Revista mensual | 5 de julio de 2021 | Nº74

Catalunya

elEconom15ta.es

CATALUNYA QUIERE RECUPERAR INVERSIÓN EXTRANJERA, PERO LAS MULTINACIONALES DUDAN

Las empresas internacionales dudan sobre la recuperación económica tras la pandemia y reclaman inversión en infraestructuras y estabilidad política

IMPACTO SOCIAL

LA BANCA ÉTICA ADQUIERE UN PAPEL CLAVE DURANTE LA PANDEMIA

Catalunya

elEconomista.es

A fondo | P6

Catalunya confía en recuperar la inversión extranjera

Acció dice trabajar con 450 proyectos que supondrían una inversión de 13.900 millones pero las multinacionales dudan sobre la recuperación económica de la región.

Entrevista | P12

Eduard Mendiluce, consejero delegado de Anticipa y Aliseda

Como directivo de estas dos participadas de Blackstone, solo en residencial gestiona activos por más de 10.000 millones.

El pulso del mercado | P5

El Ibiex cierra junio en rojo tras despeñarse durante los últimos 15 días

Pese a empezar bien, con el retroceso de la pandemia motivando a inversores, la última quincena cae para terminar con una tendencia de cuatro meses al alza.

La crónica del BME Growth | P16

Parlem Telecom se estrena en un BME Growth teñido de rojo

Sus buenos resultados son la excepción de un mercado alternativo que ha empezado el verano con más compañías en rojo que en verde.

Ronda de financiación | P24

Kleta cierra una ronda de inversión de 400.000 euros

La compañía nació el año pasado con una fórmula innovadora de movilidad compartida que fusiona con el concepto de propiedad.

Éxito empresarial | P30

Faro Barcelona, ejemplo de cambio, adaptación y responsabilidad

Faro Barcelona lleva décadas dándole al cliente lo que necesita por un precio justo, que les permita ser rentables sin abusar del usuario.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo **Directora de elEconomista Catalunya:** Estela López
Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega. **Redacción:** Àlex Soler

Catalunya
elEconom15ta.es

Las multinacionales quieren hechos, ni promesas ni el simbolismo que funciona aquí

Aunque pudiera parecer que el *procés* como tal ha muerto. Que los independentistas seguirán apretando más por costumbre que por convicción y que entramos en una fase de concordia en la que Catalunya vuelve a ser el motor de España, en realidad no es así. Si bien es cierto que hay que reconocer los esfuerzos que está realizando Pedro Sánchez con los indultos y otros gestos para acercarse al *Govern* y que Pere Aragonès está respondiendo con buena voluntad, y que ejemplo de ello son las famosas fotos con ellos dos y el Rey Felipe VI como protagonistas y la promesa de reactivar la mesa de diálogo a partir de septiembre, la realidad es que la estabilidad política queda lejos y las multinacionales lo saben.

Porque las compañías extranjeras no entienden español ni catalán, no conocen si Catalunya es más antigua que España, si el país es relativamente joven, si los presos son políticos presos o presos políticos o si Puigdemont es un traidor, un fugado o un exiliado. Les da igual. Ellos entienden de otra cosa. De números, de infraestructura, de productos, de servicio, de rentabilidad, de beneficios y de pérdidas. De estabilidad también entienden. De hecho, sin estabilidad no hay inversión y por mucho que algunos políticos se esfuercen en hacernos creer que la inversión extranjera está viva, que Catalunya es un polo de atracción global o que la marca Barcelona poderosa, la realidad es distinta. Sin quitarle caché a Catalunya y Barcelona, la verdad es que las multinacionales no ven la región y la ciudad como lo hacían antes.

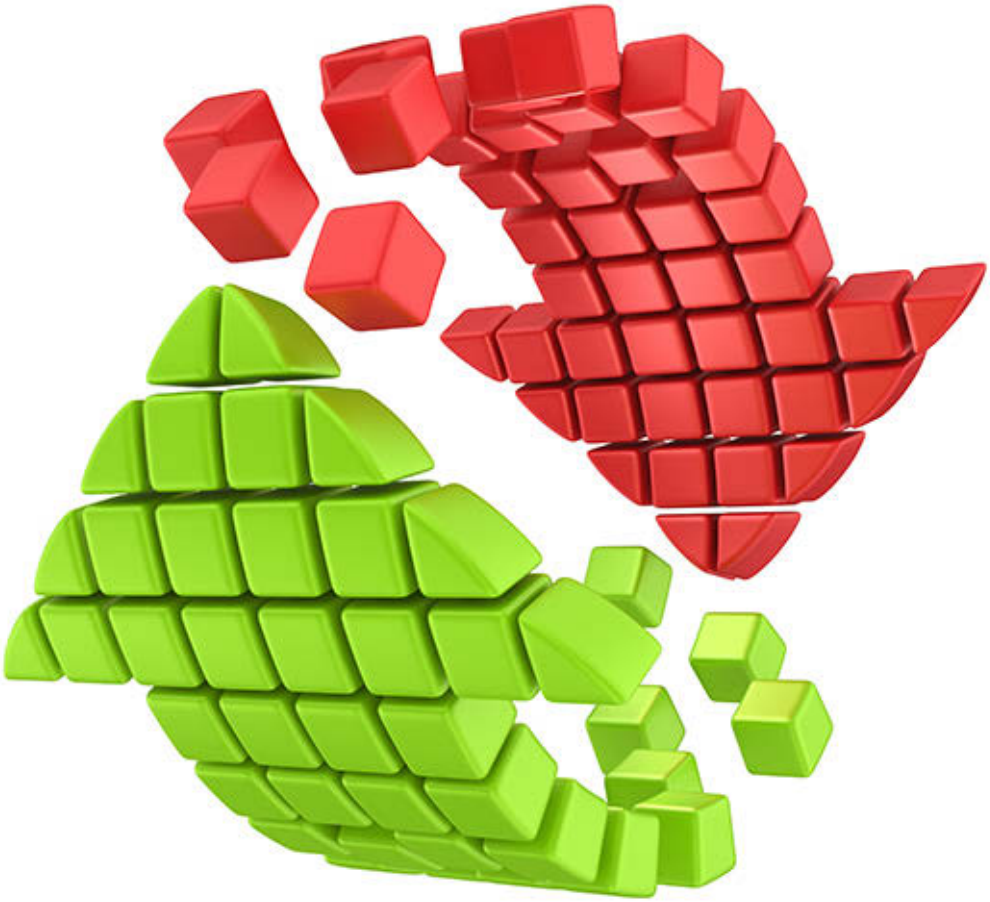
> El atractivo de Barcelona no es suficiente si no hay estabilidad política ni se invierte en actualizar infraestructuras

Está claro que el *procés* tiene gran parte de culpa de ello. Que se fueran miles de empresas de Catalunya no es más que una de sus consecuencias. Las que dejaron de venir ante el temor de una declaración unilateral de independencia y otras acciones derivadas también lo es y además nunca sabremos su magnitud. Sin embargo, no es la política el único escollo que debe salvar Catalunya para volver a situarse en el escaparate internacional.

Aunque está claro que la estabilidad política será clave, hay ponerse en marcha e invertir en infraestructura. Las dificultades en ponerse de acuerdo para la ampliación del Aeropuerto de Barcelona son la punta del iceberg de varias décadas de inversiones prometidas que, adivinen, exacto, nunca han llegado. Hablamos, entre otras obras, del corredor del mediterráneo. El abandono y la reticencia a aventurarse a grandes obras está haciendo que Catalunya se quede atrás y las infraestructuras son importantísimas para atraer inversiones. Y es una pena, porque la marca Barcelona sí tiene un gran potencial en Europa y el mundo, sobre todo en el sector tecnológico, uno de los que más crece y más va a crecer en todo el mundo durante los próximos años. Debemos apostar por Catalunya y por la ciudad condal porque sino, ni siquiera su atractivo será suficiente.

Catalunya

elEconomista.es



Suben

Maxus distribuye vehículos eléctricos a través de Tarragona

Maxus, la marca asiática del grupo SAIC Motor y séptimo fabricante mundial de automóviles, a través de su distribuidor Automax España, gestionará con Bergé Gefco el transporte y la logística de su nueva gama de vehículos comerciales en España, que ya están a la venta en el país. Esta elección refuerza al Puerto de Tarragona, que será la puerta de entrada nacional de los coches Maxus.

TMB genera un impacto económico de 2.400 millones

La actividad de Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB), el grupo público que gestiona las redes de metro y autobuses, genera un valor global de 2.395,6 millones de euros anuales para el conjunto de Catalunya, 6,5 veces más del que recibe como aportaciones de las administraciones, según ha calculado un estudio pionero de la UPF Barcelona School of Management.

Miguel Dionis, premio 2021 IBSC Hawley-Jarvis Award

Miguel Dionis, profesor en Viaró Global School, ha sido galardonado con el premio 2021 IBSC Hawley-Jarvis Award, el galardón más importante a nivel mundial de la educación diferenciada para chicos. El premio se concede anualmente a la persona que fomenta las mejores prácticas en la educación de los niños y el desarrollo profesional del profesorado.

Bajan

La producción de almendra cae un 36% en Catalunya

La Federación de Cooperativas Agrarias de Catalunya (FCAC) cifra en 4.066 toneladas de almendra en grano las expectativas de producción de la campaña 2021/2022, en comparación con las 6.352 toneladas del año anterior, lo que supuso una caída del 36%, debido a la incidencia de diversas heladas, la más importante registrada el pasado 21 de marzo.

Pimec alerta de una fuga de empresas a Aragón

Pimec expuso en junio que las pymes de Lleida invierten en masa en la Franja de Poniente, haciendo que Huesca reciba más empresas que Lleida. Es por eso que insta a la Paeria, a la Diputación de Lleida y a la Generalitat de Catalunya a impulsar medidas valientes y efectivas para favorecer la creación de un grupo de trabajo para analizar la situación y acordar medidas para revertirla.

La Hacienda catalana duplica los grandes deudores

La Agencia Tributaria de Catalunya casi duplicó los grandes morosos, con más de un millón de euros pendientes de pago, en el año de la pandemia, pasando de nueve a finales de 2019 a 17 el 31 de diciembre de 2020. En la lista, publicada en junio, se mantenían los mismos que un año antes, más otras incorporaciones agregadas tras finalizar procesos judiciales con los implicados. No hay famosos.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 29 de junio

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO EUROS	PRECIO OBJETIVO VARIACIÓN MENSUAL (%)	BENEFICIO NETO ESTIMADO 2021 A 05/31/21 (MILL. €)	BENEFICIO NETO ESTIMADO 2021 VARIACIÓN MENSUAL (%)	RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2021 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
Almirall	15,31	0,0	79	-2,27	1,30	C	Sin cambios	41,7	58,3	0,0
Applus Services	11,10	1,8	45	4,18	2,14	C	Sin cambios	12,5	87,5	0,0
Audax Renovables	2,40	0,0	27	0,00	0,17	C	Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Banco Sabadell	0,56	0,9	202	-0,57	1,44	V	Sin cambios	66,7	8,3	25,0
Caixabank	3,04	2,9	4.622	6,87	3,81	C	Mejora	33,3	61,9	4,8
Cellnex	63,74	2,5	-75	-22,32	0,12	C	Sin cambios	8,0	88,0	4,0
edreams Odigeo	5,14	28,5	-11	-50,25	0,00	V	Sin cambios	60,0	0,0	40,0
Ercros	-	-	23	0,00	1,18	-	-	0.0	0,0	0,0
Fluidra	32,95	10,0	199	-8,83	1,43	M	Sin cambios	38,5	38,5	23,1
Naturgy	22,41	-0,5	1.294	-1,03	6,88	V	Empeora	52,6	21,1	26,3
Grifols	28,27	-0,7	629	4,91	1,44	C	Sin cambios	28,6	71,4	0,0
Grupo Catalana Occidente	39,20	3,3	337	-6,54	2,88	C	Sin cambios	20,0	80,0	0,0
Inmobiliaria Colonial	8,79	-0,4	126	2,30	2,47	M	Sin cambios	18,8	50,0	31,3
Laboratorio Reig Jofre	-	-	12	0,00	0,86	-	-	0,0	0,0	0,0
Miquel y Costas & Miquel	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0
Naturhouse Health	-	-	11	-1,74	3,50	V	Sin cambios	0,0	0,0	100,0
Nueva Expresión Textil	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0
Oryzon Genomics	8,73	0,0	-7	23,97	0,00	C	Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporacion Real Estate	2,92	0,0	3	0,00	3,81	M	Sin cambios	66,7	33,3	0,0

Variación mensual entre el 31 de mayo y el 29 de junio.

C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

Final de mes trágico en el Ibex

Àlex Soler

El Banco Sabadell quiere ganar 670 millones en 2023

El Banco Sabadell presentó en junio su nuevo plan estratégico para 2021-2023, con unos objetivos de rentabilidad que se traducen en la previsión de ganar alrededor de 670 millones de euros dentro de dos años y medio, unos 140 millones por encima de las ganancias que prevé el consenso del mercado para el banco en ese año, 531 millones, aunque por debajo de los resultados de 2019, antes de la pandemia, que fueron de 768 millones, en un año con menos provisiones y con las plusvalías de la venta de la filial inmobiliaria Solvia. La entidad de origen catalán cerró 2020 con un resultado neto de 2 millones de euros, tras incrementar las provisiones para afrontar los futuros impagos por el Covid.

