

Revista mensual | 5 de abril de 2021 | N°71

Catalunya

elEconomista.es
Años

ENTREVISTA A ANTONI CAÑETE (PIMEC)

**“LA SITUACIÓN DE LA PYME
CATALANA ES DRAMÁTICA
POR EL COVID Y ESTÁN
CERRANDO EMPRESAS”**

COCINAS FANTASMA, UNA NUEVA GUERRA DISPUTADA EN LAS CALLES DE BARCELONA

El ayuntamiento suspende la concesión de nuevas licencias por las quejas vecinales



A fondo | P6

Las cocinas fantasma, un debate que llega muy tarde

Son muchos los establecimientos de este tipo los que operan en Barcelona desde hace años. Ahora, su proliferación ha motivado la actuación de vecinos y consistorio.



Entrevista | P14

Martín Pérez, fundador y director de Concert Studio

El promotor musical ha mantenido todos sus festivales y adaptado conciertos, y prepara un nuevo festival en la Cerdanya este verano.

Pulso del mercado | P5

La última quincena ha sido mala, pero el IBEX cierra marzo en verde

El principal mercado español toma aire tras superar la tercera ola, con la esperanza de que la vacuna y la calor eviten una cuarta ola que sería devastadora.

La crónica del BME Growth | P12

Sorpresas en un gran mes para las catalanas del BME Growth

Marzo fue un buen mes para las cotizadas catalanas del mercado alternativo, con subidas que superaron los dobles dígitos y hasta el 50%.



enSc

Ronda de financiación | P24

RepScan prepara una ronda de medio millón de euros

La compañía propone una tecnología que detecta automáticamente y elimina los contenidos negativos sobre personas o empresas.



Éxito empresarial | P30

30 años dedicado a la investigación aplicada a la cosmética

José María García Antón disfruta desarrollando productos cosméticos creados a partir de la investigación científica.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. 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



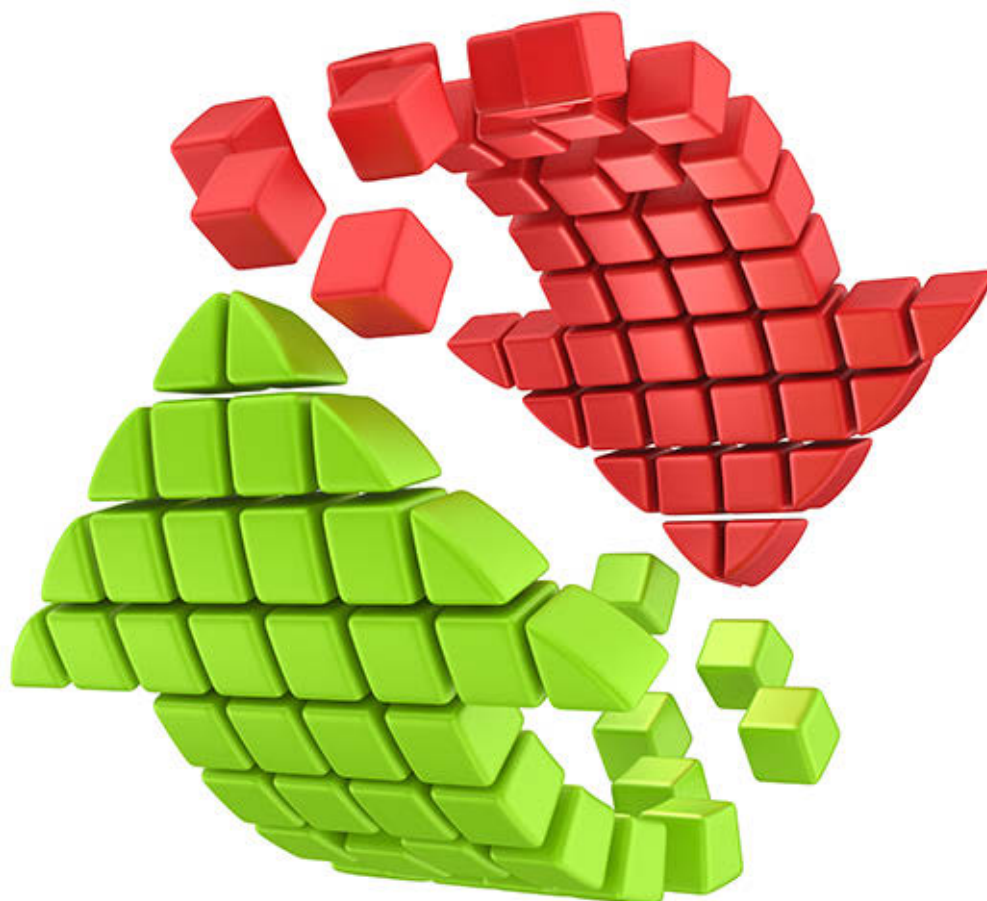
El cuento de nunca acabar

A quién no le gusta tener la razón? Es lo que buscamos todos en una discusión, habitualmente sobre temas banales. El “te lo dije” es la frase que a nadie le gusta oír, pero una de las que, cuando las dice uno mismo, más placer nos hace sentir. Todo, por supuesto, con el debido respeto. Sin embargo, hay veces que no, que fastidia decir que, sí, que teníamos razón porque, en realidad, quisiéramos no tenerla. En el editorial de la revista *Catalunya de elEconomista* del mes pasado, es decir, de marzo, ya vaticinamos que no sería fácil vencer al partido de Carles Puigdemont, JxCat, y hacerles ceder para entregar la presidencia de la Generalitat a Pere Aragonès. Tras dos investiduras fallidas, la cuenta atrás está en marcha y la repetición electoral, aunque lo más probable es que al final se llegue a un entente y se invista al candidato de ERC, es ya una opción real.

También anticipamos que no, que la pandemia sería de lo último que hablarían las fuerzas independentistas en las negociaciones, como tampoco lo serían los ciudadanos, el paro juvenil o los planes de vacunación. Creímos que, como el pez que se muerde la cola, la independencia sería el eje central de todos los debates y que, entre las disputas sobre el camino con el que conseguir la ansiada meta, las fuerzas afines a dividir España acabarían por entregarse al electoralismo pensando en sus intereses. Curiosamente, la CUP fue la primera en ceder en ciertos aspectos y encomendarse a Aragonès para iniciar una investidura y a trabajar. Ojo, pero trabajar no para atajar los principales problemas de la sociedad, ni rastro de Covid, pues sus principales exigencias también iban en la línea ideológica, como la revisión del modelo policial tras los disturbios por el encarcelamiento de Pablo Hasel, sino para trabajar en lo de siempre, la independencia. Sorprendió, eso sí, que fueran los que defienden la unilateralidad los primeros en pactar con ERC, siempre defensor de una vía más centrada en el diálogo. JxCat es otra cosa.

■
Dos investiduras fallidas y semanas de negociaciones en las que los problemas reales de la población no se han debatido
 ■

JxCat es el recuerdo de un político que vive de la épica. Que supo generar un relato tan fuerte que millones de catalanes aún le compran su figura de mártir, de exiliado político. Cabe recordar que hay políticos que están entre rejas por perseguir una idea, que han ido con ella hasta la última consecuencia. Se podrá estar de acuerdo o no con ellos, pero han asumido el resultado de sus actos sin huir y pretender gobernar una de las regiones más importantes, a nivel económico, de Europa a miles de kilómetros. Todo, además, con una representante en Catalunya, ya nombrada nueva presidenta del Parlament de Catalunya, imputada por el Supremo por cuatro presuntos delitos de falsedad documental, fraude, prevaricación y malversación de caudales públicos. Todo esto, como dijo un conocido locutor catalán de radio, es “el mismo cuento de siempre”, un cuento que, añadió, “ya empieza a ser aburrido”. Acabamos esta editorial como acabamos la anterior. ¿Alguien ha hablado de Covid, de paro juvenil o de crisis económica?



Suben

El tráfico de contenedores crece un 18% en el Puerto de Barcelona

El Puerto de Barcelona está registrando un inicio de año de mucha actividad en sus muelles. Durante los meses de enero y febrero, el tráfico de contenedores experimentó un incremento del 18% respecto a los datos de un año antes. Este crecimiento confirma la tendencia al alza iniciada a finales de 2020, y sitúa el movimiento de contenedores en 595.073 TEU los dos primeros meses del año.

Autónomos y empresas reciben 21.618 millones a través del ICO

Autónomos y empresas de Catalunya han recibido hasta final de febrero 21.618 millones de financiación para hacer frente a necesidades de liquidez a través de avales del ICO. Concretamente, se han llevado a cabo 189.137 operaciones y 118.013 empresas han recibido financiación, unas cifras que sitúan a Catalunya como primera en la lista de todas las comunidades autónomas.

Cinesa abre la primera sala 'Luxe D-Box' de Catalunya

En una época aciaga para el negocio del cine, Cinesa ha apostado por abrir, en marzo en sus multicines del centro comercial La Maquinista de Barcelona, su primera sala *D-BOX* en Catalunya. Este sistema permite incorporar a las butacas movimiento sincronizado con la imagen y el sonido de la película, lo que hace posible que el espectador se convierta en parte de la acción del mismo *film*.

Bajan

Finaliza la moratoria para las furgonetas y entran en la ZBE

El Ayuntamiento de Barcelona confirma definitivamente que, a partir, del 1 de abril finaliza la moratoria de furgonetas y se tendrán que adaptar a los requisitos de la Zona de Bajas Emisiones, la ZBE. De este modo, las furgonetas, sin distintivos, no podrán circular por la zona Rondas de Barcelona. Hasta ahora, los vehículos profesionales estaban liberados de la obligación del distintivo.

Toque a Renfe por los problemas de accesibilidad de sus estaciones

La accesibilidad sigue siendo uno de los puntos flacos de muchas estaciones de Rodalies de Renfe por culpa del cierre de pasos entre andenes por la aplicación de una nueva normativa estatal. Desde la Generalitat se ha solicitado información al respecto de las medidas que se adopten y su alcance y ha presentado la reclamación de algunos consistorios, tramitando la carta también a Adif y a Renfe.

El 64% de las mujeres sin hogar han sufrido violencia en la calle

Si vivir en la calle supone una amenaza real para la vida de las personas sin hogar, en el caso de las mujeres esta amenaza es todavía más grande. De acuerdo con la encuesta de perfil realizada entre mujeres atendidas de Assís, el 64% de las mujeres encuestadas reconoce haber sufrido violencia en la calle y delitos, frente al 52% en el caso de los hombres sin hogar.

Así evolucionan las cotizadas catalanas

Datos a 29 de marzo

Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

COMPAÑÍA	PRECIO OBJETIVO		BENEFICIO NETO ESTIMADO 2021		RENT. POR DIVIDENDO ESTIMADA 2020 (%)	REC.*	VARIACIÓN MENSUAL (%)	REVISIONES NEUTRALES (%)	REVISIONES POSITIVAS (%)	REVISIONES NEGATIVAS (%)
	EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)	MILLONES DE EUROS	VARIACIÓN MENSUAL (%)						
Almirall	15,17	↑ 3,48	77	0,00	1,29	C	= Sin cambios	30,0	70,0	0,0
Appplus Services	10,48	↑ 3,85	-158	-0,06	1,18	C	= Sin cambios	31,3	68,8	0,0
Audax Renovables	2,40	↓ -17,19	10	-61,08	0,73	C	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Banco Sabadell	0,42	↑ 3,75	3	4,18	0,52	V	= Sin cambios	65,0	10,0	25,0
Caixabank	2,71	↑ 4,69	1.381	0,00	1,22	M	↓ Empeora	40,9	54,5	4,5
Cellnex	64,14	↑ 1,54	-104	-16,37	0,14	C	= Sin cambios	13,0	82,6	4,3
Edreams Odigeo	3,82	= 0,00	-73	0,00	0,00	V	= Sin cambios	60,0	0,0	40,0
Ercros	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0
Fluidra	22,68	↑ 12,63	96	0,00	1,08	M	= Sin cambios	33,3	40,0	26,7
Naturgy	22,29	↑ 0,12	-347	0,00	6,82	M	= Sin cambios	50,0	35,0	15,0
Grifols	29,09	↓ -6,53	619	0,00	1,42	C	= Sin cambios	11,1	88,9	0,0
Grupo Catalana Occidente	33,60	= 0,00	262	0,00	2,60	C	= Sin cambios	25,0	75,0	0,0
Inmobiliaria Colonial	8,51	↑ 0,31	138	0,00	2,41	M	= Sin cambios	31,3	43,8	25,0
Laboratorio Reig Jofre	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0
Miquel y Costas & Miquel	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0
Naturhouse Health	-	-	10	6,38	-	V	= Sin cambios	0,0	0,0	100,0
Nueva Expresión Textil	-	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0
Oryzon Genomics	8,73	↑ 6,50	-3	0,00	0,00	C	= Sin cambios	0,0	100,0	0,0
Renta Corporacion Real Estate	2,93	↓ -6,13	-9	0,00	1,11	M	↓ Empeora	66,7	33,3	0,0

Variaciones calculadas es entre el 28 de febrero y el 29 de marzo.

C Comprar M Mantener V Vender.

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

elEconomista

El IBEX suma otro mes en verde

Àlex Soler

■ Fluidra celebra su debut en el IBEX 35 marcando máximos históricos

Las acciones de Fluidra marcaron máximos históricos y protagonizaron las compras la semana anterior a su debut en el IBEX 35, el pasado 29 de marzo en sustitución de Bankia, excluida tras su absorción por CaixaBank. Fluidra, que debutó en el mercado bursátil hace 14 años, llegó al selectivo después de que S&P mejorara su calificación de BB a BB+. No obstante, el inicio no fue el mejor, dejándose en los primeros momentos un 1,7% hasta alcanzar un precio por acción de 23,10 euros. La multinacional ha propuesto para este año un pago de dividendos de 0,4 euros en un pago que ascendería hasta los 78 millones de euros si la junta general lo aprueba.

