el papel de oferta de ocio cultural nocturno en la localidad. Según el director del camping, Esteve Guerra, la astronomía tiene un gran encaje en estas condiciones, por lo que decidió impulsar este proyecto junto a su hermano y actual director del observatorio, Pere Guerra cuando, en octubre de 2016, encontraron a “casi 400 personas” congregadas en Albanyà para observar las estrellas.

La iniciativa también va ligada a un salto cualitativo del turismo en Albanyà. Antes de que Esteve asumiera su gestión, existían reticencias respecto al camping por las molestias que ocasionaban sus clientes. Sin embargo, el actual Bassegoda Park “no es un camping como los de toda la vida” explica Esteve. Ante las discrepancias de los vecinos, el nuevo director decidió



Vista del cielo desde los terrenos del observatorio. OBSERVATORIO ASTRONÓMICO DE ALBANYÀ



El Pirineo de Girona y su cielo marcan el paisaje de Albanyà. OBSERVATORIO ASTRONÓMICO DE ALBANYÀ

convertir las instalaciones en un espacio para el turismo familiar y de calidad y, sobre todo, enfocado a la protección de la naturaleza. En esta línea, el proyecto del observatorio busca “desestacionalizar el turismo” y atraer a un público respetuoso con el medio ambiente, generando “una oportunidad de negocio para los actores turísticos del territorio vinculados a actividades en la naturaleza”, y ofreciendo una “herramienta de territorio” que, según los Guerra, puede ser una “denominación de origen” y potenciar el turismo.

Listas de espera

Según sus datos, entre julio y diciembre del año pasado, el observatorio recibió a unos 4.500 visitantes, y el objetivo es que esa cifra aumente con la nueva temporada, que arranca el próximo 21 de abril. Con motivo del día de la astronomía, el observatorio abrirá su segunda campaña con una nueva grada con asientos calefactores que permitirá ampliar el aforo de 45 a 120 personas. Una modificación que parece necesaria para poder absorber toda la demanda que recibe el observatorio, pues Esteve Guerra asegura que hubo gente que se quedó sin poder ir en la primera temporada. Tras una inversión inicial de 120.000 euros para la construcción del observatorio, el establecimiento ha desembolsado alrededor de 200.000 euros en este

El Quimpi, en Canarias, el otro campamento Starlight del Estado

■ Entre los certificados que entrega la Fundación Starlight, sólo el campamento Quimpi, ubicado a 1.500 metros de altura, en el Paisaje Protegido de Las Lagunetas, entre el Parque Nacional del Teide y San Cristóbal de La Laguna, comparte la categoría de campamento Starlight con el Bassegoda Park en territorio nacional. Sin embargo, las certificaciones de la fundación alcanzan a más de 50 espacios dentro de nuestras fronteras en las modalidades de reservas, destinos turísticos, hoteles, parques estelares, restaurantes y parajes, siendo Tenerife uno de los principales activos.

producto construido por la empresa Maxmadera y único en España, que pretende hacer la experiencia más confortable y atraer a más visitantes en los meses de invierno, cuando el frío puede influir en el número de visitantes.

Las visitas constan de unos shows astronómicos que supusieron una facturación de 75.000 euros en su primera temporada y se prevé que, al triplicar la capacidad, ésta aumente “sustancialmente”. Los espectáculos, de una hora de duración, consisten en la visualización de imágenes obtenidas en tiempo real por el telescopio del observatorio a través de una pantalla gigante, que van acompañadas de la música del compositor Pep Sala y son explicadas por el propio Pere Guerra y Juan Carlos Casado, referente mundial de la astrofotografía, con múltiples imágenes publicadas por la NASA.

Las sesiones se realizan en distintos idiomas, aunque aseguran que, por ahora, los visitantes son, generalmente, de procedencia regional. No obstante, están trabajando con compañías aéreas y turísticas como parte de la campaña promocional. Desde el observatorio aseguran que la astronomía es una afición al alza y señalan la importancia de conservar este espacio por la singularidad que aporta en un ámbito geográfico como es la Europa occidental. Según el astrónomo Pere Ors, colaborador del observatorio, Albanyà es “un oasis de oscuridad que hay que preservar”.

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

Datos a 26 de marzo y rentabilidades calculadas entre el 28 de febrero y el 26 de marzo de 2018

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VARIACIÓN 2018 (%)	VOLUMEN MENSUAL*		INGRESOS (MILLONES DE EUROS)			BENEFICIO NETO (MILLONES DE EUROS)			EMPLEADOS		
					MARZO	MEDIO DOCE MESES	I SEMESTRE 2016	I SEMESTRE 2017	VARIACIÓN (%)	I SEMESTRE 2016	I SEMESTRE 2017	VARIACIÓN (%)	2015	2016	VARIACIÓN (%)
AB-Biotics	24,30	1,93	↑ 6,04	22,2	87.908	122.234	1,98	3,39	↑ 71,08	-4,59	-0,77	-	38	38	⇒ 0,00
Agile Content	19,48	1,69	↓ -0,59	16,6	26.432	108.239	5,36	4,69	↓ -12,54	-1,14	0,27	-	28	130	↑ 364,29
Ebioss	9,41	0,45	↓ -21,33	-44,4	1.236.732	705.213	2,57	1,48	↓ -42,22	-3,08	-4,49	-	-	-	-
Eurona Wirel	70,85	1,68	↓ -5,62	-18,0	172.779	922.055	12,56	63,18	↑ 402,99	-6,10	-7,67	-	167	282	↑ 68,86
Griño	30,60	1,00	↓ 0,00	-1,0	0	2.866	13,35	14,36	↑ 7,54	-0,39	-0,57	-	246	239	↓ -2,64
Home Meal	36,60	2,22	↓ -5,13	-0,9	61.213	118.188	6,95	7,07	↑ 1,65	-1,37	-1,73	-	218	193	↓ -11,43
Inkemia	57,74	2,14	↓ -8,55	-0,5	95.967	307.804	0,79	1,04	↑ 30,93	-0,12	-0,53	-	58	61	↑ 5,51
Lleidanet	11,72	0,73	↓ -6,41	12,3	16.655	24.136	3,51	4,54	↑ 29,39	-1,42	-0,67	-	-	44	-
Only Apart.	18,63	1,90	↓ -5,00	-3,6	5.084	97.722	1,90	2,38	↑ 25,05	-0,58	-0,92	-	47	42	↓ -11,53
Pangaea	25,46	2,40	↑ 5,26	2,6	7.644	63.233	1,50	1,22	↓ -18,21	-0,29	-0,86	-	34	43	-
Tecnoquark	6,98	1,31	⇒ 0,00	0,0	0	31.261	1,74	2,55	↑ 46,18	-0,72	-1,54	-	39	63	↑ 60,51
Voztelecom	4,76	1,06	↓ -24,29	-45,6	31.694	93.934	4,60	4,83	↑ 5,02	-0,31	-0,77	-	93	113	↑ 21,51

Fuente: Boletín del MAB. (*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 28 de febrero de 2018 y el 26 de marzo de 2018. (-) Dato no disponible.

elEconomista

EL VOLUMEN DE NEGOCIO SE CONTIENE CON LA PRIMAVERA

La negociación se reduce un 50% respecto a la media en los 12 últimos meses, en 30 días donde los números rojos han sido los grandes protagonistas

CRISTINA TRIANA

El cambio de estación no ha alterado la depresión en el volumen de negocio que arrastra el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) catalán desde que la Generalitat eliminara los incentivos fiscales para la inversión en este tipo de compañías. De media, el descenso del volumen mensual fue de un 50 por ciento sobre la media en doce meses. De hecho, durante el mes de

marzo todas las empresas analizadas excepto una (véase gráfico) redujeron su volumen de negociación respecto a su media mensual. eBioss, que fue el único valor que superó esta cifra, sin embargo, fue para profundizar en la debilidad que viene mostrando el valor a lo largo de los últimos meses. De hecho, sus títulos se dejaron en marzo aproximadamente un 20 por ciento,

aumentando sus pérdidas en el conjunto del ejercicio por encima del 40 por ciento.

eBioss rivaliza como 'farolillo rojo' del mercado alternativo catalán con Voz Telecom, que también se deja en lo que llevamos de año más de un 40 por ciento; después de cerrar un marzo muy negativo, en el que ha cedido aproximadamente un 25 por ciento. Sin embargo, este descenso no ha estado acompañado por respaldo de dinero, ya que la negociación en el mes, de acuerdo con datos del mercado alternativo, habría sido casi tres veces inferior a la media en el último año. Concretamente, apenas se habrían intercambiado unos 30.000 euros en títulos, frente a los 90.000, que son el dato medio. De acuerdo con la misma fuente, a lo largo de marzo dos compañías catalanas de este mercado no habrían registrado ningún

movimiento, como Tecnoquark y Griño. La primera no habría protagonizado ningún cambio en mercado desde el 29 de enero, por lo que llevaría dos meses sin negociación.