Grifols realizó transferencias de valor en Europa por valor de 13,4 millones

Grifols realizó transferencias de valor a profesionales y organizaciones sanitarias en Europa por importe de 13,4 millones durante 2020, un 14% interanual menos a causa de las restricciones impuestas por la pandemia que provocaron la cancelación de eventos científicos. Es el sexto año seguido que la empresa catalana detalla los pagos y transferencias de valor relacionadas con medicamentos y tecnología sanitaria, como parte de su compromiso con la transferencia, según un comunicado de la empresa. Las transferencias de valor relacionadas con I+D se situaron en 11,34 millones de euros, que representa un 84,4% del total y una cantidad similar a la reportada en 2019.

Las multinacionales miran más allá del conflicto político, poniendo el foco en las infraestructuras y el nivel económico de la región. Getty

Una Catalunya poco convincente busca inversión extranjera

Catalunya quiere recuperar la inversión extranjera perdida durante la pandemia e iniciar una tendencia positiva tras unos años regulares por culpa también del contexto político. No obstante, no todos los países ven clara la inversión en la región, a la que reclaman más estabilidad e infraestructuras.

Àlex Soler / Estela López

Para invertir en un país extranjero, una compañía busca cierta estabilidad. Un contexto que le sea favorable a sí misma y a las características de su actividad. Si no consideran que hay una demanda para lo que ofrecen, que las infraestructuras no son las adecuadas para transportar sus productos o llevar a cabo sus servicios en dicho país o que las políticas llevadas a cabo en el mismo les pondrán complicaciones para garantizar un retorno a su inversión, no invertirán. Catalunya ha sido siempre uno de los polos de atracción de inversión extranjera en España, de eso no hay duda. Tradicionalmente se ha disputado el grueso de la inversión con la Comunidad de Madrid, que por su estatus de capital siempre ha salido ganando, pero Catalunya nunca se había quedado atrás, hasta 2017. El *procés* no afectó en demasía a las inversiones extranjeras hasta ese año, cuando el refe-

Inversión extranjera en Catalunya por áreas geográficas

Unidades en millones de €

	2021 (HASTA MARZO)	2020	2019	2018	2017	2016
Unión Europea	389,4	1.741,8	1.725,8	3.596,7	2.228,7	6.383,7
América del Norte	17,5	74,5	50,7	98,2	52,2	159,9
Asia y Oceanía	9,4	455,8	312,9	110,3	70,5	241,8
Paraísos Fiscales	4,1	16,5	18,3	8,4	31,2	18,1
Total	463,1	2.965,0	3.838,7	4.326,4	3.431,1	8.272,0

Fuente: Idescat. elEconomista

réndum ilegal y la declaración, simbólica, de independencia propiciaron una tormenta perfecta que acabaría con miles de empresas trasladando su sede social a otras partes de España y con la reticencia de compañías internacionales a poner dinero en Catalunya.

Las cifras así lo reflejan. En 2013, Madrid concentró el 62% de la inversión extranjera. En 2020, concentró el 75%. De 23.824 millones invertidos en España el año pasado, solo 2,967 millones llegaron a Catalunya, lo que supuso un retroceso del 22,7% con una también marcada influencia de la crisis internacional por el Covid-19. Entre 2017 y 2020 la inversión extranjera anual ha caído en casi 2.000 millones. Sin embargo, en 2021, con la actividad reanudándose, las compañías internacionales siguen sin confiar en la región. Según el Idescat, durante el primer trimestre se captaron 463,1 millones de euros, un 32,7% menos respecto al mismo período del año pasado. En España, no obstante, la caída es mucho más tímida, del 10,6%, habiendo captado 3.056,1 millones de euros.

La infraestructura es clave. iStock

Catalunya quiere recuperar el atractivo

Ante este panorama, la región quiere recuperar el atractivo y volverse a situarse como uno de los principales escaparates españoles ante el mundo. Para ello, distintas entidades, así como la Generalitat de Catalunya, a través de Acció, buscan atraer a empresas de todo el globo. Entre los principales países inversores en Catalunya están Francia (14,3% del total en 2020, según Acció) e Inglaterra (13%) y Japón (10,4%). También interesa mucho Estados Unidos por su capacidad económica.

En ese sentido, según los últimos datos publicados por el Departamento de Empresa y Trabajo de la Generalitat, Acció trabaja actualmente con 450 proyectos de inversión extranjera, que suponen una inversión potencial de 13.900 millones de euros y la creación potencial de 50.000 puestos de trabajo, es decir 117 empleos por proyecto. Según estos datos, los 450 proyectos suponen la cifra más alta de la serie histórica. El objetivo es que el número de las multinacionales con presencia en Catalunya pase de las 8.900 actuales a las 10.000 en los próximos 10 años.

463,1 millones de euros atraídos por Catalunya entre enero y marzo, un 32,7% menos que en 2020

Paralelamente entidades como Barcelona Global están dedicando esfuerzos a la atracción de inversiones. La creación de Barcelona & Partners, iniciativa a la que se ha sumado el Ayuntamiento de Barcelona, va en esa dirección. Barcelona & Partners es una agencia de inversión privada y selectiva que

nace con el objetivo de atraer empresas e iniciativas a Barcelona, focalizándose en empresas e iniciativas de la nueva economía con un crecimiento exponencial y que generarán un impacto directo en la economía de la ciudad. Esta iniciativa busca empresas que encajen con los activos y el ecosistema de la ciudad, intentando convencerles de por qué la ciudad condal es el lugar adecuado para su expansión empresarial.

El mismo ayuntamiento de Barcelona ha incluido en el Barcelona Green Deal, la hoja de ruta para la economía de la ciudad de cara al resto de la década con objetivos, entre otros, de convertirse en la capital digital y tecnológica de Europa, puntos específicos a la inversión extranjera. En primer lugar, según el plan, centrará las políticas municipales públicas y privadas en fomentar la generación, atracción y promoción del talento. Todo, para ser un *hub* de referencia para el talento internacional. Asimismo, "se redoblarán los esfuerzos en la proyección internacional de la ciudad para mantener una posición diferenciada para generar percepciones favorables en cuanto a la implantación de nuevas actividades económicas en el territorio para incentivar la instalación de empresas".

Se trabaja con 450 proyectos internacionales, una inversión potencial de 13.900 millones

Barcelona parte de una buena base, ya que, según Jaume Collboni, concejal del área de economía, trabajo, competitividad y hacienda, en 2020 el ayuntamiento atrajo proyectos extranjeros por valor de 22 millones a la ciudad, lo que supuso doblar la cifra de 2019 pese a la pandemia. "La ciudad mantiene su atractivo", dijo en marzo, pero lo cierto es que su ambición pasa por incrementar, de un modo relevante, esa cifra.

Con todo, según un informe de la revista fDi Intelligence, del grupo Financial Times y The Next Web, Barcelona y Catalunya disponen de la segunda mejor estrategia de Europa para captar inversiones del ámbito tecnológico. El documento, llamado *Las Ciudades Tecnológicas del Futuro*, destaca que la ciudad ocupa la octava posición en toda Europa y la primera del sur del continente. Según datos de la Generalitat de 2019, en Catalunya hay 1.369 empresas extranjeras tecnológicas.

Todo esto llega en el contexto político más calmado del último lustro. Los indultos han relajado las relaciones entre Gobierno y *Govern* y han vuelto las fotos de concordia con representantes catalanes y españoles, como la del *president* Aragonès y el rey Felipe VI en el Cercle d'Economia. Mensajes de tranquilidad que podrían motivar a las empresas internacionales a apostar por Catalunya.

División de opiniones

Estas quedan reflejadas en las palabras de Albert Peters, presidente del Círculo de directivos de habla alemana, que sigue pensando que, pese a lo visto estas últimas semanas, "en general hay que cambiar las circunstancias en Barcelona, Catalunya y también España para que tengamos una mejor perspectiva para invertir aquí". Peters insiste en que no solo es cuestión de política, sino también económica. "Necesitamos una situación estable en los gobiernos de Catalunya y Madrid y no tenemos tan claro que actualmente sea así". Además, reclama que "nos falta mucho en Catalunya en términos de infraestructuras. Estamos esperando que el gobierno español cumpla su promesa y mande fondos a Catalunya para mejorarlas. Llevamos 20 años con el Corredor Mediterráneo y nada". Por último, reconoce que la situación económica actual "no es favorable". "No es solo cuestión de política, hace falta demanda. Si la situación económica actual me-

Basf, una de las grandes químicas de los polígonos de Tarragona. David Oliete

jora podremos invertir, sino, no", acaba. Con todo, Peters reconoce que el encuentro entre Aragonès, el rey Felipe IV, Ada Colau y Sánchez en el *Mobile World Congress* es una buena señal para las empresas. "Reducir la tensión da esperanza para mejorar inversiones".

Desde Japón tampoco son optimistas. Miguel Ángel Martínez, presidente de la Cámara de Comercio Hispano Japonesa, expone que "no es un momento proclive para que Japón invierta fuera. Deben pasar los efectos de la pandemia y las Olimpiadas. Creo que la nueva situación exige un formidable ejercicio de comunicación lleno de buenas noticias, reales, de todos los ordenes. Noticias que devuelvan el optimismo". Martínez insta a que los planes para incentivar la inversión "sean presentados claramente, por supuesto incluido en el extranjero". "Poco a poco habrá iniciativas de inversión fuera de Japón, pero no son tan expansionistas como nos gustaría", acaba.

Directivos alemanes reclaman inversiones en infraestructuras, estabilidad política y demanda

Amazon tiene varios centros logísticos en Catalunya. eE

Más optimistas son desde Francia. Carlos Gonzalo, responsable de la Actividad Asociativa y TIC de la Cámara de Comercio Francesa, argumenta que "Catalunya sigue siendo atractiva para los inversores franceses". Desde hace años Francia es el primer socio comercial de Catalunya, posición que se ha visto reforzada en 2020. Según Gonzalo, es el atractivo de Barcelona lo que llama a las compañías francesas. "Los emprendedores franceses vienen a desarrollar su proyecto por el ecosistema, el talento, el mercado receptivo a nuevas tecnologías y la calidad de vida".

Desde la perspectiva británica, Isabel Perea, vicepresidenta regional en Barcelona de la Cámara de comercio británica en España, comparte cierto optimismo con el caso francés, alegando "un tejido productivo vibrante e internacionalizado, una localización privilegiada en el arco mediterráneo, buenas infraestructuras y buena cantera de talento" como los principales detonantes de que, en 2020, Catalunya se mantuviera como el segundo principal destino de inversión británica en España, solo por detrás de Madrid, con casi 300 millones de euros captados. Perea alude a la prudencia para confirmar que "la inversión ha sido resistente al Brexit", con 2.300 millones de euros invertidos entre 2014 y 2020, y que "las compañías británicas seguirán invirtiendo en Catalunya a corto, medio y largo plazo".

Facebook controla el flujo de noticias falsas desde la Torre Glòries de Barcelona. Luis Moreno

Sebastià Vidal Nicolau
Director de Turismo de CEI Europe

El turismo después de la pandemia

Ahora justo hace un año, con la pandemia caminando entre la primera y la segunda ola, parecía que el turismo iba a reactivarse. Una reactivación que según la opinión generalizada se iba a centrar en el llamado turismo de proximidad, no solo por las restricciones, sino porque, los turistas iban a ser mucho más conscientes del impacto medioambiental de sus viajes, y eso supondría una auténtica revolución no sólo del sector, sino mundial.

Parecía incluso, que el turismo de larga distancia sería cosa del pasado, e incluso el de proximidad iba a verse muy reducido. Todo ello con una corriente de opinión que auguraba también el fin de las grandes ciudades, que se verían despobladas de unos habitantes que buscarían entornos más rurales, menos masificados. Además, tampoco íbamos a volver a las oficinas. Es decir, íbamos camino de vivir en un mundo 100% *online*.

Afortunadamente, con las campañas de vacunación en marcha vamos recuperando el ritmo vital anterior a la pandemia y las actividades presenciales, y el turismo es una de ellas. Después de más de 15 meses con fuertes restricciones los viajes están volviendo. En un principio a destinos próximos, pero no ya sólo restringidos al mismo país, sino, en el caso de Europa, dentro del mismo continente.

Estamos pues recuperando el turismo, que es la principal actividad económica de nuestro país y de nuestra comunidad autónoma. Estamos ante un verano de 2021 en el que se van a repetir algunos de los patrones del año pasado. Así lo apunta la Confederación Empresarial de Hostelería y Restauración de Catalunya (CONFECAT) en un reciente estudio señala que el turismo de sol y playa y el rural volverán a ganar la partida al urbano. Es decir, otro año duro para el turismo de ciudad, pero una clara recuperación para los destinos turísticos de montaña y de costa. Un salvavidas para una actividad turística local que, según datos de la misma entidad, ha tenido a más del 65% de sus profesionales en ERTE y calcula pérdidas de 2.100 millones de euros desde marzo de 2020.

Pero ¿qué nuevo modelo de turismo esperamos? La concienciación por el impacto ambiental del turismo va a ser cada vez más creciente. Por un lado, con

iniciativas surgidas desde el interior del sector, por ejemplo, la reducción de plásticos de un solo uso en los hoteles, y por otro, pronto veremos nuevas regulaciones sobre todo en el sector aéreo para conseguir reducir el impacto ambiental de los vuelos comerciales.

Adicionalmente otra tendencia que al igual que el resto de los sectores también está afectando al turismo es la digitalización. La situación de confinamiento como medida de contención de la propagación del virus ha supuesto una aceleración por la digitalización de todas las actividades. Tal como hemos podido escuchar y leer, las restricciones impuestas para contener el virus han hecho en 12 meses, lo que las empresas tenían previsto realizar entre 3 y 5 años.