■ Cellnex se dispara en bolsa antes de la macro ampliación de capital

El miércoles 31 de marzo, en la última sesión en la que se podían comprar acciones de Cellnex con derecho preferente a suscribir la macro ampliación de capital de 7.000 millones de euros, la demanda de los que no querían quedarse fuera de la operación disparó el precio de la compañía de torres de comunicación en bolsa hasta un 5,7%. Las acciones llegaron a cotizar por encima de los 49,17 euros del 3 de febrero de 2021, cuando la empresa adelantó el mayor aumento de capital de una empresa europea no financiera en 10 años. La agresiva historia de crecimiento vía adquisiciones que justifica la ampliación por cerca de un 30% de su valor ha hecho olvidar la dilución que supone.



Not So Dark, una de tantas compañías de cocinas fantasma que operan en Barcelona. Luis Moreno

Las quejas de los vecinos amenazan el negocio de las cocinas fantasma

El auge del negocio de la comida a domicilio ha provocado que algunas compañías inviertan en macrococinas que han despertado las quejas de las asociaciones de vecinos, provocando que el consistorio barcelonés paralice un año la concesión de licencias mientras busca cómo regularlas

Àlex Soler / Estela López



Restaurantes, marcas virtuales y empresas de reparto a domicilio, los clientes más habituales. iStock

La avaricia rompe el saco, dicen, aunque en este caso el dicho sería: la avaricia creó un problema. Resulta que las macrococinas, también conocidas como *dark kitchens* o cocinas fantasma, son noticia en Barcelona porque el ayuntamiento de la ciudad aprobó el pasado 26 de marzo la suspensión de licencias para nuevas compañías durante un año para evitar la proliferación “descontrolada” de este tipo de negocios e iniciar el estudio y la elaboración de una normativa urbanística que ordene esta actividad, que ya lleva un lustro operando en Barcelona sin hacer ruido. Esta medida llega tras las protestas de los vecinos de los barrios de Les Corts (1.400 metros cuadrados) y Sant Martí (500 metros cuadrados), que se quejaron ante la inminente apertura de dos macrococinas fantasma con entre 20 y 40 módulos de preparación. Estas dos instalaciones no podrán abrir, evitando a los vecinos, según dicen, excesos de humos, basura, ruido y *riders*, es decir, repartidores de comida a domicilio en sus calles.

Sin embargo, la suspensión municipal de la concesión de nuevas licencias tiene efectos colaterales, no solo para las cocinas fantasma que ya contaban con permisos de obras, sino para otros negocios de pequeño tamaño que ya habían ejecutado inversiones para ponerse en marcha y han quedado vetados. Desde el Círculo Legal de Barcelona, Arantxa Goenaga, abogada experta en derecho inmobiliario, matiza que lo que se ha suspendido es una “normativa que se aplica a empresas de otro tipo, como las

de *catering*”. En ese sentido, las cocinas fantasma surgen en un “vacío legal” sin una normativa específica. El problema es que, con la medida tomada por el ayuntamiento, no solo las macrococinas se ven penalizadas, según Marta Guasch, de la Comisión de Acción Profesional de los Ingenieros Industriales de Catalunya, y Oscar Martínez, también miembro de dicha comisión: “Con esta suspensión han quedado paralizadas todas las actividades incluidas en la normativa, incluidos comercios de platos

1.300

Millones de euros, la cifra de negocio que moverán las cocinas fantasma en 2023 según Just Eat

preparados o pequeños obradores que estaban desarrollando empresarios más modestos”. En ese sentido, hasta que no se redacte una nueva normativa, estos pequeños emprendedores han visto retrasado el retorno de las inversiones realizadas.

Volviendo al objeto de preocupación de vecinos y ayuntamiento, ¿qué es una cocina fantasma? Las cocinas fantasma son instalaciones con varios módulos de cocina que operan para otros servicios y que no tienen una sala propia en la que servir su comida, es decir, que sirven a repartidores, otros restaurantes o a otros tipos de empresas como las de

Catalunya

elEconomista.es

catering o los *food trucks*. Hasta aquí, nada raro. De hecho, aunque algunos lo han definido como negocio emergente, no lo es. Hace más de cinco años que empresas como Coocció o Instamaki operan en Barcelona bajo este modelo y nunca antes se había abierto debate. No obstante, los dos proyectos de grandes dimensiones parados por la decisión del ayuntamiento han abierto un melón en el que conceptos como la competencia desleal aparecen.

Desde el consistorio barcelonés defienden que han tomado medidas para "evitar que proliferen de un modo descontrolado y para iniciar el estudio de una nueva normativa urbanística que ordene la implantación de una modalidad de actividad nueva que empieza a tener presencia en la ciudad". Desde el Gremio de Restauración, que emitió un comunicado apoyando la decisión del ayuntamiento, Roger Pallarols, presidente de la entidad, matiza que "es una decisión acertada porque este fenómeno supone un nuevo de negocio del cual, si no reflexionamos dónde tiene sentido ubicarlo, nos podemos arrepentir". "Tenemos que pensar qué sentido tiene tener estos establecimientos en la trama urbana y cuáles son las dimensiones máximas para que esté dentro de la ciudad". Pallarols encomienda al ayuntamiento a pensar "para qué sirven estos estableci-

No habrá nuevas licencias hasta 2022, mientras el ayuntamiento busca regular estos negocios

mientos", si "potencian otros que ya existen, con lo que son útiles, o para ser un modelo nuevo de restauración, de facto, con lo que puede convertirse en un modelo de bajo coste y ser competencia desleal contra otros establecimientos que deben pagar licencias y demás gastos". Pallarols confirma que, desde el Gremio, participarán activamente en esta regulación de las cocinas fantasma.

Las empresas de reparto defienden el modelo

Desde Coocció, una de las primeras empresas que abrió en Barcelona con este modelo, y que cuenta con un local de unos 500 metros cuadrados con 11 cocinas fantasma para marcas individuales y otra que se alquila por horas, Xavier Carmona, su fundador, responde que este negocio no es nuevo. "Cocinas fantasma hay muchas en Barcelona. Ni es un modelo nuevo, ni es nueva economía. Servimos hamburguesas a domicilio porque la gente las quiere", dice. Además, puntualiza que "el 95% de nuestros clientes son de Barcelona porque contratar *riders* para ir a la otra punta de la ciudad es muy caro". Coocció se reivindica: "Alquilamos la cocina a cualquiera que necesite una y damos el servicio a *food trucks*, *caterings*, restaurantes o emprendedores que quieren abrir una marca digital porque es más ba-



El humo, la basura o el tráfico de repartidores, los argumentos en contra. iStock



Las cocinas fantasma son obradores sin sala que cocinan para terceros. iStock

rato". El fundador de Coocció opina que el problema ha explotado ahora "porque hay empresas que han asustado a los vecinos por su tamaño y el Ayuntamiento ha actuado", pero asevera que "en cinco años no hemos tenido ningún problema con los vecinos ni por los humos, ni por las basuras ni por los repartidores". De hecho, desde el Colegio de Administradores de Fincas de Barcelona han ratificado a *elEconomista* que hasta ahora no habían tenido quejas vecinales por cocinas fantasma en la ciudad, pese a haberlas. "Que se quiera acotar un tamaño, porque estas nuevas se han pasado, lo veo bien,

Las cocinas fantasma permiten a los restaurantes prestar servicio a zonas más grandes

cuanta más regulación, mejor", admite Carmona antes de señalar que "lo que tiene el chef Dabiz Muñoz para ofrecer su comida a domicilio en Barcelona es una cocina fantasma".

Con todos los datos en mente, se podría considerar que el debate gira en torno al tamaño de estas nuevas instalaciones. Lo que no aceptan los servicios de entregas a domicilio, como Glovo o Just Eat, ni las empresas como Coocció, es el argumento de la competencia desleal. "Muchos restaurantes no pueden atender toda la demanda desde su local y, si no

quieren perder ventas, deben aumentar la zona de cocinado", dicen fuentes de Glovo consultadas por *elEconomista*. "En estos casos optan por ampliar su zona a través de obradores, o cocinas fantasma que, a pesar de cumplir con toda normativa aplicable, no tienen zona de consumo en el local". Glovo cuenta con dos instalaciones de este tipo, una en Barcelona; espacios de entre cinco a diez cocinas de baja escala con salidas de humo estandarizadas, como las que tienen restaurantes o panaderías. Glovo se asoció en 2018, precisamente, con Coocció para crear Cook Room, cocinas que la plataforma pone a disposición de sus establecimientos asociados para potenciar su servicio de comida a domicilio. En este caso, Cook Room en Barcelona es un espacio con 12 cocinas disponibles. Según ha explicado la compañía a *elEconomista*, colabora, actualmente, con más de 17.000 socios, de los cuales 8.000 son marcas virtuales y solo una veintena operan desde los obradores de Cook Room.

Desde Just Eat, que no cuenta con cocinas fantasma propias, pero sí colabora con más de una decena de locales fantasma asociados, "incluidos algunos de alta cocina", no quieren entrar a valorar las medidas adoptadas por el consistorio barcelonés, pero confirman que exigen, a sus más de 16.000 establecimientos asociados, "que cumplan con la legislación y normativa aplicable incluyendo la relativa a la salud y la seguridad, el IVA, la protección de datos, las normas sobre alimentación, etc." En caso de no hacerlo, expulsan al colaborador.

El Covid-19 impulsa las cocinas fantasma

Las cocinas fantasma no son un modelo de negocio novedoso. De hecho, hace más de cinco años que algunas compañías operan en Barcelona. Sin embargo, el Covid-19, sí ha impulsado sobremedida la comida a domicilio, con lo que más empresas han visto una oportunidad en el negocio de este tipo de establecimientos. Ese es el motivo principal de las macrococinas que están proliferando en Barcelona, que han enfurecido a los vecinos y han provocado un debate que llega cinco años tarde. Según Josep María Català, profesor colaborador de los estudios de Economía y Empresa de la UOC, es por eso que "la restauración ha buscado un formato nuevo para llegar a los clientes con menos intermediarios porque permiten a muchas empresas llegar a un número más elevado de consumidores y también ofrecen la posibilidad de crear marcas virtuales que solo trabajan para las empresas de reparto a domicilio". Según una encuesta de Deliveroo, un 81% de los restaurantes tiene previsto invertir en servicios de entrega a domicilio para convertirlo en un pilar de su negocio durante 2021, el 57% de los cuales asegura que la comida a domicilio será mucho más importante para su negocio en comparación con años anteriores porque los clientes la han naturalizado.

ANTONI CAÑETE

Presidente de Pimec



“La situación de la pyme catalana es dramática por el Covid y estamos viendo el cierre de empresas”

Un año después del confinamiento persisten las restricciones a muchos sectores empresariales, y los datos epidemiológicos apuntan a un nuevo rebrote que ya hace hablar de una cuarta ola tras Semana Santa, mientras el proceso de vacunación va encadenando retrasos, y en la política catalana pervive el fantasma del ‘procés’.

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno

Antoni Cañete es presidente de Pimec desde hace poco más de un mes, y ha iniciado su mandato con muchos planes, entre los que figura culminar su cruzada de más de una década contra la morosidad que sufren las pymes por parte de grandes corporaciones y administraciones públicas con una ley estatal que incluya mediación extrajudicial y un régimen sancionador. También quiere impulsar una patronal de pymes estatal, co-

mo explicó a *elEconomista* tras acceder al máximo cargo de Pimec el 24 de febrero. En las siguientes líneas, se centra en la situación de Cataluña.

Tras un año de pandemia, ¿cuál es la situación actual de la pyme catalana?

Dramática, mucho peor de lo que somos capaces de ver o explicar. Va por sectores y no es lo mismo la pyme industrial que la de ser-

vicios, pero las afectadas por restricciones directa o indirectamente tienen capacidad limitada de afrontar los gastos sin ingresos. Los créditos del ICO ya no se están pidiendo porque las pymes han llegado al límite del endeudamiento y continuamos sin tener un aumento de la demanda. Ya estamos asistiendo al cierre de empresas.

¿Cree que los créditos ICO pueden convertirse en una trampa si se prolonga la crisis del coronavirus?

Si los ingresos no vuelven y hay que devolverlos, entras en quiebra. Cuando haya disponibilidad de recursos, el 80%-90% deberá ir a devolver deuda. Por eso debe haber medidas para apuntalar al tejido económico, porque cada empresa que cierra deja de pagar impuestos y hay que subsidiar a los empleados que se van al paro. Mantener a las empresas se ha de convertir en la obsesión de las administraciones. Debe ser la prioridad número uno si queremos hacer políticas

Algunas medidas no cuestan dinero, son inmediatas y salvarían multitud de empresas, como que se paguen las facturas pendientes. La Administración debería pagar a 30 días y está pagando a 77 días, con un aumento del periodo medio de pago de siete días en 2020. En un momento en que las empresas necesitan liquidez, no cumplen la ley y obligan a las empresas a pedir ICO, cuando les deben facturas por 15.000 millones de euros, y las facturas fuera de periodo legal suman 8.000 millones. Además, las grandes empresas no tienen problema de financiación. Las cotizadas han aumentado la liquidez, pero las firmas del mercado continuo deben 80.000 millones en pagos fuera del plazo de los 60 días que marca la ley. También habría que cambiar los balances de las pymes para hacerlas viables, por ejemplo a través de créditos participativos, para darles oxígeno ahora y que puedan continuar mañana.

