

Revista mensual | 6 de diciembre de 2021 | N°78

Catalunya

elEconomista.es
Años

SIETE NUEVOS 'HUBS' TECNOLÓGICOS CREAN 1.350 EMPLEOS EN BARCELONA

Desde 2016, más de 20 multinacionales han apostado por la ciudad creando 3.800 trabajos

IMPACTO SOCIAL

EL COVID ACABA CON LAS
PERSPECTIVAS LABORALES
DE LOS JÓVENES





A fondo | P6

La digitalización impulsa la creación de empleo en Barcelona

Siete han sido las compañías que recientemente han elegido la ciudad catalana como el lugar apropiado para impulsar su digitalización con centros especializados.



Entrevista | P12

Mercabarna casi triplicará el aprovechamiento de alimentos

El principal mercado mayorista de productos frescos de Europa abrirá su nuevo Food Bank a principios del próximo año.

El pulso del mercado | P5

La nueva variante del virus provoca caídas a final de mes

El Ibex empezó el mes con cierta estabilidad, pero la aparición de la variante ómicron provoca caídas en la mayoría de los sectores.

La crónica del BME Growth | P16

Parlem Telecom y Pangea Oncology aportan luz en un mes negro

Ambas compañías se disparan, las dos por encima del 20%, en un mes en el que todas las demás catalanas del mercado perdieron valor.



Ronda de financiación | P24

Unibo cierra una ronda de financiación de 500.000 euros

El banco digital apunta al sector inmobiliario para profundizar en un nicho de mercado poco explotado pero con mucho potencial.



Éxito empresarial | P30

Arch Max se consolida con su modelo de proximidad

La compañía, presente en 20 países produce su ropa deportiva en Barcelona confiando en materias primas sostenibles.

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



No todo son buenas noticias

El reportaje *A fondo* de esta revista dibuja un panorama de optimismo para Barcelona y alrededores. Un contexto de atracción de talento e inversión privada que garantiza la creación de trabajo y un ecosistema tecnológico dinámico que no deja de moverse y que se retroalimenta con la atracción de algunas de las ferias y congresos más importantes del mundo. Barcelona está en una situación privilegiada en cuanto a la atracción de talento y su posición geográfica, sus infraestructuras, que podrían mejorar, pero son efectivas, y su clima la convierten en una de las mejores ciudades para los emprendedores.

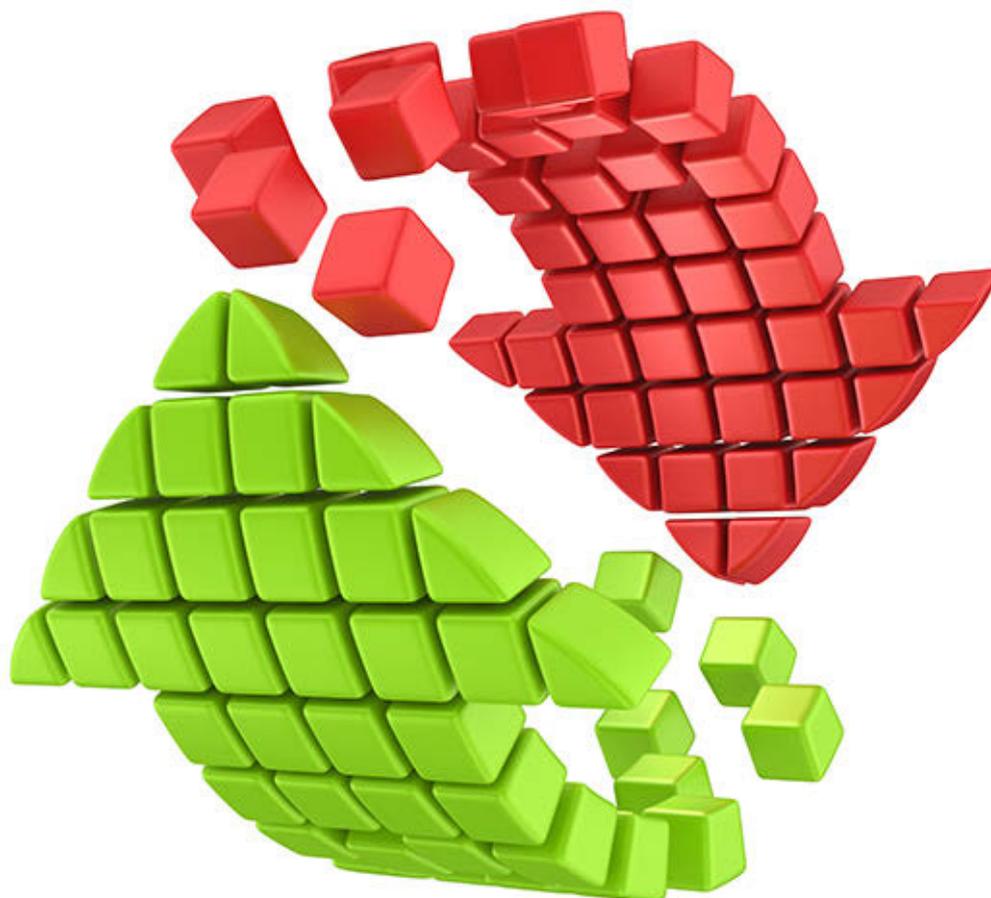
A la vista están las cifras. En los últimos meses han sido siete las compañías que han apostado por Barcelona, creando, de momento, 1.350 puestos de trabajo. Empleos de perfiles especializados altamente cualificados. Empleos de calidad que aportan oportunidades interesantes sobre todo a la gente joven, formada y preparada para atacar directamente a las demandas actuales del mercado laboral y para afrontar los retos que plantea la digitalización. Y son empresas de todos los sectores, desde Lidl y PepsiCo en la alimentación, hasta Microsoft en la electrónica, AkzoNobel en la pintura decorativa o The Knot Worldwide en la planificación de bodas. Las ofertas son dispares pero el objetivo final es el mismo, la digitalización.

■
Mientras Barcelona se posiciona como epicentro tecnológico del sur de Europa, el paro juvenil alcanza cifras récord

Todo esto atrae nuevos congresos como el ISE (*Integrated Systems Europe*) o el *Seafood Expo Global* que por primera vez llegan a Barcelona en busca de más espacio y para dinamizar sus eventos. Todo redondeado con propuestas más pequeñas por parte del Ayuntamiento de Barcelona o asociaciones locales para dinamizar el ecosistema.

■
Sin embargo, no todo son buenas noticias. Al mismo tiempo que algunas multinacionales apuestan por Barcelona y su capacidad de captación del talento, la realidad es que el paro juvenil de Catalunya está entre los más altos de Europa con un 24,6% al final del año pasado. Por mucho que Ada Colau, alcaldesa de Barcelona, se esfuerce en recordar que la ciudad es la localidad española en la que más cae la tasa de desocupación, las cifras son preocupantes, máxime si se tiene en cuenta que solo el 15,5% de los jóvenes eligen emanciparse, que la edad media de emancipación está en los 28,3 años, de nuevo entre las más altas de Europa y que, los pocos jóvenes que acceden al mercado laboral lo hacen bajo condiciones precarias y con contratos temporales, de prácticas, con remuneraciones ridículas y parcialidad horaria.

Está bien trabajar para que la marca Barcelona siga atrayendo la inversión extranjera, pero no debemos olvidar el resto. Las inversiones anunciadas en materia de trabajo juvenil parecen positivas, pero son insuficientes. 1.350 trabajos son pocos comparados con las decenas de miles de personas que hay en paro.



Suben

Bajan

Cirsa recorta sus pérdidas y mejora la facturación en un 17%

La multinacional catalana del juego Cirsa cerró el tercer trimestre del año con unas pérdidas de 139,9 millones de euros, un 43% menos respecto al mismo período de 2020, gracias a la retirada paulatina de las restricciones vinculadas a la pandemia. La compañía controlada por el fondo Blackstone ha alcanzado unos ingresos de explotación de 738,9 millones de euros, un 17% más.

Damm supera un ataque informático sin desabastecimiento

Damm sufrió en noviembre un importante ataque informático que provocó el parón de la producción en su planta de El Prat de Llobregat, Barcelona. Al principio se temió que pudiera causar el desabastecimiento de los clientes, pero finalmente pudo retomar la actividad paulatinamente sin mayor problema gracias a las existencias en los almacenes y la red de distribuidores.

Esade supera los ingresos de 2020 y busca nueva sede en Madrid

Esade superó los ingresos netos prepandemia en el ejercicio 2020-2021, cerrado en agosto, con 106 millones de euros, frente a los 101 de 2019-20 y los 103,5 millones del curso 2018.19, y volvió a beneficios, con cuatro millones de euros en 20-21, frente a pérdidas de 700.000 euros en el curso de explosión de la pandemia, el 19-20, según explicó Koldo Echebarria, director general, en noviembre.

Mahle anuncia el cierre de su planta de Vilanova i la Geltrú

La multinacional alemana de la automoción Mahle anunció en noviembre a los trabajadores de su planta en Vilanova i la Geltrú, Barcelona, que prevé aplicar un expediente de regulación de empleo (ERE) para despedir a sus 343 trabajadores, lo que supondrá también el cierre de la planta. Las otras seis plantas con las que Mahle cuenta en España no se verán afectadas por las medidas.

Sanción a franquicias de Condis por irregularidades laborales

La Inspección de Trabajo de Catalunya ha propuesto sanciones de 729.370 euros por irregularidades laborales a ocho empresas que forman parte de un sistema de franquicias de la cadena de supermercados Condis. En el transcurso de la investigación, se han detectado importantes incumplimientos en diferentes materias de la normativa laboral, según la Generalitat.

La Generalitat abre 85 sanciones a 38 empresas por deshaucios

La Agencia Catalana del Consumo ha abierto 85 expedientes sancionadores a 38 empresas que son grandes tenedoras de vivienda por incumplir la obligación legal de ofrecer un realojamiento en régimen de alquiler social a personas o familias vulnerables que entran en proceso de deshaucio por impago. De los expedientes abiertos, seis se han resuelto con sanción de 25.000 euros cada uno.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 29 de noviembre

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2021		RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2021 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)	A 01 AGOSTO 21 (MILL. €)	VARIACIÓN MENSUAL (%)						
Almirall	14,50	↓ -10,45	-7	-73,60	1,76	⊕	= Sin cambios	38,5	61,5	0,0
Applus Services	11,28	↑ 1,25	89	-4,67	1,33	⊕	= Sin cambios	7,1	92,9	0,0
Audax Renovables	2,90	= 0,00	0	-773,70	0,79	⊕	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Banco Sabadell	0,68	↑ 3,47	330	-1,83	0,53	⊖	= Sin cambios	66,7	12,5	20,8
Caixabank	3,05	↓ -1,68	5.064	-1,83	1,27	⊕	= Sin cambios	39,1	56,5	4,3
Cellnex	64,45	↓ -0,06	-107	-26,99	0,13	⊕	= Sin cambios	10,3	82,8	6,9
eDreams Odigeo	6,59	↑ 13,39	-28	-7,81	0,00	⊖	= Sin cambios	66,7	0,0	33,3
Ercros	-	-	33	0,00	0,00		-	-	-	-
Fluidra	38,98	↓ -0,22	247	-3,26	0,69	Ⓜ	= Sin cambios	35,7	50,0	14,3
Naturgy	22,12	↓ -1,05	1.236	7,89	5,84	⊖	= Sin cambios	58,8	5,9	35,3
Grifols	27,03	↓ -1,52	564	4,25	1,89	⊕	= Sin cambios	33,3	61,1	5,6
Grupo Catalana Occidente	41,38	↑ 0,51	395	-7,29	2,88	⊕	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Inmobiliaria Colonial	9,60	↑ 3,42	162	-5,52	2,42	Ⓜ	= Sin cambios	26,7	60,0	13,3
Laboratorio Reig Jofre	-	-	7	0,00	1,10		-	-	-	-
Miquel y Costas & Miquel	-	-	-	-	-		-	-	-	-
Naturhouse Health	-	-	12	0,00	0,00	⊖	= Sin cambios	0,0	0,0	100,0
Nueva Expresión Textil	-	-	-	-	-		-	-	-	-
Oryzon Genomics	8,83	↑ 9,29	-5	-20,25	0,00	⊕	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporacion Real Estate	3,45	↑ 9,52	9	43,08	1,03	⊕	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0

Variación mensual entre el 31 de octubre y el 29 de noviembre

⊕ Comprar Ⓜ Mantener ⊖ Vender.

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

elEconomista

Ómicron lastra el mes en el Ibex

Àlex Soler

■ Fluidra anuncia la adquisición de Taylor Water Technologies LLC

Fluidra, líder mundial en equipamiento y soluciones conectadas del sector de piscinas y *wellness*, anunció en noviembre la adquisición de Taylor Water Technologies LLC (Taylor), compañía estadounidense líder en soluciones para el análisis del agua. Taylor, se une a la familia de marcas de Fluidra, que incluye a Jandy, Polaris, iAguaLink, SR Smith y AstraPool, entre otras. La incorporación de los reconocidos test-kits, tiras reactivas e instrumentos de análisis del agua de Taylor, no solo amplía la creciente cartera de productos y soluciones para piscinas y spas de Fluidra, sino que, además, proporciona una base sobre la que desarrollar futuras innovaciones en el análisis del agua.

■ Sabadell recibe más de 2.100 peticiones para adherirse al ERE

Sabadell ha recibido más de 2.100 peticiones de adhesión voluntaria al Expediente de Regulación de Empleo (ERE), que contempla la salida de un mínimo de 1.380 trabajadores de la entidad y un máximo de 1.605, evitando así aplicar la forzosidad en el proceso, según señalaron fuentes cercanas a los sindicatos. De esta forma, una vez concluyó el período de adhesión al ERE, la entidad había recibido un 52% más de peticiones sobre la cifra mínima de 1.380 salidas, y un 30,8% más sobre la máxima. En concreto, el acuerdo recoge la salida de un máximo de 1.605 trabajadores, aunque en el caso de exceso de adhesiones el proceso será forzoso. Las extinciones se darán hasta 2022.



Costa Cruceros ha optado por la Torre Mapfre para instalar su 'hub'. L. Moreno

Los 'hubs' tecnológicos potencian el empleo en la ciudad de Barcelona

Costa Cruceros, Lidl, AkzoNobel, Bitpanda, Microsoft, PepsiCo y The Knot Worldwide han anunciado recientemente sus planes para instalar centros internacionales que darán trabajo a 1.350 personas y contribuirán a incrementar el atractivo de Barcelona de cara al talento y a congresos internacionales.

Àlex Soler / Estela López.