Paralelamente, el turismo ocupa el octavo lugar entre las 20 principales inversiones que se van a llevar a cabo en la primera fase del "Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia", financiado por los fondos europeos Next Generation UE. Nuestro sector, a propuesta del Gobierno, recibirá inversiones por un importe de 3.400 millones de euros durante el periodo 2021-2023. En este apartado la digitalización y también la sostenibilidad ocuparán un lugar fundamental y podemos llegar a esta desde un doble punto de vista, tanto macro como micro.

El turista antepondrá a partir de ahora el concepto de seguridad e higiene a otros que antes eran prioritarios

En el enfoque macro, encontramos iniciativas como los Destinos Turísticos Inteligentes, entendidos, según definición de la Sociedad Mercantil Estatal para la Gestión de la Innovación las Tecnologías Turísticas (SEGITTUR), como un destino turístico innovador, consolidado sobre una infraestructura tecnológica de vanguardia, que garantiza el desarrollo sostenible del territorio turístico, accesible para todos, que facilita la interacción e integración del visitante con el entorno e incrementa la calidad de su experiencia en el destino y, que por último, mejora la calidad de vida del residente.

En el enfoque micro, nos centramos en la gestión de las diferentes empresas y aquí señalar que digitalización se beneficiará de otra tendencia que es la concentración de las empresas. La aplicación de las TIC más novedosas aplicadas al sector turístico, facilitará mejoras en su gestión, y con empresas de mayor volumen y su consecuente economía de escala, será más fácil mantener la inversión tecnológica continua. El resultado final será un mejor servicio a los millones de turistas que nos visitan cada año. Además, si España ya era uno de los países con uno de los porcentajes más elevados en Europa, la situación post pandemia supondrá una aceleración y que ese porcentaje se acerque a los existentes en países como Estados Unidos.

En este nuevo escenario de grandes empresas con miles de clientes, es donde las soluciones de gestión van a jugar un papel fundamental, y deberán ser soluciones de gestión integradas, es decir, que permitan la gestión del mayor número de áreas o departamentos, e integrables, que se puedan integrar con otras soluciones en áreas que se requiera esa puesta en común de información. La integración con soluciones externas es uno de los retos del sector, ya que apenas existen estándares en el mercado y las integraciones con soluciones externas, no creadas para el negocio hotelero específicamente, comportan proyectos, largos, costosos y que no siempre cubren las necesidades concretas planteadas inicialmente.

La gestión del turismo en un mundo post-Covid19 va a requerir por parte de las empresas de una interpretación diferente de lo que busca el cliente que será cambiante en sus necesidades y antepondrá concepto como la seguridad o la higiene a otros. Para conseguirlo, será necesario el soporte de soluciones tecnológicas que aseguren dicha evolución en la respuesta y que cubran el máximo de áreas de la gestión interna de los negocios turísticos y hoteleros.

EDUARD MENDILUCE

Consejero delegado de Anticipa y Aliseda

"Es preocupante que España sea el único país de Europa donde se protege la ocupación ilegal"

Eduard Mendiluce es el hombre de confianza del fondo de inversión Blackstone en España y acumula décadas de experiencia en el sector inmobiliario catalán y estatal, forjados en gran parte en la banca y con responsabilidades de gestión en los mejores y en los peores tiempos del sector.

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno y EE

Hablamos con Mendiluce a las puertas del fin de la pandemia, para hacer balance del último año y de los proyectos de presente y de futuro, que en el caso de Anticipa y Aliseda son múltiples.

¿Qué ha cambiado en el sector inmobiliario español con la crisis vinculada a la pandemia?

Se ha puesto en evidencia la importancia de la digitalización. El Covid ha modificado nuestra forma de trabajar y ha acelerado la manera en que consumimos bienes y servicios a través de Internet. Esto ha impactado también en el sector inmobiliario, donde se ha visto necesario poder ofrecer los procesos relacionados con el alquiler o la compra de un inmueble (visita virtual, reserva del activo, proceso de formalización) de forma virtual. En el caso de Anticipa, hemos jugado

con ventaja ya que llevamos años adaptando nuestros sistemas y las plataformas de comercialización a la digitalización. De hecho, antes de la pandemia ofrecíamos la posibilidad de realizar visitas virtuales, y reservas de manera totalmente *online*, con la intención de simplificar y optimizar los procesos. Pero en Aliseda Inmobiliaria y Anticipa hemos ido un paso más y hemos lanzado una nueva plataforma de venta *online*, complementaria a la venta tradicional. Desde mayo, nuestros clientes pueden optar por adquirir un inmueble de forma 100% digital, agendar la visita a su futura casa y hacer la reserva del activo a través de la web u optar por la venta tradicional a través de un agente de la propiedad. Queremos dar todas las opciones a nuestros clientes y ser pioneros en la puesta en marcha de soluciones tecnológicas en el sector inmobiliario.

¿Cree que hay algo que ya no volverá a ser igual?

Precisamente la digitalización del sector ha dado grandes pasos durante estos meses. Creo que es algo positivo para las compañías del sector inmobiliario y para los usuarios. Las empresas crecemos en eficacia y agilidad gracias a tecnologías como el *big data*, y los usuarios ganan en simplicidad y evitan trámites que pueden llevarse a cabo a través del ordenador o el *smartphone*. Pronto veremos, por ejemplo, cómo la firma ante notario, el proceso final de compra de una vivienda, se realiza a través de estas nuevas tecnologías. Y en el negocio de las oficinas, el teletrabajo en sus distintas modalidades, también ha venido para quedarse, lo que sin duda tendrá también un impacto en cómo las oficinas deben adaptar sus espacios.

¿Cómo pueden ayudar al sector inmobiliario español los fondos del plan de recuperación de Europa?

Estos fondos son fundamentales para trabajar en la eliminación de la huella de carbono y profundizar en la inmersión digital del sector. En España hay 18 millones de viviendas de segunda mano y un 80% tiene una alta ineficiencia energética. Ahí hay una gran posibilidad de mejora. Nosotros apostamos por destinar estos fondos a las comunidades de propietarios que canalicen de forma clara y asequible las subvenciones, totales o parciales, para que se puedan afrontar unas obras de rehabilitación que mejoren la eficiencia energética de estas viviendas.

¿Cómo ha impactado el Covid en su negocio?

Desde el primer momento hemos trabajado para apoyar tanto a inquilinos como deudores hipotecarios, acordando moratorias y planes de pago ante la situación de pérdida de ingresos de algunas familias. A nivel interno, hemos hecho un gran esfuerzo de contención de gastos operativos, pero no hemos llevado a cabo ningún Erte. Y en cuanto al negocio, pese a que en los primeros momentos de pandemia la venta de viviendas se resintió, la evolución ha sido más favorable de lo previsto en un principio.

"El teletrabajo ha venido para quedarse y tendrá impacto en cómo las oficinas deben adaptar sus espacios"

"Al inicio de la pandemia la venta de viviendas se resintió, pero la evolución ha sido mejor de lo previsto en un principio"

¿Cómo cree que se presentan las oportunidades de inversión o desinversión inmobiliaria en 2021 en el sector inmobiliario español? Mercado residencial, pero también oficinas, logístico, comercial, hotelero e industrial.

La economía española va a crecer en el entorno del 6% este año y se va a producir el hecho inédito en nuestra historia de que este crecimiento se va a concentrar sobre todo en el segundo semestre del año. Este hecho, unido a los bajos tipos de interés, está impulsando el sector inmobiliario, que volverá a un nivel de transacciones y de precios previo a la pandemia. Además del segmen-

to residencial, el sector logístico y *data centers* serán de los que verán un mayor crecimiento. Sin embargo, para que podamos ver grandes operaciones de inversión en el ámbito residencial necesitamos tener un marco jurídico estable que garantice el futuro de las operaciones y no siembre la incertidumbre. Creemos que la regulación debe ser equilibrada para mantener la inercia entre la oferta y la demanda.

¿Cuál es la hoja de ruta de Blackstone para España en cuanto a inversiones o desinversiones? ¿Y perspectivas 2021?
Yo puedo hablar por las empresas que gestiono, pero no por mis accionistas. Blackstone continúa creyendo en los fundamentales del país, invirtiendo en distintos tipos de activos, como logística, hoteles u oficinas, en la medida en que se garantice la seguridad jurídica.

¿Cuántos activos bajo gestión han incorporado Anticipa y Aliseda en 2020 y por qué valor?
En estos momentos, Anticipa gestiona aproximadamente 17.500 activos residenciales y Aliseda en torno a 13.500, por un valor conjunto cercano a los 10.000 millones de euros, producto de la adquisición de diversas carteras en los últimos años.

¿Habrá novedades en el modelo de negocio como gestor de los activos de Blackstone en España?
Hasta la fecha, tanto Anticipa como Aliseda ha trabajado prácticamente en exclusiva para nuestro accionista, Blackstone. Sin embargo, como *servicer* hemos tenido siempre la capacidad de adaptarnos a las necesidades de mercado, por lo que en este momento podemos aplicar nuestra tecnología y procesos para ponerlos al servicio de terceros.

¿Van a potenciar entonces la gestión de activos de terceros como una nueva actividad?
Sí, en estos momentos tanto en Anticipa como Aliseda tenemos la capacidad para poder ofrecer servicios a terceros, tanto en la gestión de préstamos como en la gestión inmobiliaria. Nuestra experiencia en estos años en la gestión de carteras altamente complejas y con muy buenos resultados nos convierten en *partners* con un gran *know how*. Hemos desarrollado plataformas de gestión tanto de alquiler, gestión de suelo, hipotecas y préstamos SME o corporativos, lo que nos permite asumir un gran volumen de gestión de activos para terceros. De hecho , Anticipa y Aliseda gestionan activos para Bankia, Carval y Santander.

¿Se prevén nuevas iniciativas de diversificación como 'tugaraje.com'?
Uno de nuestros objetivos es analizar constantemente oportunidades de mercado que activamos cuando se produce la oportunidad, ya sea en el caso de un portal específico para plazas de aparcamiento, o como en su momento fue el de poder alquilar en un clic, en un proceso completamente digital.

¿Cómo está funcionando este portal para compraventa de plazas de aparcamiento?
Muy bien, está cumpliendo con las expectativas de tráfico generado en la web. En su momento, detectamos la oportunidad y decidimos poner en marcha el primer *marketplace* que facilita al usuario de forma específica la búsqueda de plazas de garaje en todo el territorio nacional.

En octubre, Aliseda y Hola Pisos se comprometieron a reembolsar al comprador un 10% del valor de adquisición del inmueble si el precio de la vivienda caía más de un 10% en los tres meses siguientes a la com-

"Para grandes inversiones residenciales necesitamos un marco jurídico estable y que no siembre la incertidumbre"

"En estos momentos, Anticipa y Aliseda gestionan activos residenciales por un valor de casi 10.000 millones"

pra y según el índice del Ministerio de Fomento. ¿Se han dado casos?
Se trataba de una campaña innovadora conjunta desde Anticipa (Hola Pisos) y Aliseda con el fin de transmitir al comprador seguridad en el mercado y mitigar la incertidumbre relacionada con el precio de la vivienda. En un entorno complejo de pandemia, con un fuerte impacto en la economía, el mensaje era que el momento para comprar una casa seguía siendo bueno y nuestros precios eran competitivos, sin temor a una fluctuación de precio, como así ha sido.

¿Hay margen para crear sinergias con las diferentes empresas de Blackstone en España?
Las empresas de Blackstone dedicadas al sector residencial (Anticipa, Aliseda y Testa Home) trabajamos de forma coordinada, compartiendo *know how* y *best practices* que nos pueden ayudar a ser más eficientes y proporcionar mayor valor al accionista.

"Gran parte de las 1,18 millones de viviendas vacías en España están en zonas sin demanda de compra ni alquiler"

"El aumento de oferta y la seguridad jurídica son los motores para un crecimiento inmobiliario sostenible"

¿Queda todavía 'stock' inmobiliario vendible de la crisis de 2008?
En España, según estudios recientes, se estima que la vivienda vacía pendiente de uso, tanto de obra nueva como segunda mano, es de 1.187.000 activos. La cuestión es que una gran parte de estos activos están situados en zonas donde no hay demanda de vivienda ni para vender ni para alquilar.

¿Cómo valora las novedades normativas respecto a las ocupaciones de viviendas? La de 2020 en Catalunya y la estatal este enero de 2021.
Es preocupante porque España es el único país de Europa donde se protege la ocupación ilegal. La normativa aprobada en Cataluña a principios de 2020, en la que se obligaba a ofrecer alquiler social a los okupas bajo ciertas circunstancias, ponía al mismo nivel a un deudor hipotecario o de alquiler y a un okupa. Esta normativa trajo como consecuencia un aumento claro de la ocupación en Cataluña. La sentencia del Tribunal Constitucional ha derogado dos decretos catalanes que apoyaban la okupación, pero es necesario profundizar en los fundamentos del derecho de la propiedad privada, porque este tipo de normas pueden dañar muy seriamente la inversión y el comportamiento de propietarios, inversor privado e inversor institucional. Hay que abordar de forma seria y urgente la falta de vivienda asequible en nuestro país, y mientras tanto debemos analizar caso a caso y tratar de llegar a acuerdos para dar cobertura a aquellas familias más vulnerables, a través de programas de colaboración público-privada.