¿Tiene esperanza en el plan de ayudas de

“Las pymes han llegado al límite del endeudamiento y continuamos sin tener un aumento de la demanda”



“Las ayudas deben ser recurrentes porque las empresas necesitan apoyo sostenido, no arrancadas de caballo y paradas de burro”



sociales y sanitarias. Cuando vuelva el turismo, que volverá, si hemos perdido al sector por el camino se habrá perdido el 12%-13% del PIB, no nos lo podemos permitir. A medio y largo plazo sería catastrófico.

La pandemia afecta mucho al sector servicios, pero también están sucediéndose cierres industriales, ¿le preocupa?

Mucho, porque la industria es uno de los focos donde deberíamos priorizar las políticas. No tener industria sería un gran error porque ha sido clave en la economía catalana. Está en proceso de transformación y requiere que no perdamos el tren del cambio de tecnología o tendremos problemas. Deberíamos dotar económicamente el Pacto de la industria.

¿Qué es urgente para la supervivencia empresarial?

11.000 millones del Gobierno?

Las ayudas deben ser recurrentes porque estamos en una situación en que las empresas necesitan apoyo sostenido, no arrancadas de caballo y paradas de burro; evitar la caída de los sectores más afectados, y aplicar cirugía en el reparto porque normalmente las empresas que más oxígeno necesitan son las más pequeñas, porque son las más débiles.

¿Qué supondría para la economía que el próximo 'Govern' resucitase el 'procés'?

Sería una grave equivocación repetir los mismos errores con las consecuencias que han tenido. Existe un problema relacional de España y Catalunya que solo se puede resolver hablando y acordando en un marco estable. Cualquier cuestión fuera del marco legal, lo que va a producir es peor porque genera inestabilidad.

Evolución de las empresas catalanas del BME Growth el mes de marzo

Datos a 29 de marzo

■ Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL* ENERO	INGRESOS (MILL. €)			BENEFICIO NETO (MILL. €)
					30/06/2019	30/06/2020	VARIACIÓN (%)	30/06/2020
Agile Content	168,37	8,00	↓ -6,98	6.594.758	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	69,77	2,28	↑ 0,88	41.740	22,37	22,88	↑ 2,28	0,81
Holaluz	214,02	10,40	↑ 7,44	3.296.847	-	192,22	-	-
Home Meal	31,32	1,90	= 0,00	0	-	-	-	-3,70
Inkemia	8,36	0,31	= 0,00	0	-	-	-	-
Kompuestos	31,36	2,58	↓ -0,77	12.293	24,43	22,42	↓ -8,23	-0,52
Lleidanet	94,69	5,90	↑ 18,00	12.535.250	6,05	7,83	↑ 29,42	0,22
Pangaea	50,55	2,70	↑ 51,69	1.902.762	1,56	2,35	↑ 50,64	-0,56

(*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 28 de marzo de 2021 y 29 de marzo de 2021.

Fuente: Boletín del MAB.

elEconomista

Aire en el BME Growth con grandes subidas y alguna caída

Pangaea Oncology protagoniza la subida más acusada en lo que llevamos de año con más de un 50% en comparación con el cierre del mes de febrero

Àlex Soler

La primavera la sangre altera, dicen. Un dicho que podría extrapolarse al BME Growth, el antiguo Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Tras meses de incertidumbre, como el sol entre las nubes, la esperanza gracias al descenso de los contagios, la gradual, pero tímida relajación de las restricciones y la esperanza de la vacuna impulsan los mercados. Sin pensar en la posibilidad, a todas luces real, de una cuarta ola entre Semana Santa y el inicio del verano, el BME Growth cerró marzo con más verde que rojo. En concreto, dos empresas caen, por cuatro que suben y pese a que alguna de estas ha sido tímida, la mayoría de los ascensos han sido importantes.

Empezando por el rojo, Kompuestos es la compañía catalana que menos perdió el mes pasado en el

BME Growth, dejándose apenas un 0,77%, al reducirse su precio por acción unos céntimos hasta los 2,58 euros, con lo que mantiene una capitalización de más de 30 millones, 31,36 millones de euros, para ser exactos. Agile Content, por contra, fue la que más cayó en febrero, viendo reducirse su valor un 6,98% hasta los ocho euros por título, un precio que igualmente le sirve para mantenerse como segunda catalana más valiosa del mercado alternativo con 168,37 millones de euros de valor total.

En el otro lado de la balanza, tan tímida como la caída de Kompuestos fue la subida de Griño, que vio como su valor apenas ascendía un 0,88% tras un mes con un volumen efectivo realmente bajo. Con 2,28 euros por título cerró la empresa, con lo que mantiene un valor de 69,77 millones de euros. Más acusado fue el ascenso de Holaluz, que tras validar unas buenas cuentas de 2020, registró una escalada del 7,44% hasta los 10,40 euros por acción. En total, la energética está valorada en 214,02 millones de euros, por lo que, apenas tres meses después de ser adelantada por Agile Content y Lleida.net, mantiene el primer puesto en cuanto a valor total recuperado en febrero.

Con todo, cortas quedan las subidas de Griño y Holaluz si se comparan con las de Lleida.net, cuyos títulos se revalorizaron un 18% hasta los 5,90 euros, dejando su valor en 94,69 millones; y la de Pangaea Oncology, que se disparó un 51,69% en un solo mes. Las acciones de la *biotech* alcanzaron los 2,70 euros, con lo que su valor total se multiplicó hasta los 50,55 millones de euros.

Telecomunicaciones

Lleida.net, incluida en el índice Euronext Tech Croissance



La cotizada de servicios tecnológicos Lleida.net ha sido incluida en el índice Euronext Tech Croissance, el índice que reúne a las principales empresas tecnológicas de ese mercado. El índice incluye a las compañías tecnológicas de mayor capitalización y liquidez, que tengan una liquidez mínima de 10.000 euros promedio diario, y una capitalización de entre 25 y 1.000 millones de euros. "Que los mercados europeos reconozcan la capacidad de Lleida.net como empresa líder en la industria de la firma y la notificación electrónica certificadas, tan sólo dos años y medio después de salir a cotizar en París reconoce nuestra capacidad internacional", explicó Sisco Sapena, CEO de la compañía, y su fundador en 1995.

Lleida.net comenzó a cotizar en París el 19 de diciembre del 2018 con un precio por título de 1,02 euros por acción. En las últimas 52 semanas, el valor de la empresa se ha revalorizado por encima del 400% en París, según datos de Euronext.

Asimismo, el consejo de administración de la empresa ha aprobado someter a la Junta General de Accionistas un incremento del 25% en el reparto de dividendos, y la puesta en marcha de un nuevo plan de autocartera. Lleida.net, que tiene unos 3.000 accionistas, distribuyó el año pasado los primeros dividendos de su historia, a un valor de un céntimo de euro neto por acción.

Balance económico

Los accionistas de Holaluz ratifican las cuentas de 2020



Los accionistas de Holaluz ratificaron a principios de marzo las cuentas de la compañía, anticipadas por la energética a principios de año. Según dicho balance económico, Holaluz cerró su ejercicio fiscal el pasado 30 de septiembre con un incremento del 13% en los ingresos, hasta los 235,9 millones de euros, y del 67,48% en el beneficio bruto, hasta los 27,3 millones de euros. La empresa catalana también incrementó su resultado bruto de explotación contable en un 35% interanual hasta los 3,5 millones de euros. Por otro lado, al cierre del ejercicio fiscal, la empresa contaba con 272.727 clientes, un 27% más que un año antes; que aumentaron hasta

297.816 hasta final de 2020. La campaña *La revolución de los tejados*, lanzada el 30 de junio de 2020, permitió a Holaluz incrementar un 61% el número de instalaciones fotovoltaicas que gestiona, hasta alcanzar las 3.033 a 30 de septiembre y las 4.022 a final de año.

Holaluz decidió mantener su equipo y los salarios pese a la pandemia y ejecutó un plan para ofrecer opciones de ahorro a sus clientes, que permitió reducir la factura en 4,5 millones de euros, con una media de 57 euros por familia. La empresa quiere un millón de clientes para 2023.

Salud

Pangaea Oncology se alía con Checkpoint Therapeutics



Pangaea Oncology busca nuevas alianzas. La compañía española anunció a principios de marzo un contrato por más de 455.000 euros con Checkpoint Therapeutics, *biotech* estadounidense, para acelerar el diagnóstico molecular, según anunció la misma compañía catalana en un comunicado remitido al BME Growth. El objeto del contrato consiste en la realización por parte de Pangaea Oncology de servicios de diagnóstico molecular asociado a un ensayo clínico. La empresa actuará como laboratorio central de referencia recibiendo muestras de catorce países de Asia, África y Latinoamérica. El importe del contrato asciende a 455.895 euros. El contra-

to tendrá vigencia durante la duración del ensayo clínico. De este importe, la sociedad estima que devengará al menos el 20% durante 2021.

El pasado enero, Pangaea Oncology incorporó al BME Growth 1,8 millones de acciones a 0,02 euros de valor nominal cada una. Las acciones están representadas en anotaciones en cuenta, totalmente desembolsadas y procedentes de la ampliación de capital de la compañía por compensación de créditos de diciembre. La ampliación de capital se inició en 2018 y fue por 2,5 millones de euros. La catalana fue fundada en 2006.

MARTÍN PÉREZ

Fundador y director de Concert Studio



“Será nuestro mejor verano de la historia porque la gente desea hacer cosas”

El festival de música ‘Jardins de Pedralbes’ fue uno de los pocos que se celebró en Barcelona el verano pasado pese a la pandemia, y su promotor también ha mantenido el festival del ‘Mil·leni’ este invierno, y prepara un nuevo certamen en la Cerdanya (Girona) para el próximo agosto.

Por Estela López. Fotos: Luis Moreno / EE

Martín Pérez acumula reconocimientos por su trayectoria en la música en directo, como impulsor desde conciertos locales y giras internacionales a festivales de referencia en el calendario catalán pasado y presente como el de *Jardins de Pedralbes*, *Mil·leni*, *Cap Roig* y *Cambrils*. La pandemia ha limitado la disponibilidad de artistas extranjeros y la afluencia de público, pero no su determinación para mantener y ampliar la oferta musical en

Catalunya, aunque algunas de las propuestas actuales no sean rentables.

¿Cómo empezó en el mundo de la música?

Empecé en el mundo de la música en directo el 13 de julio de 1997 con un concierto de los Tres Tenores en Barcelona. Antes aprendí en Módena, la ciudad de Pavarotti, en un concierto para recaudar fondos para la reconstrucción de los teatros de ópera del Li-

ceo de Barcelona y La Fenice de Venecia, que se habían quemado con poco tiempo de diferencia. Estaré siempre agradecido a la confianza que depositó en mi el tenor Josep Carreras, que me permitió introducirme en el sector y fue mi pasaporte, ya que él es la excelencia, y a quien le acompaña el valor se le supone.

¿Y cuándo y por qué decidió apostar por los festivales?

Hablando con Josep Carreras, queríamos celebrar el cambio de milenio, y en una revista de un avión del año 1998 hablaba de las ciudades europeas que iban a celebrar el cambio de milenio y no había ninguna española. Se lo comenté y le propuse hacer algo en Barcelona. Y lo que nació como una idea de concierto en que participasen varios artistas de distinto género musical se convirtió en un festival. Era para hacerlo una vez, por eso el nombre de *Festival del Mil·leni*, pero se ha convertido es uno de los más longevos, con 22

pandemia, ahora podemos recoger los frutos de la recuperación. Lo comparan con aquellos locos años 20 de hace un siglo, después de la Primera Guerra Mundial y de la peste. Es una necesidad física y psicológica. Del *Festival Jardins de Pedralbes 2021* hemos vendido 33.000 entradas antes de presentar esta edición, solo colgando algunos conciertos en la web. Y este año haremos un nuevo festival tipo Pedralbes en la Cerdanya, en las dos semanas centrales del mes de agosto, cuando hay gente veraneando.

¿Tiene nombre y estilo?

Cerdanya Music Festival. La programación seguirá la línea de *Jardins de Pedralbes*: será de calidad, con mucho prestigio y ecléctica. No he querido nunca centrarme en un género, si no en los mejores en su palo. La música clásica la sigue un 2,9% de la población, la lírica un 4%, el jazz un 6%..., si solo me dirijo a un nicho, habrá mucha gente a la que no le interese, y a mi como vendedor me deses-

“Hemos vendido 33.000 entradas del ‘Festival de Jardins de Pedralbes 2021’ antes de presentarlo”

“Haremos un nuevo festival tipo Pedralbes en la Cerdanya las dos semanas centrales de agosto, para los veraneantes”



ediciones, y se ha convertido en el festival de invierno de la ciudad, de octubre a mayo, con la participación de las principales salas de Barcelona. Más tarde, el presidente de Caixa de Girona, Arcadi Calzada, me contactó para ofrecerme la posibilidad de crear un festival en una finca de la Costa Brava, y así surgió *Cap Roig* en el año 2000. Al séptimo año era considerado el segundo mejor de Europa. Fue un absoluto éxito, y en 2013 caí en la cuenta de que en la ciudad de Barcelona había un hueco de mercado porque no había un festival tipo *Cap Roig* o *Peralada*, y era raro que de algo no hubiese en Barcelona. Y acertamos en la ubicación y en la época.

¿Qué previsiones tiene Concert Studio para este año, en que persiste la pandemia?

Será el mejor verano de nuestra historia porque la gente desea hacer cosas. Igual que la cultura ha sufrido enormemente durante la

pera. Este año ofreceremos 55 conciertos en el *Festival de Pedralbes 2021*, siempre habrá alguno que te guste.