Barcelona está en una posición privilegiada para la atracción de talento y de inversión extranjera. En el número de octubre de *elEconomista Catalunya*, el reportaje *A fondo* trató sobre los planes de Barcelona y Catalunya para volver a posicionarse como un destino atractivo para empresas internacionales, privilegio que perdió por culpa de la inestabilidad política vivida en la última década y que el Covid-19 terminó por destruir. No obs-

tante, la ciudad catalana mantiene sus cualidades, como su posición geográfica privilegiada, buenas infraestructuras, condiciones económicas razonables y clima agradable para vivir. Según la revista *fDi Intelligence*, del grupo Financial Times y The Next Web, Barcelona dispone de la segunda mejor estrategia de Europa para captar inversiones del ámbito tecnológico, la primera del sur de Europa. Hasta 2019 se contabilizaban en la región 1.369 empre-



La Torre Glòries, sede de Meta. L. Moreno

sas de este tipo, cifra que solo hará más que aumentar durante los próximos años.

Y es que son varias las compañías, tecnológicas o no, que han decidido recientemente apostar por Barcelona y sus alrededores para instalar centros internacionales o *hubs* tecnológicos. Desde 2016, son más de 20 compañías las que han abierto instalaciones en la ciudad o su área metropolitana, entre ellas nombres tan importantes como Meta (Facebook) con 500 trabajadores en la Torre Glòries, Siemens, con 50 empleados en Cornellà, Amazon, con 500 más en el 22@ o Roche, con 530 en Sant Cugat. A estas, se le suman siete proyectos más anunciados recientemente.

Barcelona, cuna de 'hubs'

El más importante por volumen de trabajadores será el de The Knot Worldwide, un grupo tecnológico dedicado a la planificación de bodas, que situará en Barcelona su centro de operaciones tecnológico internacional desde el que centralizará su negocio en 14 mercados de Europa, Asia y América Latina. Según explica la compañía, valoran "la posición privi-

legiada de Barcelona en el sector tecnológico, su capacidad para atraer el talento y el arraigo de *Bodas.net*". Este portal es una de sus principales marcas en la ciudad. Los 500 empleados de este centro coordinarán a más de 850 personas de 23 nacionalidades.

Paralelamente, también destacan las apuestas de Lidl, que contratará 250 personas para gestionar un centro digital que abrirá en la antigua sede del BBVA en Barcelona para controlar el comercio electrónico y su negocio digital en Europa; y Microsoft, que abrirá un laboratorio cuántico en Barcelona con un equipo de 60 profesionales. Estas instalaciones permitirán al gigante de la informática trabajar en el desarrollo de la computación cuántica y de ordenadores que realicen cálculos complejos en poco tiempo. PepsiCo, por su parte, abrirá un *hub* digital en la ciudad que servirá como Centro de Excelencia. Será el primero de Europa y se centrará en los programas prioritarios de digitalización global de la compañía. En total serán 400 los trabajadores y una inversión de hasta 70 millones de euros durante los próximos tres años.

También han confirmado planes para la ciudad de Barcelona otras compañías como Costa Cruceros, que anunció la firma de un acuerdo con el Ayuntamiento de Barcelona para establecer, en el marco

Meta, Amazon o Roche son algunas de las multinacionales que han optado por Barcelona

de una estrategia hacia una economía sostenible, el *Costa Customer Hub*, ubicado en la Torre Mapfre. En este centro se trabajará para mejorar los servicios hacia los clientes, al tiempo que genera valor para la comunidad local a través del empleo y la formación.

A estos, hay que sumar 65 trabajadores más que, de momento, integrarán el Hub de Planificación para toda Europa que AkzoNobel ha instalado en sus oficinas de la Zona Franca de Barcelona. Desde ahí, gestionará más de 30 plantas de producción de pinturas y 125 almacenes de la multinacional en todo el continente europeo. En declaraciones a *elEconomista Catalunya*, Karen-Marie Katholm, directora de logística y suministros, explica que la elección de Barcelona estuvo motivada "por su capacidad de atraer talento y desarrollar las actividades de este proyecto en un entorno con muchas posibilidades de crecimiento y conocimientos en materia de cadena de suministros y planificación". "AkzoNobel ha estado invirtiendo en España durante los últimos cinco años y con la incorporación de este centro en Barcelona aportamos una mayor experiencia y digitali-

zación en nuestra logística para Europa", añade.

En el sector de las inversiones, el fondo de capital privado Waterland también ha creído en Barcelona para abrir su duodécima oficina, la primera en España. En respuesta a las preguntas de *elEconomista Catalunya*, desde la compañía explican que "España es un mercado clave y con mucho potencial para el capital privado y Barcelona una de las ciudades más atractivas para la captación de talento, innovación e inversiones. Además, presenta un tejido económico diversificado y buenas infraestructuras, así como una magnífica calidad de vida". Des-

PepsiCo gestionará sus programas de digitalización global desde Barcelona

de Waterland aseguran que "no hay un importe previsto de inversión en España" y que su actividad "dependerá del atractivo de las oportunidades de inversión que se identifiquen en el país".

Finalmente, la tecnológica austriaca Bitpanda ha decidido instalar en la capital catalana un centro tecnológico. No se han detallado todavía datos de empleo, como tampoco se han concretado los empleos que generará Entravisión en su llegada a Europa, estableciendo su primer centro de tecnología e innovación del continente en la ciudad de Barcelona.

En total, son 1.350 los nuevos empleados sí cuantificados, de perfiles tecnológicos y altamente cualificados, los que gana la ciudad de Barcelona con estos proyectos anunciados recientemente. Contando las más de 20 firmas de varios sectores que han apostado por la ciudad para instalar sus cen-



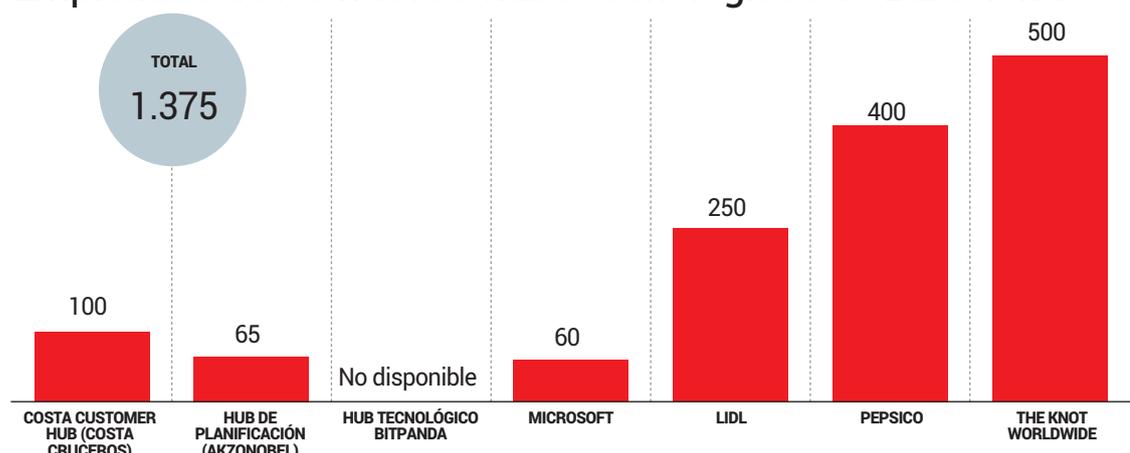
La principal feria de telefonía del mundo se celebra en Barcelona. Efe

tros logísticos o *hubs* tecnológicos, son más de 3.800 puestos de trabajo los generados. Y siguen creciendo, ya que el mes de diciembre empezó con el anuncio de la biofarmacéutica Sanofi de que en 2022 ampliará su hub digital global de Barcelona con 100 empleados más, principalmente en las áreas de Data, machine learning, SAP y desarrollo de software. Lo abrió en 2016 y actualmente trabajan 300 personas de 40 nacionalidades. Asimismo, la firma estadounidense de telemedicina Teladoc Health, que tiene en la capital catalana su sede internacional, ha incrementado en casi 50 desarrolladores su equipo de I+D local este 2021.

Una ciudad atractiva para los congresos

Este ecosistema tecnológico favorece que Barcelona sea la ciudad española donde más se reduce actualmente el paro, y avanza en papalelo al posicionamiento de la ciudad como una de las más atractivas en el sur de Europa para la celebración de ferias y congre-

Empleados de los nuevos 'hubs' tecnológicos de Barcelona





Siete empresas han apostado por Barcelona recientemente. eE

sos internacionales. Prueba de ello es la apuesta de Diversified Communications de celebrar su feria *Seafood Expo Global/Seafood Processing Global* en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona. La organización ya ha adelantado que la edición de abril de 2022, cuando debutará en la ciudad, será la más grande de la historia.

Liz Plizga, vicepresidenta del Grupo Diversified Communications, reconoció a *elEconomista Catalunya* que eligieron Barcelona "por el tamaño y la capacidad de la ciudad como destino internacional destacado para eventos comerciales". Plizga alabó las instalaciones de Fira de Barcelona argumentando que "aportará una profunda experiencia en el servicio de eventos comerciales globales. Además, el recinto de Gran Vía presenta oportunidades de crecimiento a largo plazo". Asimismo, explicó que "Barcelona es una capital gastronómica mundial, y un importante centro de productos del mar en Europa". La directiva remachó: "el traslado a una ciudad más grande y a un lugar moderno era una evolución necesaria".

También ISE, la mayor feria audiovisual mundial, ha elegido Barcelona tras dejar Ámsterdam por problemas de espacio. Con más de 700 expositores confirmados, esta nueva feria será el prelude del evento más importante del año en la ciudad de Barcelona, el *Mobile World Congress (MWC)*. El *MWC22* se celebrará del 28 de febrero al 3 de marzo y, según la GSMA, ya se ha comercializado el 78% del espacio en siete pabellones de Fira Gran Vía. Samsung, Ericsson, Google, Huawei e Intel ya han confirmado

su presencia. Su celebración en Barcelona desde 2006 ha abonado el ecosistema tecnológico local.

Los grandes eventos van acompañados de otros más pequeños y de proyectos que hacen que la rueda tecnológica en Barcelona siga girando. El más reciente es el Barcelona MICE Destination Support Programme, un programa gestionado por el Barcelona Convention Bureau del Consorcio de Turismo de Barcelona, dotado con tres millones de euros por el

41.985

Metros cuadrados de exposición contratados de momento para el 'Seafood Expo Global'

ayuntamiento para dar soporte a congresos y eventos clave para la ciudad, para que consideren la continuidad local en futuras ediciones. Fira de Barcelona y B:SM apoyarán el programa.

Otro ejemplo es el *Barcelona International Welcome Desk*, impulsado por el ayuntamiento y Barcelona Global para asesorar e informar al talento internacional que apueste por la ciudad. Asimismo, en noviembre se celebró el *Tech Spirit Barcelona*, organizado por Tech Barcelona. Dos jornadas para reunir a inversores y emprendedores del sector y debatir sobre las tendencias del mismo y su futuro.

**Antoni Gómez**

Presidente del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya (CCJCC)

Recuperación económica de las empresas auditadas: un factor multiplicador

Es por todos conocido que la crisis económica generada por la pandemia del Covid-19 ha afectado de forma muy contundente a la marcha de la economía y también a la evolución del empleo, unas circunstancias a las que lamentablemente no ha sido ajena Catalunya. Es por esta razón que, en la actual perspectiva de incipiente recuperación, resultan de interés algunas reflexiones respecto de la superación de anteriores crisis de las empresas auditadas respecto de las no auditadas.

En términos generales, las pymes que auditan las cuentas anuales se muestran más resilientes y competitivas que las que no lo hacen en su capacidad de ventas, generación de empleo, rentabilidad y endeudamiento, entre otros muchos aspectos, en coyunturas de crisis económica. Esta realidad se desprende del estudio *La Auditoría de Cuentas en las empresas*, del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE) y la Universidad de Alcalá de Henares, con la colaboración del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya (CCJCC) en lo relativo a las cifras pertenecientes a Catalunya. Para el ámbito catalán y en el segmento específico de las pymes, el estudio analiza un universo de cerca de 16.000 empresas que cumplieron durante los años 2008 a 2018 las condiciones de micro, pequeñas y medianas empresas definidas por la Comisión Europea, es decir: un volumen de negocio inferior a 50 millones de euros, un balance general inferior a 43 millones de euros y una plantilla inferior a 250 personas. Cabe señalar que de estas cerca de 16.000 pymes objeto de estudio -todas ellas activas en la actualidad y con unos ingresos de explotación superiores a 500.000 euros en los años 2008 a 2018-, un 29,4% audita sus cuentas anuales y un 70,6% no lo hace.

En concreto, las pymes catalanas que auditaron sus cuentas lograron impulsar el importe neto de la cifra de ventas entre 2008 y 2018 el 15,7%, frente al 6,5% obtenido por aquellas no auditadas a lo largo del mismo periodo, lo que supone una diferencia de más de diez puntos porcentuales en las empresas pymes auditadas. En lo que concierne al resultado promedio fue 3,9 veces superior en las auditadas en 2008, una diferencia que se incrementó a 4,7 veces en 2018, también a favor de las que llevan a cabo la auditoría de sus cuentas. Si ahondamos



todavía más en este guarismo observamos que mientras que las no auditadas lo aumentaron en los diez años el 38%, entre las auditadas creció un 64,9%. Los datos ponen de manifiesto las ventajas de la auditoría de cuentas no solo en términos de transparencia para el conjunto de la economía, sino también como factor diferencial que refuerza la competitividad de las pymes e impulsa su crecimiento aun en coyunturas económicas adversas. Las cuentas auditadas aumentan la confianza en las mismas tanto por parte del sector financiero como de sus clientes, proveedores y empleados, lo que facilita un desarrollo más eficiente de los negocios.

Otro aspecto que aflora el estudio es el comportamiento diferencial que presentan las dos tipologías de pymes analizadas en cuanto a la contratación de trabajadores. Siempre en el contexto de los años 2008 a 2018, las firmas auditadas aumentaron un 9,9% el número de empleados promedio, en contraposición al más exiguo aumento porcentual -cifrado en un 2,7%- en el caso de las no auditadas. También resulta de relevancia observar la rentabilidad (ROA) promedio de las pymes y tratar de ponerla en relación con la práctica o no de auditoría por su parte. De los datos extraídos puede concluirse que la rentabilidad de las pymes auditadas fue superior en todo momento -esto es: para cada uno de los años de

2008 a 2018-, pero también que dicha tendencia fue más aún acusada -en favor de las firmas auditadas- entre 2010 y 2018. En el punto más acusado de la crisis, en 2012, la rentabilidad alcanzó su punto más bajo: 2,2% en auditadas y 1,6% en no auditadas.