¿Y la ley catalana que limita los precios del alquiler?
La regulación del alquiler no ayuda, sino que actúa como un freno para la oferta y puede provocar un mercado paralelo fuera del control regulatorio, en detrimento de los inquilinos. Tenemos claros ejemplos de ello en ciudades donde se ha producido esta regulación de precios, como París y Berlín. Desde nuestro punto de vista, lo más oportuno es llegar a acuerdos muy claros de colaboración público-privada que permitan ampliar los parques de alquiler asequible. La clave está en aumentar la oferta.

¿Cómo valora la ley de la vivienda que prepara el Gobierno español?
Debemos esperar a que haya un texto definitivo para poder valorar lo que el Gobierno está proponiendo. Como reflexión general, el aumento de la oferta, especialmente de viviendas asequibles, y la seguridad jurídica son los motores que permitirán al sector un crecimiento sostenible y generarán interés por parte de inversores institucionales a largo plazo.

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

Datos a 28 de junio

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL* MAYO	INGRESOS (MILL. €) 30/06/2019	INGRESOS (MILL. €) 30/06/2020	INGRESOS (MILL. €) VARIACIÓN (%)	BENEFICIO NETO (MILL. €) 30/06/2020
Agile Content	148,59	7,06	-9,49	1.315.301	5,29	9,25	74,86	0,76
Akiles	3,09	0,11	0,00	0	1,52	0,65	-57,24	-5,51
Eurona Wirel	8,26	0,20	0,00	0	3,63	-	-	-
Griño	61,20	2,00	-0,99	10.549	22,37	22,88	2,28	0,81
Holaluz	288,11	14,00	3,70	7.130.757	-	192,22	-	-
Home Meal	31,32	1,90	0,00	0	-	-	-	-3,70
1nkemia	8,36	0,31	0,00	0	-	-	-	-
Kompuestos	29,65	2,44	5,17	35.346	24,43	22,42	-8,23	-0,52
Lleidanet	93,08	5,80	-3,33	3.781.859	6,05	7,83	29,42	0,22
Pangaea	34,07	1,82	-3,19	5.625.453	1,56	2,35	50,64	-0,56
Parlem Telecom	80,44	5,00	-	7.302.899	-	-	-	-

(*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de mayo de 2021 y el 28 de junio de 2021. (-) Dato no disponible.

Fuente: Boletín del BME Growth. elEconomista

El BME Growth entra en verano con el pie izquierdo

Cuatro compañías cerraron junio en rojo, otras cuatro tienen la cotización suspendida y solo dos suben en el mes en el que el mercado dio la bienvenida a Parlem Telecom.

Àlex Soler

No ha sido un mes positivo en el BME Growth, anteriormente llamado Mercado Alternativo Bursátil. Y eso contando que se añade una nueva incorporación, Parlem Telecom, que ha terminado el mes con una gran experiencia bursátil al mejorar considerablemente el precio por acción con el que cerró el primer día, el 22 de junio, 3,57 euros, hasta los 5 euros por título. El operador de telefonía catalán espera seguir sumando durante el mes de julio, en el que presentará una nueva marca para la Comunidad Valenciana propiedad 100% de la misma compañía.

Dejando de lado la recién incorporada Parlem Telecom, el mes de junio cerró principalmente en rojo en el mercado, con cuatro empresas cotizando por debajo de como terminaron mayo y solo dos consiguiendo subir. Empezando por estas últimas, Holaluz, la catalana más valiosa del BME Growth, terminó junio con un precio por acción de 14 euros, lo que supone una subida del 3,70% hasta un total de 288,11 millones de euros. Mejor le fue a Kompuestos, que entró prácticamente a la vez que Holaluz al parqué alternativo hace ya un año, que vio cómo sus títulos se revalorizaban un 5,17% hasta los 2,44 euros. Su valor total asciende a 29,65 millones de euros. El volumen de transacciones con las acciones de Kompuestos fue bastante bajo en comparación con otros meses.

Las caídas las lideró Agile Content, fijando un precio por acción de 7,06 euros, lo que supone una reducción del 9,49%. Su valor se queda en los 148,59 millones de euros. Pese a este resultado, Agile ha protagonizado uno de sus mejores semestres pasando desde un valor de 120 ,45 millones el diciembre pasado hasta los casi 150 millones actuales.

A Agile Content le siguió Lleida.net, que tras aprobar el reparto de más dividendos (ver página siguiente) cerró junio con una caída del 3,33% hasta un precio por acción de 5.80 euros. La compañía de Sisco Sapena, llegó a ser más valiosa que Holaluz hace unos meses, mantiene un valor cercano a los 100 millones, los 93,08 millones. Pangaea Oncology, que vio como Hersol XXI reducía su participación en la empresa, perdió un 3,19% de su valor hasta los 1,82 euros en uno de los meses con más volumen de transacción de acciones. Su valor es de 34,07 millones. Por último, Griñó apenas cayó un 0,99% hasta los dos euros por acción y los 61,20 millones de valor.

Telecomunicaciones

Lleida.net acuerda la compra de inDenova por 7,1 millones

Lleida.net ha llegado a un principio de acuerdo para adquirir el 100% de la compañía de soluciones de firma electrónica inDenova por 7,1 millones de euros. La operación, que fue acordada a finales de junio en el marco del Mobile World Congress por el consejero delegado de la compañía, Sisco Sapena, y el director de operaciones de inDenova, Jordi Gisbert, es la primera compra que hace la cotizada catalana en el marco de su nueva estrategia de crecimiento inorgánico. Lleida.net anunció el pasado mes de febrero su intención de entrar en el capital de compañías que pudieran aportar valor a sus planes de crecimiento, y que fueran complementarias con su oferta de servicios. Como resultado de esta compra, el ebitda agregado de Lleida.net pasaría a crecer por encima de los 3,95 millones de euros tomando como referencia los datos del año 2020. La plantilla crecería en un 70% por encima de 170 empleados tras esta operación.

Paralelamente, la Junta General de Accionistas de Lleida.net aprobó a principios de junio por unanimidad repartir un 25% más de dividendos que el año pasado. Con el voto del 100% de los accionistas presentes en la Junta, se votó a favor de la propuesta del Consejo de Administración de repartir un dividendo de 1,25 céntimos de euro por acción, que se hizo efectivo el 17 de junio.

Nombramientos

José Antonio López será vicepresidente del consejo de Agile

José Antonio López, consejero delegado de Ericsson en España y Portugal durante una década y hasta finales de mayo, será el nuevo vicepresidente del consejo de administración de Agile Content. López, que este jueves comenzará formalmente su etapa al frente de Lyntia, un operador neutro mayorista de fibra óptica creado a partir de la antigua Ufinet por Antin, actuará también como consejero independiente de la empresa especializada en plataformas digitales de gestión de contenido. En paralelo a su entrada a la compañía, el directivo invertirá en la misma con la compra del 0,28% del capital, que, a precios de mercado, supondría una inversión de alrededor de 450.000 euros, y contará con opciones de aumentar su peso en la misma. "La experiencia en Ericsson es relevante para reforzar la estrategia de consolidación del mercado OTT tecnológico europeo y también para acompañar la reciente adquisición de Edgeware como parte del proceso de integración de un equipo altamente cualificado en Suecia", señaló la compañía catalana en su información remitida al BME Growth. López aseguró que "Agile será una de las grandes protagonistas en capitalizar el vídeo y en consolidar el fragmentado mercado OTT". El nombramiento fue ratificado por la junta el pasado 30 de junio.

Biotecnología

Hersol XXI reduce su participación en Pangaea Oncology al 8,1%

Cambios en la estructura accionarial de Pangaea Oncology. Hersol XXI, uno de sus accionistas, redujo su participación en la compañía, según anunció la biotecnológica catalana a principios del pasado mes de junio al BME Growth, antiguo Mercado Alternativo Bursátil. Hersol XXI vendió 275.735 acciones a través de una operación en bloque a Vídaro Inversiones por 374.99,6 euros. Como resultado, su participación en la compañía bajó desde el 11,9% al 8,1%. Por su parte, Vídaro Inversiones controla un 13,4% de la compañía. Fundada en Barcelona en 2006, Pangaea Oncology es una compañía de servicios médicos enfocada en la oncología de precisión, medicina personalizada basada en la genética de las personas y cuyo objetivo es mejorar la supervivencia y calidad de vida de los pacientes oncológicos.

La compañía tiene dos áreas de negocio principales: su división asistencial, basada en el concepto de medicina personalizada, y su división de servicios de diagnóstico e investigación y desarrollo, tanto para sus pacientes como para la industria farmacéutica, desde la que la compañía provee servicios de diagnóstico e in vitro a más de 15 compañías multinacionales.

Ernest Pérez-Mas, fundador y consejero delegado de Parlem Telecom. Luis Moreno

Parlem Telecom sube un 59,36% en sus primeros días en el BME Growth

La operadora de telecomunicaciones catalana, que arrancó su primera jornada con subidas que tocaron el 35%, cerró junio con un valor por acción de 4,51 euros, un 59,36% más sobre los 2,83 euros con los que empezó a cotizar, y estrenará este mes de julio una nueva marca dirigida a la Comunidad Valenciana.

Estela López / Àlex Soler.

La operadora catalana de telecomunicaciones Parlem Telecom se incorporó el mediodía del martes 22 de junio al BME Growth (antes Mercado Alternativo Bursátil, MAB) con un valor de 45,3 millones de euros que rápidamente creció por encima del 25%, situando la cotización de la acción en 3,55 euros. La subida rozó el 35% a mitad de la jornada, para luego volver a bajar y cerrar el día con una revalorización del 26,15%, a 3,57 euros el título. El mes lo cerró con un valor nominal de 4,51 euros por acción, lo que supone una subida del 59,36% en ocho días.

Tras el toque de campana en la Bolsa de Barcelona, su fundador y consejero delegado, Ernest Pérez-Mas, realizó ya un anuncio de crecimiento, de manera que en este mes de julio prevé estrenar una nueva marca dirigida a la Comunidad Valenciana y 100% propiedad de Parlem.

La nueva operadora valenciana surgirá de la compra que realizó Parlem en abril de dos compañías regionales: Octel Telecom, de Valencia, y Comunicaciones Bucle, de Elche.

Además, apuntó a dar el salto a otros países de Europa más adelante, ya que su vocación es la de ser

La salida a bolsa estuvo acompañada de subidas. eE

un "operador virtual de proximidad europeo". En conversación con *elEconomista,* Pérez-Mas fijó este objetivo para 2022, siguiendo su estrategia de alianzas con socios locales para dar servicio de proximidad a poblaciones pequeñas.

Parlem es la tercera compañía que entra en el BME Growth en lo que va de año y la segunda que accede desde el Entorno Pre Mercado después de hacerlo Cuatroochenta en 2020.

El consejo de administración de Parlem fijó un valor de referencia para su salida a bolsa de 2,83 euros por acción, que es el precio de la ampliación de capital realizada por la empresa, que ascendió a 12,5 millones y fue suscrita por 235 accionistas.

De hecho, la ampliación prevista era de 10 millones, pero el éxito de demanda, de 112 millones, decidió a Parlem a aumentar el importe suscrito.

Estos fondos servirán a la *teleco* catalana para desplegar red propia de fibra óptica en pequeñas poblaciones y para seguir adquiriendo compañías locales con las que ampliar su alcance territorial.

En este sentido, los proyectos sobre la mesa hacen contemplar la posibilidad de una nueva ampliación de capital para el próximo año, según Pérez-Mas.

La empresa, que cotiza con el código "PAR", contó con el asesoramiento de GVC Gaesco Valores y Andbank España como entidades colocadoras; Banco Sabadell fue la entidad agente, y Norgestión, el asesor registrado.

Parlem Telecom, creada en 2014 con el apoyo de MásMóvil, ofrece servicios integrales de telecomunicaciones para particulares y empresas en Cataluña y alrededores, y anunció su salida a bolsa tras registrar resultados récord en 2020, con una facturación de 18,7 millones de euros, un 70% más que en 2019, y unos beneficios de 11.000 euros, los primeros que obtuvo la empresa en su historia.

El primer día subió un 26,15% hasta los 3,57 euros por acción, cerrando el mes en cinco euros

Este 2021, la evolución sigue en ascenso, con unos ingresos de seis millones en el primer trimestre, según los datos proporcionados por la firma.

Líneas estratégicas

La compañía invertirá un millón de euros para llevar a cabo su expansión territorial durante los próximos 12 meses, y contempla abrir decenas de tiendas propias en todas las comarcas catalanas.

Prevé abrir locales de tres niveles: tiendas insignia en capitales de provincia, franquicias en capitales de comarca y tiendas móviles en municipios pequeños, plan con el que prevé generar más de dos millones de euros de ingresos en 2022.

Además, Parlem adquirirá infraestructura de fibra óptica propia en zonas rurales en las que se ubicarán sus establecimientos, y empresas de telecomunicaciones locales para reforzar su plan rural.

La operadora se marca como objetivo para 2024 unos ingresos superiores a los 60 millones, un Eeitda del 15% y que los clientes empresariales supongan el 20% de la facturación.

Estos avances se basan en la ampliación de la cartera de clientes: si ahora tiene 43.000 abonados de fibra y 80.000 de móvil, pretende llegar a 200.000 de fibra y 350.000 de móvil.

11

El Círculo de Economía exige políticas reformistas de largo plazo

El círculo rechazó "experimentos unilaterales" de Catalunya y que Madrid haga de "aspiradora de recursos" del resto de comunidades.