En el caso de Griño, de acuerdo con la información del MAB, la última sesión en la que sus acciones se habrían negociado sería la del pasado 1 de febrero, cuando cedió un 0,99 por ciento y finalizó en los 30,6 euros. En el conjunto de 2018, las acciones más rentables entre los representantes del MAB catalán son las de AB-Biotics, que suman más de un 20 por ciento; después de anotarse cerca de un seis por ciento el mes pasado. En marzo, solamente otros títulos, los de Pangaea lograron un cierre en verde, al anotarse más de un cinco por ciento, hasta los 2,4 euros.

MALOS RESULTADOS

EURONA ANUNCIA UN ERE EN BUSCA DE RENTABILIDAD

Eurona Wireless Telecom (EWT) llevará a cabo lo que denomina Procedimiento de Despido Colectivo (PDC) basado en causas de tipo económico, productivo y organizativo, que afectará a la plantilla de EWT y a sus sociedades en España y se empezará a negociar a partir del próximo mes de abril. Este procedimiento se espera que acabe en un plazo no superior a un mes, en base a lo estipulado en la legislación laboral. Según la organización, esta es una de las medidas adoptadas en el plan de transformación con el que el Grupo Eurona quiere convertirse en una organización más orientada al cliente y más eficiente para conseguir crecer de forma rentable y sostenible económicamente. La dirección de la sociedad quiere mejorar así los resultados obtenidos a lo largo del año pasado, en el que la cifra de negocio de EWT se situó en los 120 millones de euros, un 28 por ciento inferior a lo previsto en el plan de negocio (167 millones). Del mismo modo, el ejercicio 2017 dejó un EBITDA de 5 millones de euros, un 60 por ciento menos que lo inicialmente previsto (12,6 millones). La compañía trabaja ahora en el nuevo plan de negocio.



EE



EE

USO DE CRIPTOMONEDA

HOME MEAL INSISTE EN LOS INVERSORES PROFESIONALES

La compañía Home Meal, propietaria de los restaurantes de comida para llevar Nostrum, incide en que la nueva criptomoneda que pretende lanzar, el Meal Token, irá dirigida a los inversores profesionales domiciliados en España, después de que la Comisión Nacional del Mercado de Valores alertara de lo arriesgado y complicado de la operación. La empresa inició la fase de venta privada el pasado 5 de marzo, y debería estar abierta hasta finales de abril o principios de mayo. A partir de entonces, empezará la venta pública hasta junio, aunque las fechas pueden variar. Home Meal informó de que sería la primera empresa productiva española en preparar una ICO (Initial Coin Offering) para la puesta en circulación del Meal Token, de cuyo lanzamiento se encarga Cryptofranchise System AG, domiciliada en Suiza. La ICO constará de un total de mil millones de MealTokens y la venta de 400 millones a un precio por unidad de 0,12 euros en la venta privada y de 0,15 en la venta pública, por un valor total de 50,4 millones de euros (calculando que el 80 por ciento de los tokens serán vendidos en venta privada y un 20 por ciento en venta pública).

INTERNACIONALIZACIÓN

1NKEMIA SE ALÍA CON REIG JOFRE EN BIOFARMACÉUTICA

Reig Jofre ha constituido junto con LeanBio, compañía surgida en 2014 y participada por InKemia IUCT Group en un 29 por ciento, una *joint venture* de desarrollo de productos biofarmacéuticos, Syna Therapeutics. Con esta alianza, Reig Jofre ampliará su cartera de desarrollo de inyectables de alto valor añadido, optando a un mercado mundial de unos 1.000 millones de euros. La nueva firma estará participada al 50 por ciento por los dos socios, que aportarán el capital inicial de 2 millones. Syna Therapeutics tendrá que financiar 9 millones de euros para llevar a cabo las primeras etapas del desarrollo, y los fundadores están abiertos a dar entrada en los próximos años a nuevos socios financieros o industriales, así como a incorporar a un aliado comercial para acompañar el desarrollo clínico en sus últimas fases. El fundador de LeanBio, el doctor Andreu Soldevilla, será el consejero delegado de Syna Therapeutics, que contará con el director general de Reig Jofre, Gabriel Roig, como presidente del consejo de administración, y tendrá su sede social en el Parque Científico de Barcelona.



L. M.



Javier Alonso

Director General de
Credit Suisse Gestión

La relevancia que suponen los planes de pensiones privados para el inversor, así como los fondos de inversión, obligará a las gestoras nacionales a crecer en activos bajo gestión en línea con el crecimiento de las gestoras extranjeras

El mapa de la industria de gestión de activos en España

La economía española, en lo referente a servicios y a calidad profesional, es de las más eficientes del mundo, y la banca nacional es de las más competentes. Sin embargo, la industria de la gestión de activos no ha evolucionado en sintonía con el resto de sectores financieros. Hasta ahora, el valor en esta industria radicaba en el canal de distribución, pero esto va a cambiar, dando paso al contenido o al producto, cuya calidad vendrá determinada por su rentabilidad, *ratio sharpe*, entre otras. Es decir, puras métricas de gestión. En este artículo, vamos a detallar el mapa de la gestión de activos en España para los próximos meses, los riesgos y oportunidades a los que se enfrenta la industria.

Con el producto en el centro de la ecuación, ahora más que nunca, la relevancia que suponen los planes de pensiones privados para el inversor, así como los fondos de inversión, obligará a las gestoras nacionales a crecer en activos bajo gestión, en línea con el crecimiento que están experimentando las gestoras extranjeras. En este escenario surgirán proyectos independientes y empezaremos a identificar a los gestores por sus nombres y apellidos, y no por el nombre de la firma en la que trabajan. Seguiremos las directrices de los países

anglosajones, que con el surgimiento de gestoras independientes y algunas especializadas, verdaderas alternativas frente a las grandes, han visto como sus activos bajo gestión han crecido muy por encima de la media europea.

En lo relativo al talento, empezarán a surgir centros de gestión local y se contratarán a gestores de fondos especializados en determinados sectores. Todo esto supondrá una mejora en la educación financiera y en la especialización, donde Catalunya se sitúa a la cabeza. Dos de las escuelas negocios punteras a nivel mundial están en Barcelona, donde muchos de los profesionales de la industria se han certificado (CFA, el CAIA, el FRM, el EFA).

Los expertos de la gestión de activos se caracterizan por tener una formación multidisciplinar, lo que les permite llevar a cabo funciones de dirección. Incluso muchos de ellos, por vocación y al margen de su trabajo, se dedican a la docencia. Sociedades Gestoras, Sociedades y Agencias de Valores, Asesores Registrados (EAFIs), etc., forman parte de una industria que, si se saca jugo, puede contribuir positivamente a la sociedad. Y esto, por supuesto, implicaría prosperar en responsabilidad social corporativa y en ética empresarial. La metodología de trabajo en estas firmas es equiparable a la de

las grandes auditoras, de donde han salido los principales CFO y CEOs de empresas cotizadas. Y es que, a diferencia de lo que refleja la creencia común, la economía no es ciencia: es la disciplina que se basa en incentivos. Y por ello, debemos fijar unas bases que favorezcan el desarrollo de la industria financiera en su conjunto.