El ‘Festival de Pedralbes 2020’ se celebró con medidas anticovid, mientras la mayoría se cancelaron. También se está celebrando el ‘Festival del Mil·leni’, ¿cuál es su secreto?

Un amigo me decía el otro día que era un valiente, y le dije: ten cuidado porque rima con inconsciente. Mi convencimiento es que hay que seguir, pero *Pedralbes* y *Mil·leni* son dos casos diferentes. En el primer caso, le dije a mi equipo que si levantaban el confinamiento en verano teníamos la obligación moral y ética de abrir puertas de *Jardins de Pedralbes*, porque es al aire libre y habría quien necesitará salir. Redujimos el aforo de 2.400 a 800 entradas en el auditorio, y cambiamos la programación en casi su totalidad, porque

hay artistas que no están dispuestos a rebajar el caché para menos público. Antes me decían a veces felicidades por la calle cuando me reconocían, pero en 2020 me decían gracias, eso es muy representativo. Este año mantendremos la novedad de 2020 de abrir el jardín al concierto previo del *village* por 5 euros con consumición incluida. Además, el concierto principal no se ve desde el jardín, pero sí que se escucha. Fue un éxito y llegamos al límite del aforo, de 1.300 personas. Había gente que iba cada día e hicimos clientes eternamente agradecidos.

¿Y salieron los números?

Me salieron los números económicos y éticos. Estamos entre los tres mejores festivales de Europa en siete ediciones, desde 2013, y podemos ser los primeros. Es un festival pensado para los barceloneses, que son casi el 70% de los asistentes, para disfrutar en junio y julio una vez terminan la jornada laboral, en una finca vallada maravillosa, en la

¿Cuántos empleados son en Concert Studio?

En las oficinas somos 24 personas, pero en verano somos 250 directos y casi 700 indirectos. El *Festival de Jardins de Pedralbes* es el gran motor.

Usted apostó por los festivales antes de que se pusiesen de moda, con proliferación en los últimos años. ¿Son más vulnerables los últimos en llegar?

No, porque los grandes festivales creamos público de festival. El que va a un festival y le gusta anima a su círculo a asistir. El nuevo festival se encuentra con más público, pero es difícil sacar adelante un festival. El 70% de los festivales no cumple la segunda edición, y de los que quedan, el 50% no cumple la tercera. Cuando un amigo te propone ir al cine, vas casi sin decidir la película, pero si te propone ir a un concierto, casi te ha de cantar todo el repertorio para convencerte.

“En este ‘Festival del Mil·leni’ los números no salen, pero estoy activo, y el artista que quiere venir sabe que estoy abierto”



“En España hay 847 festivales y eso hace que suban los precios de los artistas hasta cifras escandalosas”



ciudad pero sin vecinos cerca, con aparcamiento, con transporte público y con oferta gastronómica, atención cuidada y buen clima. La gente lo incluye entre las cosas que quiere hacer al menos un día cada verano, como ir a la playa.

Y en el ‘Festival del Mil·leni’, que se alía con reconocidas salas de conciertos, ¿es rentable con las limitaciones actuales?

Los números no salen, pero estamos trabajando con artistas sensibles a la situación del Covid y están adaptando el caché. Perdemos dinero, pero no nos enmohecemos como un sable de damasco guardado. El que cerró y se fue a casa con el portátil por si alguien le contactaba cada vez tiene más difícil volver. Yo estoy con pérdidas en *Mil·leni*, pero con actividad, estoy en marcha, estoy metido, y el artista que quiera venir sabe que estoy abierto.

En sus festivales suele combinar una experiencia para público general y ‘networking’ de empresas, ¿eso ha ayudado a sobrevivir?

Sin duda alguna. Sin patrocinadores no se podría hacer Pedralbes, pese a su éxito, porque montamos una ciudad de cero. En España hay 847 festivales, y eso hace que suban los precios de los artistas hasta cifras escandalosas, y la infraestructura para cuidar al público es costosa. Los baños son mejores que los de mi casa, con limpieza constante, y te pueden coser un botón si se rompe. A mi equipo siempre le digo que todo lo que ven se paga. Si no hay patrocinadores, no hay festival.

El presupuesto de Pedralbes ronda los 4 millones de euros. ¿Cuál es el de la Cerdanya?

Nace con un presupuesto de 1,2 millones, pero aún no hemos empezado a negociar partidas. Según lo que ofrezcan los patrocini-

nadores, algunas partidas se pueden intercambiar, y que alguna empresa colabore asumiendo algún gasto.

A parte de los festivales, también ha organizado giras internacionales de artistas, como Los Tres Tenores, Julio Iglesias, Sting, Carla Bruni, Leonard Cohen... ¿lo sigue haciendo?

Sí, hacemos unos 200 conciertos al año, aunque ahora se concentran en España por el Covid, que hace inviable salir fuera, y tardará en normalizarse la situación.

¿Qué volumen de negocio movía el sector antes del Covid y ahora?

La música en directo es el 3,8% del PIB español, y en 2020 la actividad cayó el 78%.

Grandes festivales de Barcelona como el 'Primavera Sound' y el 'Sonar' han renunciado a la edición de este año, después de cancelar también la de 2020. ¿Cuánto puede

que los asistentes totales al conjunto de festivales se mantuvo. ¿Se había tocado techo antes de la pandemia?

En los festivales masivos su casuística es distinta a la nuestra, pero hay techo. Puedes hacer toda la publicidad que quieras, que hay muchos miles de personas que no irán nunca a un festival, haya Covid o no. Aunque este año habrá un porcentaje más elevado de público por las ganas de la gente de salir y hacer cosas, lo que sea.

¿Cuándo cree que se podrán recuperar los formatos pre-pandemia?

Al aire libre con asientos numerados, como Pedralbes, este verano, los festivales con gente de pie o en locales cerrados lo desconozco. Nosotros salimos favorecidos.

¿Y cree que se mantendrán nuevos formatos nacidos por la necesidad de la pandemia?

En nuestro caso, lo de asistir al jardín al con-

“La música en vivo es el 3,8% del PIB español y en 2020 la actividad cayó el 78%”

“Este verano es el límite de los que hemos sobrevivido. Hemos de poder facturar, pero temo un rebrote tras Semana Santa”



aguantar el sector si la pandemia persiste?

La situación es delicadísima. El sector lleva un año casi sin vender una entrada. Los que podamos tirar de recursos propios aguantaremos lo que podamos... Este verano que viene es el límite de los que hemos sobrevivido. Hemos de poder facturar y tendremos unos años por delante para reconstruir lo que ha ido cayendo. El verano pasado decidí hacer Pedralbes al hacer números de a cuánta gente dábamos empleo: luz y sonido que a lo mejor era lo único que harían ese verano, limpieza, seguridad... En la parte que podemos ser motor, hay que mantenerlo en marcha. No obstante, temo que haya un rebrote tras Semana Santa por la necesidad de la gente de salir y relacionarse.

Según el Anuario de la Música 2020, en 2019 los grandes festivales catalanes perdieron público por primera vez en diez años, aun-

cierto previo en el *village* y poder quedarse hasta que quieran sí que se mantendrá.

¿Cómo se han atrevido a impulsar un nuevo festival en la Cerdanya con la que cae?

Por la oportunidad del hueco de mercado, con veraneantes de poder adquisitivo alto y sin oferta en la zona. Tendrá un aforo de unas 1.400 personas. Será un Pedralbes adaptado a la montaña, al aire libre y con asientos numerados, con *village* y trato cuidado del público. En Pedralbes guardamos el casco de la moto y ofrecemos limpiarlo mientras tanto. No me importa que digan sí o no, me importa ofrecer la opción. Y si una persona mayor pregunta por el baño, que le puedan acompañar y al salir le devuelvan a donde estaba. El festival de portero con camiseta negra en la puerta que te mira como si te fuese a matar, no me ha interesado nunca, y ahora menos.



Antoni Gómez

Presidente del Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC)

Auditoría: profesión de futuro para las mujeres

El Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya (CCJCC), a través de su comisión de equidad de género, ha realizado un estudio de forma conjunta con la Cátedra Mango de ESCI-UPF que lleva por título *¿Es la auditoría una profesión de futuro para las mujeres?* Más allá de la contundente conclusión de que por supuesto sí lo es, en el mismo se ponen de relieve algunas situaciones con las que se encuentran las mujeres en nuestra profesión auditora en el contexto territorial catalán que, si bien pueden ser parecidas a las que se dan en otros ámbitos profesionales -y contextos geográficos-, no dejan de ser aspectos que es preciso corregir.

La primera cuestión relevante que podemos visualizar es que mientras las mujeres constituyen entre el 45% y el 52% del personal de las firmas auditoras en las categorías de junior-ayudante a gerente, las socias representan tan solo el 24% del colectivo de socios y socias que integran estas empresas. En definitiva, si bien no existe una discriminación por género significativa en el momento de la incorporación a la profesión, una serie de circunstancias motivan que el número de mujeres que abandonan la profesión sea más del doble que los varones que toman, por alguna u otra razón, esta misma decisión.

Son muy interesantes los resultados que ofrece el estudio en lo que concierne a la valoración que las auditoras y exauditoras hacen del contenido de su trabajo -sea este actual o bien, pasado-. En esta materia, la encuesta refleja que el 97,2% de las exauditoras y el 88,3% de las auditoras actualmente en ejercicio declaran sentirse satisfechas o muy satisfechas en relación con el aprendizaje que supone el contenido del trabajo. La valoración como satisfactorio o muy satisfactorio es asimismo mayoritaria con respecto a otros componentes vinculados al contenido del trabajo: alrededor del 83% en cuanto a reto intelectual, del 90% en autonomía y del 80% en relevancia de los trabajos desarrollados, entre otros.

¿Pero, cuáles son entonces las causas del abandono? El estudio nos muestra, también con claridad, los factores de insatisfacción a considerar. A saber: la duración de la jornada, las actividades que tienen lugar fuera del horario y el nivel



de estrés se sitúan de forma manifiesta en niveles bajos, con una puntuación - para cada uno de estos tres elementos- en torno a 2,8 sobre 5.

Las preguntas dirigidas específicamente a las exauditoras nos presentan conclusiones concluyentes respecto de los abandonos: la conciliación aparece como causa principal del abandono de la firma en el 57,3% de los casos. Y cerca se sitúa la carga física y mental. Por el contrario, otros motivos como el reconocimiento del trabajo realizado, el clima laboral o las oportunidades de promoción, tan solo son esgrimidos como primera o segunda causa en un 11,6%, un 17,1% o un 18,9% de las ocasiones.

Permítaseme aquí compartir una serie de reflexiones en relación con las informaciones expuestas y, en primer lugar, como respuesta a la pregunta que da título al estudio. Naturalmente la nuestra es una actividad en la que tanto hombres como mujeres tienen cabida. La de auditoría de cuentas es una profesión que supone una magnífica escuela de formación: de hecho, así lo reconocen las personas que se incorporan a cualquiera de las firmas del sector -por cierto, algo que también ocurre entre las mujeres a las que se ha dirigido la encuesta-. De forma consecuente, el aprendizaje obtenido a lo largo de unos años de trabajo

constituye un trampolín sobresaliente para ocupar otras responsabilidades en otras actividades, en caso de que se decida no continuar con el desempeño de la profesión auditora. Otras evidencias incuestionables a reseñar, a tenor de los resultados referidos con anterioridad. Nuestro sector no discrimina en la incorporación de nuevas generaciones a los equipos laborales. Tampoco existen diferencias constatables por género ni en relación con el reconocimiento profesional, la retribución o la promoción en los niveles profesionales iniciales. Y por supuesto, tampoco para los escalones más altos, pero es justo admitir que sí que hay algo que cambiar desde el momento en que se observa que el abandono -en el ámbito de nuestras firmas- es prácticamente el doble en el caso de las mujeres que en el caso de los hombres.

La ética que exige dotar de igualdad de oportunidades y no discriminar por razón de género, obliga de igual modo a corregir aquellos aspectos que conducen a la situación descrita. Pero lo cierto es que, con independencia de las razones éticas, ni las firmas ni la sociedad en su conjunto pueden permitirse malograr una parte significativa del talento profesional. Desde este punto de vista, el camino se nos presenta bien delimitado: todo aquello que tenga que ver con la mejora de la conciliación y los horarios de trabajo más razonables facilitará evitar la pérdida de talento, tan necesario y que tanto nos cuesta -en tiempo y recursos destinados- de formar.

Hay que reconocer que la adaptación -cierto es que forzosa- que hemos vivido durante el último año al teletrabajo ha facilitado que en muchos casos las firmas hayan constatado cómo es posible realizar un trabajo excelente sin el nivel de presencia física al que, en términos colectivos, estábamos acostumbrados. El conjunto de profesionales de nuestras firmas, mujeres y hombres, son personas responsables que cuentan con la capacidad de organizar su trabajo con la flexibilidad requerida.

Hay que reconocer que la adaptación -cierto es que forzosa- que hemos vivido durante el último año al teletrabajo ha facilitado que en muchos casos las firmas hayan constatado cómo es posible realizar un trabajo excelente sin el nivel de presencia física al que, en términos colectivos, estábamos acostumbrados. El conjunto de profesionales de nuestras firmas, mujeres y hombres, son personas responsables que cuentan con la capacidad de organizar su trabajo con la flexibilidad requerida.

Y a pesar de que la auditoría de cuentas es una actividad intelectualmente compleja -y en la que la vertiente cualitativa es significativamente más importante que la cuantitativa-, el entorno vivido con la pandemia producida por el Covid-19 ha contribuido a desmoronar algunos mitos asociados al presencialismo. En la profesión y en nuestras firmas disponemos de multitud de ejemplos de mujeres que -extraordinarias profesionales como son- demuestran día tras día que las capacidades no van ligadas a una cuestión de género. Por fortuna, cada vez son más frecuentes los casos, una circunstancia esta que permite visualizarlas como referentes que marcan las pautas del camino a transitar. En esta transformación ineludible, todo el mundo estamos comprometidos.