18

Damm controla el 100% de Cacaolat tras la compra de lo que le faltaba

La compañía de bebidas y alimentación alcanzó un acuerdo con Cobega para comprar su participación y controlar el 100%.

18

El 'Govern' pide apoyo para cogestionar los fondos europeos

El Consejero de Economía, Jaume Giró, pidió apoyo a los empresarios para que el 'Govern' gane peso en la gestión de los fondos.

21

Pedro Sánchez defiende los indultos con un discurso en el Liceu

El parlamento fue boicoteado por tres frentes: la ausencia del 'Govern', de grandes empresarios y los gritos de dos asistentes.

23

Los políticos catalanes presos salen en libertad tras la firma de los indultos

En una decisión que busca tender nuevas vías de diálogo entre los gobiernos, y que ha encendido la furia de la oposición, los políticos presos salen de la cárcel más de tres años después de su ingreso.

22

Seat anuncia el cierre de Martorell tres días por falta de chips

La escasez global de un componente clave en la electrónica provoca nuevas medidas de restructuración de la producción.

28

El Mobile World Congress vuelve tras un año de ausencia

El evento de telefonía móvil y tecnología más importante del mundo volvió a Barcelona, tras la cancelación de 2020, con una versión híbrida.

Un verano casi 'normal': los festivales vuelven a protagonizar la agenda

El *Mobile World Congress* ha abierto la veda. Hace algunas semanas que veíamos la luz al final del túnel. No en vano los indicadores de la pandemia no dejaban de mejorar, y la celebración de la feria más importante del mundo de telefonía móvil, aunque en versión reducida rsepecto a ediciones anteriores, ha levantado los ánimos, siempre manteniendo estrictas medidas de seguridad. Tras la satisfactoria celebración del *Gran Premio de Catalunya* con público, el *Automobile Barcelona* fue pospuesto hasta otoño aunque no por el Covid-19, sino por la escasez de chips que afecta al sector. Ahora, festivales tan icónicos como el *Cruïlla* o el *Porta Ferrada* esperan ya a que llegue el día de empezar con su programación.

Muchas ganas deben tener artistas como Manel, Leiva o Amaral, que el año pasado ya celebró un concierto en plena pandemia en el Camp Nou, de volver a los festivales, la máxima expresión de la música, en una región, Catalunya, que tiene algunos de los más importantes del panorama nacional. Artistas y cómicos celebrarán el verano y la cultura antes de que, a partir del mes de agosto, el público vuelva al Camp Nou para ver al Barça.

LO IMPRESCINDIBLE EN EN JULIO Y AGOSTO

7 de julio
'E-Show Barcelona'
El *E-Show* Barcelona es el evento *B2B* líder de comercio electrónico y mercado *online* en España. Esta edición contará con los mejores expertos y personalidades del sector, que presentarán las últimas tendencias y novedades para hacer crecer nuevos negocios. El evento es exclusivo para 7.000 personas y habrá más de 100 expositores, además de varias charlas.

7 de julio
'BforPlanet Barcelona'
En el recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona se celebrará entre el 7 y el 8 de julio el *BforPlanet Barcelona*, una plataforma por la sostenibilidad que busca reunir personas y organizaciones de todo el mundo para impulsar los objetivos de desarrollo sostenible de un modo rentable y encontrar soluciones para los grandes retos a los que se enfrenta la humanidad.

8 de julio
'Festival Cruïlla'
Artistas tan reconocidos como Manel, Sopa de Cabra, Amaral, Gertrudis, Leiva, Coque Maya y humoristas como Oye Sherman se citan en el *Festival Cruïlla*, uno de los clásicos del verano, que se celebra entre los días 8 y 10 de julio en el Parque del Fórum garantizando medidas de seguridad.

9 de julio
'Porta Ferrada'
El *Festival de la Porta Ferrada* arranca el día 9 con la actuación de Víctor Parrado en Sant Feliu de Guíxols, Girona, y seguirá con muchas actuaciones a lo largo de varias jornadas de artistas como Zucchero, Manuel Carrasco o Sergio Dalma, además de humoristas como Ignatius Farray y El Sentido del Humor. El festival se extenderá también durante el mes de agosto con su fórmula de artistas de géneros muy distintos.

Cuentas anuales

El Grupo Roca facturó un 9,5% menos en 2020 por el Covid-19

El Grupo Roca, empresa dedicada al diseño, a la producción y la comercialización de productos para el espacio de baño, cerró el ejercicio 2020 con una facturación de 1.684 millones de euros, un 9,5% menos respecto a 2019 debido al contexto de pandemia mundial y desaceleración de la economía global. Pese a ello, el beneficio antes de impuestos aumentó hasta los 306 millones, un 21% más, mientras que el beneficio neto consolidado se situó en 60 millones, lo que representa un descenso del 12%. El resultado neto de la compañía se vio afectado por el fuerte incremento de gastos no operativos, derivados de los cierres temporales y de períodos de menor actividad en las plantas de producción durante los confinamientos a causa del coronavirus.

En diversos países y especialmente en España, las medidas restrictivas provocaron un descenso de las ventas, rompiendo la tendencia de crecimiento sostenido que se mantenía desde 2014, si bien cabe subrayar el aumento de la demanda experimentado en el segundo semestre del año. A pesar del contexto económico general, destaca el comportamiento positivo de las operaciones en China, Alemania, Austria, Polonia y Suiza, cuya evolución logró compensar, en parte, el descenso de la cifra de negocios en otros países. La evolución de la facturación también se vio afectada por la depreciación de divisas.

Inversiones

Miquel y Costas invertirá 100 millones en I+D en tres años

La Junta General de Accionistas de Miquel y Costas & Miquel, celebrada a finales de junio de manera telemática, informó sobre el próximo plan inversor del Grupo, que contempla desembolsos por importe de 100 millones de euros en los próximos tres años. Estas inversiones para el período 2021-2023 están alineadas con los objetivos estratégicos que persiguen los fondos europeos Next Generation, en los que Miquel y Costas participa junto al sector papelero, a través de la patronal Aspapel, en la defensa de la aprobación de un Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la cadena de valor del papel.

El plan de inversores y el proyecto industrial del Grupo seguirá teniendo como objetivo potenciar nuevos productos, desarrollar las infraestructuras que faciliten el crecimiento, e impulsar programas medioambientales que fomentan la economía circular de sus procesos y la reducción de costes. Fiel a su apuesta por el I+D+i como motor de su crecimiento y a su firme compromiso con la sostenibilidad, Miquel y Costas continuará implementando innovaciones que permitan ofrecer al mercado papeles esenciales, entre otros, los destinados a sustituir progresivamente el plástico. La compañía es una de las 10 españolas en la Lista A de la CDP.

Supermercados

Mercadona compra a proveedores catalanes por 3.981 millones

Mercadona cerró 2020 con un volumen de compras a más de 200 proveedores y 1.700 pequeñas y medianas empresas en Catalunya que alcanzó los 3.981 millones de euros,una cifra que refleja la apuesta sostenida por el tejido productivo catalány, especialmente, por el sector agroalimentario. La compañía también acabó 2020 con una plantilla de 14.615 personas, tras crear 1.035 nuevos puestos de trabajo, y cuenta con 250 supermercados, de los que 159 ya han implantado el nuevo modelo de tienda eficiente que optimiza el acto de compra de clientes y permite reducir el consumo energético hasta en un 40%.

Asimismo, ha repartido entre los trabajadores que la cadena tiene en Cataluña 57 millones de euros en primas: en concreto, 51 millones de euros en primas por objetivos a los que hay que sumar los 6 millones que en abril de 2020 recibieron en reconocimiento al trabajo y al esfuerzo demostrado durante el inicio de la pandemia.

También invirtió 140 millones de euros en seis aperturas y 21 reformas de locales, en el despliegue de platos preparados listos para llevar y de productos frescos, y en sus cuatro plataformas logísticas catalanas.

Inversiones

Iberdrola Inmobiliaria vende Torre Esteve en Barcelona por 100 millones

Iberdrola Inmobiliaria cerró en junio la venta de Torre Esteve en Barcelona al fondo alemán KGAL Investment Management GmbH & Co.KG por alrededor de 100 millones de euros. La operación se enmarca en la estrategia de rotación de activos que Iberdrola Inmobiliaria mantiene con su cartera de patrimonio en renta. De hecho, con la transacción, la compañía culmina un proceso de desinversión estratégico de un activo inmobiliario maduro con gran interés inversor. Torre Esteve cuenta con una superficie bruta alquilable de 19.423 metros cuadrados, distribuidos en 13 plantas de oficinas y planta de locales comerciales. En la actualidad, la Torre se encuentra totalmente ocupada por inquilinos de primer nivel, como Laboratorios Esteve y el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. KGAL es un gestor de activos con alrededor de 11.200 millones de euros bajo gestión.

Modelos económicos

El CZFB recibe la visita de empresarios y autoridades de América Latina

El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) acogió a mediados de junio la visita de 15 representantes de la economía latinoamericana en el marco de las jornadas *América Latina: Nuevas economías* impulsadas por la entidad y Casa América Catalunya con el objetivo de conocer casos de éxito en el desarrollo de la nueva economía y potenciar la capacidad de la región latinoamericana para reinventarse con modelos económicos más justos y sostenibles. Pere Navarro, delegado especial del Estado en el CZFB, y Blanca Sorigué, directora general de la entidad, fueron los encargados de recibir en la sede del CZFB a dos empresarios, ocho resentantes de consulados, y cuatro miembros de Cámaras de Comercio, todos de distintos países de América Latina. En la visita también participaron Marta Nin, directora de Casa América Catalunya y Augusto López-Claros, economista boliviano.

Oficinas compartidas

Spaces inaugura un nuevo centro junto a la playa en Barcelona

A pocos días para que comience el verano van creciendo las ganas de playa y sol. Puede que para muchos no haya llegado todavía el momento de las vacaciones y tengan que seguir acudiendo a la oficina. Para todos ellos, Spaces inauguró en junio su nuevo centro a escasos metros de la playa de Barcelona. Spaces Mas de Roda es el nombre que recibe el nuevo espacio de trabajo flexible de la compañía que, tras una inversión de seis millones de euros, da por inaugurado su 13º centro en la capital catalana. Ubicado en el distrito tecnológico y empresarial del 22@ del Poblenou, cuenta con una superficie de 4.330 metros cuadrados distribuidos en cinco plantas con luz natural, una terraza de 200 metros cuadrados y dos patios interiores. Spaces representa el equilibrio entre la vida personal y profesional, y este nuevo centro llega como la alternativa perfecta para los meses de verano.

Carne vegetal

Heura recauda 16 millones para acelerar su misión

Heura, la marca mediterránea de carne de origen vegetal, anunció una ronda de inversión de 16 millones de euros liderada por Impact Fooding. Fundada en 2017 por los activistas Marc Coloma y Bernat Añaños, la ronda de serie A de esta empresa tiene como objetivo acelerar la transición proteica apartando a los animales del sistema alimentario. Heura es una empresa orientada a la misión respaldada por inversores como Unovis, Lever VC, Capital V y Green Monday. A principios de junio, la empresa cerró una ronda de crowdfunding para ofrecer a su comunidad la posibilidad de poseer acciones de la empresa por solo 20 euros.

Jugadores de fútbol, como Saúl Ñíguez, Sergi Roberto, Cesc Fábregas y Chris Smalling invirtieron, revelanda su confianza en la marca y permitiendo a Heura mantener su crecimiento exponencial.

Kleta levanta 400.000 euros para expandirse y crecer

La empresa emergente nació durante la pandemia con una innovadora idea para promover el uso de la bicicleta como medio de transporte urbano.

Àlex Soler. Fotos: eE

Kleta debe ser un ejemplo para todo aquel que quiera emprender. La compañía, fundada el año pasado por Falk Siegel y Diego Casabe, extrabajadores de Badi, surge de una necesidad, como casi todas las buenas ideas, que ambos se plantearon solventar con su nueva empresa. No obstante, para los predicadores del "todo está inventado", Kleta no crea un nuevo sector, no establece las bases de un nuevo campo de experimentación, sino que nace como competencia de algo que muchas grandes ciudades tienen: el servicio de bicicletas compartidas. Lo verdaderamente innovador es la vuelta que le dan al concepto de movilidad compartida y la fusionan con el de propiedad, en un giro inesperado que parece funcionar muy bien. "Kleta es un servicio de suscripción de bicicletas y bicicletas eléctricas donde ofrecemos una bici propia a los usua-

Falk Siegel (izquierda) y Diego Casabe, fundadores de Kleta.

La rueda amarilla es su característica distntiva.

rios, personalizable, que nunca se comparte pero con la ventaja de que incluímos una garantía antirrobo y mantenimiento a domicilio sin compromiso a largo plazo", explica Falk Siegel, que además de cofundador es su consejero delegado. "Los usuarios pagan una cuota mensual, reciben la bici y los servicios, pero no se comprometen", concreta.

Siegel lo compara con el *renting* de un vehículo, aunque, al contrario de lo que ocurre con los coches, el usuario no se compromete más que los meses que quiera pagar la suscripción. Kleta está orientada al uso urbano para desplazarse al trabajo u otros lugares y soluciona varios problemas que se encuentran los que quieren iniciarse en esta modalidad de movilidad. "Kleta te da la libertad de tener una bici propia pero resuelve problemas como la inversión elevada inicial, sufrir por el robo o el de tener que subir la bicicleta al piso", dice Siegel. Kleta entrega cada bicicleta con un candado inteligente que permite al usuario mantenerla en la calle. "Sabemos que nuestro usuario potencial no puede o no quiere aventurarse en este mundo porque no saben si realmente les gusta la bici o le es conveniente y ahí está la idea de ofrecer un servicio de suscripción sin permanencia. Te permite probar eso", acaba.