En un mundo globalizado, la seguridad jurídica es el elemento clave para el desarrollo del sector financiero, lo que implica el progreso de la industria de la gestión de activos. Si dotamos de estabilidad regulatoria y seguridad jurídica al sector, España podría ser una alternativa a Luxemburgo e Irlanda. Podríamos ver como el MAB y el MARF se consolidan, tal y como ocurrió en Inglaterra hace una década. Frente a otras jurisdicciones, España no sólo es puntera en la administración de vehículos de inversión, sino también en la gestión de los mismos.

El mercado de renta fija y renta variable no representa el alto grado de desarrollo de nuestra economía. En Catalunya hay un gran tejido industrial que podría cotizar en el mercado continuo, en el alternativo o en el MARF. La política monetaria no convencional y la expansión cuantitativa ha generado tanta liquidez que ha ocasionado, como segunda derivada, que el mercado de valores no crezca, ya que había financiación privada y desintermediación suficiente para el surgimiento de vías alternativas de obtención de recursos. La normalización monetaria permitirá que el mercado cotizado crezca de nuevo a tasas por encima del PIB.

Por lo tanto, somos muy optimistas con la evolución del sector para los próximos años, tanto financiero como de

gestión de activos. Catalunya puede representar un papel fundamental en el desarrollo de la industria.

La regulación es otro de los pilares fundamentales en el sector –Basilea III, Solvencia II y legislaciones sectoriales–. En referencia a las sicavs, nunca hemos entendido el debate en torno a estos vehículos, eficientes de diferimiento fiscal como otras alternativas igualmente válidas como puede ser el traspaso con diferimiento fiscal entre fondos de inversión. Pero lejos de cuestionar la fiscalidad de vehículos de inversión eficientes, deberíamos dotar de mayor neutralidad fiscal al ahorro, que cada inversor tenga la misma carga impositiva, con independencia de si decide ahorrar o invertir en acciones, bonos, inmuebles, fondos de inversión u otros activos.

También debemos hacer hincapié la inversión a largo plazo. El debate de las pensiones no ha de volverse populista. Es un simple cálculo actuarial. Es cierto que hay que complementar la pensión pública con la privada, y para que el proceso sea exitoso deben darse incentivos al ahorro a largo plazo y mejorar las condiciones del rescate.

Así como el sector financiero desempeña un papel fundamental en el trasvase del ahorro a la inversión, la gestión de activos puede representar el eslabón clave entre el tejido empresarial y los mercados de valores y permitir que las compañías ganen tamaño y eficiencia y que su implantación internacional crezca.

A modo de conclusión, destacaríamos que debemos tener un pensamiento lateral y a largo plazo en temas económicos. Y esto implica construir un modelo de país donde los incentivos vayan dirigidos a la creación de valor.

Javier Alonso

Director general de
Credit Suisse Gestión

El mercado de renta fija y renta variable no representa el alto grado de desarrollo de nuestra economía. En Catalunya hay un gran tejido industrial que podría cotizar en el mercado continuo, en el alternativo o en el MARF

01

Puigdemont renuncia en favor de Jordi Sànchez

El líder de JxCat anunció que retiraba su candidatura a ser investido presidente de la Generalitat para permitir el desbloqueo del Parlament. En su lugar, proponía a Jordi Sànchez como su relevo, pese a estar encarcelado y no tener permiso del Tribunal Supremo para asistir a la sesión.

ACS y Atlantia llegan a un acuerdo por Abertis

La filial alemana de ACS, Hochtief, y la italiana Atlantia alcanzaron un acuerdo para solucionar la guerra por Abertis, mediante el que se repartirán la compañía. En esta línea, el Gobierno forzó a la firma italiana a ceder el control de las autopistas españolas a ACS.

08

14

JxCat mantiene el bloqueo del 'Parlament'

El grupo parlamentario de JxCat se reunió con su líder, Carles Puigdemont, en Bruselas para abordar el estado de la investidura. El encuentro se saldó con la decisión de insistir en la candidatura de Jordi Sànchez, pese a encontrarse en prisión provisional y no ser viable.

Sànchez y Forn seguirán en prisión provisional

El expresidente de la ANC, Jordi Sànchez, y el exconseller Joaquim Forn renunciaron a sus actas de diputado ante el Tribunal Supremo. Sin embargo, el juez Pablo Llarena decidió mantenerles entre rejas al entender que persiste el riesgo de fuga en ambos casos.

22

23

El TS encarcela a Turull y Rovira deja España

El Tribunal Supremo encarceló al candidato de JxCat y otros cuatro investigados en la causa del procés. La republicana Marta Rovira, por su parte, huyó al extranjero y no acudió a la cita. Como consecuencia, el juez Llarena dictó orden de busca y captura para ella y los fugados en Bruselas.

La investidura resulta fallida tras el rechazo de la CUP

El pleno de investidura de Jordi Turull quedó en nada al no conseguir apoyos suficientes por la abstención de la CUP.



22



25

La policia alemana detiene a Puigdemont

El líder de JxCat fue detenido en Alemania cuando regresaba de Finlandia, tras la orden de detención del Supremo.

Abril llega repleto de ferias referentes

La detención del expresidente catalán Carles Puigdemont en Alemania ha cerrado en Catalunya un mes de marzo marcado, una vez más, por las turbulencias políticas, con la renuncia de Jordi Sánchez de llevar su candidatura al *Parlament*, la investidura frustrada de Jordi Turull y su posterior envío a prisión, juntamente con los *exconsellers* Josep Rull, Raül Romeva y Dolors Bassa, además de la expresidenta de la cámara catalana, Carme Forcadell. A estos encarcelamientos se sumó la orden de detención internacional dictada por el juez del Tribunal Supremo Pablo Llarena contra los *exconsellers* Antoni Comín, Clara Ponsatí, Meritxell Serret y Lluís Puig, y contra la secretaria general de ERC Marta Rovira, huidos a varios puntos del continente europeo. La tensión política acumulada culminó en manifestaciones de protesta y enfrentamientos violentos con los *Mossos* el domingo 25 de marzo, fecha de la detención de Puigdemont. Para superar el bloqueo político y evitar unas nuevas elecciones, el presidente del *Parlament*, Roger Torrent, deberá abrir una nueva ronda de contactos con los distintos grupos políticos para elegir un candidato a *president* antes del 22 de mayo.

Mientras tanto, Catalunya espera este mes de abril una notable actividad ferial en Barcelona, especialmente por la celebración del salón Alimentaria, la principal feria de alimentación, bebidas y gastronomía de España y el arco mediterráneo, que se desarrollará en paralelo a Hostelco, certamen dedicado al equipamiento para restauración y hotelería. Durante el mes de abril, Fira de Barcelona también acogerá otros salones destacados como son Bridal Fashion Week, B-Travel, eShow y el Salón del Cómic.

La Semana Santa, que este año ha caído entre marzo y abril, servirá también para comprobar si Barcelona mantiene la actividad turística de años anteriores, después de meses marcados por la tensión política.



LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE ABRIL

11 ABRIL - eSHOW

La Fira estrena el mes con la celebración del eShow, el salón profesional del comercio electrónico y el marketing digital. Contará con una exposición sobre soluciones tecnológicas para la banca y las finanzas y un congreso sobre drones. En 2017, recibió 13.000 visitantes profesionales.

12 ABRIL - SALÓN DEL CÓMIC

Autores españoles como Francisco Ibáñez, creador de *Mortadelo* y *Filemón*, o Jan, autor de *Superlópez*, serán los protagonistas de la 36ª edición del Salón del Cómic. El evento está abierto al público y acogió a 118.000 visitantes en 2017.