■

La auditoría de cuentas contribuye a la transparencia y la confianza en las empresas en la presente coyuntura

■

En definitiva, las empresas auditadas superaron mucho mejor las crisis económicas y al final del periodo analizado la rentabilidad promedio de las auditadas era mayor que la que tenían en 2008 (5,8% vs. 5,5%) mientras que las no auditadas todavía no habían logrado recuperar el nivel alcanzado en el año 2008 (4,9% vs. 5,4%). Del mismo modo, también es menor el grado de endeudamiento promedio, en las pymes catalanas auditadas que en las no auditadas. El estudio citado refleja que la diferencia entre ambos grupos se cifraba en 3,13 puntos en 2008 y en 0,41 puntos en 2018. Por el contrario -y como consecuencia de su mayor endeudamiento en cada uno de los años estudiados-, las pymes no auditadas aventajaron a las auditadas en la reducción del mismo: 10,9 puntos y 8,2 puntos transcurridos los diez años, respectivamente.

A su vez, el ebitda promedio de las empresas pymes auditadas fue en 2008 cuatro veces superior al de las pymes no auditadas. Esta diferencia se agrandó de forma progresiva a lo largo de la década hasta suponer 4,6 veces en el año 2018. Cabe reseñar que entre los años 2008 y 2012 este indicador se redujo el 34,8% en el grupo de las no auditadas, frente al 31,3% de las auditadas. Otra vez más, una mejor resistencia a la crisis en estas últimas.

Por último, a partir del universo de pymes analizadas en Catalunya en el contexto del presente estudio se puede concluir que el grupo de las auditadas contaba con unos activos promedio superiores en cuatro veces a los de las no auditadas en el año 2018. En este ámbito sí que se produjo una muy leve convergencia entre ambos grupos a lo largo del periodo comprendido entre 2008 y 2018, toda vez que la diferencia era 4,16 veces superior en 2008. El estudio de la evolución de las empresas auditadas respecto de las no auditadas, en relación a la salida de crisis anteriores, nos muestra un mejor comportamiento en los parámetros más significativos de las compañías auditadas. Sin lugar a dudas la auditoría será un factor multiplicador de las oportunidades de recuperación y desarrollo de las empresas en la presente coyuntura. La auditoría de cuentas contribuye a la transparencia y la confianza en la información divulgada por las empresas al tiempo que facilita instrumentos fiables para su gestión. Así sirve al interés público ayudando a la recuperación en las situaciones de crisis y a la creación de empleo.

MONTSERRAT BALLARÍN

Concejal de Comercio y Mercados y presidenta de Mercabarna



“En 2022 abriremos el nuevo Food Bank para recuperar 4.000 toneladas anuales de comida”

Mercabarna ha rubricado en la recta final del año su ampliación tras una década de negociaciones que ha culminado con la compra al Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) de la parcela 22AL, de 173.194 metros cuadrados, por 71 millones de euros. Con ello, prevé crecer de manera sostenible y ganar competitividad

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno y eE

Mercabarna no es un mercado mayorista más, está al frente del resto de sus homólogos del resto de España y Europa, con 600 empresas agroalimentarias y 7.500 trabajadores directos, que comercializan 2,3 millones de toneladas de alimentos al año para abastecer a una población de unos 10 millones de habitantes. Cada día acuden al recinto unas 23.000 personas y 14.000 vehículos para aprovisionarse de productos frescos, y

el espacio actual se había quedado pequeño para el negocio presente y para sus necesidades de futuro.

Tras el acuerdo de ampliación con el CZFB ¿qué planes hay para los nuevos terrenos?

La idea es utilizar los nuevos terrenos y los 30.000 metros cuadrados del antiguo matadero para ofrecer más espacio a las 600 empresas que ya operan en Mercabarna y con-

solidarlo como ecosistema agroalimentario completo, desde logística a espacios de pruebas para nuevos alimentos como las proteínas vegetales y naves de maduración de frutas y tubérculos. Tenemos dos objetivos clave: transición ecológica y competitividad.

De momento, tienen disponibles 20.000 metros cuadrados entre 2021 y 2022 porque el resto están todavía ocupados por otras empresas ¿cuándo se ocuparán los primeros espacios libres, con qué, y qué previsión hay de liberación del resto de las naves?

Estamos recibiendo las ofertas antes de decidir el destino de los nuevos espacios como proyecto conjunto, y también ofreceremos a los inquilinos de la parcela comprada 22AL si aceptan una rescisión anticipada del contrato para disponer de ese espacio. También estamos acabando la demolición del matadero, que estaba obsoleto y daba muchas pérdidas.

¿Ha recuperado ya Mercabarna la actividad habitual anterior a la pandemia?

Pescado y flores todavía no se han recuperado porque dependían del canal horeca y de los eventos, mientras que en frutas y carne compensaron el cierre de la hostelería con el aumento del consumo en el hogar. Pero lo más importante es que se garantizó el suministro de productos frescos en todo momento.

¿Hay algo que se haya aplicado por la pandemia y se mantendrá?

Estamos trabajando en agrupar la distribución de varias empresas para enviar en un mismo pedido porque nos lo demandan, y también estamos viendo el potencial empresarial de la aplicación Mercabarna Solidaria, donde durante la pandemia mostramos la oferta de excedentes de las empresas y la disponibilidad de logística, para que lo pudiesen consultar y solicitar las entidades sociales.

“Tenemos dos objetivos clave con la ampliación: transición ecológica y competitividad”

“Pescado y flores todavía no se han recuperado de la pandemia porque dependían de la hostelería y eventos”



¿Las ofertas son de empresas que ya están en Mercabarna o de nuevas?

Hay de todo. Empresas actuales que necesitan más espacio y nuevas empresas, por ejemplo, para exportación.

¿Qué inversión se prevé para adaptar los espacios de la ampliación?

De momento hemos presupuestado la reurbanización, que son cinco millones de euros, y luego las empresas invertirán según sus necesidades.

Con la nueva parcela adquirida, ¿Mercabarna cubre sus necesidades de espacio o deberá volver a buscar más hectáreas en unos años?

Ahora hay falta de espacio en Mercabarna. Tenemos peticiones que no podemos atender, pero con 22AL y el matadero quedan las necesidades cubiertas de momento.

El Covid no ha frenado sus planes y hace un año abrieron el Biomarket, el primer mercado mayorista de alimentos ecológicos de España ¿Cómo está funcionando?

Ha sido más difícil de lo previsto, pero hemos aprendido mucho. Su objetivo era distribuir a nivel local, pero nos hemos dado cuenta de que la venta minorista ecológica ya tiene sus propios canales de distribución. Lo estamos trabajando para mejorar y llegar mejor a los minoristas. Con la pandemia también nos ha fallado la exportación. De todas formas, nos están llegando continuamente peticiones de información. También falta animar la demanda, porque se ha incrementado la conciencia de proximidad, pero no la ecológica, que todavía se identifica como más cara. Ahora mismo en Biomarket hay diez empresas y una cooperativa, pero el edificio está preparado para más del doble, ya que abrió con espacio para 21 puntos de ven-

ta (16 para empresas mayoristas, dos para cooperativas agrícolas y tres para empresas mayoristas de multi-producto), además de para nueve productores de proximidad.

¿Hay perspectiva de crear otros nuevos mercados de nicho dentro de Mercabarna?

En principio no está planeado, a no ser que aparezca alguna idea viable y que encaje con el plan estratégico.

¿Y cerrar algo más de lo existente, como pasó con el matadero?

Las empresas están en continua evolución y Mercabarna siempre se ha caracterizado por adaptarse e innovar. Lo decidirá la evolución del mercado.

¿Cuál es el perfil de las empresas que están instaladas en Mercabarna?

Hay de todo, es muy variado, pero siempre son empresas familiares. Un 25% son grandes empresas, un 20% son pequeñas y un

ejemplo, en pescado: hasta ahora ha subido un 5% el coste del producto estatal, un 7-8% en el importado y un 12% en pescado y marisco congelado. En frutas y verduras todavía no se ha notado, seguramente porque de momento está asumiendo el sobrecoste el sector primario.

¿Qué previsiones tienen para Navidad a todos los niveles (abastecimiento, demanda, productos estrella, etc.)?

El abastecimiento está garantizado, aunque sí que habrá algunos productos más caros que otros años, como pescado y marisco. Hay que ir a comprar con la mente abierta, porque hay productos de calidad mejor de precio que otros.

¿Notan cómo están evolucionando los hábitos de consumo?

Hay dos tendencias claras: el comercio electrónico incluso en productos frescos, que es lo que vende Mercabarna, y la preocupa-

“El arranque del Biomarket ha sido más difícil de lo previsto porque los comercios ya tienen sus canales de distribución”

“En 2021 volveremos a beneficios tras las pérdidas de 6,8 millones en 2020 por el cierre y amortización del matadero”



55% son medianas. Se dedican al tratamiento y distribución de productos frescos que llegan a los comercios y mercados de Barcelona, además del resto de Catalunya, parte de Aragón y Sur de Francia. Hay un 30% de empresas que se dedican a la exportación, que también sufrieron por la pandemia.

¿Hay empresas que hayan cerrado porque no han podido superar las restricciones de negocio de la pandemia?

Las más afectadas han adoptado medidas públicas de apoyo y se han reinventado cambiando de destinatarios o mejorando el envasado; puede que alguna haya cerrado, pero no ha habido pandemia de cierres.

¿Cómo sufren en Mercabarna el aumento de costes de transporte, energía y problemas de suministros de los últimos tiempos?

Hemos cuantificado subida de costes, por

ción por la salud y por la procedencia de los alimentos.

¿Cuál ha sido la evolución del negocio entre 2018 y 2020?

El año 2018 fue extraordinariamente bueno, y el 2019 muy bueno, con ingresos que se acercaban a los 30 millones de euros, pero el 2020, como cerramos el matadero y hubo que amortizarlo, registramos pérdidas de 6,8 millones.

¿Qué previsión se espera para 2021 y 2022?

Este año irá bien, de nuevo en beneficios, y en 2022 tendremos los ingresos de los arrendamientos heredados de la parcela 22AL. Por un lado, tenemos todavía un espacio no disponible, pero por otra, los ingresos que se obtendrán anualmente por las rentas de las empresas ubicadas allí están entre 2 y 3 millones de euros.

¿Cuáles son los puntos clave del plan estratégico 2021-2026?

Como decía antes, transformación ecológica e incremento de la competitividad en las empresas. En el primer ámbito, destacan la transformación energética y la economía circular. En competitividad, el objetivo es estar muy al día y tener músculo. En energía, queremos crear un sistema de energía fotovoltaica para el autoconsumo, aprovechando las cubiertas de los edificios de Mercabarna y las de las empresas situadas en su recinto, con el objetivo de conseguir un 35% de auto abastecimiento. Está a punto de licitación el proyecto que afecta a las cubiertas de los edificios de Mercabarna, con una inversión prevista de unos 4,5 millones de euros. El despliegue de energía solar supondrá 5 millones de euros del sector público (Mercabarna) y 15 del sector privado (empresas situadas en Mercabarna). También añadiremos infraestructuras para la recarga de vehículos eléctricos, de gas y de hi-

ducto no comercializado por las empresas hortofrutícolas del recinto, pero que es aún apto para el consumo humano. El Food Bank ocupa un nuevo almacén de 900 metros cuadrados, construido por Mercabarna en marzo con una inversión de 800.000 euros; situado junto al Punt Verd, y adonde desde junio se ha trasladado el almacén del Banc dels Aliments. Hasta entonces, el Banc dels Aliments disponía de un almacén de 475 metros cuadrados, cedido por Mercabarna en 2002, desde donde se distribuían unas 1.500 toneladas de frutas y hortalizas al año entre personas vulnerables, a través de las entidades sociales que vienen a recogerlas. Cuando el nuevo Food Bank esté operativo a principios de 2022, Mercabarna pretende incrementar el aprovechamiento alimenticio en unas 2.500 toneladas anuales adicionales, pasando de las 1.500 toneladas a las 4.000 toneladas. Además, incorporará profesionales, y no solo voluntarios del Banc dels Aliments como hasta ahora.

“Los alquileres de las empresas heredadas en la parcela 22AL supondrán unos ingresos de entre 2 y 3 millones anuales”

“Aspiramos a captar entre 60 y 70 millones de los fondos europeos Next Generation para acelerar proyectos previstos”



drógeno; la inversión planificada en movilidad inteligente alcanzará los 15 millones. Otro proyecto es la ampliación y modernización del Punto Verde de Mercabarna, con unas obras de 4 millones que acabarán a finales de 2022. Actualmente ya se recicla el 77% de los residuos que generan las empresas del recinto. Asimismo, antes de fin de año habrá contenedores inteligentes en los mercados que permiten tener un control de la materia orgánica que deposita cada empresa, tras una inversión: 700.000 euros. El total en acciones de economía circular alcanza los 6 millones.

También les preocupa el desperdicio alimentario...

En eso es clave el Centro de aprovechamiento Alimentario o Food Bank. Tiene como objetivo reducir el desperdicio alimentario mediante un mejor aprovechamiento del pro-

También potencian la digitalización...

Sí, estamos trabajando en la gestión de datos a través de nuevas tecnologías y *Big Data*, tanto para los accesos y movilidad en el recinto como para la trazabilidad de los productos y la eficiencia en los servicios. A principios de año saldrá a concurso un contrato de 10 millones de euros para la digitalización y modernización de los accesos a Mercabarna y mejora de los sistemas de información.

¿Qué planes tiene Mercabarna para aprovechar los fondos Next Generation y qué importe económico suponen?

Ya nos hemos presentado a cuatro y lo haremos a más. Son cosas que ya teníamos previstas y que podremos acelerar para ser más competitivos, aunque las haremos igualmente si no somos seleccionados. Aspiramos a captar entre 60 y 70 millones de euros de los fondos europeos.

Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante noviembre

Datos a 29 de noviembre

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL*	INGRESOS (MILL. €)			BENEFICIO NETO (MILL. €)
				AGOSTO	30/06/2019	30/06/2020	VARIACIÓN (%)	30/06/2020
Agile Content	151,11	7,18	↓ -2,97	1.762.049	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	↓ -1,96	7.297	22,37	22,88	↑ 2,28	0,81
Holaluz	222,25	10,80	↓ -8,47	3.334.316	-	192,22	-	-
Home Meal	31,32	1,90	= 0,00	0	-	-	-	-3,70
Inkemia	8,36	0,31	= 0,00	0	-	-	-	-
Kompuestos	27,95	2,30	↓ -4,96	68.230	24,43	22,42	↓ -8,23	-0,52
Lleidamet	65,00	4,05	↓ -17,93	6.666.517	6,05	7,83	↑ 29,42	0,22
Pangaea	38,19	2,04	↑ 20,00	1.922.213	1,56	2,35	↑ 50,64	-0,56
Parlem Telecom	111,33	6,92	↑ 33,33	3.682.838	-	-	-	-

(*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 31 de octubre de 2021 y el 29 de noviembre de 2021.