Kleta nació en 2020 y durante los meses en los que la pandemia arremetió con más fuerza validó el modelo alquilando y subalquilando bicicletas. Actualmente, la compañía dispone de una flota propia de bicicletas, en las que la característica diferencial es la rueda delantera amarilla. En un año han conseguido 500 usuarios activos, que pagan entre 19,50 euros por una bicicleta convencional y 39,50 euros al mes por una eléctrica. El usuario puede elegir el color y algunos componentes como una cesta para llevar cualquier cosa. "La idea", cuenta Siegel, "es terminar el año con entre 1.500 y 2.000 usuarios activos. Hemos visto un crecimiento exponencial muy orgánico. Los usuarios están muy satisfechos y nos recomiendan. En el futuro queremos ampliar el servicio para que todos conozcan la compañía. Creemos que ya podemos encarar la expansión nacional del negocio a otras ciudades. Estamos definiendo cuáles serán".

Kleta combina el concepto de movilidad compartida y de propiedad con su servicio

Precisamente, Kleta acaba de cerrar una ronda de financiación de 400.000 euros, liderada por *Business Angels* con experiencia en el sector y por personalidades como Marc-André Ter Stegen, el portero del FC Barcelona, con la expansión nacional de la empresa en mente. Según cuenta su consejero delegado, la ronda tiene principal,ente dos objetivos. "El primero es desarrollar el negocio en sí, tanto en Barcelona como en otras ciudades", expone. "El segundo es el desarrollo tecnológico", añade. En ese sentido, Siegel matiza que "nuestro usuario potencial es uno que quiere cambiarse a la bicicleta, pero necesita un incentivo para cambiar sus hábitos. Nos hemos dado cuenta de eso y estamos desarrollando una apliación que permitirá acumular puntos con cada kilómetro que se recorra, puntos que podrán canjearse en tiendas locales para ganar descuentos o productos gratis". "Un ejemplo es acumular puntos con kilómetros y luego tienes un café gratis junto al trabajo. Esta aplicación está en desarrollo y la usaremos con socios", detalla.

Kleta quiere convertirse un actor que "promueva el uso de la bici. Nos encantaría que en unos años se nos viera como una de esas empresas que hizo que más gente apostara por la bici", sueña Siegel.

Entorno virtual

Copernic levanta 350.000 euros en su primera ronda de inversión

La compañía emergente Copernic, plataforma de comunidades y eventos virtuales, cerró en junio su primera ronda de inversión, en la que levantó 350.000 euros. Su objetivo es blindar su producto y convertirse en el referente español en comunidades virtuales empresariales, un reto para el que ha dado entrada en su capital a 4Founders, fondo de *venture capital*, y otros inversores privados. Según explicó Xavier Creus, cofundador de Copernic, "esta importante ampliación de capital nos permitirá seguir desarrollando nuestra plataforma tecnológica para posicionarnos entre las más relevantes del sector en nuestro mercado". La compañía con sede en Barcelona prevé cerrar 2021 con una facturación de medio millón de euros, una cifra que se dispararía hasta los dos millones de euros para 2022.

Fundada hace tres años, Copernic es una plataforma de creación de comunidades y eventos virtuales de la que actualmente forman parte más de 20.000 empresas y más de 1.000 instituciones del ámbito económico y empresarial. Entre todas ellas suman más de 50.000 usuarios. La plataforma ofrece más de 50 aplicaciones para hacer *networking* y facilita a empresas e instituciones la creación de salas virtuales para celebrar ferias, congresos, mesas redondas, charlas o cualquier tipo de reunión en remoto *online*.

Innovación

AIS, miembro del 'hub' que conecta matemáticas e industria

AIS Group, empresa dedicada al desarrollo de sistemas de ayuda a la toma de decisión basados en inteligencia artificial y de negocio, participa en la nueva Plataforma Española de Tecnologías de Modelización, Simulación y Optimización en un Entorno Digital, creada por la Red Española Matemática-Industria y financiada por la Agencia Estatal de Investigación del Ministerio de Ciencia e Innovación. Es el primer *hub* en el ámbito de las matemáticas de España y de Europa, que promete ser un espacio para conectar esta disciplina y la industria. El gran potencial de las matemáticas para solucionar los retos reales explica que grandes compañías como Repsol, Petronor y BBVA AI Factory, entre otras muchas, se hayan incorporado ya a la iniciativa. Además, en este gran *hub* hay más de una decena de universidades y centros de investigación. Es un entorno de alto nivel en el que se espera que resuelvan grandes retos relacionados con la salud, el cambio demográfico, la crisis climática y la producción energética entre otros.

AIS es el ejemplo perfecto de compañía que integra que integra las matemáticas en su modelo de negocio y ha desarrollado algoritmos tanto para gestionar el riesgo de crédito en la banca.

Comercio de proximidad

'Re-connectant' digitalizará el comercio de proximidad en BCN

El Ayuntamiento de Barcelona, a través de Barcelona Activa, y con Endesa y Barcelona Comerç ponen en marcha conjuntamente el programa *re-connectant* para dar soporte a la digitalización de los establecimientos de la ciudad de Barcelona. Hasta finales de año, 400 comercios de la ciudad podrán elaborar e implementar un plan digital que los ayude en la recuperación de su actividad económica después de la pandemia. Endesa financia este proyecto con 500.000 euros en el marco de su Plan de Responsabilidad Pública por la Covid-19, mientras que Barcelona Comercio gestiona y coordina el equipo de los 20 agentes digitales que acompañan el comercio en este proceso de digitalización y el Ayuntamiento de Barcelona coordina el programa.

El plan se centrará en dos ejes: la digitalización de comercios con poca presencia a Internet y sin implementación de elementos de comunicación y venta online y el impulso del talento joven con la contratación de 20 agentes digitales que harán el seguimiento y la implantación personalizada cada comercio. De este modo se ofrece la primera oportunidad laboral a jóvenes con estudios recientes de grado especializado relacionado con distintas disciplinas del ámbito digital.

Digitalización

Barcelona Tech City se convierte en Tech Barcelona

Barcelona Tech City, la asociación privada sin ánimo de lucro vertebradora del ecosistema digital de Barcelona, evoluciona y se convierte en Tech Barcelona. Tras ocho años impulsando el ecosistema de la ciudad en el mapa internacional del emprendimiento y la tecnología, la Asociación presentó a finales de junio la nueva marca que debe acompañar el plan de crecimiento. Tech Barcelona representa más de 1.000 socios, emprendedores, ejecutivos, fundadores o inversores, de más de 1.200 compañías, y cuenta con más de 70 socios, compañías líderes de su sector comprometidas con el proyecto.

La Asociación se creó en 2013 como Ecommerce & Tech, y enseguida se convirtió en Barcelona Tech City para abrazar un espectro más amplio de empresas y tecnologías.

Móviles

Hubside Store abre en Diagonal Mar su primera tienda en Catalunya

Hubside.Store llega a Barcelona de la mano de Diagonal Mar con su segundo punto de venta en España. La compañía ofrece un amplio catálogo de productos electrónicos y movilidad urbana en un espacio de más de 135 metros cuadrados ubicados en la Planta Baja del centro comercial. Con la apertura de esta tienda, la firma de origen francés ofrecerá en Diagonal Mar una experiencia constante con la tecnología, con más de 100 referencias de dispositivos móviles nuevos y reacondicionados con la intención de acercar la tecnología a todos desde un enfoque eco-responsable dando una nueva vida a estos dispositivos y favoreciendo la economía circular. Hubside.Store ha iniciado su expansión internacional en 2021 y en la actualidad cuenta con puntos de venta en Italia, Bélgica y Suiza. Ahora llega a Barcelona de la mano de Diagonal Mar, abriendo su primera tienda en Catalunya.

Seguros

Insurama obtiene cinco millones de euros para consolidarse

La plataforma digital end-to-end de distribución de seguros Insurama obtuvo cinco millones liderado por Inveready y el propio grupo fundador, que les permitirá acelerar la expansión tanto nacional como internacional y ampliar su línea de productos y servicios. Insurama ofrece soluciones aseguradoras que se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente utilizando tecnología disruptiva para crear una nueva forma de relacionarse con los seguros que les permite acercarse a clientes creando un servicio omnicanal a su medida. Actualmente da cobertura en toda España a través de distintas verticales: *Tu Seguro Móvil, Tu Seguro Portátil, Tu Seguro Patinete, Tu Seguro Multidispositivo, Tu Extensión de Garantía* y *Tu Seguro Alquiler*, y en diciembre lanzará "innovador seguro para mascotas". La inversión permitirá a la compañía consolidar su presencia nacional.

Coliving

Habyt adquiere Homefully y levanta 20 millones de euros

Habyt anunció a principios de junio que cerró su tercera adquisición de 2021 y que cerró una ronda serie B de 20 millones de euros. Es la temporada de fusiones y adquisiciones para Habyt, proveedor líder de coliving de Europa, ya que la compañía ha adquirido a Homefully, empresa fundada por Sebastian Wuerz en el 2016, con sede en Fraáncfort. Junto con las adquisiciones de Goliving, Erasmo's Room y Quarters, esta es la cuarta operación concluida por Habyt en los últimos 12 meses. Fundada en 2017, Habyt cuenta con más de 5.000 unidades en 15 ciudades y seis países. Las dos compañías han unido fuerzas para así aprovechar aún más las economías de escala y consolidar su base de inversores. Habyt acaba de recaudar 20 millones de euros en una ronda de serie B de los inversores de capital de riesgo Holtzbrink Ventures, Vorwerk Ventures, P101, Picus Capital e Inveready.

Jaume Alcaide
Presidente de FEGiCAT, Federación de Gremios
de Instaladores de Catalunya

La falta de operarios en el sector instalador: una oportunidad para los jóvenes en paro

La crisis de la Covid-19 ha golpeado con intensidad todos los pilares fundamentales de nuestra sociedad, pero existe uno que ya se tambaleaba y amenazaba con romperse mucho antes de que estallase la pandemia: el paro juvenil. En enero de este mismo año, España sorprendía colocándose como país líder en jóvenes menores de 25 años parados, con una cifra que alcanzaba el 39,9%, un dato que, aunque ha mejorado algunos puntos, sigue siendo demasiado elevado. Además del paro, los jóvenes se enfrentan a otra problemática igual de grave, y es que la crisis económica amenaza con reducir el salario de los jóvenes hasta un 40%.

Hay mucha gente en paro; en cambio, existen numerosos sectores y trabajos que sufren de falta de talento y, en especial, talento joven. Las empresas instaladoras de Cataluña son un ejemplo de esta situación: no encuentran técnicos ni operarios, ni talento joven, desde hace ya demasiado tiempo.

Los retos que plantea la economía sostenible con el vehículo eléctrico, los puntos de recarga, las energías sostenibles (solar, fotovoltaica, etc.), convierten a nuestro colectivo en estratégico para el desarrollo de la economía española y su crecimiento en los próximos años. Se trata de prever que la respuesta al reto del desarrollo sostenible necesitará talento especializado para su implementación. La falta de personal en el sector instalador se ha convertido en un problema crónico. Es una cuestión que hay que trasladar a la sociedad, así como al nuevo Gobierno autonómico. Es una cuestión estratégica. Por ello, el desarrollo de nuevas líneas de formación que permitan disponer a las empresas de talento joven, formado, con conocimientos especializados y actualizados, se convertirá uno de nuestros principales retos para los próximos 4 años de legislatura.

Desde FEGiCAT, federación que tengo el honor de volver a presidir tras las elecciones celebradas en mayo, tenemos como objetivo prioritario paliar la problemática de la falta de personal técnico y de operarios que sufren nuestras empresas instaladoras. Por este motivo, FEGiCAT se propone liderar la Escuela de Formación de Cataluña contando con los centros de formación teórica y práctica que ya funcionan dentro de los Gremios que integran la propia Federación. En

concreto, haremos hincapié en acercar la población más joven a los centros de formación adscritos a los Gremios que integran FEGiCAT, especialmente, en los grados profesionales de eficiencia energética. Este es uno de los sectores en auge y que está movilizando más mano de obra y más empleo en los últimos tiempos. Con todo esto, podremos crear una nueva generación de técnicos y operarios que dé continuidad al sector instalador.

Si sumamos las necesidades de nuestras empresas con el potencial de la iniciativa anterior, se nos abre un futuro ilusionante, que nos debe permitir, como he mencionado, crear una nueva generación de operarios y técnicos que pueda dar salida a las necesidades actuales de las nuestras empresas, incluidos los retos inminentes asociados a la transición energética de Cataluña. La transición energética no puede lograrse sin el sector instalador, lo cual abre un gran abanico de oportunidades laborales a los jóvenes y personas paradas que quieran no sólo formar parte de este cambio, sino hacer que pase.

Para alcanzar los objetivos de descarbonización marcados, en Cataluña hay que realizar unas 75.000 instalaciones anuales de autoconsumo. Si queremos implantar el vehículo eléctrico como modelo de movilidad sostenible, todavía se debe instalar toda la infraestructura eléctrica dentro de los *parkings* de los edificios, así como toda la infraestructura de recarga pública, una cifra que debe multiplicarse rápidamente, puesto que el Gobierno se ha marcado como meta llegar a los 100.000 puntos de recarga en 2023, de los cuales hay, actualmente, unos 11.500. Los hogares y edificios también requerirán de nuevas instalaciones para ser energéticamente eficientes, y los más antiguos deberán rehabilitarse para cumplir con los estándares de eficiencia energética y seguridad europeos, así como de emisiones perjudiciales para el medio ambiente.