16 ABRIL - ALIMENTARIA/HOSTELCO

El salón bienal Alimentaria vuelve a Fira de Barcelona con una oferta centrada en seis exposiciones: *Multiple Foods* (gran

consumo), *Expoconser* (conservas), *Intervin* (vinos), *Intercarn* (carnes), *Interlact* (lácteos y derivados) y *Restaurama* (restauración). El certamen contó en 2016 con 3.938 empresas expositoras y 140.524 visitantes. El evento paralelo Hostelco, dedicado al equipamiento para restauración y hotelería, espera la participación de 700 marcas.

20 ABRIL - B-TRAVEL

El salón centrado en la innovación en el sector turístico y los viajes de "experiencias" abre sus puertas al público. La última edición contó con más de 30.000 visitantes y 189 expositores.

27 ABRIL - BRIDAL FASHION WEEK

Los desfiles de moda nupcial son el principal reclamo de Bridal Fashion Week, que servirá de escaparate a 27 firmas nacionales e internacionales en la pasarela y a más de 350 marcas en el apartado expositivo.



Cirsa mejora un 7% el resultado en 2017, mientras estudia su salida a bolsa

La multinacional catalana del juego Cirsa mejoró un 7,2 por ciento su resultado operativo en 2017, hasta 427 millones de euros, y un 6,4 por ciento los ingresos de explotación, que alcanzaron los 1.716,2 millones. La compañía contrató a finales de año a Lazard para estudiar su salida a bolsa, pero reconoce que no tiene prisa por tomar una decisión. El director general del grupo, Joaquim Agut, indicó que su trayectoria de crecimiento ininterrumpido de resultados durante 46 trimestres consecutivos les permite “seguir evaluando diferentes opciones de futuro”. Agut añadió que la empresa no se ha marcado ningún plazo específico sobre ninguna de las opciones que “de manera más formal” está valorando desde finales de 2017. El año pasado, Cirsa incorporó 25 casinos en Latinoamérica y compró el 75 por ciento de la empresa operadora de máquinas de Barcelona Miky. La multinacional del juego también adquirió dos bingos en España e Italia, lanzó una nueva máquina “de éxito” para la hostelería e incorporó cinco salones en el Estado. Cirsa cuenta con 18.000 empleados en 10 países y su oferta está compuesta por 155 casinos.



Caprabo dona tres millones de comidas a los bancos de alimentos

El Programa de Microdonaciones de Caprabo ha logrado donar a los bancos de alimentos tres millones de comidas durante 2017, el equivalente a las necesidades de 1.179 hogares en un año. El Programa de Microdonaciones, que Caprabo puso en marcha en 2011, persigue lograr el mayor aprovechamiento de pequeñas cantidades de alimentos que se retiran de las tiendas al no ser indicados para la venta por diversos motivos, como roturas o la cercanía de la fecha de caducidad, pero que son aptos para el consumo. El programa, iniciado en Barcelona con la Fundación Banco de Alimentos, implica a todos los supermercados de Caprabo y a más de 200 entidades sociales. Por otro lado, Caprabo y la Cruz Roja han conseguido recaudar 16.000 euros durante el pasado año para pagar becas de alimentación a niños en riesgo de exclusión social. Las dos entidades han colaborado así por sexto año consecutivo en la campaña de ayuda a la alimentación infantil *¡Ningún niño sin comida!*. En estos seis años de duración, la iniciativa solidaria ha conseguido recaudar los recursos para pagar 280 becas de comedor escolar.



Barcelona Meeting Point se reinventa para reforzar su carácter internacional

El Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) ha presentado la 22ª edición de Barcelona Meeting Point 2018 (BMP 2018), que se celebrará en Fira de Barcelona entre el 25 y el 28 de octubre. El evento ha sido rediseñado para reforzar su carácter internacional y aprovechar los atractivos de la capital catalana. BMP 2018 pretende liderar la innovación y la revolución tecnológica del sector inmobiliario con la aparición de nuevos negocios, nuevos perfiles profesionales, nuevas herramientas, nuevas formas de relacionarse con los clientes y nuevas oportunidades. El delegado especial del Estado en el CZFB y presidente de BMP, Jordi Cornet, destacó que los cambios que se llevarán a cabo darán lugar a “un nuevo BMP muy innovador, mucho más atractivo”. El evento pretende convertirse en un referente a nivel mundial y atraer talento a partir de las generaciones más jóvenes. Por ello, los ‘millennials’ ocuparán un lugar preponderante en los debates que se celebrarán durante el evento, con la intención de aportar nuevas ideas que permitan solucionar los problemas de vivienda que afectan a este colectivo.



Flip Flop Shops lleva su primera tienda en Europa a Barcelona

La empresa de venta de calzado aterriza en Barcelona con una inversión de 150.000 euros para apostar por la capital catalana como escenario de la primera apertura de la marca en Europa. Lo hará gracias a Shades Retail, una empresa a través de la que se ha creado Flip Flop Shops Iberia, de la que será la *master franchise* en España.



Canopack apuesta por Argelia para internacionalizarse

La compañía, especializada en diseño e implantación de líneas de producción, quiere abrir nuevos mercados y ampliar su abanico de ventas fuera de España. Su estrategia se dirige al mercado argelino y, luego, pretende expandir la marca por Sudamérica. La firma vuelve a lanzarse al exterior tras llevar a cabo proyectos en Sudáfrica.



El metro de Santiago de Chile estrena máquinas de GMV

La multinacional tecnológica ha suministrado las máquinas de autoservicio en las nuevas líneas de Metro 6 y 3 de Santiago de Chile. Desde el mes de noviembre ya funcionan 66 máquinas, y serán 230 a finales de año gracias a la confianza de SICE, contratista principal de estos sistemas en el metro de la ciudad, en GMV para las nuevas líneas.



Eurekakids aterriza en Bolivia y sigue en auge en Latinoamérica

La cadena de jugueterías educativas ha abierto su primer punto de venta en La Paz. Con su llegada a la capital boliviana, amplía su presencia en Colombia, Honduras y México. Es su decimonovena tienda en el continente y, en 2018, espera sumar 18 locales más entre Europa y Latinoamérica a los cerca de 191 que tiene en 14 países.



Gebro Pharma factura 64,5 millones al cierre de año

En 2018 se producirá el lanzamiento de una nueva vitamina D tras un 2017 en que la empresa mantuvo el crecimiento ascendente al facturar un 4 por ciento más que el año anterior. La firma apuesta ahora por su primer producto de desarrollo propio en el ámbito de la reumatología y el acuerdo para distribuir en exclusiva una nueva molécula.



Un robot de Faromàtics permite monitorizar espacios avícolas

La *startup* ha contado con el apoyo de la Generalitat a través de ACCIÓ, su agencia para la competitividad de la empresa. Esto supone una ayuda de 75.000 euros, que ha hecho posible este robot con sensores que permite medir y vigilar las condiciones ambientales, la salud de los animales y el mantenimiento de las instalaciones.

DYNAMIC GROWTH EXPRIME EL 'CROWDFUNDING' COMO ACELERADOR

El diseñador industrial y emprendedor Enoc Armengol ha creado la compañía en Barcelona para aprovechar el 'crowdfunding' como palanca para lanzar una empresa cada seis meses

ESTELA LÓPEZ

Dynamic Growth se reivindica como la primera *crowdfunding venture builder* de España, en línea con compañías similares que funcionan desde hace años en países como Estados Unidos, Israel, Alemania o Reino Unido. Nació en 2017 a iniciativa del diseñador industrial y emprendedor catalán Enoc Armengol, que se ha aliado con otros cinco profesionales, la incubadora Ecommerce Global y el fondo Tetsuo Inversiones para lanzar una empresa cada seis meses y hacerla rentable en un solo mes aprovechando las ventajas que ofrecen las plataformas de financiación colectiva Kickstarter e Indiegogo. No solo sirven como fuente de recursos económicos, sino como punto de acceso a consumidores interesados en el producto -que además lo prueban y proponen mejoras- que se convierten a la vez en prescriptores.