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

elEconomista

La recta final de 2021 empieza con mucho rojo en el BME Growth

Parlem Telecom disparó su valor un 33,33%, mientras que Pangaea Oncology hizo lo propio en un 20%. El resto de compañías que cotizan cayeron.

Àlex Soler

Noviembre no fue un buen mes en general para las bolsas de todo el mundo y el BME Growth no es una excepción. El onceavo mes del año empezó más o menos estable, aunque por debajo de como cerró octubre. Sin embargo, a final de mes la variante Ómicron del coronavirus y todo el ruido generado ante la incerteza de su transmisibilidad y gravedad ha provocado caídas sonadas.

En el BME Growth solo dos compañías catalanas consiguieron pintar en verde su resultado final, cerrando todas las demás en rojo, las que cotizan, por que cuatro siguen con su actividad suspendida por diversos motivos, entre ellas Akiles Corporation, Eurona Wireless, Home Meal e Inkemia. Por suerte, las subidas fueron mucho más llamativas que las caídas,

aunque hay algún descenso sonado, como el de Holaluz.

Empezando por el verde, solo Pangaea Oncology y Parlem Telecom mejoraron respecto al mes de octubre. La que más lo hizo fue Parlem Telecom, que supera por primera vez los 100 millones de capitalización para alcanzar los 111,33 millones, posicionándose como la tercera catalana más valiosa del mercado alternativo. La compañía subió un 33,33% hasta los 6,92 euros por acción. Más contenida fue la subida de Pangaea Oncology, que dio la bienvenida a su accionariado a Alfonso Hidalgo (ver página siguiente), pero no por ello deja de ser llamativa. La empresa especializada en oncología de precisión vio como sus acciones mejoraban un 20% hasta los 2,04 euros, alcanzando una capitalización de 38,19 millones de euros.

Esas fueron las únicas subidas del mes, con Agile Content, Griño, Holaluz, Kompuestos y Lleida.net contabilizando caídas. La más importante fue la de la compañía capitaneada por Sisco Sapena, que compró más acciones de la misma (ver página siguiente). Lleida.net se dejó un 17,93% el mes pasado, cayendo sus acciones hasta los 4,05 euros. Su valor se queda en 65 millones de euros. Siguió a Lleida.net Holaluz, que aprobó el mes pasado una ampliación de capital (ver página siguiente) por valor de más de 11 millones. En este caso la caída fue del 8,47% hasta los 10,80 euros por acción. Sigue siendo la más valiosa con 222,25 millones. Las caídas menos llamativas fueron la del 4,96% de Kompuestos, el 2,97% de Agile Content y el 1,96% de Griño.

Para adquisiciones

Holaluz aprueba ampliar su capital en 11,3 millones de euros



La empresa de energía verde catalana Holaluz, que cotiza en el BME Growth desde noviembre de 2019, aprobó el mes pasado por mayoría en junta extraordinaria de accionistas la ampliación de su capital por un importe de 11.368.106,96 euros. Esta nueva ampliación, ya anunciada el pasado 30 de septiembre, permitirá a la compañía respaldar su estrategia de adquisición de comercializadoras eléctricas en España. La operación se estructura a través de una financiación subordinada necesariamente convertible en acciones de Holaluz por ese importe con vencimiento el 31 de diciembre de 2021 y un precio de conversión de 13,81 euros por acción. Los prestamistas son MDR Inversiones y Mediavideo, titula-

res cada uno de ellos de una participación inferior al 5% de la empresa. El desembolso contó con un tipo de interés del 1% anual. Los préstamos serán convertidos en acciones ordinarias de Holaluz, de la misma clase y con los mismos derechos que las actualmente en circulación, representativas del 4% del capital social antes de la operación, 3,85% con posterioridad a ella. Las acciones que se emitan en el marco del aumento de capital para la conversión en acciones de los préstamos tendrán un precio de 13,81 euros. El precio de conversión representa una prima del 8,31% respecto de la cotización de cierre de las acciones de Holaluz en la sesión del día anterior al anuncio.

Inversiones

Alfonso Hidalgo entra en el accionariado de Pangaea Oncology



La catalana Pangaea Oncology reestructuró su capital el mes pasado. La compañía especializada en oncología de precisión, dio entrada a Alfonso Hidalgo, cofundador de la biotecnológica catalana Infinitec Activos, tras invertir 2,6 millones de euros, según informó la misma compañía en un comunicado remitido al BME Growth. Alfonso Hidalgo se convertirá en nuevo socio de la compañía tras haber comprado 1,7 millones de acciones de la empresa. El directivo realizó este movimiento tras vender Infinitec Activos a la alemana Evonik el pasado mes de septiembre. Las operaciones de compraventa de títulos se formalizarán a un precio de 1,48 euros por

acción. Esta adquisición supone que Hidalgo pasará a controlar el 7,8% de la empresa. La mayor parte de los títulos serán transmitidos por Grupo Pícolín, Hersol XXI y Biosense. Infinitec Activos tiene su sede en el Parc Científic de Barcelona y dispone de un aplanta en Montornès del Vallés en la que desarrolla principios activos para la industria cosmética. La empresa nació en 2006.

Además de esta operación, Pangaea Oncology suscribió un préstamo por un máximo de un millón de euros convertible en acciones con Grupo Pícolín y Biosense para fortalecer su músculo financiero.

Por 191.000 euros

Sisco Sapena compra 41.000 acciones más de Lleida.net



El consejero delegado y fundador de Lleida.net, Sisco Sapena, adquirió en noviembre 41.000 nuevas acciones de la compañía a un precio medio ponderado de 4,67 euros. El total de la operación supera los 191.600 euros y la compra fue comunicada de acuerdo con la normativa de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), según informó la compañía a principios del mes pasado. Con esta compra, la quinta de este año, Sapena ya ostenta la propiedad del 34% del capital de la empresa, que cotiza en Madrid, París y Nueva York. El pasado mes de septiembre, Sapena anunció la venta del equivalente al 3% de la compañía a un grupo de inverso-

res especializados en BME Growth, en una operación superior a los 2,23 millones de euros. Lleida.net comunicó el 27 de octubre su decisión en firme de comprar la firma tecnológica española Indenova por un momento de 7,1 millones de euros. La junta general de accionistas de Lleida.net ha sido convocada para el próximo 29 de diciembre para ratificar la operación.

Paralelamente, el mes pasado el Servicio Postal de Camerún, Cameroon Post, se unió al acuerdo de colaboración que mantienen Lleida.net y la Unión Postal Panafricana.

**Esther Izquierdo**

Presidenta del Clúster de l'Energia Eficient de Catalunya (CEECE)

La rehabilitación energética de los edificios, una responsabilidad compartida

La capacidad de renovar, rehabilitar y reconstruir edificios marcará un hito en la transición energética de nuestra sociedad global. De hecho, el 85% del parque inmobiliario europeo se construyó antes de 2001 y entre el 85% y el 95% de los edificios que existen hoy en día seguirán en pie en 2050, según la Comisión Europea (CE). Ante este escenario, en octubre de 2020, el organismo europeo publicó su estrategia Renovation Wave (Oleada de Renovación) con el fin de duplicar la tasa anual de renovación energética de edificios residenciales y no residenciales de aquí a 2030, así como fomentar las renovaciones energéticas en profundidad. Como resultado, la CE estima que el desarrollo de la estrategia suponga la renovación de 35 millones de edificios en los próximos 10 años, y prevé que podrían crearse 160.000 empleos verdes en el sector de la construcción. La descarbonización del parque inmobiliario, la lucha contra la pobreza energética y la renovación de edificios públicos, como escuelas, hospitales y centros administrativos, son las tres áreas prioritarias de esta estrategia y la gran mayoría de países de la UE las han incluido ya en sus políticas de gobierno.

En el caso de España, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), en línea con la Oleada de Renovación para Europa, contempla impulsar actuaciones de rehabilitación y mejora del parque edificatorio, tanto en ámbitos urbanos como rurales, para contribuir a mejorar la eficiencia energética y la integración de fuentes de energía renovables. La renovación del parque de vivienda también apuesta por enfoques integrales para mejorar la accesibilidad, conservación, mejora de la seguridad de utilización y la digitalización de los edificios.

En nuestro país, cerca del 45% de los edificios es anterior a 1980. Además, el 81% del parque existente cuenta con las calificaciones energéticas más bajas (E, F y G), y el parque inmobiliario consume el 30% de la energía final. Así, el componente segundo del PRTR responde a la necesidad de adaptar el parque de edificios y viviendas en España a los retos nacionales y europeos en materia de sostenibilidad.

El pasado mes de agosto se aprobó el programa PREE 5000, por el que se regulan las subvenciones a otorgar a actuaciones de rehabilitación energética en edi-



ficios existentes. El objetivo del PREE 5000 es impulsar la sostenibilidad en "los municipios de reto demográfico" -los menos poblados-, mediante actuaciones que van desde cambios en la envolvente térmica, a la sustitución de instalaciones de generación térmica con combustibles de origen fósil por generación térmica basada en fuentes renovables. Para que la UE alcance su objetivo de una Europa climáticamente neutra en 2050, la eficiencia energética es un elemento clave. De hecho, el compromiso de la UE para 2030 es reducir en al menos un 55% las emisiones de gases con efecto invernadero, respecto a los niveles de 1990, mejorar en un 32,5% la eficiencia energética e incrementar un 32% la cuota de las energías renovables en el consumo de energía.

Desde el Clúster de l'Energia Eficient de Catalunya (CEEC) somos conscientes del reto que tenemos como país, por eso, como asociación sin ánimo de lucro, con más de 180 asociados que cubrimos la cadena de valor del sector de la energía, nos comprometemos a ser un agente clave y activo en esta transición energética, convertirnos en referente en materia de eficiencia energética y sostenibilidad y poner a disposición del sector, las herramientas necesarias para aprovechar las nuevas oportunidades que se nos presentan a nivel empresarial y tecnológico.



■
**Los edificios suponen
 alrededor del 40% del
 consumo energético
 de la UE y del 36% de
 las emisiones de gases**
 ■

Una de las áreas estratégicas, en las que el clúster trabaja desde hace tiempo y va a seguir haciéndolo, es en la eficiencia energética en la edificación, y en la necesidad de poner el foco en la rehabilitación energética de los edificios existentes. Los edificios suponen alrededor del 40% del consumo energético de la UE y del 36% de las emisiones de gases de efecto invernadero. Sin embargo, solo el 1% de los inmuebles se renueva cada año de manera eficiente y tan solo el 11% es objeto de un cierto nivel de renovación cada año.

El CEEC está formado por una gran variedad de socios, entre entidades públicas y privadas, de ámbitos tan diversos como, el empresarial, el tecnológico, la investigación, el institucional, el regulador, el legal y el financiero. Esta diversidad de socios hace que se pueda contribuir desde diferentes perspectivas al reto de la rehabilitación energética, disponiendo de una gran variedad de soluciones y servicios, que incorporan aspectos tecnológicos, innovadores y sociales. Para poder llevar a cabo esta transición energética, será clave, el papel de las administraciones públicas, tanto en el marco regulatorio como en la gestión de subvenciones que sean favorables para llevar a cabo las actuaciones necesarias para alcanzar los objetivos establecidos a nivel local, estatal y mundial. El principal objetivo de los actores implicados en la rehabilitación es derribar las barreras existentes a lo largo de la cadena de renovación, desde la fase de proyecto, hasta su financiación y ejecución. Está claro que, sumando sinergias entre todos los actores implicados, resultará mucho más sólido el avance para alcanzar este objetivo.

Son muchas las soluciones técnicas que se pueden aplicar en la rehabilitación para obtener edificios más sostenibles, con mayor eficiencia energética y con su consiguiente reducción de emisiones. Desde medidas pasivas, como por ejemplo la incorporación de aislamiento en fachadas y cubiertas o la incorporación de protecciones solares. Hasta medidas activas, como la incorporación de instalaciones de generación de energía -eléctrica o térmica- mediante energías renovables -solar fotovoltaica, solar térmica, biomasa, nuevos biocombustibles como el biopropano, o geotermia- para autoconsumo, entre otras.

El cambio climático, es una realidad, y es responsabilidad de todos ayudar a mitigarlo. En el caso de la rehabilitación de los edificios, es responsabilidad de todos, colaborar, para poder llevarla a cabo, obteniendo edificios menos demandantes de energía, más eficientes y que mejoren el bienestar de las personas que los ocupan. En definitiva, edificios más sostenibles.

3

Colau defiende instalar aerogeneradores en BCN

La alcaldesa de Barcelona alegó a la "corresponsabilidad" con los territorios más despoblados donde suelen ubicarse esas infraestructuras.



4

CaixaBank vende su participación en Erste Group

CaixaBank realizó una colocación acelerada de su 5,42% de las acciones del banco austriaco por 885 millones. Cumplió así la salida anunciada en octubre.

5

GWM visita Nissan Barcelona para auditar sus plantas

El fabricante chino GWM está interesada en las plantas de la japonesa en Barcelona para ubicar su fábrica para el mercado europeo.

11

Aragonès sube un 54% el gasto exterior para abrir 'embajadas'

La Generalitat quiere invertir 28,5 millones de euros para el gasto de relaciones exteriores, 3,8 dedicado a 'embajadas'.

22

ERC desbloquea con En Comú Podem los presupuestos de Catalunya y BCN

Aragonès conseguirá sus presupuestos gracias a la abstención de En Comú Podem el lunes 22 de noviembre, formación con la que pactó también sacar adelante las cuentas de Barcelona.

12

Stadler Valencia gana el contrato de los trenes de FGC en Lleida

La factoría valenciana ganó a Alstom y CAF en la puja por hacerse con los trenes de FGC para las cercanías de Lleida por 76,12 millones.

15

Foment y Pimec cargan contra la norma de renovables

Ambas patronales se unieron para mostrar su oposición a los cambios normativos en materia de renovables.





La pandemia vuelve a amenazar con una nueva ola para Navidad

Debemos estar orgullosos por la respuesta que hemos tenido con la vacunación. Son muy pocos los que no han querido hacerlo y el resultado es que, con Europa cerrando el ocio, parando la actividad y anunciando confinamientos, el repunte del virus en España y Catalunya es bajo. No obstante, la nueva variante, ómicron, amenaza con ser el empujoncito que el coronavirus necesita para volver a dispararse y volver a afectar a la actividad. Ya casi nos habíamos acostumbrado al movimiento, a la vida social, a los atascos y a las ferias, y el virus vuelve a amenazar con pararlo todo. Es pronto para saber el alcance que tendrá esta nueva variante y su habilidad para esquivar la respuesta de las vacunas. No obstante, por segundo año consecutivo, vuelve a amenazar la celebración normal de la Navidad.