■
Hay que reconocer que la adaptación, forzosa, al teletrabajo ha constatado cómo es posible hacer un trabajo excelente en casa
 ■

11

El ISE reduce su debut en Barcelona

Integrated Systems Europe, la mayor feria internacional audiovisual, anunció que su primera edición en Barcelona será un evento multisede por el Covid-19.



12

Laura Borràs elegida como presidenta del Parlament

Las fuerzas independentistas acordaron que Laura Borràs, de JxCat, presidiera la cámara catalana. Era el paso previo a abordar un pacto de legislatura,

15

La Fiscalía investiga a Ada Colau

La Fiscalía aceptó una denuncia de Abogados por la Constitución contra Colau por presuntas subvenciones directas a entidades sociales afines.

22

Seat producirá un eléctrico en Martorell en 2025

Seat anunció la producción de un vehículo eléctrico pequeño en Martorell, pero condiciona el proyecto al apoyo del Gobierno español y de la Unión Europea.

9

El Parlamento europeo da luz verde a la retirada de la inmunidad a Puigdemont

Los eurodiputados aceptaron el suplicatorio del Tribunal Supremo para retirar la inmunidad de Carles Puigdemont, Toni Comín y Clara Ponsatí, todos representantes de Junts.

24

La GSMA amplía las garantías para el 'Mobile'

La GSMA, impulsora del MWC, contrató a Quirónprevención como proveedor de servicios médicos y dijo que ofrecerá seguro médico a los asistentes.

30

Investidura fallida de Pere Aragonès como 'president'

El candidato de ERC a presidir la Generalitat, Pere Aragonès, fracasó en primera y segunda votación por la falta de acuerdo con Junts.





El fino equilibrio entre la relajación de restricciones y el estallido de la cuarta ola

Empieza a ser hasta rutinario: suben los contagios y nos encerramos en casa, limitando nuestra movilidad y contacto social; llegamos al pico de la ola y cierran comercios y restauración; se reducen los contagios y se empiezan a relajar las medidas. Una vez cumplido el ciclo, vuelva a empezar y tendrá un buen resumen de los últimos meses en Catalunya. Entre ciclo y ciclo, sin embargo, miles de negocios echan el cierre para siempre ahogados por las deudas y otras tantas familias se ven obligadas a apretarse el cinturón más que nunca para poner un plato de comida en la mesa. Los que no pueden trabajar se quejan y sectores como la cultura o el ferial han visto como ni siquiera en épocas de bajos contagios se celebran eventos. La situación es crítica, y es que encontrar un equilibrio entre la relajación de restricciones y la situación sanitaria es complicado. Algunos dirán que en Madrid se ha llevado mejor con un enfoque marcadamente económico, pero lo cierto es que acumulan el 40% de los contagios de todo el país. No hay una fórmula mágica. Mientras tanto, el sector del libro reza para que no se disparen los contagios antes de Sant Jordi, adaptado este año a la pandemia, y el sector del automóvil espera que el verano se parezca al del año pasado para llevar a cabo el *Automobile*.

LO IMPRESCINDIBLE EN LOS PRÓXIMOS MESES

10 de abril

Barcelona Specs

El recinto de Montjuïc acoge este mes un salón dedicado a la moda óptica que busca crear un ambiente y un lugar de encuentro en el que los profesionales del sector puedan inspirarse y compartir conocimientos e ideas con otros profesionales del mundo. Será la primera vez que este salón se celebre en la ciudad.

23 de abril

Sant Jordi

El sector del libro no quiere quedarse este año sin su fiesta y para ello en Barcelona se ha preparado una jornada acorde con la pandemia. Este año, la fiesta durará tres días y se dispondrán 275 paradas en una decena de espacios "acotados" por toda la ciudad de Barcelona. Desde el viernes 21 de abril, hasta el domingo 23, el libro volverá a ser el protagonista tras un año en la sombra.

28 de junio

Mobile World Congress

La feria más importante del año debería celebrarse en 2021 tras convertirse en 2020 en el primer gran evento europeo en cancelarse. El impacto será menor al de otras ediciones, con menos asistentes y menos compañías confirmadas -de hecho, algunas están cancelando- pero la GSMA confía en poder celebrarlo siguiendo estrictas medidas de seguridad y ofreciendo hasta seguro médico a los asistentes.

8 de julio

Automobile Barcelona

La feria automovilística más importante del país busca celebrarse en 2021, año en el que le tocaría por calendario, aunque ha retrasado su participación a verano. El sector necesita que el recinto de Montjuïc se llene de vehículos para impulsar la demanda en un mercado anémico que no remonta la crisis del Covid-19.

Sostenibilidad

El Puerto de Barcelona arranca su Plan de Electrificación



El Puerto de Barcelona comenzó en marzo su plan de Electrificación de Muelles, aprobado recientemente. Se trata de uno de los grandes proyectos impulsados por la infraestructura portuaria para reducir en un 50% las emisiones de CO2 de la operativa portuaria desde ahora y hasta el 2030 y convertirse en un puerto neutro en emisiones de carbono antes del 2050. El Puerto de Barcelona invertirá en este plan cerca de 90 millones de euros, haciendo posible que los barcos se conecten a la red eléctrica general una vez en el muelle, utilizando energía limpia con certificación de origen 100% renovable. El Plan de Electrificación de Muelles del Puerto de Barcelona está plenamente alineado con los objetivos

de desarrollo sostenible de Naciones Unidas y una de las claves para su éxito es conseguir la conexión directa del Puerto y la red eléctrica de gran capacidad, para poder dar respuesta a la demanda de electricidad prevista por parte de los barcos.

La confirmación, por parte de Red Eléctrico, del inicio de la construcción de la nueva subestación Ronda Litoral fue un magnífico anuncio para el Puerto de Barcelona. Esta subestación alimentará una nueva subestación en el Puerto de Barcelona a través de un cable subterráneo de alta tensión, haciendo posible el desarrollo de una red de media tensión al recinto portuario para atender sus necesidades.

Supermercados

Caprabo abre en Sabadell su primera tienda en gasolineras Avia



Caprabo abrió en marzo su primer supermercado en una estación de servicio urbana. El establecimiento, de unos 40 metros cuadrados, se sitúa en la gasolinera Avia en la Avenida de la Concordia de Sabadell (Barcelona), que inició su camino en 2015. Se trata de una tienda con la enseña Caprabo Rapid que tiene un horario de atención ampliado desde las seis de la mañana hasta las nueve de la noche durante todos los días del año, y con cuatro trabajadores. Es la primera vez que Caprabo abre un supermercado en una gasolinera situada en pleno centro de una ciudad, y ofrece más de 700 referencias de productos en el establecimiento. La tienda

dispone de comida para llevar, bebidas frescas, prensa, algunos productos básicos de automoción, además de cafetería, pan horneado en el local y producto fresco de alta rotación como charcutería y productos congelados. En su concepto de establecimiento comercial práctico, incluye cargador móvil múltiple.

Caprabo ha arrancado en 2021 su plan de expansión en esta localidad de la provincia de Barcelona. En marzo también abrió un supermercado con seis trabajadores en la misma población, en la que suma siete establecimientos.

Los efectos del Covid

Las reclamaciones de consumo aumentaron un 67% en 2020



El Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat gestionó en 2020, a través de la Agencia Catalana del Consumo (ACC), un total de 28.574 reclamaciones, un 66,6% más que el año anterior. Los servicios de transporte acumulan el mayor volumen de reclamaciones con el 24,8%, especialmente por la cancelación de vuelos a causa de la pandemia del coronavirus, seguidos de los servicios de consumo relacionados con viajes, servicios sanitarios y actividades de ocio, culturales o deportiva, con un 21%. Así mismo, durante el 2020, la ACC retiró del mercado un total de 233.506 artículos, un 420,28% más que en 2019, la mayoría de los cuales son equi-

pos de protección individual. Estas son solo algunas de las cifras que se extraen del Balance de Actuaciones de la Agencia Catalana del Consumo 2020.

Del balance se desprende que las medidas decretadas desde el pasado 15 de marzo de 2020 por culpa de la pandemia, como el cierre de hoteles y alojamientos turísticos, de bares y cafeterías, de locales de espectáculos, de instalaciones culturales, artísticas y deportivas y de ocio, así como las restricciones de la movilidad, afectaron directamente a los consumidores. Esta situación también afectó a la ACC a nivel de procesos administrativos.

Movilidad

Spin desembarca en Catalunya arrancando su actividad en Tarragona

Spin, la compañía de micromovilidad de Ford, desembarcó en marzo en Catalunya, iniciando su actividad en Tarragona con el despliegue de 500 patinetes por toda la ciudad. La compañía refuerza así su apuesta estratégica por el mercado español, así como su compromiso con la ciudad por un modelo de movilidad seguro y sostenible. “El inicio de la actividad de Spin en Tarragona parecía un paso lógico, ya que en esta ciudad nos hemos encontrado

con un Ayuntamiento valiente y decidido”, dijo Filippo Brunelleschi, encargado de la empresa en España. En ese sentido, Spin tiene como uno de sus principales objetivos contribuir a un cambio de hábitos entre los ciudadanos y para ello ofrece las tarifas más competitivas del mercado gracias a sus Spin Pass, pases con tarifa plana para los vecinos con precios que oscilan entre los 0,99 euros y los 9,99 euros según el tiempo del servicio.

Bricolaje

Brico Depot Iberia mantiene la rentabilidad en 2020 pese al Covid-19

Brico Depot Iberia, la compañía líder en construcción, reformas y bricolaje, consiguió mantener la rentabilidad del negocio en 2020 a pesar del impacto del coronavirus. Los costes de explotación se mantuvieron controlados con un incremento del beneficio minorista del 62,7%, situándose en los cuatro millones de euros. Aun así, el cierre temporal de tiendas a raíz de la pandemia del Covid-19 y las continuas restricciones sanitarias han repercutido en

las ventas totales de 2020, que han disminuido un 7% en comparación con el ejercicio 2019, alcanzando los 347 millones de euros, lo que se ha visto parcialmente compensando en el segundo semestre del año por una fuerte recuperación, con un incremento de ventas del 10,8%. Asimismo, entre el 1 de febrero y el 18 de marzo de 2021, Brico Depot Iberia consiguió un incremento de las ventas del 11,2% en la semana cinco y del 23,3% en la semana seis.

'Retail' ecológico

Grupo Veritas crece un 8% y supera los 100 millones de facturación

Veritas, la cadena de distribución de productos ecológicos, cerró el ejercicio 2020 con una facturación total del grupo de 106 millones de euros, tras un crecimiento del 8% más que el año anterior. El desarrollo ha sido incluso superior en el negocio de distribución retail con un crecimiento del 10%. Así, Veritas consolida su posición de liderazgo en el sector de la distribución especializada en productos ecológicos, donde alcanza el 9,5% de cuota de merca-

do. Cuota que es significativamente mayor en Catalunya, donde la cadena tiene su origen y mayor presencia, situándose aquí en el 24,8%, según el panel detallista Nielsen de alimentación ecológica sin frescos.

El crecimiento de Veritas se puede comprobar con su expansión. Solo en 2020 abrieron cinco nuevas tiendas pese a la pandemia.

Financiación

El Grupo ICF financia cerca de 3.800 empresas con 1.329 millones

El Grupo ICF financió a 3.781 autónomos, empresas y entidades por un importe total de 1.328,9 millones de euros durante el 2020. En un año marcado por la crisis provocada por la pandemia del Covid-19, el ICF reafirmó su rol como banca pública, diversificando y complementando otras fuentes de financiación e impulsando nuevas líneas de préstamo para dar soporte al tejido empresarial. De este volumen total, 1.046,1 millones se formalizaron a

través del Insituto Catalán de Finanzas y 282,9 a través de Avalis de Catalunya.

En concreto, la financiación otorgada por el Grupo ICF en 2020 contribuyó al mantenimiento y creación de cerca de 123.500 puestos de trabajo. En línea con la actividad de otros años, el 97% de los préstamos otorgados se han destinado al colectivo de autónomos y pymes.



Fundadores de RepScan, con Josep Coll en el centro.

RepScan se prepara para poner en marcha una ronda de 500.000 euros

La compañía, que ha empezado a operar este mismo año, espera facturar 400.000 euros este año y aspira a duplicar o triplicar cada año su presupuesto, gracias a su tecnología altamente automatizada de detección y eliminación de información negativa sobre individuos o empresas.

Àlex Soler. Fotos: eE

Internet es quizá uno de los inventos más importantes de la historia de la humanidad. Muchos podrán discutir el lugar que ocupa en un hipotético *ranking* de inventos más importantes, pero nadie puede discutir su enorme potencial y sus aplicaciones en la vida diaria de la gente. No obstante, no todo es bueno en Internet y los usuarios pueden, por una cosa u otra, recibir un mala imagen pública, sea mediante imágenes sacadas de contexto,

malas opiniones publicadas en medios... Para solucionar este problema, llega RepScan, una *startup* fundada por Josep Coll que, según sus palabras, "democratiza el derecho de poder eliminar cualquier contenido en Internet". Coll detalla que su empresa, que empezó a trabajar el pasado mes de enero, "da a las personas el derecho a poder detectar todo el contenido negativo y eliminarlo". La compañía usa una tecnología propia que detecta estas opiniones

negativas y procede a la eliminación o a la desindexación en buscadores.