El sector de la instalación está en crecimiento. Por eso estas empresas son un marco perfecto de oportunidades laborales

Pero todo esto no será posible si los jóvenes y sus entornos no saben que los necesitamos. En este sentido, conviene informar a los mismos que pueden tener un futuro sólido y estable dentro de las empresas instaladoras y que el convenio del metal, que es donde están adscritas nuestras empresas, es uno de los más altos en referencia a la remuneración económica e inserción laboral. El sector instalador es un sector seguro y necesario para la sociedad, con lo que se augura su continuidad y estabilidad las próximas décadas.

FEGiCAT celebrará los próximos 14 y 15 de octubre la segunda edición de EFINTEC, la feria de referencia del sector instalador, con el objetivo de reactivar la economía del sector. Con EFINTEC, buscamos generar oportunidades comerciales para las empresas pertenecientes al sector, así como profesionalizar la figura del instalador. Es la ocasión perfecta para entender el nuevo rumbo que está tomando nuestro sector, con la innovación tecnológica por delante, y lejos del imaginario que se tiene de los profesionales instaladores. Por primera vez se abrirá un espacio de exposición para mostrar las innovaciones del sector, así como conferencias y espacios de *networking*. Desde FEGiCAT, animamos a que los jóvenes y personas paradas contemplen el sector instalador como un sector innovador, moderno y en constante cambio al que dedicarse. Por ello a través de las escuelas de FP facilitaremos un código para que los estudiantes puedan tener entradas gratuitas y así empezar a vislumbrar qué oportunidades les ofrece el sector.

El sector de la instalación está en crecimiento. Por eso las empresas instaladoras son un marco perfecto de oportunidades laborales y profesionales para el talento joven que quiere introducirse en el mercado laboral. La Federación Catalana de Empresas Instaladoras se compromete durante los próximos cuatro años a seguir haciendo crecer el sector en Cataluña y no perder la esencia que lo ha caracterizado desde su nacimiento en 2017. Tenemos claro cuál es nuestro deber y trabajamos incansablemente para que las asociaciones y los instaladores que las forman se sientan orgullosos de quién y cómo los representamos.

XAVIER MARTÍN

El consejero delegado de Faro Barcelona explica su modelo de negocio basado en el diseño democrático y en la coherencia, buscando ser responsables con la sociedad

Por Àlex Soler. Fotos: eE

Faro Barcelona, décadas de éxito adaptándose a las necesidades de iluminación

Saber identificar las necesidades del mercado, las de los clientes, las de los trabajadores... Conocer la realidad en la que vivimos y adaptarse a la misma para ofrecer un producto coherente, moderno y asequible. Si se reúne todo esto, y además se suma un producto necesario para todo el mundo, como en este caso es la luz, la receta solo puede desembocar en éxito. Faro Barcelona lo tiene todo, filosofía que hereda probablemente de su condición de empresa familiar. Esta marca de iluminación ha sabido reinventarse con el paso de los años, variando su negocio según las necesidades de la sociedad para no dejar de crecer. "Faro Barcelona nació en 1946 como un pequeño negocio de pilas tras la Boqueria", recuerda Xavier Martín, consejero delegado de la com-

pañía. "Luego se convirtió en una fábrica de flexos en una época de posguerra en la que se hacían piezas de ensamblaje en casas. Esto lo fueron trabajando durante 20 años", añade. Solo estas declaraciones demuestran la evolución de una compañía que, cuando entró su actual presidente, Carlos López, volvió a dar un vuelco a su negocio.

"Carlos convirtió la compañía en importadora de producto asiático de iluminación. Quería cumplir el máximo número de necesidades del sector *retail*. El negocio en España estaba microsegmentado y había mucha especialización en cada nicho de mercado", expone Martín. "Dándose cuenta de eso, Carlos pensó que aunarlo todo en una sola oferta sería muy eficiente", añade. Así, Faro Barcelona consiguió alcanzar los 7.000 clientes entre España y Portugal en una fórmula que funcionó hasta bien entrado el nuevo milenio. "El producto chino estaba estigmatizado como producto barato de poca calidad. En 2003, cuando entré yo en la empresa, cambiamos el modelo porque vimos que importar mucho producto asiático ya no era eficaz", concreta Martín. Con su llegada a la empresa, Faro Barcelona se convirtió en fabricante y diseñador y buscó internacionalizarse expandiéndose a otros mercados. Actualmente trabajan en 117 países de todo el mundo y han ganado muchos premios de diseño. "Tenemos un catálogo de diseño propio y otro con artículos de *trading*. Tenemos una gran oferta", señala.

Diseño democrático

Lo que en Faro Barcelona llaman diseño democrático es el punto diferencial de su negocio en la actualidad. "Trabajamos el nicho del diseño asequible. Las empresas debemos ser más conscientes del momento en el que vivimos. Ya no hay sitio para la empresa que no tiene en cuenta el precio justo", dice el consejero delegado. "Buscamos ofrecer un producto con un precio que el resto perciba que es justo y que además está en el entorno de la sostenibilidad, del impacto social importante, que tiene poco impacto ambiental...", repasa. El modelo de negocio de Faro Barcelona es B2B, es decir, venden sus productos a otras empresas. "Lo que pasa es que nuestros distribuidores van luego al consumidor final", recuerda Xavier Martín antes de detallar que "diseñamos pensando en la utilización, en el confort lumínico. La luz es un elemento de vida". "Siempre pensamos en cómo se va a utilizar, búscamos su propósito. No es lo mismo una luz para que una persona pueda leer mejor en la cama que la iluminación de un salón", explica el directivo.

Todo ello, pero, sin que se dispare el precio. "Obviamente queremos ganar dinero", dice Martín. "Pero una cosa es ganar dinero y la otro excederse. La riqueza hay que distribuirla para que nos vaya mejor a todos. Hay cosas que son inmorales en el mundo del diseño y del lujo", lamenta Martín. "Nosotros, como fabricantes, sabemos cuánto cuestan las cosas y cuando vemos según que márgenes nos parece indigno", dice antes de matizar: "entiendo que hay que pagar el I+D, el marketing, pero no entiendo todo lo demás". Esta mentalidad de ganar dinero de una forma responsable es propia de su historia como empresa familiar. "El capital es paciente. Buscamos rentabilidad pero no apretar. Esto también se traduce en un mejor trato de los trabajadores porque nos centramos en las personas, no en los números", expone Martín. "Yo creo que toda esta filosofía acabará penetrando en la sociedad y las compañías que la sigan serán las que tendrán sentido. Las compañías antipáticas o indignas serán expulsadas del mercado, así como las que mientan diciendo, por ejemplo, que son sostenibles si no lo son", vaticina.

Con todo, pese al paso del Covid-19, que tuvo cerrado el negocio durante los meses más duros, Faro Barcelona mantuvo motivados a sus trabajadores con reuniones virtuales. Al cierre del año, Martín recuerda que "la caída de la facturación fue del 9%, con buenos resultados en rentabilidad y sin ninguna baja directa en el personal". Para este año, prevén crecer un 20 o 30% respecto a 2020 porque el año pasado sacrificaron mes y medio de producción. "Espero acercarnos a 2019", termina.

> Faro Barcelona practica el diseño democrático, un concepto que acerca la iluminación de diseño a todo el mundo
>
> ■
>
> Su filosofía parte de ganar dinero siendo honestos, con precios coherentes y responsabilidad social

Un espacio que dé vida, donde se comparta y se aprenda

Faro Barcelona abrió un nuevo espacio *showroom* en el barrio del Born justo antes de que la pandemia del Covid-19 irrumpiera parándolo todo. Lejos de ser una tienda al uso, o un espacio en el que exponer sin más sus productos para que sus distribuidores acudan a ver las nuevas tendencias, Xavier Martín, consejero delegado de Faro Barcelona, explica que "queríamos crear un espacio buscando utilidad, no solo para tener una exposición bonita, sino para ser algo útil". En ese sentido, el directivo matiza que es un lugar en el que pueden acudir "estudiantes de diseño a ver o crear nuevas obras o a presentar proyectos para ofrecerles herramientas para su futuro". Además, es un lugar de encuentro donde realizar exposiciones de otros ámbitos, como la foto o del arte, un espacio en el que proponer además talleres, presentaciones y conferencias. Todo, para atraer a jóvenes artistas, a diseñadores consagrados y curiosos que quieran participar y descubrir nuevas experiencias. "Es una especie de laboratorio de ideas. Cuando comentas y escuchas, es cuando aprendes", dice Martín, que además pretende "darle más vida al barrio, que sea un espacio que enriquezca. Si queremos hacer cosas para las personas hay que saber escucharlas y este lugar es un sitio ideal para ello".

Banca ética, un modelo transparente, sostenible y necesario

La banca ética ha destacado durante la crisis como la salvación de empresas que recurriendo a la banca tradicional no habrían sobrevivido. Proyectos como Triodos Bank, MicroBank o Fiare Banca Ética son la punta de lanza de un modelo financiero tan económicamente viable como necesario.

Àlex Soler.

Daniel María Marina, subdirector de la oficina de Barcelona de Triodos. eE

El grueso de la población piensa en la banca como ese instrumento en el que depositar sus ahorros, quizá generar algún interés y poco más. El mundo de las inversiones queda lejano y, a veces por el propio interés del sector, parece muy complicado. Sin embargo, es mucho más. De la banca y sus inversiones y préstamos, instrumentos con los que, al final, terminan ganando dinero, dependen muchas empresas, grandes y pequeñas. Hasta el más pequeño de los negocios es probable que haya necesitado financiación, seguramente en forma de préstamo. No obstante, la motivación de la banca tradicional es, por supuesto, ganar dinero, y se cuidan mucho de seleccionar dónde invierten el dinero que depositan los ahorradores en ellos. Buscan la máxima rentabilidad y, aunque cada vez hay más responsabilidad, no acostumbran a mirar el impacto que podrían tener sus inversiones. Por eso la banca ética es necesaria.

Proyectos como el de Triodos Bank, el de MicroBank o el de Fiare Banca Ética son tan escasos como imprescindibles. Estas entidades destinan sus recursos a financiar proyectos con impacto positivo, ya sea medioambiental, social... En el caso de Triodos Bank, por ejemplo, el objetivo final no deja de ser ganar dinero, es un banco, en ese sentido, tradicional, pero su transparencia y la elección de las compañías en las que invierte lo convierten en un banco ético. "Lo que hace el banco es gestionar el dinero de los ahorradores y financiar iniciativas o proyectos en tres áreas: social, cultural y medioambiental, que tengan un impacto positivo en las personas y el medioambiente", explica Daniel María Marina, subdirector de la oficina de Triodos Bank en Barcelona. "Usamos el dinero de ahorradores para invertir y financiar en estos proyectos. Eso sí. Con total transparencia porque todos los proyectos en los que invertimos dinero son totalmente públicos. Los clientes saben qué se hace con su dinero". En este caso, Triodos Bank dispone en su web de toda la información relativa a sus inversiones.

El directivo del banco, que se origino en Holanda a finales de los 60 porque sus fundadores, dos economistas y dos abogados, no estaban de acuerdo con lo que se hacía con su dinero, define la banca

La oficina de Triodos Bank en Barcelona (arriba y abajo a la izquierda) fue la primera del banco en España. eE

ética como "dos conceptos que son comunes. El primero es el de la inversión con impacto, es decir, que todas nuestras operaciones, hasta el último céntimo, se destinan a financiar proyectos con un impacto positivo. El segundo es el de la transparencia absoluta. Los 2.400 millones que hemos invertido en 17 años -este año celebran 15 en Catalunya- se pueden además consultar a través de la web. Puedes saber cuándo se invirtió, cuánto y donde".

Transparencia es responsabilidad

Con todo, el impacto de la banca ética va mucho más allá de la financiación de proyectos que no solo tienen un impacto positivo a cualquier nivel, sino que quizá, acudiendo a la banca tradicional, no conseguirían la inversión necesaria para arrancar o para sobrevivir. Quizá por no ser tan rentables cómo a los grandes bancos les gustaría, o quizá porque, por su tamaño, no garantizan el retorno deseado. Según cuenta Marina, "la banca ética es necesaria por muchos motivos. Al final, la transparencia la hemos visto en muchos ámbitos, no solo en el financiero, y hemos comprobado que la transparencia radical permite que seas mucho más cuidadoso, y que seas mucho más responsable sobre el impacto que tiene tu actividad". "Es fundamental para mejorar la responsabilidad social de todas las entidades", dice el directivo de Triodos Bank, que añade que "en banca es muy importante porque el cliente cada vez más quiere hacer un uso inteligente y consciente de su poder, el económico. Porque el voto no es el único poder del ciudadano, también el dinero que deposita en un banco es poder", añade. "La banca ética hace que tú, como persona, puedas ayudar. Yo creo que este ámbito es fundamental para ser coherente y para transformar la sociedad a través del dinero", remacha.