No hay restricciones preparadas de momento y eventos como el REC Tarragona o el Mercat Medieval de Vic, así como todos los belenes vivos o representaciones de los Pastorets, parece que se podrán llevar a cabo al modo prepandemia, mascarilla mediante. Solo nos queda, como siempre, seguir siendo responsables para celebrar la Navidad del mejor modo posible. ¡Feliz Navidad!

LO IMPRESCINDIBLE EN EL MES DE DICIEMBRE

Diciembre **Mundial femenino de balonmano**

Entre los días 1 y 19 de diciembre se celebra en Granollers el 25 Campeonato del Mundo de balonmano femenino. La ciudad catalana es una de las sedes españolas que acogerá partidos del campeonato, junto a Castellón, Llíria y Torreveja. Es la primera vez que España, y por tanto Catalunya, acoge un Mundial femenino, en el que este año competirán un récord de 32 selecciones.

2-8 de diciembre **RECT arragona**

Un año más se celebra el Festival REC, el festival internacional de cine de la ciudad catalana. Como cada año, se dedicará a mostrar largometrajes de ficción o documental tanto nacionales como internacionales. Este festival da una gran oportunidad para conocer nuevos directores o redescubrir otros ya

conocidos con sus nuevas propuestas audiovisuales.

4-8 de diciembre **Mercado medieval de Vic**

Las calles de Vic volverán un año más a la época medieval. Entre el 4 y el 8 de diciembre la ciudad se convierte en el marco idóneo para recrear la época medieval con expositores repartidos por la ciudad con una amplia y variada oferta: artículos de decoración, joyería, cremas, hierbas medicinales, complementos de ropa, embutidos, quesos, pastelería, conservas y chocolates, entre otros productos.

25 de diciembre **Belén vivo de Pals**

Como cada año, el 25 y el 26 de diciembre se representa el Belén vivo de Pals, convertido en los últimos años en uno de los más visitados de Catalunya. El recorrido se realiza por el Recinto Gótico en un evento muy familiar.

Logística

Vuelve el SIL con una imagen renovada para la edición de 2022



El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona anunció en noviembre la celebración de la vigesimosegunda edición del Salón de la Logística del próximo 31 de mayo al 2 de junio de 2022. Tras dos años de ausencia debido a la situación sanitaria, el principal encuentro del sector en el Sur de Europa y el Mediterráneo vuelve con un nuevo logotipo en un encuentro que contará con una mayor presencia de nuevas tecnologías que permitirán a la feria impulsar la generación networking.

En ese sentido, *SIL 2022* ha creado una aplicación que facilitará la transmisión de datos entre expositores y visitantes solo con escanear los correspon-

dientes códigos QR. Asimismo, el networking se seguirá fomentando mediante un formato de encuentros rápidos que permitirá mantener más de 5.000 reuniones entre empresas del sector. Pere Navarro, delegado especial del Estado en el CZFB, destacó que "la entidad sigue apostando por la logística con la organización de la única feria que, desde 1998 reúne a toda la cadena de suministros y que se ha consolidado como el referente del Sur de Europa". En esta edición, el *SIL 2022* apuesta por reforzar su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Para ellos se utilizarán materiales sostenibles para la construcción de los stands.

Cultura

El Palacio del Flamenco de Barcelona sale a subasta por el Covid



El Palacio del Flamenco de Barcelona, conocido por albergar semanalmente las actuaciones de conocidos artistas del sector, se encuentra en venta directa, hasta el próximo mes de enero, como resultado de la liquidación de los activos del concurso de acreedores de la empresa propietaria, situación en la que entró el pasado año a consecuencia de la pandemia. La compañía especializada en liquidación de activos procedentes de concursos, Aseman Concursal, publicó a través de su plataforma la venta directa de la unidad productiva de este activo que, hasta su cierre, a comienzos de 2020, contaba con 24 trabajadores en plantilla y 16 artistas.

Su escenario, conocido en el mundo del flamenco, entre otros motivos, por ser un homenaje al coreógrafo y bailarín Antonio Gades, acogió durante los últimos años a artistas como El Yoyo, Agustín Cabrera, La Popi, Inés Rubio, Juan Fernández, Raúl Ortega o Susana Escoda, entre otros. Entre sus servicios, al margen de las actuaciones artísticas, el teatro ofrecía la posibilidad de asistir a clases de baile, así como degustar hasta ocho opciones diferentes de menú y tapas en su restaurante, haciendo de este espacio una oferta de ocio muy completa. La unidad productiva ha sido valorada en 168.426,25 euros, con un depósito de 10.000 euros.

En el 22@

Glovo ampliará su sede internacional de Barcelona



Glovo sigue apostando por Barcelona, ciudad en la que se fundó la compañía en 2015 y que acoge su sede internacional. Ante los planes de crecimiento y expansión de la compañía, Glovo se trasladará a partir de finales de 2022 y durante 2023 al campus empresarial *MILE 22@*, ubicado en el eje Badajoz que destaca como uno de los puntos de impulso empresarial más dinámicos de la ciudad. La nueva sede de Glovo contará con una superficie cercana a los 30.000 metros cuadrados, que en esta primera fase tendrá capacidad para más de 3.000 empleados y podrá ampliarse en fases posteriores a medida que la plantilla siga creciendo. La nueva ubi-

cación permitirá acoger el crecimiento del equipo ubicado en la oficina central en Barcelona, que actualmente ya suma más de 1.700 empleados de los más de 3.400 profesionales que trabajan en Glovo en el resto de oficinas a nivel global. Así, desde Barcelona se seguirá definiendo la estrategia y el desarrollo tecnológico para los 24 países en los que Glovo está presente.

Glovo reafirma, además, su compromiso con la sostenibilidad trasladando su sede central a un edificio eficiente gracias al sistema de ahorro energético, la generación de energía renovable y ahorro de agua.

Comida a domicilio

Vicio abre dos nuevos locales en Barcelona

Vicio, la marca de restauración con mayor crecimiento y proyección en España, estrena esta semana dos nuevas cocinas en las zonas de Sant Andreu y L'Hospitalet de Llobregat para poder entregar sus deseadas hamburguesas a domicilio en más del 95% del Área Metropolitana de Barcelona. Estas dos nuevas aperturas suponen la contratación de 40 personas, ampliando su plantilla a casi 100 empleados. Con apenas un año de vida, Vicio ha conquis-

tado a los amantes de las hamburguesas con productos en los que predominan la sencillez y los buenos ingredientes pero también por su potente y disruptiva estrategia digital y de comunicación. Esta nueva apuesta pretende consolidar el negocio y convertir Vicio en uno de los líderes de restauración en Barcelona. El objetivo de la compañía es pasar de realizar 7.000 hamburguesas semanales a más de 15.000 y facturar casi cuatro millones de euros.

Desarrollo

Factorenergía crece en España y el exterior con compras y nueva filial

Factorenergía, la compañía catalana comercializadora de energía eléctrica integral que suministra electricidad y gas natural, ha adquirido la cartera de clientes de Enercoluz, una de las principales comercializadoras de energía de Castilla y León, con más de 7.000 clientes y oficinas centrales en Segovia. Esta operación se enmarca en el ambicioso Plan Estratégico de crecimiento inorgánico de la compañía, que también crece a nivel orgánico. Y es que ha

abierto una filial para entrar en el mercado búlgaro. La ha constituido junto a socios locales, entre los que destaca la familia del exdelantero del FC Barcelona, Hristo Stoichkov, y se encuentra en el proceso de obtener todas las licencias para poder empezar a operar en este país en los mercados de la electricidad, el gas natural y el autoconsumo. Factorenergía quiere crecer en Europa Oriental tras desembarcar en México (2017) y Portugal (2019).

Nueva nave

DSV Solutions abre en Barcelona una plataforma logística pionera

La empresa DSV Solutions Spain, uno de los principales operadores logísticos a nivel nacional e internacional, recibió en noviembre las llaves de su nuevo centro logístico de Molins de Rei, Barcelona, un edificio multiplanta de 32.000 metros cuadrados, el primero de estas características en España, que se convertirá en la instalación más avanzada tecnológicamente de la multinacional danesa DSV A/S en nuestro país.

Edificada de manera vertical sobre una topografía en pendiente del terreno que minimiza en un 31% el consumo de suelo, esta instalación presenta como singularidad arquitectónica su construcción multi-nivel. Los camiones podrán acceder de manera simultánea a través de dos entradas independientes ubicadas en sendas plantas de 15 metros de altura y con capacidad de soportar hasta cinco toneladas de peso cada una.

Proyectos de inclusión

Fiare Banca Ètica lanza el primer 'Crowdfunding Impacto Positivo'

Fiare Banca Ètica, referente de finanzas éticas cooperativas del país, lanza la primera edición del *Crowdfunding Impacto Positivo*, con el que quiere reconocer el impacto de los proyectos que trabajan en el ámbito de la discapacidad. Promover proyectos que fomenten la inclusión y la superación de barreras es el objetivo de la primera convocatoria *Crowdfunding Impacto Positivo*, lanzada por Fiare Banca Ètica en Goteo y apoyada por Ètica Sgr, la en-

tidad gestora de fondos de inversión éticos del Grupo Banca Ètica.

En la convocatoria podrán participar proyectos dirigidos a mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad y sus familias, de desarrollo de actividades para personas usuarios y sus familias, como eventos deportivos o sociedades puntuales, o campañas de comunicación y marketing.



Pedro García, fundador y consejero delegado de Unibo.

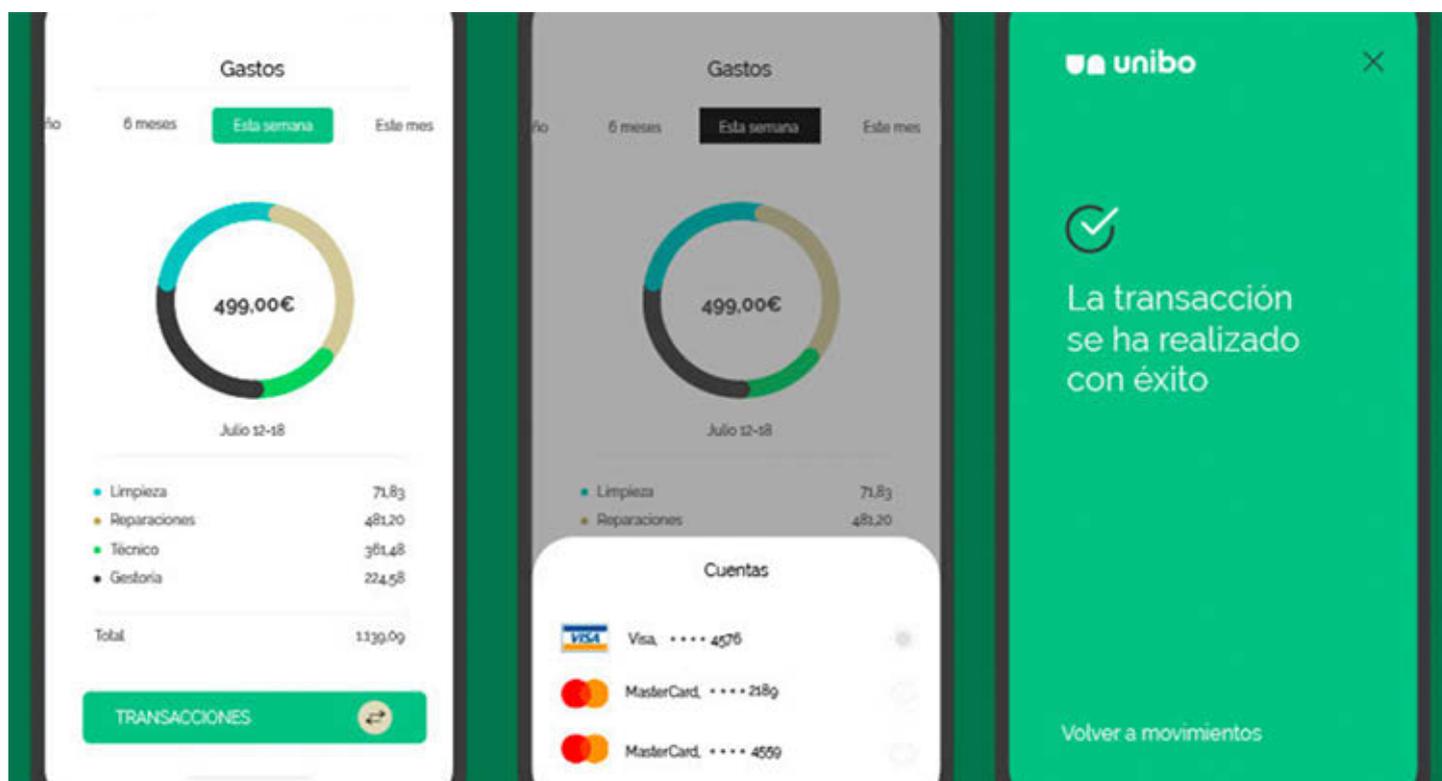
Unibo cierra una ronda de financiación de 500.000 euros

El banco digital espera empezar a operar a principios de 2022 apuntando directamente al sector inmobiliario. Pedro García, fundador y consejero delegado, apunta que es un nicho de mercado poco explotado y que la ronda servirá para poner en marcha los equipos de marketing y ventas

Àlex Soler. Fotos: eE

Las empresas emergentes suelen sobrevivir a sus primeros años y consolidarse en el hipercompetido mercado actual si consiguen satisfacer las necesidades de sus clientes facilitándoles además el proceso. ¿Cuántas veces lo habremos escrito en esta página? Pero es que no hay ninguna que sobresalga que no cumpla este requisito. Si además, consigue apuntar a un mercado poco explotado o poco aprovechado, el beneficio poten-

cial puede ser enorme y las probabilidades de conseguir crecer aumentan. Unibo es una de estas compañías. Sin ni siquiera haber empezado, como aquel que dice, a trabajar, aunque el esfuerzo realizado ya es enorme, el mercado potencial que se abre ante sí supone casi el 4% del PIB español. Y lo mejor, la competencia ni siquiera quiere aprovecharlo. Unibo es una banca digital enfocada al sector inmobiliario. En palabras de Pedro García, fundador y con-



Imágenes de la plataforma de Unibo.

sejero delegado, "es un banco digital orientado a la gestión inmobiliaria". García pone como ejemplo a las comunidades de vecinos. "La banca tradicional ha empezado a ser selectiva con sus clientes, en el sentido de que buscan los clientes que dan beneficios. Con una cuenta corriente de una comunidad un banco no gana nada si no hay servicios adicionales. Por eso, han subido las comisiones para no perder dinero", dice antes de añadir que "las cuentas para una comunidad son obligatorias y lo que nosotros hacemos es, conociendo al sector, un producto hiperpersonalizado para este mercado". García especifica que Unibo tiene "un doble enfoque. Primero la comunidad, pero luego el administrador de fincas, que maneja los fondos y se pasa el día haciendo gestión bancaria". "Nuestro modelo es 100% digital, sin oficinas, y todos los procesos están digitalizados por lo que el administrador puede hacerlo todo desde el despacho", acaba.