Como siempre, una *startup* nacida para resolver necesidades de la sociedad actual está llamada al éxito y es por eso que, en su primer año, esperan facturar 400.000 euros, creciendo exponencialmente cada mes. Aunque es complicado encontrar casos de éxito tan rotundos desde el mismo momento de su nacimiento, Coll admite que no cree "en las *startups* que no facturan desde el primer momento". "Esas empresas que se basan en datos o cosas que no se pueden facturar no son el modelo de negocio que nosotros entendemos. Sabíamos que debíamos salir al mercado facturando y nos ha venido gente de todo el mundo por nuestra propuesta", añade. RepScan cuenta ahora con ocho trabajadores y su intención es seguir creciendo. De hecho, en abril entrarán cuatro nuevos empleados y su intención a medio plazo es ir duplicando "o triplicando" la facturación año a año. "Aspiramos duplicar o triplicar cada año el presupuesto y creo que en unos años seremos más de 100 personas", dice su fundador.

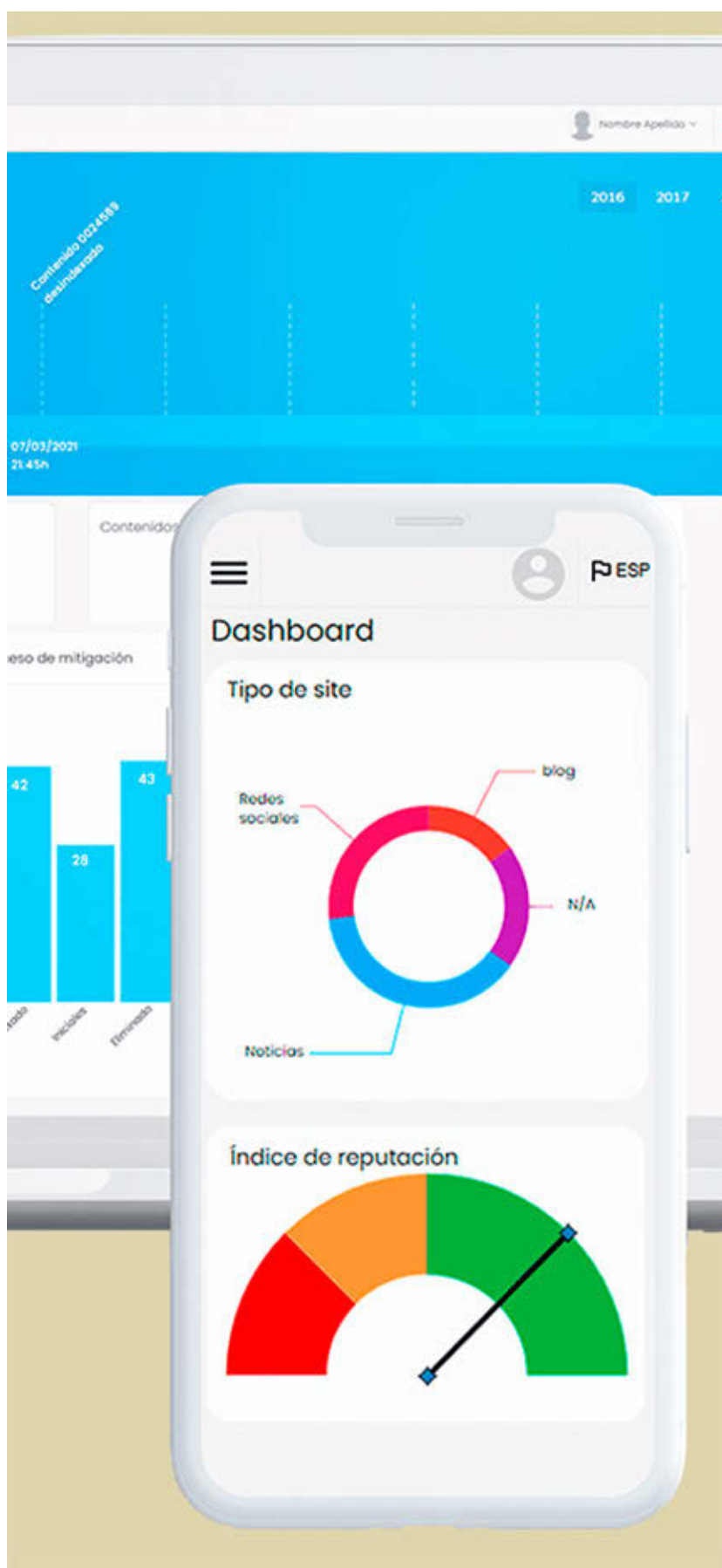
Un plan bien definido

RepScan, cuyo perfil de cliente principal es el de "emprendedores y empresarios que han tenido una ma-

2021 será su primer año, en el que esperan facturar 400.000 euros, creciendo cada mes

la experiencia empresarial, que se ha visto publicada en los medios y que le impide volver a trabajar", nació a partir de una inversión inicial aportada por sus fundadores, amigos y personas de confianza. Una vez establecida y cumpliendo con sus objetivos, Coll adelanta que están "cerrando la documentación de una ronda *seed*(semilla), que será de 500.000 euros". Esta será un primer levantamiento de capital para seguir creciendo en cuanto a personal, añadiendo profesionales al equipo tecnológico, de marketing y de operaciones. "Hay que fichar talento y atraer la segunda hornada de profesionales que formarán la empresa", dice su fundador.

Tras esta ronda, RepScan pondrán en marcha una serie A, que buscará mucho más capital. Coll desvela que ya tienen "inversores interesados y comprometidos para la serie A. Como consejero delegado, este es mi trabajo, el de encontrar financiación", dice el directivo de la *startup*, que celebra que las cosas "están yendo muy bien". La ronda de serie A, según ha confirmado a *elEconomista*, será de dos millones de euros. Estos son los siguientes pasos de una compañía emergente que tiene el objetivo de "ser la empresa número uno en detección y eliminación de contenido digital negativo en el mundo".



La tecnología de RepScan detecta y elimina contenidos negativos.

Movilidad

Uber vuelve a Barcelona con taxistas y enfrentada con la AMB



La aplicación de Uber volvió a operar el 16 de marzo en Barcelona con una propuesta de transporte que incluye servicios de taxi, coche compartido y toda la información del transporte público de la ciudad. Pero su retorno ha provocado el rechazo de la agrupación sectorial Élite Taxi, así como discrepancias con la autoridad metropolitana sobre el cumplimiento de la normativa.

La compañía anunció en su debut acuerdos con 350 taxistas, pero nunca llegaron a circular tantos, ante lo que la firma criticó que "la campaña de intimidación de algunos sectores del taxi ha provocado que muchos taxistas tengan miedo de salir a traba-

jar". También reprochó trato discriminatorio por parte de la Administración por vetarles operar con taxímetro mientras tramitan la autorización para tarifas de precio cerrado.

El 24 de marzo, una semana después de regresar a Barcelona, su app solo funcionaba con 48 taxistas, y el Área Metropolitana de Barcelona (AMB) había abierto expedientes informativos a siete taxistas, ya que sostiene que Uber no cuenta todavía con los permisos necesarios para funcionar en la capital catalana, por lo que ha realizado un requerimiento a la compañía para que aporte información que demuestre su adaptación a la legislación vigente.

Logística

La 'startup' francesa Cubyn tendrá una sede en Barcelona



Cubyn, una empresa emergente de logística especializada en procesos de *fulfillment on demand*, cerró una ronda de financiación Serie C de 35 millones de euros liderada por Eurazeo y Bipfrance Large Ventura, con nuevas participaciones de First Bridge Venture y Fuse Venture Partners, y financiación continuada de DN Capital, 360 Capital, el fondo Bipfrance Smart Cities y BNPP Développement. La compañía, que ha levantado ya un total de 55 millones de euros de financiación, utilizará este nuevo capital para duplicar su equipo, que pasará de los 85 empleados actuales a más de 170 a finales de 2021, y para abrir su mercado a otros países co-

mo España, donde han elegido Barcelona como su sede nacional, Portugal, Italia, el Reino Unido o Alemania. Asimismo, abrirá un nuevo almacén automatizado de 25.000 metros cuadrados en la región de París en los próximos meses, lo que le permitirá mejorar aún más sus costes y tiempos de entrega. En el caso de España, donde comenzará a operar este mes, Cubyn planea contratar a 20 personas para la sede en la ciudad catalana, además de 200 más para el almacén de 10.000 metros cuadrados que instalará en la zona centro del país. Desde estos centros se gestionarán los envíos de España y Portugal, aprovechando las conexiones.

Antetítulo

El Clínic y Leitat impulsan un centro de innovación sanitaria



El Hospital Clínic de Barcelona y Leitat anunciaron en marzo su unión para crear un centro dedicado a la innovación en tecnología en Salud. El objetivo es ser referente nacional e internacional, que ponga en valor el conocimiento y el emprendimiento locales y que acoja centros de investigación de empresas referentes en el sector. El Clinical Advanced Technologies Institute (CATI), contará también con la participación de la Universidad de Barcelona, el Hospital Sant Joan de Déu de Barcelona y el IDIBAPS. Sus objetivos principales son potenciar el conocimiento tecnológico y transferible en tecnología sanitaria, y vincularlo con el sector industrial. La iniciativa

quiere ser también una fuente para generar puestos de trabajo cualificados, retener talento y aumentar la competitividad de nuestro sector de la salud. CATI ocupará un nuevo edificio que se construirá en la calle Urgell de Barcelona, en un espacio que actualmente ocupa la parroquia de San Isidoro, gracias a la colaboración del Arzobispado de Barcelona que ha cedido el derecho de superficie por 75 años. Disponer de este espacio es clave para impulsar el proyecto y su ubicación también es clave debido a su proximidad con el Hospital Clínic. Los servicios que se prestan en este edificio se mantendrán algunos meses.

Salud y tecnología

Se duplica en dos años la inversión en 'startups' catalanas de salud



En un año que se presentaba difícil debido a la pandemia de la Covid-19, el sector de las ciencias de la vida y la salud en Catalunya ha registrado un hito excepcional. Durante el 2020, las *startups* de salud de la BioRegión han conseguido sumar 226 millones euros de inversión, la cifra más alta de toda su historia, duplicándola en solo dos años, cuando se alcanzaron 112 millones en 2018. La financiación proveniente de capital riesgo ha sido la principal

f fuente de inversión, acumulando 140 millones de euros. Han sido un total de 41 operaciones, un 58% más respecto al 2019. Así se desprende del cierre del capítulo *Inversión en startups* del Informe de la *BioRegión 2020 - Retos en adelante*, presentado en marzo por Biocat y CataloniaBio & HealthTech después de haber revisado los datos una vez finalizado el año, aportando una visión más completa que la presentada en septiembre de 2020.

La nueva banca

ID Finance, la 'fintech' española que más crece en el 'ranking FT1000'



ID Finance vuelve a ser una vez más considerada como una de las empresas con mayor crecimiento en Europa según el *ranking* anual del *Financial Times*, *FT1000 Europe's Fastest Growing Companies 2021*. La empresa lleva cuatro años seguidos manteniéndose en la lista y posicionándose como la *fintech* española que más rápido crece. Esta quinta edición de la lista *FT1000* ha estado liderada principalmente por empresas del Reino Unido, ya que tres de las

cuatro primeras empresas del *ranking* son de este país. Además, las empresas tecnológicas son las que han reflejado un mayor crecimiento en la clasificación de este año, ya que se han presentado 219 participantes frente a los 189 del año pasado. No obstante, sumando las *fintech* y el comercio electrónico, este número se incrementa a un total de 290. Los diez primeros nombres de la lista son nuevas empresas.

Adquisiciones

Claranet adquiere ID Grup para ser proveedor líder de servicios TIC



Claranet, grupo líder en Europa en servicios gestionados TIC, con presencia en 10 países y más de 2.500 empleados, ha anunciado la compra de ID Grup, empresa de referencia en el sector de las Tecnologías de la Información, con más de 30 años de experiencia y especializada en servicios de infraestructuras TIC. Esta adquisición, la número 29 del Grupo Claranet en los últimos 9 años, refuerza la expansión de la compañía posicionándola como líder

en Europa en servicios gestionados y consolida su presencia en España, donde tiene actividad desde el año 2000. Claranet es un grupo con dimensión internacional, reconocido por analistas internacionales como líder europeo en Managed Hybrid Cloud, Public Cloud Management y Data Centre Outsourcing. Con unos ingresos anuales de más de 460 millones de euros y 6.500 clientes. Claranet es experta en migrar y operar aplicaciones críticas.

Inversión

BSocial Impact Fund, el mayor fondo de 'venture capital' para 'startups'



Ship2B Ventures, gestora de *venture capital* especializada en la inversión de impacto, junto con la Unión Europea y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) en el marco del *EFSI Equity social impact pilot*, y Banco Sabadell lanzan BSocial Impact Fund, un fondo de inversión de impacto que ya se sitúa por encima de los 38 millones de euros en su segundo cierre y que prevé superar los 45 millones de euros. El nuevo fondo, que será el mayor de *venture capital* de impacto

para *startups* en España, pondrá foco en *startups* de impacto que den respuesta a tres grandes retos: la mejora de la calidad de vida de colectivos vulnerables, como por ejemplo personas mayores, con discapacidad o con enfermedades crónicas, el cambio climático y el fracaso escolar. Así, la Unión Europea y el FEI apoyan el emprendimiento social, con el objetivo de desarrollar el ecosistema europeo de impacto social.

Un año de pandemia: cuatro de cada diez personas han sufrido un Erte

Cerca de 1,3 millones de ciudadanos se han visto afectados por una situación de suspensión, total o parcial, de su contrato de trabajo por culpa de una crisis que ha vuelto a poner de relieve la desigualdad entre géneros en términos laborales y sociales

Àlex Soler. Fotos: Luis Moreno



La hostelería, el sector más afectado por la pandemia.