Armengol creó la compañía por su interés por impulsar nuevos proyectos empresariales, y el primero que ha lanzado es una invención suya, una



hamaca convertible en tienda de campaña colgante bajo la marca Levitat. Dicha marca ha conseguido casi 200.000 euros de preventa mediante *crowdfunding*, frente a una inversión de 25.000 euros en marketing *online*. Además de financiación, Levitat consiguió crear una comunidad de más de 1000 fans-compradores, tener impacto en más de 150 medios digitales de todo el mundo, y cerrar acuerdos con distribuidores del sector del aire libre en Asia, EEUU, Canadá, Latinoamérica y Europa.

Dynamic Growth, que tiene oficina en Barcelona y también en Berlín, está especializada en productos *outdoor*, accesorios y complementos del hogar que puedan venderse por Internet; que no pesen más de cinco kilogramos; cuyo volumen no supere los 50x50x50 centímetros, y que tengan un número limitado de versiones para simplificar los pedidos. A partir de una idea inicial, se genera un prototipo, que en alrededor de medio año se convierte en un potencial producto, analizado con *big data* y testeado previamente con publicidad *online*. Entonces entra en la fase clave, la preventa a través de la financiación colectiva, de manera que, los interesados en el producto, pagan a cambio de recibirlo en primicia. En el caso de Kickstarter, Dynamic Growth es la única empresa embajadora en España y América Latina.

Actualmente, la compañía está preparando una ronda de inversión para sus próximas marcas -una dentro de tres meses y otra antes de acabar el año-, con las que tiene previsto generar en solo un mes más de 200.000 euros en preventas. Su estrategia como compañía consiste en buscar alianzas con *partners* que lleven tiempo en el sector y cederles la licencia de uso del nuevo producto, del que se encargan de la gestión de marca y la estrategia digital. Defienden que cada vez es más difícil tener éxito en los lanzamientos *online*, y que no sirve solo explicar el proyecto para conseguir financiación colectiva: hay que invertir en marketing. Para más adelante están abiertos a estudiar *joint ventures* con otras firmas que aporten experiencia y financiación. Dynamic Growth no prevé cubrir sus necesidades venideras de capital propio mediante rondas de financiación, sino buscando inversores y crédito.

Emprendedor autofinanciado

Armengol define Dynamic Growth como la especialización en lo que sabe hacer mejor: lanzar productos. Desde los 18 años fue encadenando concursos y premios de innovación con los que autofinanciaba los siguientes proyectos y aprendía de los errores. Vivió en Italia, Estados Unidos, Portugal y Tailandia, y volvió a España de nuevo cargado de ideas. Con 25 años se



200 Mil euros son los que consiguió Levitat con preventas tras invertir 25.000 en marketing 'online'

encontró formando parte de Dpalo, una empresa especializada en monturas de gafas de madera que se convirtió en un éxito con una facturación de 1.000 euros diarios, pero las desavenencias entre los socios -todos jóvenes- y la elevada carga de trabajo a repartir entre pocos le costó la salud y la motivación, y abandonó la compañía.

Después creó Mam Originals, que se convirtió en referente mundial en relojes de pulsera de madera, pero tras dos años de etapa inicial, cedió la dirección a un socio y vendió parte de su participación -conserva un siete por ciento de las acciones- para crear Dynamic Growth. Así, puede centrarse en dar vida a nuevas marcas y productos para luego, una vez conseguida su rentabilidad, pasar el testigo a alguien interesado en dirigirlos en su crecimiento. Precisamente uno de sus objetivos a un año vista es encontrar un director para Levitat, así como expandir su red de distribución a Australia y Asia, donde han detectado demanda potencial.



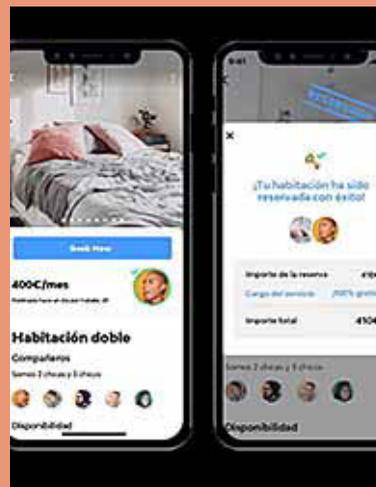
Esade BAN invierte 4 millones en nuevas empresas

La red de *business angels* Esade BAN, promovida por Esade Alumni, cierra 2017 con una inversión de 4.267.100 euros en hasta 22 proyectos distintos. Durante el pasado ejercicio, las inversiones medias por inversor y por proyecto aumentaron, siendo de 46.930 y 193.959 euros, respectivamente, así como el número de inversores, que llegó a ser de 265. En los últimos siete años, ya son más de 28 millones de euros los que ha invertido esta red en 172 empresas.



Nexica aumenta un 13 por ciento su facturación

La compañía tecnológica alcanzó una facturación de 11,5 millones de euros a lo largo del año pasado. Esto supone un incremento del 13 por ciento respecto a los 10,2 millones que ingresó en 2016. El éxito se debe, principalmente, a la expansión geográfica de la empresa en el territorio español y la consecución de nuevos contratos, entre los que destacan diferentes organismos públicos como el Área Metropolitana de Barcelona (AMB) o el Gran Teatre del Liceu.



Badi renueva su imagen para abrirse al mundo

La aplicación para buscar compañero de piso tiene una nueva imagen de marca como parte de su estrategia de expansión a mercados internacionales en auge como Londres, París y Ámsterdam, donde hay un crecimiento significativo de actividad orgánica en la plataforma, prueba de su alta demanda. En esta línea, también anunció una ronda de financiación serie A por parte de Spark Capital. Además, incorpora novedosas funcionalidades y mejoras en la plataforma.



Banc genera 1,46 millones a sus emprendedores

La Business Angels Network Catalunya (Banc) cerró 2017 contribuyendo a financiar 1,46 millones de euros en proyectos empresariales de *equity* y financiación alternativa para los emprendedores de la red. Durante el año, un total de 388 emprendedores contactaron con Banc, y casi uno de cada dos consiguió una solución para su financiación a través de la red. La contribución agregada de los inversores privados fue de 638.000 euros sobre 7,3 millones.



Seocom factura un 33 por ciento más al cierre de 2017

La agencia de marketing digital Seocom, con sede en Barcelona, ha cerrado 2017 con una facturación de 1,5 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 33 por ciento respecto a 2016. Además, la compañía ha obtenido un 24 por ciento más de beneficios que el pasado ejercicio. Con ello, Seocom ha llevado a cabo cuatro nuevos profesionales y se ha trasladado a una nueva sede central, también en la Ciudad Condal, de 380 metros cuadrados.

**POR
CONCEDER
130.504
CRÉDITOS
A LAS
EMPRESAS**

El banco que eligen las empresas

Sabemos lo importante que es apoyar a las empresas. Por eso, ofrecemos soluciones de financiación diseñadas a medida de cada empresa, en función de sus necesidades, tamaño y sector. Tanto si requiere de financiación para disponer de liquidez en el día a día como si la necesita para poner en marcha proyectos de futuro, cuente con CaixaBank Empresas.

www.CaixaBank.es/empresas



Según CaixaBank. Memoria 2016. NRI: 1890-2017/09681



Patricia Coll Rubio

Periodista

La estrategia de comunicación de las empresas nativas digitales tiene una visión 360°, heredera del marketing, que combina información, relaciones públicas y publicidad 'online' y 'offline' para aprovechar sinergias

Retos de la comunicación en la nueva economía

Black Mirror ya está aquí. Vivimos en una sociedad que se digitaliza a un ritmo exponencial, tal como hemos podido constatar, un año más, en el *Mobile World Congress* y el *4 Years From Now* (4YFN). Los nacidos en el nuevo ecosistema empresarial interconectado, ya sean personas o empresas, tienen rasgos comunes, entre los que destaca la tan necesaria capacidad de adaptación al entorno cambiante, por la velocidad a la que se mueven la realidad económica y social.