El modelo de negocio de Unibo se basa en el cobro de un plazo fijo. "De media es un 50% más barato que en el resto del mercado", dice el directivo. Esta cuota no varía en el tiempo y oscila según cada comunidad o cliente por número de vecinos. Unibo espera salir al mercado a principios del año que viene y ahora ultima todos los permisos operando en modo beta. Confían en su éxito, pues todos los administradores de fincas a los que han acudido para explicarles su idea se han subido a su barco. El 100%, y otros tantos esperan a que empiece a operar para hacerlo. Según García, "podemos ser líderes del

mercado en dos años porque además la sensación que nos transmite la banca tradicional es que no va a reaccionar, que no nos harán competencia. Va a ser rápido una vez lleguemos al cliente, que será la parte más difícil".

Unibo está preparando su lanzamiento con el cierre de una ronda de 500.000 euros que servirá, según explica su consejero delegado, "para las acciones de marketing y para el equipo de ventas que es-

50%

Desde Unibo aseguran que su cuota fija es de media un 50% más barata que la de los bancos

tamos creando. Esperamos tardar unos seis meses en alcanzar una buena cuota de mercado y este dinero también nos permitirá soportar los costes antes de facturar". Además, García admite que "la idea es abrir otra ronda de financiación el año que viene por un importe superior al millón de euros, dependerá de las métricas". "Hay gente que está interesada y quiere invertir y está con el cheque preparado", asegura.

Unibo apunta muy alto. "Es un sector dispersado y nadie ha podido sacar jugo del cliente. La oportunidad está ahí", confirma García.

Salud digital

Docplanner adquiere la compañía alemana Jameda



Docplanner, la compañía matriz de Doctoralia, el *marketplace* de salud más grande del mundo y proveedor líder de soluciones SaaS para especialistas y centros médicos, anunció en noviembre la adquisición de la compañía líder en salud digital en Alemania, Jameda, del grupo Hubert Burda Media. Jameda cuenta con cerca de 20.000 profesionales de la salud, y atrae a ocho millones de pacientes a su plataforma de manera mensual. Estas cifras se suman de manera significativa a la actual base de clientes de Docplanner, de 110.000 especialistas de la salud y cerca de 70 millones de pacientes mensuales. Como parte de la adquisición, el gigante de la salud Docplanner invertirá parte de su capital y de

su experiencia global en Jameda, con el objetivo de acelerar el crecimiento de los equipos de ventas, atención al cliente, y marketing. Docplanner tiene grandes expectativas en Alemania, y planea incorporar a más de 200 profesionales al equipo de Jameda, e invertir más de 250 millones de euros en el mercado alemán durante los próximos dos o tres años. Docplanner también planea optimizar sus soluciones combinando los mejores elementos de cada plataforma. Esta nueva adquisición supone para Docplanner la primera entrada en un nuevo mercado desde 2017, cuando inició operaciones en México y Brasil. La compañía también es líder en Italia, España, Turquía y en su país de origen, Polonia.

Comercio social

Picker extiende su capital hasta los 3,4 millones euros



Un año después de conseguir 1,3 millones de euros de botv Partners, la empresa emergente de comercio social Picker ha añadido otros 2,1 millones a esa cantidad para cerrar con éxito una ronda de financiación que asciende hasta los 3,4 millones. Esta extensión de la ronda de financiación ha estado liderada por la firma estadounidense Luxor Capital. La sociedad europea de capital riesgo botv Partners renueva su compromiso con la compañía al aumentar su inversión como parte de la extensión de la ronda de financiación. Fundada en 2018 por Daniel Ramos, Conan Moriarty y Enric Gabarró, Picker ofrece un *marketplace* que permite a los usuarios des-

cubrir y comprar productos basados en las recomendaciones de sus creadores favoritos, de sus amigos y del resto de usuarios de la comunidad de Picker. Actualmente, su aplicación tanto para iOS como para Android funciona en España, Alemania, Austria y Suiza. La misión Picker es ayudar a la gente a comprar mejor juntos, lo hacen permitiendo a los usuarios descubrir y comprar los mejores productos online que ya usan sus amigos, familia y creadores de contenido digital. La compañía proporciona una plataforma para que los usuarios puedan seguir, por ejemplo, a sus creadores favoritos de Instagram o Youtube y comprar productos.

Por 30 millones de euros

Swipcar, adquirida por la británica Cazoo Holdings Ltd



Swipcar, compañía catalana que ha logrado posicionarse como el mayor operador de renting de coches para particulares, empresas y autónomos, y que acaba de ser adquirida por el minorista británico de automóviles online Cazoo Holdings Ltd. por 30 millones de euros. Como parte de la operación, Demium anuncia su desinversión en la empresa emergente, a la que ha acompañado a lo largo de toda su historia desde que fue creada en su propio programa de incubación.

Los cofundadores de Swipcar, Julio Ribes y Blas Gil, se conocieron en 2017 en un evento AllStartup or-

ganizado por Demium en Barcelona, del que resultaron ganadores y accedieron a su Programa de Incubación de seis meses para desarrollar su proyecto. Poco después, también en Demium conocieron a Pablo Pascual, y los tres constituyeron la empresa en 2018. Tras haber cerrado tres rondas de inversión, en 2020 alcanzó el *break even*. Actualmente, la compañía tiene más de 100 empleados, y además de en España, donde tiene más de 300.000 usuarios, opera en otros tres países europeos, en Italia, Francia y Portugal. La participación de Demium en Swipcar era de más del 12%, siendo el principal inversor tras sus fundadores.

Ensayo clínico

Elem abre ronda de 1,2 millones de euros para lanzar V.Heart

La compañía biomédica Elem, *spin-off* de Barcelona Supercomputer Center, lanza una campaña de *crowdfunding* por valor de 1,2 millones de euros, con el objetivo de ampliar la plataforma V.Heart, un proyecto innovador centrado en el despliegue de ensayos clínicos en poblaciones humanas virtuales. La campaña de financiación se lleva a cabo a través de la plataforma Capital Cell. Esta ronda de financiación permitirá consolidar el lanzamiento del mer-

cado de V.Heart, teniendo en cuenta los contratos previstos a corto plazo con empresas farmacéuticas. Destacar la confianza del sector en el plan de crecimiento de Elem, dado que el 33,3% de la operación, un total de 400.000 euros de la ronda de financiación de 1,2 millones, ya están comprometidos por parte de varios *business angels*, entre los que destaca Namarel Ventures. La tasación de la compañía es de 7,5 millones de euros.

Impulso empresarial

La aceleradora BCN Health Booster arranca con once proyectos

En noviembre arrancó la primera edición de la aceleradora BCN Health Booster en el Parque Científico de la Universidad de Barcelona. El acto de inauguración estuvo presidido por la alcaldesa Ada Colau y el rector de la universidad, Joan Guàrdia. También asistieron Jaume Collboni, concejal de economía, trabajo, competitividad y hacienda, Jordi Martí, concejal de cultura, educación, ciencia y comunidad, Félix Ortega, director general de Barcelona Activa, Ol-

ga Lanau, directora general del grupo UB, o Robert Fabregat, director general de Biocat, entre otras personalidades.

Las once empresas seleccionadas fueron Aptadel Therapeutics, Artificial Nature, Bioliquid Innovative Genetics, DeepULL, GAT Biosciences, GAT Therapeutics, MiMark, Nuage Therapeutics, Ona Therapeutics, Oncoheroes Biosciences y OneChain.

Bioingeniería

Onalabs abre una vía de inversión de un millón de euros

Onalabs Inno-Hub, empresa emergente biotecnológica dedicada al desarrollo de dispositivos médicos y deportivos no invasivos para la monitorización de parámetros bioquímicos, inicia una ronda de inversión de un millón de euros en la primera Capital Cell, de los cuales 300.000 euros ya están comprometidos a través de Onalabs Investment. Onalabs, con una valoración de 5,6 millones de euros, pretende captar inversión de peso del sector dirigida a conti-

nuar con el desarrollo de los dispositivos que tiene en marcha y su comercialización, en una ronda que Capital Cell abrirá el 30 de noviembre y que mantendrá hasta el 31 de diciembre. Hasta ahora, la empresa emergente ha levantado 1,2 millones de euros de fondos competitivos. La propuesta de valor de Onalabs está protegida por patentes propias así como de la UPC y la Universidad de Burgos con contratos de cesión en favor de la compañía.

Transporte

Iryo presenta en Barcelona su marca comercial y el impacto en la región

Iryo, primer operador privado de alta velocidad de España, presentó en noviembre oficialmente la marca comercial en Catalunya, así como el impacto económico de la actividad del operador en la comunidad. Este operador, participado por los socios de la aerolínea Air Nostrum y por Trenitalia, uno de los mayores operadores ferroviarios europeos, iniciará sus operaciones en la segunda mitad de 2022 bajo la marca comercial de Iryo.

En Cataluña, en 2025 prevé tener una aportación de 20,8 millones de euros en concepto de salarios y de impuestos autonómicos, así como crear 321 empleos directos e indirectos en la región entre personal de tierra, tripulación, operaciones, mantenimiento y administrativo. También estima un gasto turístico de sus pasajeros en la comunidad autónoma de 302 millones, operando 32 frecuencias diarias entre Barcelona y Madrid.

**Sergi Gil**

Socio de Ciberseguridad en KPMG

‘Ransomware’ como estilo de vida

Llevamos muchos años enfrentándonos al cibercrimen, los atacantes viven entre nosotros y siguen lucrándose a consecuencia del poco nivel de concienciación existente en gran parte de la sociedad y empresas. Desde 1960, cuando se hizo referencia conocida al primer *malware* en el MIT (Massachusetts Institute of Technology) a día de hoy (2021), seguimos acumulando ataques de diversa índole en nuestras compañías y vida personal, tales como:

Ransomware: *malware* (programa malicioso) que tiene como objetivo encriptar la información corporativa y en muchas ocasiones filtrar la información fuera de la organización a cambio de una recompensa. Se recomienda principalmente dos cosas para hacerle frente, tener copias de seguridad de toda nuestra información y concienciar a todos los empleados en materia de seguridad. *Phishing*: mail fraudulento que tiene como objetivo el robo de credenciales. En este caso se recomienda no compartir información por internet con terceros sin verificar previamente su identidad o accediendo directamente al sitio oficial. Fuga de datos: salida de la organización de datos personales y corporativos, con un potencial impacto regulatorio por la ley de protección de datos (GDPR). Suplantación de identidad de los principales directivos para conseguir objetivos varios como por ejemplo transferencias, cambios de datos corporativos, etc. Denegación de servicio: tiene como objetivo saturar las comunicaciones de las compañías para dejarla inoperativa.

En los primeros años los ataques eran genéricos, no tenían un objetivo específico, buscaban obtener el mayor número de infecciones / información para conseguir cumplir con sus objetivos, y los atacantes apostaban por los medios más comunes, por ejemplos los PC's. Cuántas veces hemos escuchado: "tengo un mac porque son más seguros". Es una afirmación que cada vez tiene menos seguidores, por un motivo principal, como decíamos anteriormente, los atacantes dedicaban más tiempo a preparar los ataques para obtener el número máximo de afectaciones, no eran dirigidos y no buscaban información específica, todo les valía, por lo que diseñaban la mayoría de los ataques para que tuvieran afectación a los sistemas operativos Windows que eran los más usados hace unos 10 o 15 años. Hoy en día no me atrevería a mantener esta afirmación de que hay



más Windows que otros sistemas operativos, de hecho, el uso de iOS y Windows están muy a la par, por lo que los atacantes tienen la misma motivación en atacar a todos los sistemas operativos, y en este sentido no podríamos afirmar que solo por el hecho de tener un ordenador Mac estás más seguro que teniendo un PC... al menos a primera vista.

Con el paso de los años la situación ha ido cambiando y los atacantes lanzan ataques más sofisticados y dirigidos para conseguir información o afectar a objetivos muy específicos. En este sentido, y sin entrar al detalle de las víctimas, cabe destacar las palabras del inicio de la noticia donde hacía mención de que los atacantes viven entre nosotros. Ya no nos escandaliza y parece que les estamos perdiendo el miedo, pero en mi humilde opinión es un gran error. Estos ataques cada vez se lanzan desde cúpulas criminales más organizadas y preparadas, por lo que las víctimas tenemos que estar también listos para responder ante las principales amenazas que nos vamos a encontrar en los próximos años, los *ransomware* y la fuga de información confidencial y personal. Ante este nuevo panorama, es recomendable que las compañías sigan invirtiendo en seguridad, pero no sólo en tecnología, que es muy necesaria, sino también en las personas, que son el eslabón más débil de la cadena y son el principal vector de entrada a las compañías. Nadie está a salvo de un ciberataque, todos somos potenciales objetivos y nadie está 100% seguro, esto no existe, pero sí que es importante que tomemos algunas medidas, tanto a nivel personal como profesional, para evitar que el principal riesgo de estos próximos años (*ransomware*) cause un daño en nuestra compañía o persona, tales como:



■

Algo tan simple como abrir un mail y darle a un enlace puede suponer dejar a toda la compañía sin actividad

■

Asegurarse que tenemos copias de seguridad de toda nuestra información y que estas no están conectadas. Uno de los principales errores en muchas compañías es dejar conectada la copia de seguridad a la compañía, por lo que, si entra un *malware*, también salta a la copia y la deja inutilizada. En este caso lo más recomendable sería tener dos copias de seguridad en distintas ubicaciones. Formar a los empleados en materia de seguridad. Es importante que conozcan las principales amenazas a las compañías y cómo responder ante ellas. Los empleados son la primera puerta de entrada a las mismas, y tanto a nivel profesional como a nivel personal son una presa fácil para los atacantes. La formación es importante darla de forma recurrente con el paso de los años, ya que las técnicas van cambiando.

Según datos internos de KPMG, existen datos relevantes de los principales ataques en los que hemos participado que es importante destacar: El 70% de las intrusiones en compañías se producen a través de los empleados y en el 50% de los casos se podrían haber evitado con formación a la víctima. Una pequeña parte de los incidentes en los que hemos participado se deben a fraude interno, siendo el empleado la persona que provoca el incidente sabiendo lo que estaba haciendo en todo momento. Parte de los casos son consecuencia de un enfado de este o por no compartir ciertas políticas de la compañía. En la menor de las veces un atacante podría haber sobornado al empleado. El 75% de los trabajos de respuesta a incidentes tienen como origen la extracción de credenciales de proveedores con acceso a la compañía. En estos casos es muy importante que las compañías tengan una política de contraseñas robusta con rotación periódica y que revisen los permisos de usuarios internos, externos y administradores.