Ya hace más de un año que el coronavirus arrasó con lo que antes conocíamos como "normalidad". Un año en el que hemos tenido que aprender a vivir con el mínimo contacto social, con la mínima movilidad y, muchos, sin trabajo. El coronavirus ha desatado una de las crisis económicas y sociales más graves que se recuerdan, porque nadie estaba preparado para lo que deparaba el dichoso Covid-19.

Mucho se ha escrito sobre las consecuencias de la pandemia desde que se decretó el primer estado de alarma y los Ertos empezaron a aflorar, el paro a subir y la economía a protagonizar las caídas más pronunciadas de su historia. Desde el sindicato UGT, coincidiendo con el primer aniversario del estado de alarma por culpa del virus, y del anuncio de más medidas urgentes decretadas por el Gobierno, realizó un informe llamado *Un año de Covid-19; impacto laboral, económico y social*, en el que desgranar y valoran los distintos parámetros que está teniendo esta crisis económica y social sin precedentes y que han puesto de manifiesto, dicen desde el sindicato, "los estragos de años de políticas de austeridad".

En ese sentido, desde la Unión General de Trabajadores, resaltan que el 38,29% de las personas ocupadas, casi cuatro de cada diez, se han visto afectadas por un Expediente de Regulación Temporal de Empleo durante los últimos 12 meses. Desde que se decretó el estado de alarma, 1.284.479 personas se han visto afectadas en Catalunya por una situación temporal, total o parcial, de su contrato de trabajo. Cabe recordar que entre los meses de marzo y junio, muchos sectores económicos se vieron parados, quedando a flote los servicios esenciales y aquellas empresas que se adaptaron al teletrabajo. Compañías como Seat o Nissan, por poner ejemplo, cesaron su producción durante este período.

Siguiendo con el informe de UGT, la caída de la contratación total acumulada ha sido del 33,07% respecto al año 2019. La hostelería ha sido, y sigue siendo, el sector económico en el que más ha descendido la contratación laboral. De marzo a septiembre, se firmaron un total de 255.088 menos contratos que durante los mismos meses del año an-



Bares y tiendas cerradas, algunas para siempre, la factura que deja el virus.

terior, es decir, un fuerte desplome del 72,4%. Casi uno de cada tres nuevos contratos que no se pudieron formalizar durante la primera ola pertenecieron al sector hostelero.

En cuanto al impacto sobre la ocupación en establecimientos afectados por el Covid-19, el 59,6% ha aplicado una suspensión temporal de trabajadores y trabajadoras, y el 57,6% no han realizado la contratación prevista. El 43,9% del total de establecimientos todavía no han podido recuperar todos los trabajadores en Erte.

Según el informe de UGT, esta crisis está poniendo de relieve, de nuevo, la desigualdad entre hombres y mujeres. Además de las consecuencias laborales para las mujeres, más adversas que para los hombres, el informe resalta que el 54% de los positivos por Covid-19 son mujeres. "Ellas están más expuestas al virus porque se concentran en trabajo de primera línea durante la crisis, como los sectores de la salud, la limpieza, el comercio de alimentación, atención residencial y domiciliaria, etc., y muchas veces son las más precarias y peor remuneradas". UGT señala que este caso se da también "porque asumen los cuidados de la familia en un grado más elevado que los hombres, con más impacto emocional y en la salud mental". Así, indica el informe, las mujeres están sufriendo más las consecuencias adversas sobre el mercado laboral. Según las cifras, durante el cuarto trimestre de 2020, la tasa de paro femenina era de un 14,97%, mientras que el de

los hombres era inferior, de un 12,85%. En el mismo período, el 51,70% de las personas en paro eran mujeres. Los datos del total del paro a febrero de 2021 indican que el 54,87% son mujeres y el 45,13% son hombres. A nivel catalán, en febrero había 278.615 mujeres desocupadas por 229.466 hombres en paro. UGT no quiere dejar de recordar que el confinamiento y las medidas de limitación de la movilidad "incrementaron el riesgo de violencia machista en el ámbito familiar".

1,28

Millones de personas que se han visto afectadas por Ertes totales o parciales en Catalunya

Por último, el sindicato reivindica "acciones futuras más concretas, saliendo del inmovilismo actual, que inicien un nuevo camino de protección y cuidado medioambiental basado en un desarrollo económico sostenible y justo, donde las personas estén en el centro". Todo esto, teniendo en cuenta que, como alerta la comunidad científica, "tenemos que tener claro que esta no será la última pandemia" y que, por tanto, "debemos reflexionar, reaccionar y actuar". Desde UGT argumentan que esta crisis "ha evidenciado la vulnerabilidad, la injusticia, las desigualdades y la insostenibilidad ambiental y social de nuestro modelo de desarrollo".



JOSÉ MARÍA GARCÍA ANTÓN

Doctor en bioquímica, García lleva tres décadas dedicándose a la investigación científica en el ámbito de la cosmética para crear productos eficaces y seguros

Por Àlex Soler Fotos: eE

Treinta años aportando valor añadido a la cosmética a través de la investigación científica

El mundo de la cosmética encierra muchos más secretos de lo que parece. Lejos de ser una industria dedicada únicamente a acentuar la belleza, es un concepto mucho más profundo, relacionado directamente con la ciencia y la salud y que tiene mucho más peso en el bienestar de las personas de lo que, a primera vista, pudiera parecer. José María García Antón es uno de los mayores

expertos de la cosmética en España, sector al que ha dedicado más de 30 años. García es doctor en bioquímica y empezó su trayectoria en el CSIC en Barcelona. Durante 18 años se dedicó a la industria farmacéutica y a la investigación química. Como muchas otras personas, tras cumplir un largo ciclo como investigador, decidió pasarse al sector privado creando la empresa Lipotec en 1987.

“Vi que entonces había muchas oportunidades dentro del sector cosmético porque era poco menos que un desierto, entonces. No había investigación básica y me sentí tentado de darle contenido científico a la cosmética”, explica García. “Hoy en día, la cosmética todavía se considera algo superfluo, cuando en realidad es que es muy difícil encontrar y difundir ingredientes activos a través de la piel”, añade. El científico especifica, para ejemplificar la complejidad que esconde la cosmética que esta “no nos permite ir más allá de la epidermis [la capa más superficial de la piel]. De eso se ocupa la medicina. Nos tenemos que conformar con actuar en la capa más externa de la piel, de difundir activos a través de la epidermis, que es algo muy complicado”. Al fin y al cabo, dice, “la piel es una barrera que impide cualquier penetración de moléculas. Lo tenemos muy difícil”.

Para entender los secretos de la cosmética, hace falta tener claro que las cremas y demás productos necesitan de ingredientes activos que actúen sobre determinadas moléculas o células para conseguir

tado cómo se mantiene la motivación durante tantos años. Fue entonces cuando, tras tres años al margen del sector por motivos contractuales tras la venta de Lipotec, creó un grupo de investigación y desarrollo para poner en práctica todo lo que había pensado durante esos tres años sabáticos. LipoTrue fue el resultado de este proceso, “una versión más innovadora de lo que habíamos hecho con Lipotec”, admite antes de explicar que “somos una referencia que empezó a 2017 y ya está en todo el mundo, con filiales en Estados Unidos y negocio en China”. “Tenemos unos productos muy importantes a nivel tecnológico.

En paralelo, García compró varias empresas y ahora dirige compañías como Prima-Derm, que retrasa el envejecimiento de la piel o Deep Blue Sea Enterprises, que desarrolla moléculas procedentes de microorganismos marinos encontrados a alta profundidad en los océanos. En 2020, fundó el grupo Inner, un vivero de empresas formado por Onegen Lab, The essentials, Inner Parfum y otras compa-

“La cosmética todavía se considera algo superfluo, cuando en realidad es difícil actuar a través de la piel”

■
Onegen Lab, la empresa que crea productos personalizados, según el ADN de sus clientes



el efecto necesario. ¿Es comprensible entonces que un científico dedique su vida a la cosmética? Parece que sí.

La etapa en Lipotec

Lipotec nació poco antes de entrar en la década de los 90 y creció sin pausa hasta que, en 2012, García vendió gran parte de la empresa a Berkshire Hathaway, del grupo inversor Warren Buffet. “Conseguimos ser una referencia dentro del mundo cosmético de alta calidad. Produjimos activos, moléculas muy bien definidas, tuvimos éxito y entre nuestros clientes se encontraban empresas muy importantes, como l’Oréal, Dior o Shiseido”, dice García. Al vender su empresa, García no tenía suficiente, quería seguir trabajando. “Con lo que hacemos estamos convencidos de que ayudamos al cliente, de que ponemos a su disposición algo muy importante. Siempre hay trabajo que hacer. Hay continuidad porque siempre hay algo que investigar, porque siempre hay algo que investigar, porque la investigación no se agota nunca”, reconoce el científico pregun-

ñas. En estas últimas se está volcando en el profesional, que admite que disfruta “coordinando toda la investigación”. “Tengo a los correspondientes directores en cada empresa, que son responsables de cada una por separado. Pero me gusta dominar la parte de investigación, con grupos potentes y multidisciplinarios”, argumenta. García cuenta el potencial que tienen algunas de estas nuevas compañías, como Onegen Lab. “Detectamos problemas que sufrirá la gente a partir de su ADN. El cliente se hace un test, como un PCR, pero solo en el paladar, nos envía una muestra y nosotros detectamos futuros problemas como el envejecimiento acelerado de la piel o manchas. A partir de aquí, con nuestro arsenal bioquímico le hacemos una formulación personalizada”, detalla. García explica que una de sus máximas es la transparencia, recomendando otras soluciones externas a su empresa si no tienen lo que el cliente necesita. Con todo, esta propuesta de ciencia y cosmética ha superado el Covid sin sufrir sus efectos. “Estamos en una situación muy positiva”, acaba.

La cara oculta de los productos con ingredientes naturales

José María García Antón, uno de los mayores expertos en cosmética de España, sector al que ha dedicado varias décadas de trabajo, advierte que los ingredientes naturales no son sinónimo de cosmética beneficiosa ni mejor. García lleva años trabajando en el ámbito científico de la cosmética, investigando las aplicaciones de múltiples componentes y sus efectos en la piel. Ante el auge de la cosmética natural, García advierte que “se están lanzando productos sin hacer investigación, que pueden recomendar incluso cosas tóxicas sin saberlo”. “Los productos naturales pueden ser tóxicos. Hay productos que, por ejemplo, ingeridos por vía oral no son tóxicos y puestos en la piel, pueden serlo”, dice. “Nuestro estómago puede filtrar según que cosas, pero por la vía tópica, el mismo producto puede acumularse en el riñón y ser tóxico”, matiza. No solo lo que conocemos como cosmética, es decir, productos para acentuar la belleza o corregir imperfecciones estéticas, son susceptibles de albergar componentes tóxicos. “Hasta un champú puede ser peligroso”, advierte García, que reivindica su papel y el papel de la ciencia dentro del sector cosmético. “Son contadas las empresas que hacemos estudios de penetración de los productos en la piel”, finaliza el científico.

El Covid-19 se ceba con el trabajo de los jóvenes

Los jóvenes son los que más empleo pierden y menos esperanzas tienen de conseguir uno en épocas de crisis como la que ha provocado el coronavirus

Àlex Soler. Fotos: Luis Moreno

Los jóvenes catalanes, como en el conjunto del Estado, son uno de los colectivos a los que más les cuesta encontrar trabajo. La poca oferta laboral, las condiciones del poco trabajo que hay y la hiperpreparación de un gran número de jóvenes, provocan que la media de edad de emancipación en la región sea de las más altas de Europa y que la confianza de las personas de entre 18 y 29 años esté, literalmente, por los suelos. Este hecho es lo normal en Catalunya, por lo que, en épocas de crisis, sanitaria en este caso, son además los que más sufren sus efectos, perdiendo el trabajo, reduciéndose sus oportunidades y menguando, todavía más, sus expectativas vitales. Según datos ofrecidos por el sindicato CCOO, tras un año de pandemia, el paro ha subido en Catalunya un 30%, una cifra dramática, alcanzando los 512.290 parados en la región. En la población



Catalunya

elEconomista.es



Algunos optan por los nuevos trabajos.



El trabajo es precario.

menor de 25 años, la cifra es del 43%, siendo 12.602 los jóvenes de entre 18 y 25 años sin empleo. En total, en la comunidad hay 41.879 jóvenes que buscan trabajo sin éxito. Con datos del mes de febrero, en comparación con enero, el paro juvenil se incrementó un 1,8% con 750 jóvenes más sin trabajo.

Pese a que el paro juvenil podría considerarse un problema endémico de la sociedad catalana y española, las crisis agravan esta situación, como agravan también el paro general. Sin embargo, la provocada por el Covid-19 está afectando más que nunca a la población con menos experiencia. Según explica Barcelona Activa, desde la irrupción del virus, "se ha observado una mayor afectación de los Erte, el paro y la precariedad laboral en la población joven". La entidad detalla que el virus ha afectado, sobre todo, a sectores como el ocio y la hostelería, que ocupan a muchos jóvenes en etapa de formación. El cierre de múltiples locales por las restricciones ha provocado un desplome de la ocupación juvenil. En Barcelona, según sus datos, el paro juvenil creció un 53,8% en 2020 respecto a 2019, registrándose también una caída de la contratación de la población de jóvenes de entre 16 y 19 años. Barcelona Activa reclama "nuevas herramientas y programas para mejorar sus competencias digitales, con un nuevo enfoque basado en la equidad y la proximidad, para aprovechar las nuevas oportunidades laborales".