> El cliente quiere cada vez más hacer un uso inteligente y consciente de su dinero

Triodos Bank dispone de una política de inversión bien definida. Los interesados en conseguir finan-

Sònia Molina, de Fiare Banca Ética. Luis Moreno

ciación pueden ver en qué sectores no invierte. "La industria armamentística, la explotación infantil, la pornografía... todo esto son criterios de exclusión", matiza Marina. A partir de ahí, Triodos elige dónde pone dinero de dos modos. "Triodos genera una comunidad en torno a unos valores. Intentamos ser una entidad que está dentro de los sectores que trabajamos, como la construcción sostenible, la cultura... Hay veces que entidades nos conocen y nos vienen a busca y hay otras que vamos nosotros, porque estamos integrados en esos sectores, conocemos las iniciativas, las vamos a conocer y las financiamos. Hay un punto muy habitual que entidades que son clientes nuestros nos recomiendan a terceros para que acudan a nosotros", detalla Marina.

Triodos Bank cuenta con 174.000 clientes en España, 63.000 de los cuales en Barcelona, la oficina más antigua del banco en España. Cuenta con 800 millones de fondos confiados y un activo de 210 millones de euros. En Catalunya, el banco holandés ha financiado 415 millones, 264 de los cuales solo durante 2020. "Somos una entidad referente en financiación de nuestros sectores", cierra Marina.

Sede de Fiare Banca Ética en Barcelona. Luis Moreno

La banca ética se ha convertido en imprescindible para muchos sectores. Hecho que con la crisis de la pandemia ha quedado demostrado. Entidades como Fiare Banca Ética han sido claves para que empresas sociales hayan sobrevivido al Covid-19.

Fiare apuesta por empresas sociales

A diferencia de Triodos Bank, Fiare Banca Ética es una cooperativa, una entidad, según Sònia Molina, coordinadora de la delegación de Barcelona, "democrática, independiente, sin presiones de grupos financieros y totalmente transparente". Como Triodos Bank, Fiare publica toda su actividad en la web, así como un balance detallado de todo lo que hacen.

Fiare Banca Ética tuvo un papel esencial durante la pandemia al identificar una "necesidad real de liquidez" de muchas empresas sociales. La cooperativa concedió préstamos por un importe total de 16 millones de euros y se centró en agilizar procesos para que las entidades con las que trabajan tuvieran dinero. Hay que recordar, según Molina, "que muchas asociaciones reciben dinero público, que se retrasó durante la pandemia. Nos movimos con rapidez para dar respuestas ágiles a nuestros clientes". Algunos no habrían resistido sin ellos.

Triodos Bank ha financiado 400 millones de euros en Catalunya, 140 de los cuales a cultura

Cosmética

Freshly Cosmetics abre en Valencia su tercera tienda física

Tras el éxito de las Freshly Stores de Barcelona y de Madrid. Freshly Cosmetics sigue con su expansión territorial y continúa apostando por la apertura de tiendas físicas para acercarse a sus *fans*. El número 58 de la Calle Colón de Valencia verá en los próximos meses la llegada de la que será la tercera tienda física de la marca, que tendrá una superficie de 140 metros cuadrados y que ofrecerá todos los productos de la compañía. Al igual que las tiendas de Barcelona y Madrid, la Freshly Store Valencia se situará en uno de los principales ejes comerciales de la ciudad, ya que con unos 300.000 peatones mensuales, la Calle Colón es la más transitada de Valencia y una de las más comerciales de España. Además de poder probar todos los productos de cosmética natural de la compañía, los Freshly Fans también recibirán un asesoramiento personalizado por parte del equipo de la compañía en sus tiendas.

Para el diseño interior del nuevo proyecto, Freshly Cosmetics confió de nuevo por el estudio CuldeSac: la firma valenciana que ya se encargó del diseño de las tiendas de Barcelona y Madrid. La Freshly Store Valencia será una extensión de los valores y el ADN de Freshly y para ello se utilizarán materiales sostenibles y reciclados, como parte de su filosofía Plane First.

Energía

La contribución de Iberdrola en Catalunya llega a 640 millones

El impacto socio económico de la actividad de Iberdrola en Catalunya en 2020 alcanzó los 640 millones de euros en 2020, reforzando así su papel como uno de los principales motores de esta región. Durante el pasado ejercicio, la compañía realizó pagos por valor de 184 millones de euros a más de 450 proveedores catalanes e invirtió 25 millones de euros. La actividad económico de la compañía en Catalunya tuvo una contribución fiscal de 426 millones de euros. En los últimos meses, Iberdrola ha reforzado su apuesta por la movilidad eléctrica con alianzas como la alcanzada con Seat y el Grupo Volkswagen, con el objetivo de suministrar energía renovable en la cadena de valor del vehículo eléctrico, desarrollar y crear una red de infraestructura de recarga pública. En el ámbito de esta movilidad, Iberdrola ha firmado acuerdos con empresas como Wallbox, catalana, que le llevará a adquirir los primeros 1.000 cargadores rápidos Supernova.

En Catalunya, Iberdrona desarrollará uno de sus primeros proyectos de hidrógeno verde. La compañía desarrolla la primera hidrogenera de uso público en España, ubicado en el polígono industrial de la Zona Franca, que suministrará hidrógeno verde a la flota de autobuses urbanos de la TMB.

Asesoría

Las Cámaras catalanas atienden a más de 9.000 pymes

Más de 9.000 pymes y autónomos de Catalunya han sido atendidos por las 13 Cámaras de comercio catalanas en el marco del proyecto *Aixeca*, *Activa* y *Accelera el teu negoci*, una gran campaña con el objetivo de ayudar empresas en situaciones de precariedad provocada por los efectos de la crisis sanitaria y para evitar la pérdida de tejido empresarial del territorio. Con un presupuesto de más de 10 millones de euros, el proyecto, arrancado en noviembre de 2020 y finalizado a finales de abril, puso a disposición de pymes y autónomos más de 45 servicios gratuitos pensados con una visión de 360 grados y a medida de las empresas que pasan por una situación complicada, dada la situación excepcional provocada por la pandemia.

Durante ese período, una página web comuna agrupó los servicios de cada corporación organizados en ocho áreas temáticas: Financiación, Emprende, Reinventate, Conexiones, Nuevos Mercados, Mediación, Nuevos Canales y Cese de actividad. Más del 50% de las solicitudes atendidas estuvieron relacionadas con servicios de digitalización y asesoría para acceder a financiación. Un 67% de los participantes en una encuesta de satisfacción afirmó que estos servicios se han adecuado a sus necesidades.

¿Hemos encontrado el tan ansiado equilibrio?

Puede que sean las vacunas, puede que sea el calor, pero la actividad ha vuelto, siempre con medidas de seguridad. Desde encuentros entre políticos de todo el mundo, hasta la vuelta del gran público a eventos deportivos de gran formato. Esperemos que dure.

Àlex Soler. Fotos: eE

Primer encuentro del 'president' con el rey Felipe VI en el Cercle d'Economia
Tras días de especulación sobre la asistencia de Pere Aragonès a la reunión, en la que iba aasistir el rey, se decidió por ir para coincidir con el presidente de Corea del Sur, Moon Jae In. Pese a querer evitarla, al final hubo foto conjunta.

El Foro de Diálogo España-Italia vuelve a Barcelona
Con Pedro Sánchez y Mario Draghi, el foro volvía a Barcelona seis años después con la misión de relanzar el papel de la UE en el conflicto palestino.

Damià Calvet, nuevo presidente del Puerto de BCN
Jordi Puigneró, vicepresidente de la Generalitat y consejero de políticas digitales, anunció su nombramiento en sustitución de Mercè Conesa.

"Balenciaga. La elegancia del sombrero", una exposición única en el Museo de Diseño de Barcelona
Esta exposición es la primera internacional centrara en los sombreros y tocados de Cristóbal Balenciaga que se crearon en los departamentos de sombrería de la firma de alta costura en París y Madrid hasta 1968. La exposición dispone de 88 sombreros, 78 individuales y nueve en conjunto.

Casa Seat cumple un año en pleno centro de BCN
El espacio, inaugurado como sede de la marca en la ciudad, se ha convertido en un encuentro entre la cultura y la movilidad, alcanzando 80.000 visitas.

La Jornada Anual de Esade Alumni reúne 1.000 exalumnos
Ana Botín, presidenta del Santander y premio Esade, destacó el papel de los emprendedores para construir una economía más sostenible, digital e inclusiva.

La nueva Terminal de Graneles Sólidos de ICL Iberia, premiada
La Nit de las Infraestructures premia la colaboración público-privada del proyecto en el Puerto de BCN, que representa una mejora ambiental.

La Semana de la Perfumería atrae más de 2.000 personas
La provincia de Barcelona fue el centro del sector mundial de la Pefumería durante dos semanas en un proyecto que atrajo 2.000 personas.

Premiados de la Fundación Princesa de Girona 2020 y 2021
La familia Real presidió el 1 de julio la ceremonia de entrega de los premios anuales de la entidad, aglutinando las ediciones de 2020 y 2021 debido a la pandemia.

El público vuelve al Circuit de Barcelona-Catalunya
El Gran Premio de Catalunya de MotoGP, celebrado en el Circuit de Barcelona-Catalunya fue el primer gran evento deportivo con asistencia de público tras el Covid-19.

Carlos Blanco, Mejor Emprendedor de 2021 por La Nit
Blanco fue galardonado en la 26ª edición de La Nit por su trayectoria creando e impulsando empresas como Glovo, Housfy, Deporvillage o Finteca.

El Jardins de Pedarlbes gana al Covid
Nombres como Sara Baras o Love of Lesbian son solo algunos de los que se acercan a la normalidad en el festival.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología
elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores
elEconomista.es

Comunitat Valenciana
elEconomista.es

País Vasco
elEconomista.es

Andalucía
elEconomista.es

Transporte
elEconomista.es

Seguros
elEconomista.es

Inversión a fondo
elEconomista.es

Pensiones
elEconomista.es

Turismo
elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo
elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC
elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente
elEconomista.es

Capital Privado
elEconomista.es

Energía
elEconomista.es

Catalunya
elEconomista.es

Inmobiliaria
elEconomista.es

Agro
elEconomista.es

Sanidad
elEconomista.es

Disponibles en todos los dispositivos electrónicos

Puede **acceder y descargar** la **revista gratuita** desde su dispositivo en **https://revistas.eleconomista.es/**

Estela López
Delegada de elEconomista en Catalunya

Un 'Mobile World Congress' atípico, pero que favorece la 'normalidad'

El *Mobile World Congress* (MWC) 2021 no fue nada normal, si lo ponderamos en magnitudes prepandemia, pero su celebración fue concebida por organizadores, proveedores, participantes y sector económico local como un paso para recuperar la *normalidad* anterior al Covid-19. De hecho, ya hay agendado un nuevo MWC para febrero de 2022, en sus fechas habituales y con grandes firmas expositoras ausentes este junio pero que ya han reservado espacio para el próximo año.

Con la pandemia todavía viva, el congreso de este junio fue híbrido entre presencial y telemático, de forma que el recinto Gran Via de Fira de Barcelona acogió a un tercio de los expositores y menos de un tercio de los visitantes respecto a otros años, con preeminencia nacional, pero con el doble de ganas de poder hacer contactos en persona tras un año en blanco. Por protocolo sanitario, estaba prohibido intercambiar tarjetas de presentación o repartir folletos, pero una fotografía con el móvil solucionaba el veto, y si la afluencia de visitantes escaseaba, los expositores aprovechaban el tiempo conectando entre ellos para ver oportunidades de colaboración.

Los hoteles y restaurantes tampoco se beneficiaron de la cuantiosa afluencia de foráneos que implicaba tradicionalmente el MWC, pero celebraban que Barcelona vuelva a estar en el mapa de los eventos de negocios internacionales, para que otros acontecimientos se animen a regresar o recalar por primera vez en la capital catalana de ahora en adelante.

El MWC 2021 ha demostrado que volver a reunir a miles de personas es seguro con las adecuadas medidas de prevención sanitaria, y también ha constatado las ganas de recuperar el ritmo habitual conforme vaya siendo posible, para que todo vuelva a ser *normal*.

EL PERSONAJE

Mónica Martínez-Bravo

Profesora del CEMFI

Mónica Martínez-Bravo fue reconocida en junio con el XX Premio Fundación Banc Sabadell a la Investigación Económica por su trabajo de investigación en el campo de la economía política y el desarrollo económico y, en particular, por su contribución al análisis de los factores que determinan el grado de éxito o fracaso de los procesos de transición demográfica. Martínez-Bravo, de Barcelona, se licenció en 2004 en Economía y, desde 2010 es doctora en Economía por el MIT. Es profesora del Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI) desde 2013.

LA CIFRA

5,4

millones de euros

Es la cifra que considera malversada el Tribunal de Cuentas por la promoción internacional del 'procés' entre 2011 y 2017. Concretamente, fijó en 5.422.879,48 euros la responsabilidad contable que se reclama al expresidente de la Generalitat Carles Puigdemont; al expresidente Artur Mas, a los indultados Oriol Junqueras y Raül Romeva y a otros 30 excargos de la Generalitat.La investigación abarca viajes, las denominadas 'embajadas catalanas' y el Consell de la Diplomàcia Pública de Catalunya, conocido como Diplocat

El retuiteo

"Si el rey firma los indultos igual ya no le vota nadie"

@gabrielrufian tiró de ironía durante las jornadas previas a la concesión de los indultos a los políticos independentistas presos respondiendo a varios de los políticos que declararon al respecto, generando polémicas como la mención de Ayuso al Rey, diciendo que era una "humillación" que Felipe VI los firmara, al tiempo que arrastraba a Casado diciendo que "piensa lo mismo que yo".