En este nuevo contexto, tan importante es escuchar la voz de la experiencia como ser capaces de replantearnos el conocimiento adquirido, para explorar nuevos puntos de vista. En este sentido, aunque es obvio que los hijos aprenden de la experiencia de los padres y los alumnos de la de sus maestros, no es menos cierto que los progenitores también pueden descubrir nuevos conocimientos gracias a sus descendientes, igual que los profesores también pueden hacer lo propio con sus discípulos. Y en este momento de cambio acelerado, aún más. Los nativos digitales aprenden de sus predecesores, ahora bautizados como inmigrantes digitales pero estos últimos, a su vez, abordan sus procesos de transformación digital observando cómo actúan los nativos digitales.

El prisma que conforma la transformación digital de las organizaciones tiene múltiples caras. Una de ellas, la comunicación, vertebrada todas las relaciones que establece la organización y conforma la concepción que sus distintos públicos tienen de ella.

En el terreno de la comunicación, el fenómeno de aprendizaje mutuo entre nativos e inmigrantes digitales se da de forma más notoria. La estrategia de comunicación de unos y otros se va acercando a pasos acelerados pero aún se observan notables diferencias en su planteamiento y afrontan retos distintos. Curiosamente, tal como analizo en mi tesis doctoral *Estrategias de comunicación en la nueva economía: relaciones públicas y publicidad en la era digital*, dirigida por el catedrático Josep Lluís Micó, vicedecano de la Facultad de Comunicación y Relaciones Institucionales Blanquerna de la Universitat Ramon Llull, los retos de unos encuentran solución en la forma de comunicar de los otros, y viceversa.

La estrategia de comunicación de las empresas nativas digitales tiene una visión 360°, heredera de la comunicación integrada de marketing, que combina acciones de comunicación, ya sean de publicidad o de relaciones públicas, tanto en el ámbito *online* como *offline*, con el objetivo de

aprovechar sinergias, y, a la vez, ganar en coherencia en sus mensajes.

Esta visión 360° se da respecto a los canales, pero también respecto a los públicos, entre los que destacan los propios usuarios. Las marcas nativas digitales suelen contar con usuarios empoderados, que son sus principales embajadores de marca, con los que interactúan, en constante diálogo. Pero también se dirigen a todos sus prescriptores. Entre ellos, están los nuevos, los *influencers*, sin despreciar la notoriedad que les aportan los medios de comunicación.

La planificación y puesta en marcha de cualquier acción de comunicación que llevan a cabo las empresas nativas digitales viene precedida de una fase de investigación y va acompañada de un proceso de constante seguimiento y evaluación. Sus objetivos son claros y cuentan con indicadores clave de rendimiento que les permiten una toma de decisiones ágil y basada en datos.

Su enfoque está centrado en el corto plazo, en el denominado *growth hacking*, que define el conjunto de técnicas creativas y analíticas que tienen como fin último el crecimiento. Esta visión cortoplacista podría aparcar campos de actuación como el de la reputación corporativa, el *lobbismo*, las relaciones institucionales o la comunicación de crisis, todos ellos centrados en la gestión de los intangibles, que requieren de una planificación estratégica a largo plazo. Un planteamiento así conlleva riesgos, teniendo en cuenta, además, que los proyectos empresariales de la nueva economía irrumpen, de forma disruptiva, en ámbitos sensibles y en terreno de importantes *lobbies*. Este debate es muy

amplio y abarca terrenos más allá del comunicativo, como el de la fiscalidad o el laboral.

De hecho, estos factores han llevado recientemente a algunas emblemáticas empresas multinacionales de la nueva economía a replantearse su estrategia de comunicación, y a afrontar importantes crisis que les han obligado a centrarse en la gestión de su reputación.

Sin renunciar pues a la flexibilidad y a su objetivo esencial de crecimiento, su estrategia de comunicación podría contemplar también ámbitos que centran la estrategia de comunicación de las empresas inmigrantes digitales, como la gestión de la reputación, las relaciones institucionales y la gestión de la comunicación de crisis, entre otras. La Asociación de Directivos de Comunicación (Dircom) señala que el principal reto que afronta actualmente la comunicación es la necesidad de dotarla de un enfoque integral.

Para lograr esta visión, las empresas inmigrantes digitales podrían intentar adaptar y aplicar algunos de los principios por los que se rige la estrategia de comunicación 360° de las empresas de la nueva economía. En concreto, algunos aspectos a tener en cuenta podrían ser: dotarse de estructuras más horizontales, menos jerarquizadas y más coordinadas; planificar su estrategia de comunicación en base a objetivos claros y medibles; y establecer una toma de decisiones ágil y basada en datos. Todo ello, poniendo el foco en la integración de entre *online* y *offline*, en el empoderamiento del usuario y sus prescriptores, y en los contenidos. Con esta visión 360° lograrían aprovechar sinergias para comunicar con mayor notoriedad, coherencia y retorno de la inversión.

Patricia Coll Rubio

Periodista

Las empresas inmigrantes digitales deberían aplicar algunos de los principios por los que se rige la estrategia de comunicación 360° de las compañías de la nueva economía, como centrarse en objetivos medibles

BARCELONA PREVÉ SUMAR 900 VIVIENDAS SOCIALES PARA 2019

El Ayuntamiento liderado por Ada Colau quería impulsar el derecho a la vivienda desde su llegada al poder, pero ha tenido que rebajar sus expectativas de cara a final de mandato por la dificultad de construir rápidamente, a lo que ha buscado una alternativa con el proyecto APROP

JORDI MUÑOZ

Desde que Ada Colau cogiera las riendas del Ayuntamiento de Barcelona en 2015, el consistorio siempre ha reivindicado su interés por las políticas sociales. Uno de los ámbitos en que se han centrado los esfuerzos de la institución es el acceso a la vivienda, destacando la delicada situación de Barcelona en el ámbito de los pisos vacíos y la gente sin hogar respecto a otras grandes ciudades europeas como París o Berlín. Por ello, el gobierno municipal ha insistido en los últimos años en su Plan por el Derecho a la Vivienda (2016-2025). En este sentido, el ayuntamiento espera construir un total de 4.400 viviendas enmarcadas en hasta 66 promociones distintas. Sin embargo, la duración de un proceso de construcción de estas características no encaja con los plazos del mandato, por lo que el concejal de vivienda, Josep Maria



Montaner, apunta que para cuando éste termine, en 2019, “habrá unas 30 promociones en obra, con 900 viviendas acabadas”.

A finales de marzo, se presentaron dos estudios que mostraban la afluencia de espacios vacíos en Barcelona. Por un lado, la Generalitat, Retailcat y Amat Immobiliaris detallaban que hay 30.281 locales comerciales vacíos en Catalunya, de los cuales entre 8.000 y 10.000 en la ciudad condal. Mientras, el propio Montaner informó de que el gobierno municipal ha detectado 3.609 pisos vacíos en 17 barrios de la capital catalana en los que se había realizado un censo. Esto representa un 1,52 por ciento del total que, según el censo de vivienda, se podría extrapolar a toda la ciudad, conduciendo al cálculo de unos 13.000 pisos vacíos en Barcelona, en una cifra estimativa. De todas formas, pese a ser la primera ciudad del Estado que realiza un censo de este tipo con esta metodología y adelantándose dos años a la fecha prevista, no se espera que haya un censo completo hasta principios de 2019.

El consistorio barcelonés está trabajando en la adquisición de este tipo de solares e inmuebles para la construcción de viviendas sociales o bien su rehabilitación para que cumplan dicho propósito. Barcelona ha cuadruplicado su inversión en esta materia, alcanzando un desembolso de 40 millones de euros en compras. Sin embargo, Montaner afirma que no existe un presupuesto fijo, por lo que se deciden los recursos económicos que se destinan a este tipo de proyectos en función de su disponibilidad y la capacidad para asumirlo. Actualmente, se están estableciendo “entre 12 y 15 millones para nuevas compras”, comenta, aunque hay que concretar cifras en función de las limitaciones del presupuesto.