Planes de ocupación

Parece, entonces, imperiosa la necesidad de poner en marcha planes de ocupación para motivar la contratación de población joven, así como planes de

formación para que estos conozcan las alternativas de las que disponen, que no siempre están ligadas al modelo que siempre se les ha inculcado desde pequeños. A los jóvenes de hoy en día se les prometió una vida idílica si cumplían con sus deberes escolares, que, en caso de los universitarios, les deja, a sus 22 años, con formación superior pero sin experiencia laboral y muy pocas posibilidades de ocupación. La alternativa que encuentran es la de seguir estudiando, hiperpreparándose para un futuro sin trabajo.

Desde el Servicio Público de Ocupación de Catalunya (SOC), se puso en marcha en marzo el programa *Nuevas Oportunidades*, que apuesta por un acompañamiento para jóvenes de entre 16 y 24 años con el objetivo de que entren en el

Jóvenes en una manifestación..



Catalunya

elEconomista.es

mercado laboral o recuperen la motivación para seguir estudiando. Este plan parte de un diagnóstico personalizado de cada joven para definirse un plan de acción individual para guiarlo durante su participación en el programa. Durante este tiempo, el joven recibe formación en competencias básicas.

En Barcelona, el Ayuntamiento ha presentado un plan de Fomento de la Ocupación Juvenil dotado con 12 millones de euros, aportados por el SOC, por Barcelona Activa o la Fundación Barcelona FP, entre otros, para atender a 15.000 personas jóvenes, casi el 100% de los desempleados de Barcelona. En este caso, el plan, además de acompañar al joven durante el proceso de búsqueda de empleo, también quiere ofrecer las herramientas y recursos que ofrece la ciudad para impulsar nuevos negocios.

Estos son algunos ejemplos de planes bien organizados que ponen al joven en el centro. No obstante, hay muchos más, algunos que, lamentablemente, incentivan la precariedad. Es el caso del *Programa Singulars Joven, ¡tu decides!* de AEBALL, el Consejo Comarcal del Baix Llobregat y diez ayuntamientos.



Las ferias de ocupación son una opción.

CCOO denuncia que este plan, que ofrece hasta 5.700 euros a las empresas que contraten jóvenes, motiva la precariedad porque no piden garantías ni contratos estables.

La alternativa rural

Pero no solo en la ciudad hay oportunidades. En el medio rural también se puede innovar y prestar servicios a una población que, en 2020, creció por primera vez tras años de despoblación. Fueron apenas 3.800 personas en Catalunya, pero la tendencia cambió. En esta línea se ha movido la Fundación Princesa de Girona (FPdGi), al promover un plan para futuros docentes para vivir una experiencia de aprendizaje en escuelas rurales de Aragón, Extremadura y Galicia. Bajo este plan, 30 perso-

nas de hasta 25 años pasarán cuatro meses en una escuela rural para impulsar su capacidad de afrontar nuevos retos y generar nuevas soluciones. Aunque se enfoca únicamente en la docencia, el medio rural está plagado de oportunidades de innovación, con una población envejecida que precisa de los servicios que escasean por su lejanía con la ciudad. El potencial de innovación en estas localidades, y en sectores como la agricultura o la ganadería, es enorme.

Con todo, el paro juvenil es un problema que se agrava año a año, y pese a que los planes ayudan, es necesaria una profunda reestructuración del sistema de inserción laboral de los jóvenes, con una formación más práctica orientada a encontrar trabajo.

Construcción

Comsa Corporación mantiene ventas gracias al negocio exterior



Comsa Corporación cerró 2020 con una facturación de 778 millones de euros, una cifra ligeramente superior a la del año anterior. El grupo, que ha logrado ampliar su cartera de clientes hasta los 1.206 millones de euros, mantuvo las ventas globales a pesar de la incidencia de la crisis sanitaria del Covid-19 en el sector de la construcción, su principal ámbito de negocio. El sostenimiento de estas cifras se debe principalmente al incremento de actividad en proyectos de infraestructuras destacando especialmente el ámbito internacional, que experimenta un aumento de la facturación del 12% respecto a 2019. En línea con su plan estratégico, Comsa Corporación sigue concentrando su actividad en torno

a su negocio principal, la construcción, la ingeniería industrial y el mantenimiento, conservación y servicios, e impulsando la internacionalización del grupo principalmente en América Latina y Europa. En cuanto a generación de empleo, Comsa Corporación cerró 2020 con más de 5.300 colaboradores, habiendo incrementado su plantilla del 5%.

La unidad de negocio de construcción facturó cerca de un 5% más en 2020, alcanzando los 489 millones de euros. En este marco, la actividad vinculada a los proyectos ferroviarios, de obra civil y edificación en el ámbito nacional representa el 30% del volumen de negocio.

Aniversario

El Espanyol femenino celebra sus 50 años con CaixaBank



El primer equipo de la selección femenina del RCD Espanyol celebró su 50 aniversario el pasado 21 de marzo en un acto conmemorativo con un partido ante la Real Sociedad en la Ciudad Deportiva Dani Jarque. Para la ocasión, CaixaBank, como patrocinador del equipo perico y socio financiero, tuvo presencia especial en las camisetas de las jugadoras blanquiazules. De forma exclusiva para este encuentro, la marca de la entidad financiera apareció en la manga izquierda de la camiseta. CaixaBank, que mantiene una vinculación con el RCD Espanyol desde hace más de 25 años, quiso mostrar su compromiso y su apoyo al club mediante este gesto. Así

mismo, la imagen de la entidad financiera estuvo presente en la Ciudad Deportiva Dani Jarque y a través de las redes sociales del club. Para CaixaBank, el patrocinio deportivo es una herramienta que ayuda a reafirmar los valores de su marca mediante el trabajo en equipo, el esfuerzo, la superación y el liderazgo, valores que tienen especial importancia en el mundo del deporte.

El 21 de marzo, también para conmemorar el aniversario del club, se estrenó un documental que repasa las hazañas de algunas de las jugadoras más emblemáticas de la entidad.

Vestuario

El Grupo Prolase facturó un 30% más en 2020 gracias al Covid



El Grupo Prolase, con sede central en Castellar del Vallès, y especializado en vestuario y protección laboral, aumentó en un 30% su facturación en 2020 con respecto a 2019. El año pasado alcanzó una cifra de negocio de tres millones de euros. El incremento es debido al crecimiento registrado por Epivending Sistemas, empresa que forma parte del Grupo Prolase y que ofrece un servicio integral de automatización y dispensación en la entrega de EPI y herramientas, incorporando máquinas dispensadoras, taquillas y TPV. Durante 2020, Epivending duplicó el número de máquinas instaladas en el mercado nacional y para el presente año en curso el

plan de crecimiento se prevé un incremento superior siguiendo el plan estratégico 2021-2023 de la compañía.

La necesidad de automatizar procesos, mejorar la eficiencia y cumplir con los criterios de seguridad en las empresas ha permitido que las soluciones de Epivending cobren relevancia, situándola como uno de los actores destacados en el sector. Las máquinas de Epivending optimizan el coste logístico y garantizan el suministro las 24 horas. De esta manera, ofrecen soluciones a medida de acuerdo con las necesidades de cada empresa.

Poca actividad pese a la caída de los contagios. La incertidumbre sigue dominando el panorama

Pese a estar en el mejor momento en cuanto a contagios de todo el año, la actividad ferial y cultural ha sido casi nula. La incertidumbre reinante tampoco invita a programar grandes eventos, aunque el 'Rallycross' de Catalunya espera poder celebrarse en verano.

Àlex Soler. Fotos: eE



El nuevo mundial de 'Rallycross', el 'WorldRX', vuelve a Catalunya

El Campeonato del Mundo de la FIA de *Rallycross*, el *WorldRX*, celebrará un nuevo *CatalunyaRX* en el Circuit de Barcelona-Catalunya el 23 y 24 de julio con un nuevo promotor, WRC Promoter, el mismo que el del mundial de Rallies.



Fluidra patrocina la natación catalana

La multinacional catalana patrocinará a la Federación Catalana de Natación en los actos de conmemoración de su centenario.



Apuesta por la Terminal Intermodal de La Boella

El Puerto de Tarragona y Combi Terminal Catalunya firman un memorándum de entendimiento para invertir y operar la Terminal de La Boella.

Catalunya

elEconomista.es

Fundación Telefónica y Barcelona Digital Talent se unen para impulsar la ocupación digital

Fundación Telefónica y Barcelona Digital Talent unen sus fuerzas para impulsar la ocupación digital de la sociedad gracias a Conecta Empleo de Fundación Telefónica, el programa de ocupación *online* para mejorar las competencias tecnológicas profesionales, con más de 80 cursos gratis.



HM Hospitales y Microsoft impulsan la ciencia de la salud

El acuerdo tiene como principal objetivo servir de marco de trabajo para un fin común, avanzar en la explotación de la ciencia en la salud.



Elegidos los ganadores de '5G ScaleUp Program'

Flash Park, Ebre Drone, Hop Ubiquitous y Liip son las seleccionadas por 5G Barcelona y Wayra para el programa de aceleración de *startups*.



Foment, 30 becas en el 'Academy Women Entrepreneurs'

Foment y el consulado de Estados Unidos lanzan un programa de formación gratis para mujeres emprendedoras en Catalunya y Aragón, en mayo y julio.



Damm, pionera del sector en la certificación ASI

Es la primera compañía de bebidas del mundo con certificación que garantiza altos estándares ambientales, éticos y sociales en la cadena del aluminio.



Sateliot lanza el primer satélite para servicios 5G

Ya está en el aire el primer satélite del mundo con conectividad 5G. Hasta la fecha, no se había realizado nada parecido en la historia de las telecomunicaciones satelitales.



La Vuelta Ciclista a Catalunya conquista el Circuit

Por tercera vez en la historia del Circuit de Barcelona-Catalunya, la Vuelta Ciclista en Catalunya volvió a visitar el trazado mundialista como parte de su recorrido.



Las cooperativas catalanas, finalistas en innovación

Mans, Agrocat, Càmera Arrossera del Montsià y un proyecto de Llet Nostra competirán con 14 cooperativas en los V Premios Europeos a la Innovación.



El museo del FCB estrena tour virtual

El 'Camp Nou Live Stream Tour' propone una visita virtual para salvar las restricciones por la pandemia.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Comunitat **Valenciana**

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

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





Estela López

Delegada de elEconomista en Catalunya

La transición del teletrabajo improvisado al organizado

La irrupción de la pandemia y el repentino confinamiento de marzo de 2020 obligó a muchas empresas a improvisar métodos de teletrabajo con los que mantener la actividad pese al estado de alarma. Con el tiempo, la organización del teletrabajo ha ido optimizándose, pero se ha mantenido en un estadio de temporalidad, siempre con la vuelta a los centros de trabajo en el horizonte, aunque repetidamente retrasada por las consecutivas olas de repunte de contagios del Covid-19.

Un año después, y con la cuarta ola en ciernes, es buen momento de que las empresas y los trabajadores pongan en común un modelo estable de teletrabajo que puede ser beneficioso para ambas partes, pero que debe combatir deficiencias todavía no solventadas en la mayoría de modelos interinos actuales.

En este tiempo han caído falsos temores y mitos, y se han constatado nuevas oportunidades e ineficiencias antes no contempladas. Hasta la llegada del nuevo coronavirus, muchas empresas temían que los trabajadores a distancia fuesen menos productivos porque no podían controlar si estaban en su puesto de trabajo, pero la pandemia ha conllevado un aumento de productividad a través de la digitalización de procesos. Se puede enlazar una reunión interna con una cita con un cliente y con un contacto con un proveedor a golpe de clic y sin perder el tiempo en desplazamientos. Pero también han surgido malentendidos y conflictos por la comunicación no presencial, y problemas de salud física y mental por la acumulación de horas frente a una pantalla, y las largas jornadas para afrontar la crisis de la pandemia también ha perjudicado a la conciliación de la vida laboral y familiar. Toca ahora definir la flexibilidad, poner límites a la disponibilidad digital y combinar lo mejor de lo presencial y lo remoto para salir ganando en competitividad y calidad de vida.



EL PERSONAJE



Jordi Cornet

Exdirigente del PP catalán y exdelegado del CZFB

El exdirigente del PP catalán y exdelegado del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona falleció en marzo a la edad de 52 años tras una larga enfermedad. Cornet nació en Barcelona en 1965 y se diplomó en Ciencias Empresariales por la Universitat de Barcelona, tras lo que fue concejal en el Ayuntamiento de Barcelona y fue el portavoz de los populares en la Diputación de Barcelona. Tras el congreso que celebró el partido en 2008, se convirtió en secretario general del PP catalán y fue número dos con Alicia Sánchez-Camacho en las elecciones de 2010.

LA CIFRA

215

millones

La Denominación de Origen Cava redujo un 13,62% las botellas producidas y etiquetadas en 2020, hasta 215 millones de unidades, pero cerró el año por encima de las expectativas iniciales dado el contexto de pandemia, según su presidente, Javier Pagés. El mayor impacto se dio en el mercado nacional (-12,3%), por lo que las exportaciones ganaron peso hasta un 71% del total, con 152 millones de botellas, pese a caer un 7,92% interanual. Alemania sigue siendo el principal país de consumo para la Denominación de Origen que más exporta, seguido de Reino Unido.

El retuiteo



“La velocidad causa la mayor parte de los siniestros de tráfico en Barcelona. Reducirla es una prioridad. A finales de año, el 75% de nuestras calles serán, máximo de 30 km/h. Para cumplir los límites instalaremos 46 nuevos radares de velocidad en la ciudad”

@AdaColau, alcaldesa de Barcelona, justificando la reducción de la velocidad máxima en la ciudad y la instalación de nada menos que 46 radares de velocidad para garantizar el cumplimiento de dicho límite.