Como conclusión a la situación que estamos viviendo, es importante que todos tomemos consciencia de lo que está pasando y pongamos de nuestra parte, la seguridad es una actitud de la compañía y por lo tanto no es responsabilidad del responsable de IT o de seguridad, es una responsabilidad transversal que debe ser promovida por los principales directivos. Es importante no relajarse, una cosa tan simple como abrir un mail y darle al enlace, puede suponer dejar a toda la compañía sin actividad durante semanas, incluso meses.



JORDI MARTÍ

El fundador y director general de Arch Max explica cómo funciona su modelo de negocio, basado en la producción local y las materias sostenibles y de proximidad

Por Àlex Soler Fotos: eE

Arch Max se consolida poniendo en valor sus productos producidos en Barcelona

Estamos inmersos en un momento complicado. En muchos sectores, la dependencia de las materias primas o de los productos fabricados casi en su totalidad en mercados muy concretos, como ocurre con los microchips para coches y electrónica, producidos mayoritariamente en Taiwán, está llevando a la escasez de productos y al alza de precios. Durante mucho tiempo,

las compañías han buscado la máxima rentabilidad y los costes fijos mínimos para ganar el máximo de dinero. Países como China o Taiwán han aprovechado para acumular la producción de muchísimos productos y cuando hay problemas o, por simples razones estratégicas, se corta el suministro y llegan los problemas. El mundo está tan globalizado que es imposible salvarse.

No obstante, hay empresas como Arch Max, que apuestan por un modelo de proximidad y de calidad, renunciando a la mirada del mínimo coste. No solo lo hace para evitar problemas como el antes citado, sino también para poner en valor la industria local y crear empleo aquí. Arch Max es una empresa que, como cuenta Jordi Martí, director general y fundador, "se dedica al diseño y fabricación de material deportivo en Barcelona con proveedores de proximidad". De este modelo han derivado más valores, como el de la sostenibilidad. "Trabajamos ahora con materiales reciclados y producidos aquí", añade Martí.

Los orígenes de Arch Max datan de 2016, por lo que es una empresa relativamente joven. Inicialmente se dedicaba a la producción de calcetines para corredores, aunque rápidamente evolucionaron y desarrollaron más productos. "La gente aprecia nuestro producto. Vimos que iba bien y comenzamos a hacer otros productos de corte deportivo fabricados en Barcelona", dice Martí antes de afirmar con

cializados en bastones para montaña y esquí, pero si quieren algún complemento como chaquetas, por ejemplo, que no es su nicho, nos lo piden a nosotros. Ir a Asia para ellos sale más caro porque no necesitan muchas unidades y además valoran nuestra rapidez y modelo. Con Adidas igual, todo lo que no es su actividad principal es sinónimo de inversión en diseñadores, producción, etc. Eso es tiempo que nosotros ahorramos. Y el tiempo es dinero", argumenta el directivo.

El empujón del Covid-19

Arch Max es de esas empresas que pudieron crecer con el Covid. "La pandemia nos abrió mercado", dice Martí. "Antes de la pandemia teníamos un plan de división que se llamaba Healthcare y aceleramos con la llegada del virus. Tenemos licencia sanitaria y empezamos a hacer mascarillas para el Ayuntamiento de Barcelona, empresas, hospitales, etc. También hacíamos pijamas, gorros sanitarios. Llegamos a hacer 1,4 millones de mascarillas", añade.

Impulso para proyectos de emprendedores y empresas

Arch Max no solo se dio cuenta durante la pandemia que su división Healthcare podía tener un gran potencial, también vio que su laboratorio textil podría enfocarse no solo a grandes empresas, como Adidas o Leki, sino también a emprendedores o empresas que quieran desarrollar un producto específico o que tengan una idea para un proyecto textil. "Si viene un emprendedor con una idea, nosotros le hacemos la ficha del producto y le hacemos un estudio de viabilidad del mismo", expone Jordi Martí, director general y fundador de la empresa de ropa deportiva de Barcelona. "Hacemos cosas de escalada, cosas para perros, etc. Al final", dice Martí, "es dar una oportunidad a un precio asequible". Esta idea parte del pensamiento de que, si la compañía ha podido crear un negocio a partir de una idea, todo el mundo puede. "Nosotros les ayudamos a arrancar motores. Hacemos hasta cosas para bebés", añade el directivo. "Este nuevo modelo de negocio nos ha abierto un mercado muy interesante porque vienen personas, empresas, diseñadores de producto...". Martí acaba asegurando que "la pandemia nos ha hecho ver que hay oportunidades si tienes ganas y te esfuerzas". Arch Max cuenta con 11 trabajadores directos y "muchísimos" indirectos.

Arch Max nace en 2016 para ofrecer calcetines para corredores fabricados en Barcelona

La compañía está presente en 20 países a través de distribuidores y colabora con gigantes como Adidas o Leki



rotundidad que "no hace falta ir a Asia para ser competitivo. Todo lo hemos hecho en Barcelona. Lo trabajamos todo con material reciclado y proveedores de proximidad".

Arch Max vende directamente sus productos a través de su página web, mientras que físicamente están disponible a través de distribuidores. "Estamos en 20 países a nivel mundial y estamos creciendo bastante", dice Martí. Además, la compañía se ha hecho popular en el sector a través de su laboratorio textil. "Desarrollamos productos para varias marcas. Somos socios de Adidas, Leki o Brooks. Ellos tienen una necesidad cambiante cada año y, en las grandes empresas, desde que tienen la idea hasta que lo lanzan han pasado años. Con nosotros lo tienen en un mes y eso es una ventaja competitiva también no solo para el comercio, sino para sus equipos profesionales porque cada deportista tiene sus necesidades", añade. Martí defiende que las marcas valoran su trabajo, su modelo de proximidad y el uso de materiales sostenibles. "El ejemplo es Leki. Ellos están espe-

En vez de Ertes, Arch Max tuvo que contratar gente y acelerar el plan de negocio de esta nueva división de tres años, como estaba estipulado originalmente, a tres meses.

El objetivo de Arch Max, en palabras de su fundador y director general, es a medio plazo tener "una marca posicionada por sus valores. Que sea internacional y que esté en todos los mercados donde se practican los deportes a los que apuntamos". "También queremos seguir trabajando con las grandes marcas para que nos hagan crecer y seguir siendo un socio importante para ellas siguiendo siempre nuestro ADN, la parte ética de la fabricación local", continúa. Martí explica que la compañía ha creado un departamento internacional con personal joven y potente con nuevas ideas. "Estamos viendo que la marca gusta, que hay posibilidades de traccionar en países que valoran mucho nuestra filosofía", dice. La compañía apunta ahora a países estratégicos. "Cuando un producto entra en ciertos países, hay otros que te valoran más", acaba Martí.

Los jóvenes son los claros perdedores de la crisis del Covid-19

Según un estudio de la UGT hay 147.200 jóvenes más sin trabajo ahora en comparación con el año 2013, el que peor cifras registró durante la crisis económica global.

Àlex Soler. Fotos: Luis Moreno

El año pasado figurará en los libros de historia como el año de la pandemia. Un ejercicio en el que la sociedad de casi todo el mundo tuvo que parar, encerrarse en sus casas y esperar para superar el virus, que además ha dejado millones de fallecidos en todo el mundo. Del parón se estudiarán sus consecuencias sociales y, sobre todo, económicas, dejando una de las crisis más importantes de las últimas generaciones. Apenas se empezaban a vislumbrar brotes verdes tras la gran crisis de 2008, que el virus arrasó. Sin duda, lejos de datos macroeconómicos que poco importan al ciudadano de a pie, los expedientes de regulación de empleo, despidos y reajustes de plantillas han sido la herencia del Covid-19. Decenas de miles de negocios no volverán a abrir sus puertas en Catalunya y el paro volvió a cifras preocupantes. Como suele ser



Las becas y la imposibilidad de compaginarlas con trabajos fijos son la principal causa de que los jóvenes trabajen a tiempo parcial.

habitual, el colectivo más afectado por los reajustes son los jóvenes.

Según el estudio *La Situación Juvenil en Europa* de Avalot-Jóvenes de la UGT de Catalunya, "los jóvenes nunca se recuperaron del todo de la crisis económica de 2008". Según sus datos, en 2020 había 147.200 jóvenes más sin trabajo que en 2013, el peor años de la anterior crisis en términos de paro. Actualmente, la tasa de paro juvenil en la región es del 24,6%, el 4,8% de larga duración, frente al 13% de paro general.

Sin embargo, los que consiguen tener un empleo tampoco mejoran su situación en demasía, pues el sueldo es bajo y la mayoría de contratos firmados en la franja de edad de entre los 18 y los 34 años son temporales. De hecho, la tasa de temporalidad juvenil el año pasado fue en Catalunya del 45,6%, situándose entre los peores territorios de Europa. Solo España, con el 53%, supera en Europa a Catalunya. Las cifras son altísimas comparadas con el 3% de Rumanía, Letonia y Lituania. En contraposición con el colectivo joven, la tasa de temporalidad general el año pasado en Catalunya fue del 19,6%. El informe apunta que el principal problema es que en los sectores donde se concentra la mayor par-

Con un paro juvenil del 19,4% en septiembre, solo el 15,5% de los jóvenes puede independizarse

te de la actividad juvenil, la hostelería, el turismo o el comercio, entre otros, son el tipo de contrato más habitual.

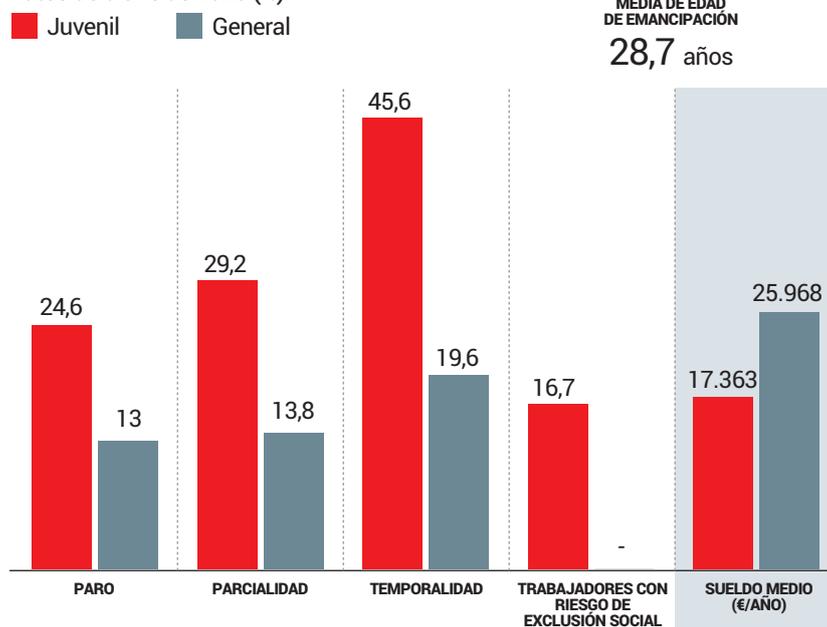
Además, cuando no son contratos temporales, son a tiempo parcial, con un 29,2% de parcialidad juvenil frente al 13,8% de parcialidad general el año pasado en Catalunya. Pese a que no es la cifra más alta de Europa, según datos del Observatorio del Trabajo y el Modelo Productivo, Catalunya sí es la región con más diferencia entre la parcialidad juvenil y general. En este caso, los contratos de prácticas y las becas, y la imposibilidad de compaginarlas con trabajos fijos, son la principal causa de que los jóvenes trabajen a tiempo parcial, junto con su dificultad para encontrar empleo a tiempo completo.

Es imposible independizarse

Con todo, en Catalunya el salario medio bruto de los jóvenes se sitúa en los 17.363,64 euros, 13.070,69 si concretamos en la franja de menores de 25 años. Con estas cifras, totalmente en disonancia con la subida de los precios y el de la vivienda, provoca que las tasas de emancipación sigan cayendo. Según el Observatorio Catalán de la Juventud, con datos del tercer trimestre de 2021, solo se independizan el

Situación laboral de los jóvenes catalanes

Datos de cierre de 2020 (%)



Fuente: Avalot - Joves UGT.

elEconomista



La hostelería suele apostar por los contratos temporales.

15,5% de los jóvenes catalanes, frente al 16,3% del trimestre anterior y el 19,7% del mismo período del año anterior. En 2007, justo antes de que la crisis económica global arrasara, la cifra se situaba en torno al 30%, la más alta en este siglo.

De hecho, pese a que en 2008 la tasa de emancipación empezó a bajar, nunca había estado por debajo del 20% en Catalunya hasta el año 2020, cuando el Covid terminó por hundir las esperanzas laborales de muchos jóvenes. El 15,5% actual es la más baja del siglo por octavo mes consecutivo. Según los datos del observatorio, al cierre de septiembre de 2021 el paro juvenil alcanzaba el 19,4%, mejorando respecto a la cifra de 2020 aportada por la UGT.



Barcelona Activa prestará servicios de mediación laboral, acompañamiento y de emprendimiento para jóvenes.

Según sus datos, el 60,3% estudia y trabaja, el 28% estudia y el 11,6% no hace ni una cosa ni la otra.

Los jóvenes piden ayuda

Reaccionando a los datos del observatorio, el Consejo Nacional de la Juventud instó a las administraciones a tomar medidas para revertir la situación, poniendo una renta básica, la regulación del precio de los alquileres, la creación de más vivienda pública y atajar la precariedad laboral como principales ejemplos.

De momento, el compromiso más firme tomado por la Generalitat es la promesa de destinar 216 millones de euros a políticas de ocupación para jóvenes. Según anunció en octubre Roger Torrent, consejero de empresa y trabajo, esta cifra se repartirá ya entre este año y 2022 y permitirá que más de 25.000 jóvenes se vean beneficiados a través de ayudas para empresas por la contratación de menores de 30 años en situación de paro, programas de orientación, formación y experiencia laboral, así como programas de formación profesional.

Del total que se invertirá, procedente en su mayoría de los fondos europeos, 125 millones de euros se destinará a ayudas directas a empresas, autónomos y cooperativas de trabajo asociado para la contratación, con una duración mínima de un año, de jóvenes. La mitad de este montante se destinará específicamente a contratos en prácticas para jóvenes con formación, mientras que la otra mitad se

destinará a jóvenes que no pueden acceder a contratos de prácticas.

Buscando resolver otra de las problemáticas derivadas del paro juvenil, la fuga de talento, Barcelona Activa y el área de Juventud del Ayuntamiento de Barcelona presentaron a principios de noviembre el programa *Retorno con Oportunidades*. Este proyecto busca incentivar el retorno de jóvenes que trabajan en el extranjero en mejores condiciones

13.070

Es el salario medio bruto de los jóvenes menores de 25 años en Catalunya

laborales, por lo que el área de Juventud prevé impulsar una asesoría de retorno, mientras Barcelona Activa prestará servicios de mediación laboral, acompañamiento y de emprendimiento para que estos jóvenes puedan desarrollar sus proyectos en la capital catalana. Este programa cuenta con el apoyo de la plataforma *Volvemos.org*, que lleva desde 2016 trabajando con el mismo objetivo. A fecha de la publicación de esta revista, ya son 64 candidatos registrados, 26 de los cuales ya han vuelto a Barcelona. El 64% de los participantes son mujeres, un 36% hombres y la media de edad es de casi 32 años.