La capital catalana cuenta con un parque público total que se movería en cifras cercanas a las 7.500 viviendas, con la idea de aumentarlo hasta unas 9.000 a final del mandato. Esto supondría un aumento del 27 por ciento, con el objetivo final del plan en 2025 fijado en “unas 14.000 o 15.000 viviendas”. El ayuntamiento quiere que el 15 por ciento del parque de la ciudad acabe dedicado a vivienda social, en línea con las exigencias del Plan Territorial Sectorial de Catalunya, pendiente de aprobación, que obligaría a todos los ayuntamientos de más de 5.000 habitantes y con una demanda fuerte y acreditada a alcanzar este porcentaje en un plazo de quince años. Durante este mandato, se habrían adquirido unas 493 viviendas –aunque el número total va variando a medida que crecen las adquisiciones–, la mayoría de ellas a través del derecho de tanteo o de cesión directa por parte de algunas entidades financieras. Este derecho funciona de manera que dos años



LUIS MORENO

7.500 Viviendas componen, aproximadamente, el parque público del Ayuntamiento de Barcelona

después de una ejecución hipotecaria, al considerarse un piso como vacío, puede ser adquirido por otro propietario, y en este punto la Generalitat tiene preferencia en la compra. Esta ventaja la cede al Ayuntamiento de Barcelona, que se ha hecho con 233 viviendas mediante este proceso. El resto han llegado a través de la compra negociada con el propietario, que han sido 117, cedidas por la Sareb y CaixaBank, que se comprometieron a ceder 250 de forma directa, y una de las propiedades se ha obtenido por retracto, después de revocar una compraventa en la que no se respetó su derecho de tanteo.

En cualquier caso, la presidenta de la Fundació Habitat3, Carme Trilla, que se dedica a la defensa de los derechos de estos colectivos, señala que “es tanta la demanda” y, especialmente durante la crisis, “se ha acumulado tanto” que es “muy difícil” dar una respuesta rápida. Según ella, la ciudad no puede absorber toda la demanda porque ésta “siempre es superior a la capacidad de respuesta”. Trilla valora positivamente los intentos del ayuntamiento por

solventar esta situación, aunque remarca que por muchas fórmulas que se hagan, “nada” da una solución total, afirmando que, pese a los esfuerzos, “es difícil responder a un problema estructural que no se resuelve en solo un año”. Considera que las distintas líneas de acción del plan deben tener continuidad “a la fuerza”, porque “esté quien esté en el consistorio, la presión en este tema es enorme” y señala que, tanto o más que las nuevas viviendas, es vital exigir que cuando se rehabilite un edificio, parte del mismo tenga un uso social y “que no sean solo 4.400” los pisos que se habiliten para ello. Desde su punto de vista, el problema del acceso a la vivienda sufre “deficiencias estructurales” desde hace muchos años sin que se haya intentado responder a todas las necesidades.

Los APROP, soluciones habitacionales

El propio gobierno municipal coincide en ello e insiste en la necesidad de dar todo el apoyo posible al plan para responder a la necesidad de crear más viviendas de uso social en la ciudad y los obstáculos temporales que supone construir las mismas, prolongándose unos seis años. Así nace la propuesta de los Alojamientos Provisionales de Proximidad (APROP), un tipo de casas prefabricadas construidas en nueve meses que se instalarán en solares vacíos que no tengan un proyecto definitivo previsto a corto plazo. Se trata de alojamientos temporales que, según el ayuntamiento, no sustituyen las promociones de vivienda pública. La ciudad iniciará una prueba piloto a lo largo de este año que conllevará la creación de 92 alojamientos en tres promociones distintas en los distritos de Ciutat Vella, Sants-Montjuïc y Sant Martí, con una inversión de 5,3 millones de euros. Este proyecto debe llegar a los diez distritos barceloneses antes de 2020, aunque actualmente no se conoce la fecha en que saldrá a concurso la construcción de la prueba piloto.

Montaner señala que tendrán “una vida limitada de 5 o 6 años” y que se piensa en un sistema rotatorio en cuanto a la ocupación. Del mismo modo, el gobierno de Colau pretende que haya “mucha diversidad” en los APROP, de modo que los solicitantes beneficiados formarán parte de distintos colectivos, tanto familias como jóvenes. Por ello, Carme Trilla valora estos alojamientos como un elemento importante del Plan de Derecho a la Vivienda, ya que “todo ayuda”. Sin embargo, ve clave que no tenga una duración limitada a corto plazo, porque “si solo dura cinco años, se mantiene un problema muy grande”, y defiende como necesario que el ayuntamiento cumpla con el objetivo de garantizar el acceso a colectivos diversos y, en especial, aquellos solicitantes que estén en situación de emergencia.



El alquiler sube de forma incontrolable

■ Aumento del precio del alquiler a 864,98 euros

Alquilar un piso en Barcelona se ha convertido en uno de los principales problemas de la ciudad. El Ayuntamiento, que busca responder a ello con las iniciativas del Plan del Derecho a la Vivienda, señala un precio medio que se acerca a los 900 euros en el segundo trimestre de 2017, por los 638,53 en que se sitúa la media catalana.

■ Evolución ascendente del coste del metro cuadrado

Según el propio consistorio, el precio del metro cuadrado en alquiler ha pasado de ser de 10,29 euros en 2013 a situarse en los 13,10 en el segundo trimestre de 2017, subiendo un euro de forma anual desde 2014.

■ Se lleva casi la mitad del sueldo de los barceloneses

A finales de 2017, una encuesta del Área Metropolitana de Barcelona (AMB) señalaba que durante el año 2016, un 51,7 por ciento de los hogares de la zona dedicaban más del 40 por ciento de sus ingresos a costes asociados a la vivienda. Una cifra parecida a la que da el concejal de vivienda, que apunta al 42 por ciento de las familias.



ZONA
FRANCA
ADUANERA

Nave de 12.000 m²
6.000 m² de oficinas
900 m² de lockers



En **Barcelona ciudad**, a sólo minutos del aeropuerto, el puerto, la estación de tren de mercancías y del centro urbano

DISPONIBILIDAD DE NAVES, OFICINAS Y LOCKERS - ZONA FRANCA ADUANERA

Régimen de
Zona Franca



CONTACTO:
comercial@elconsorci.es
www.elconsorci.es
93 263 81 11

El bloqueo a la inversión sigue presente durante el mes de marzo

La renuncia de Carles Puigdemont a ser investido en favor de Jordi Sánchez no ha solucionado un bloqueo que se antoja duradero ante la inviabilidad de asistir al pleno por parte del expresidente de la ANC y la insistencia de JxCat en él. Mientras, el mes contó con múltiples entregas de premios y actos institucionales y culturales, destacando el foro de inversores de elEconomista.



■ **Barcelona acoge el primer Foro de Oportunidades para inversores activos de 'elEconomista'**
Expertos del sector traders profesionales participaron en la jornada organizada por el diario en la capital catalana y analizaron aspectos vitales para entrar en el sector, además del contexto actual y las oportunidades que ofrece.



■ **Antón Costas presidirá la Fundación Círculo de Economía**
El Patronato de la Fundación le ha elegido como nuevo presidente, de forma que toma el relevo de Carlos Cuatrecasas en el cargo.



■ **El Cava Premium, protagonista de la DO Cava en Prowein**
Marca la participación en la Feria Internacional de Vinos y Bebidas Espirituosas 2018 en Alemania, su principal mercado exportador.

■ Immunethep, Bound 4 Blue, Genially, Visual y Sheetgo se llevan los Premios Emprendedor XXI. CaixaBank y Enisa entregaron los premios Emprendedor XXI en el CosmoCaixa. La lista de premiados la componen Immunethep, Genially, Bound 4 Blue y Visual, que se impusieron en las distintas categorías para adjudicarse premios de 25.000 euros y el acceso a un programa de crecimiento a nivel internacional organizado con la Singularity University y la escuela de negocios ESADE.



■ Anaconda Biomed y Mind the Byte reciben el Bioèxit 2018 de CataloniaBio&HealthTech. El galardón, que la entidad entrega anualmente, reconoce los hitos empresariales en biomedicina y salud más importantes en Catalunya.



■ Iñaki Gabilondo protagoniza la 7ª edición del acto Netcom. Fue el invitado especial del encuentro de comunicadores que celebra Dircom Catalunya, que coincidió con el 10º aniversario de la organización.



■ El Gremio de la madera celebra su 17º concurso de aprendices. El estudiante de Banyoles Pol Jaén fue elegido como vencedor de entre los 17 alumnos que participaron en el Concurso de Aprendices de Carpintería.



■ Los Premios Torres & Earth reconocen el compromiso ambiental. Josep Maria Grimau, Verallia Iberia i Nadal Forwarding salen ganadores de la segunda edición de los galardones a la lucha contra el cambio climático.



■ El festival gastronómico 'Passeig de Gourmets' cierra con éxito su primera edición y garantiza volver en 2019

El evento impulsado por la Asociación del Paseo de Gracia superó las expectativas de asistencia de los 20 restaurantes de la zona participantes.

■ Salad Box abre en Barcelona su primer restaurante en España

La cadena inauguró un nuevo espacio de 160 metros cuadrados en el centro comercial Diagonal Mar, en la Avenida Diagonal de la Ciudad Condal. El local ofrece 12 puestos de trabajo y forma parte del proyecto para modernizar el centro.



■ Llega el año nuevo chino, el año del perro

El Hotel Mandarin Oriental, situado en el Paseo de Gracia, acogió la bienvenida al año nuevo chino organizada por la Oficina Económica y Comercial de Hong Kong en Bruselas. Durante la comida, se sorteó un billete de avión a Hong Kong en clase Premium Economy por parte de la compañía aérea Cathay Pacific.



■ El Palau de la Música estrena una exposición por sus 110 años de historia

El Centro de Documentación del 'Orfeo Català' (CEDOC) ha impulsado esta nueva exposición en el Foyer del Palau dedicada al 110º aniversario de su construcción. La muestra cuenta con documentos históricos y fotografías, algunos de ellos inéditos.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

D^{Tecnología}
igital
elEconomista

T
ransporte
elEconomista

F
actoría 4.0
elEconomista

E
comotor.es

S
eguros
elEconomista

A
gua
elEconomista
y medio ambiente

S
anidad
elEconomista

P
aís Vasco
elEconomista

A
ndalucía
elEconomista

E
nergía
elEconomista

A
gro
elEconomista

P
ymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

V
alenciana
elEconomista
Comunitat

I
nmobiliaria
elEconomista

F
ranquicias
elEconomista

L
uris&lex
elEconomista

B
uen Gobierno
elEconomista
y RSC

C
atalunya
elEconomista

I
nversión
elEconomista
a fondo

A
limentación
elEconomista
y gran consumo



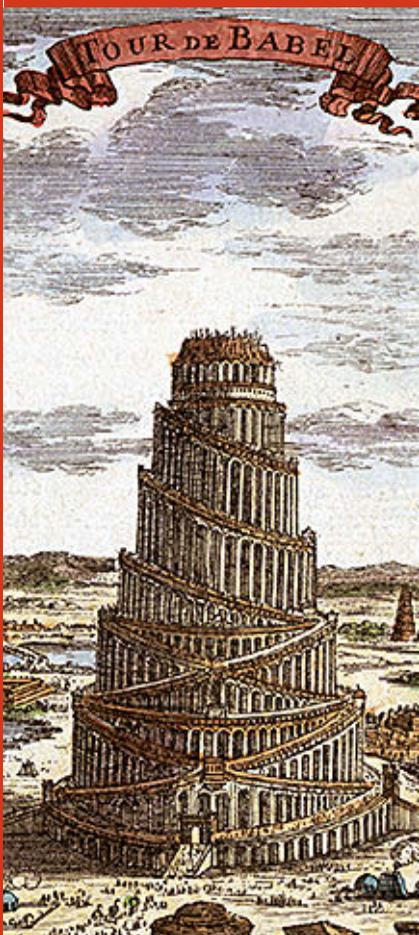
Acceso libre descargándolas en:

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

La Torre de Babel



Por Estela López



CORBIS

La importancia de la normalidad

Cuando en cualquier ámbito se pide normalidad, es una señal de que algo no va bien. Y ya hace meses que desde diversos sectores económicos catalanes se apela a la normalidad. La reclaman desde entidades empresariales locales e internacionales, desde el comercio, desde el turismo, y todos miran hacia el mismo lugar: los responsables políticos, que deben ser los garantes de esta normalidad.

Y es que si no hay normalidad hay irregularidad, hay incertidumbre, lo que es uno de los mayores enemigos del progreso porque frena proyectos, inversiones y decisiones de futuro por la indefinición respecto a las expectativas. De hecho, la falta de normalidad favorece el retroceso económico, como se vio en octubre en Catalunya. Más de 3.000 empresas trasladaron a partir de entonces su sede social fuera de la comunidad por miedo a la inseguridad jurídica; el comercio se resintió durante meses, al igual que el turismo -que todavía sufre efectos-, y los organizadores de ferias y congresos se pusieron en alerta ante las dudas internacionales a la hora de celebrar eventos en Barcelona.

Con los primeros meses de 2018 han llegado mejoras en los indicadores económicos que padecieron a finales de 2017 por la situación política catalana, aunque en algunos casos siguen por debajo de su evolución previa al mes de octubre. Pese a la tendencia positiva, el dinero es cobarde, y si vuelve la inestabilidad, se multiplica el riesgo de que vuelvan a caer. No forma parte de la normalidad el bloqueo de la investidura de un nuevo presidente de la Generalitat más de tres meses después de las elecciones del 21 de diciembre, que impide formar *Govern* y tiene a Catalunya sumida en la interinidad de la intervención por el artículo 155 de la Constitución; no forman parte de la normalidad las manifestaciones violentas; no forman parte de la normalidad los cortes de carreteras durante horas. La irregularidad perjudica a todos, y es cuando se percibe la importancia de la normalidad.

EL PERSONAJE



Lluís Salvadó

Diputado de ERC en el 'Parlament'

El diputado de ERC en el Parlament Lluís Salvadó se ha convertido en uno de los protagonistas negativos de marzo tras publicarse una conversación telefónica en que, sobre la búsqueda de una consejera de Enseñanza, planteó elegir "a la que tenga las tetas más gordas". Los republicanos están estudiando si toman medidas disciplinarias contra el diputado. Con todo, este comentario machista ha dado a Salvadó más notoriedad que su trayectoria como secretario de Hacienda del anterior gobierno catalán, en la que tuvo la misión de desplegar la Agencia Tributaria de Catalunya. También fue uno de los detenidos en el registro de la Guardia Civil en la consejería de Economía el 20 de septiembre en la operación contra el 1-0.

LA CIFRA

0,56%

Es el déficit público de Cataluña al cierre de 2017, dentro del límite del 0,6%

La *Generalitat* cerró el 2017 con un déficit público de 1.243 millones de euros, el equivalente al 0,56 por ciento de su PIB. Esta cifra permite a la administración catalana cumplir con el límite de déficit del 0,6 por ciento fijado por el Ministerio de Hacienda para el pasado ejercicio. Es el primer año desde 2010 en el que la *Generalitat* ha conseguido cumplir con el límite marcado por el Estado.

EL 'RETUITEO'

@AdaColau

Gracias a todas las mujeres que hoy han tomado las calles de Barcelona sin pedir permiso, llenándolas de vida y libertad. ¡Que este día no acabe nunca, juntas somos más fuertes!
#8DeMarzoHuelgaFeminista
#8MVagaFeminista