Expansión internacional

Freshly Cosmetics cierra una ronda de 19,6 millones de euros



Desde su nacimiento en febrero de 2016, Freshly Cosmetics ha tenido una idea clara: revolucionar el mundo de la cosmética, centrándose en la salud y en el bienestar de las personas, los animales y el planeta. Y, en poco más de cinco años, ha logrado extender este mensaje a más de un millón de clientes no solo en España, sino en toda Europa y también en China. Para acelerar e impulsar definitivamente su expansión internacional, la compañía sostenible, vegana y *Cruelty Free* cerró en noviembre una ronda de inversión serie A de 22 millones de dólares (19,6 millones de euros) con el fondo británico Blossom Capital. Además de apuntalar su expansión, esta inversión también permitirá a la compa-

ña invertir en I+D para crear nuevos productos y envases todavía más respetuosos con el medioambiente. El mes pasado, además, como una de las muestras de la aceleración en la internacionalización de la empresa, Freshly Cosmetics abrió su primera tienda física fuera de España, la Freshly Store London en el número 44 de Carnaby Street de Londres. La tienda de dos plantas y con una superficie total de 85 metros cuadrados se encuentra en una de las calles más transitadas del Reino Unido y del mundo, con más de medio millón de peatones mensuales. Con esta apertura, la compañía también apuesta por el modelo de tiendas físicas. Es la segunda apertura este año tras la tienda de Valencia.

Motos eléctricas

La demanda de Cooltra crece un 90% entre cuerpos policiales



Cooltra, líder en movilidad sobre dos ruedas en Europa y pionera en la incorporación y la consolidación del servicio de renting de motocicletas en la administración pública, consolida su presencia en los cuerpos policiales españoles en 2021. La compañía cerrará el año con la entrega de 244 vehículos, de compra y de renting, a más de 20 nuevos ayuntamientos repartidos por todo el territorio, lo que supone un crecimiento de más del 90% respecto al ejercicio anterior, cuando se entregaron 126. Catalunya, Madrid, Islas Baleares, las Islas Canarias, Andalucía, Aragón y la Comunitat Valenciana son las comunidades autónomas donde van destinadas las

flotas, y cada vez son más las ciudades que se decantan por el renting. Este año también contarán con motores Cooltra en esta última modalidad los consistorios de Esparraguera, Olesa de Montserrat, Mollet, Vila-Seca, Soler, Sant Adrià, Calvià, Gandía, Valsequillo, Novelda, Parla, L'Escala, Granada, Marbella o Cerdanyola del Vallès.

El renting de flotas Cooltra les permite a las administraciones contar con vehículos de última tecnología, garantizar su mantenimiento sin hacer una nueva licitación, incluir un seguro a todo riesgo y racionalizar el coste.

Inmobiliaria

GuinotPrunera celebra 116 años renovando sus oficinas



GuinotPrunera, uno de los principales grupos inmobiliarios de Catalunya con más de 16.000 clientes, llega a los 116 años con un proyecto de renovación de todas sus oficinas que se enmarca dentro del plan de expansión y consolidación del grupo. La primera oficina a incorporar este cambio fue la de Girona, inaugurada a principios de noviembre en pleno centro de la ciudad. La segunda es la nueva oficina de Sant Gervasi, con una ubicación privilegiada en la plaza Kennedy. La voluntad de la compañía era crear un espacio que respire calidez, un ambiente acogedor y hogareño, que invite al cliente a entrar, a preguntar, que se sienta en casa y a su vez

ofrecer a los trabajadores un espacio donde puedan sentirse como en casa, cómodos y que les inspire. El estudio de arquitectura e interiorismo GAC3000 de Barcelona, artífice de proyectos como el bulevar del Camp Nou o los concesionarios de Honda, Seat y Cupra, se inspiró en estos conceptos para llevar a cabo el innovador proyecto de renovación de las siete oficinas de GuinotPrunera. "El objetivo era llevar la casa a la oficina. Observamos que la mayoría de inmobiliarias que existen tienen un ambiente serio y frío, utilizan colores neutros, como el blanco y el negro. Buscábamos diferenciarnos del resto", explican desde GAC300.

Normalidad intranquila ante el auge de casos de coronavirus

Noviembre ha sido un buen mes en términos de ferias, eventos como el Expoelectric, entregas de premios o actividad, con el Black Friday como punto culminante. Sin embargo, los casos suben y la Navidad podría llegar envuelta en algunas restricciones

Àlex Soler. Fotos: eE



Asistencia récord en la décima edición del Expoelectric

El Expoelectric volvió tras la pandemia. Este año, en su décima edición, el evento más importante de coches eléctricos del sur de Europa, acogió 27.000 visitantes, lo que supone un nuevo récord. Se realizaron más de 800 pruebas.



Barcelona, cocapital cultural y científica

El Gobierno y el consistorio firmaron en noviembre la colaboración para la cocapitalidad cultural y científica de la ciudad de Barcelona.



Nueva cúpula del Colegio de Economistas

Nombrada la nueva junta del Colegio de Economistas de Catalunya, con Carles Puig de Travy y Àngels Fitó Bertran, como decano y vicedecana.

Barcelona mai s'atura reconece 11 proyectos que han aplicado la innovación y el talento

Creados por Barcelona Activa y el resto de las entidades promotoras de Bizbarcelona y del Salón de la Ocupación, la segunda edición de los Barcelona mai s'atura ha querido poner en valor la labor de colectivos y entidades que han destacado por innovar en la transformación de negocios.



En marcha tres nuevas estaciones de la L10

El 7 de noviembre se pusieron en marcha tres nuevas estaciones de la L10 en la Zona Franca, Port Comercial/La Factoria, Ecoparc y Zal/Riu Vell.



El equipo de la Universidad Pompeu Fabra, medalla de oro iGEM

Los estudiantes de los grados de Biología Humana e Ingeniería Biomédica de la UPF obtiene una de las medallas de la competición iGEM.



PortAventura World, patrocinador de LaLiga Genuine Santander

PortAventura World reafirma su compromiso social como nuevo patrocinador de LaLiga Genuine Santander, formada por equipos del colectivo DI.



Éxito en el primer Automotive Talent Show

El CIAC organizó el primer Automotive Talent Show en el Circuit de Barcelona-Catalunya como punto culminante a la Plataforma de Talento del Clúster.

Catalunya

elEconomista.es



Hilario Tomé gana el premio de robótica más importante del mundo

El ingeniero catalán gana el premio, valorado en 750.000 dólares, con el que ha creado la empresa Keybotic, que desarrolla un robot de cuatro patas para industrias.



La encendida de luces inicia la cuenta atrás para Navidad

El pasado 24 de noviembre se encendieron las luces de Navidad de la ciudad de Barcelona, dando el pistoletazo de salida a la cuenta atrás para las fiestas.



Celebrada la décima Netcom 2021 de Dircom Catalunya

En noviembre tuvo lugar la Netcom 2021 organizada por Dircom Catalunya, a la que acudieron directivos del sector de la comunicación de Catalunya.

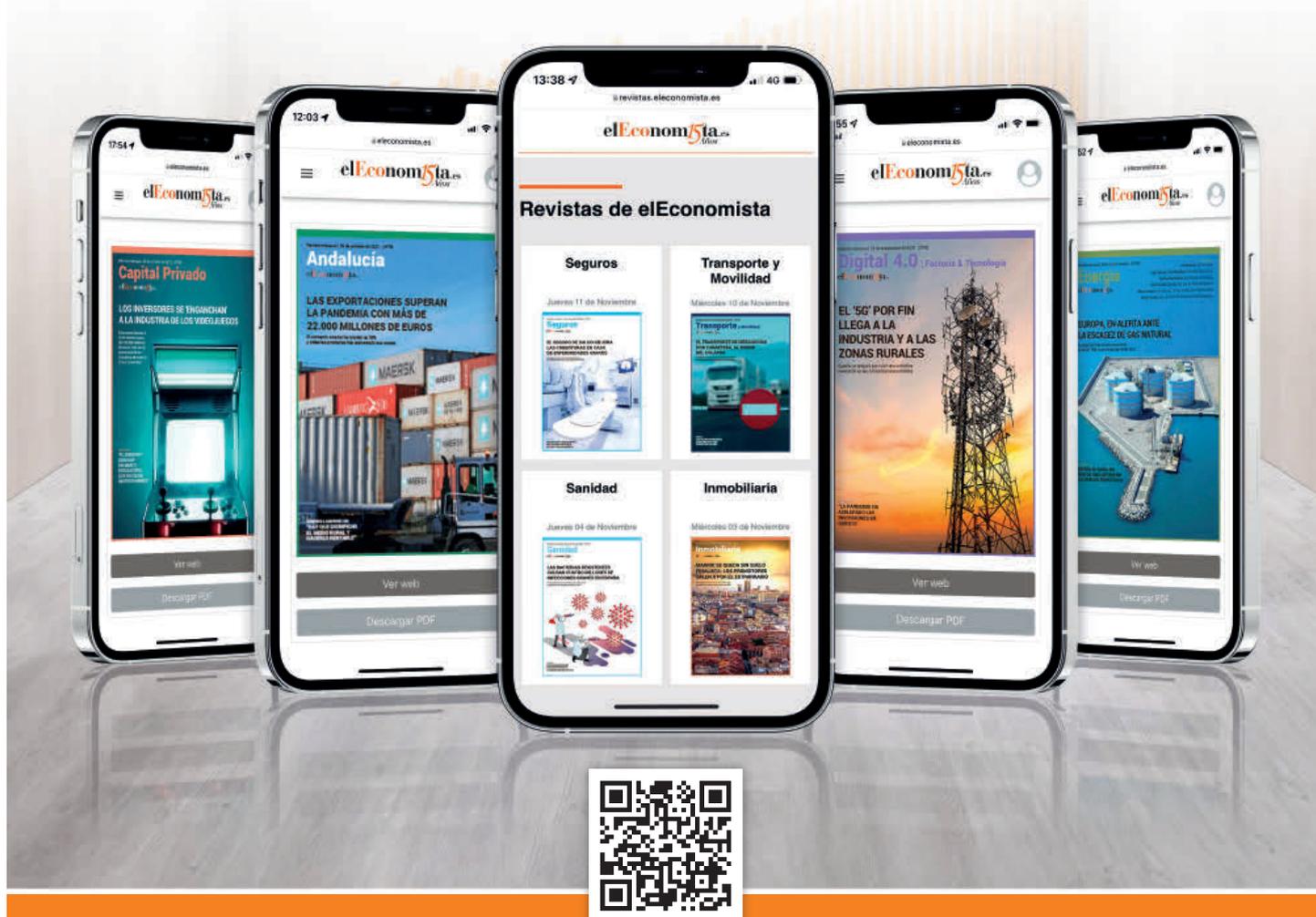


Ofertas y descuentos en el Black Friday

El Black Friday vuelve a inundar de rebajas y promociones las grandes tiendas en las calles de Barcelona.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.economista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    



Estela López

Delegada de elEconomista en Catalunya

La incoherencia entre las palabras y los hechos

La frase de la sabiduría popular que defiende que hay que predicar con el ejemplo parece demasiado a menudo inexistente en el mundo de la política, y es uno de los motivos por los que aumenta el distanciamiento entre los ciudadanos y sus gobernantes, por lo que debería ser una conducta a cambiar, aunque son muy improbables las posibilidades de que eso pase. Mientras tanto, la población ve una y otra vez cómo los políticos dicen una cosa y hacen la contraria, ya sea por estrategia de partido o porque proclaman discursos con los que contentar transitoriamente al que escucha.

Como ejemplo del primer caso, el de la estrategia política, el caso más patente en la política catalana reciente ha sido el del grupo municipal de ERC en el Ayuntamiento de Barcelona, que de un día para otro pasó de dinamitar su apoyo a los Presupuestos de la ciudad -lo que casi provocó que no superasen el trámite inicial- a anunciar que los aprobaría sin ni siquiera negociar enmiendas, a cambio de que Podemos apoyase los Presupuestos de la Generalitat. Si bien es positivo que tanto la capital catalana como la administración autonómica dispongan de Cuentas para 2022, la solución ha evaporado la credibilidad de Ernest Maragall, aunque también es cierto que en política llega muy rápido el olvido.

En el caso de discursos pensados para regalar los oídos, fue un claro exponente el de la alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, en la entrega de premios del 250 aniversario de la patronal Foment del Treball. Ante un auditorio con cientos de empresarios de alto nivel, defendió el diálogo y la colaboración público-privada, precisamente dos aspectos que los asistentes lamentaban que la primer edil no practica, aprobando cambios normativos sin consultar a los sectores implicados y abogando por remunicipalizar servicios sin calcular su idoneidad.



EL PERSONAJE



Oriol Bohigas

Arquitecto y urbanista

El arquitecto y urbanista Oriol Bohigas murió el 30 de noviembre a los 95 años. Considerado uno de los ideólogos de la Barcelona Olímpica, entre sus obras destacan algunas de las partes más icónicas de la ciudad catalana construidas en la segunda mitad del siglo XX, como la Vila y el Puerto Olímpico y el edificio del Disseny Hub. Clave la modernización de la ciudad, destacó por su trabajo en el Ayuntamiento, donde en 1980 fue nombrado delegado de Urbanismo y, en 1984, concejal de urbanismo, desde donde proyectó las grandes obras de los JJ.OO. de 1992.

LA CIFRA

26.600.000

toneladas

El Puerto de Tarragona se ha situado como cuarto puerto del sistema portuario español en tráfico de mercancías, por detrás de Algeciras, Valencia y Barcelona. Así se extrae de los datos que mensualmente publica Puertos del Estado sobre el ranking de puertos en función del movimiento de mercancías, según informó el enclave tarraconense en un comunicado en noviembre. En el acumulado de enero a octubre de 2021, el puerto ha movido 26.600.000 de toneladas, lo que supone una variación positiva del 20,66% en comparación con 2020.

El retuiteo



“Lo más grave e hipócrita del asunto es que esa sentencia lingüística (que los separatistas venden como una agresión fascista) señala lo que la propia Generalitat reconocía y recomendaba hace tres años”.

@AlejandroTGN, el presidente del PPC, Alejandro Fernández, comentando una noticia de hace tres años que señalaba que la Generalitat estudiaba reforzar el uso del castellano en las escuelas tras la sentencia del Tribunal Supremo relativa al tema.