

FEM QUE PASSI

Mobile World Congress 2017: los retos de Barcelona

Fede Membrillera
Dubái



Un año más, y ya excede la docena, la fecha del Mobile World Congress (MWC) se acerca a toda velocidad y, aunque parezca lejos, está a la vuelta de la esquina. En la industria ya se empiezan a oír frases como "este desarrollo lo presentaremos en Barcelona" o "hay que darse prisa para que podamos anunciar esta JV en Barcelona", lo cual nos ofrece una idea de la enorme cercanía del evento en una industria que genera e invierte miles de millones de euros cada año.

Barcelona se enfrenta a retos y oportunidades relevantes que se originan a raíz del MWC. La propia organización del congreso en sí mismo ya es un reto importante aunque, mirando la historia reciente -y con alguna piedra en el camino, como la del transporte público-, siempre acaba siendo un gran éxito y los asistentes quedan satisfechos con el modo en que la ciudad les acoge. Lo que algunos de nosotros nos preguntamos es cuanto

valor genera realmente el MWC más allá del originado durante la semana del congreso. La asistencia no deja de crecer, cada año llegan más visitantes y expositores, lo cual sin duda genera importantes ingresos para la ciudad a corto plazo y, posiblemente, visitas de muchos de los asistentes que volverán a Barcelona a disfrutar de unos días de vacaciones durante el transcurso del año.

Pero ¿qué pasa cuando las puertas de congreso se cierran? ¿Es Barcelona capaz de capitalizar en toda su amplitud y profundidad el evento? ¿Por qué no oímos más iniciativas orientadas a crear tejido tecnológico en la ciudad?

Un evento como el MWC, que va mucho más allá de las telecomunicaciones y que atrae a compañías tecnológicas relacionadas con la nueva economía digital de diversa naturaleza y tamaño, a inversores privados e institucionales e incluso a representaciones de gobiernos, es una oportunidad excelente para construir el ecosistema necesario para convertir la ciudad en un centro de atracción con vocación realmente global.

Los beneficios para la ciudad y sobre todo la sostenibilidad de los mismos serían enormes. Ya se está caminando en esa dirección, pero seguro que se puede hacer más y mejor.

Desde hace ya cuatro años, contamos con una fundación en la que participan todas las administraciones y que ya ha empezado a hacer cosas vinculadas a emprendeduría como el Four Years From Now (4YFN), o programas de aceleración empresarial que con el tiempo tendrán su impacto en el campo de la creación de empresas.

En Barcelona Global se trabajó durante la primavera pasada en identificar proyectos y se encontraron ámbitos en los que Barcelona puede ser capital: formación, atracción de talento, y laboratorio urbano. Es una oportunidad para la ciudad y para nuestro futuro.

www.barcelonaglobal.org



PULSO CIUDADANO

La Colla Jove de Tarragona descarga por primera vez un castell de deu

EL VENDRELL ▶ La Jove de Tarragona descargó ayer el primer tres de deu amb folre i manilles de su historia, durante la actuación de la feria de Santa Teresa, en El Vendrell. Los de la camisa lila también descargaron el cinc de nou amb folre, el nou de vuit y el pilar de vuit amb folre i amb manilles, mientras que los Nens del Vendrell consiguieron el primer quatre de nou amb folre de su historia. En Sants, los Minyons de Terrassa y los Castellars de Sants también realizaron buenas actuaciones con gama extra. / **S. Terraza**



XAVIER GÓMEZ

La ronda Sant Antoni se llenó

Más de 20.000 asistentes a la gran fiesta de Moritz

BARCELONA ▶ La ronda Sant Antoni acogió ayer una gran fiesta popular frente a la fábrica Moritz. Los más de 20.000 asistentes celebraron el 160 aniversario de la firma cervecera con actuaciones musicales (Divinas, Always Drinking Maching Band o La Nave Bruja), vermut y tapas del chef Jordi Vilà. Los beneficios irán a la oenegé Veí a Veí. / Redacción

El Salón Náutico cierra con 56.000 visitantes y una apuesta por la innovación

BARCELONA ▶ Ayer por la tarde cerró sus puertas el Salón Náutico, que durante cinco días ha acogido en el Port Vell a 56.000 visitantes. Ha habido más de 260 expositores y se han presentado 670 embarcaciones. El certamen, según sus organizadores, ha apostado más que nunca por la innovación y el emprendimiento. Entre la veintena de innovaciones que se han mostrado, y en el marco del primer Foro Inversión, se han seleccionado diez proyectos que participarán en una ronda de financiación. / Redacción

BARNACREDIT

PUBLICIDAD

¿Cómo pedir un préstamo seguro?

Marta Esteve dirige Barnacredit, una opción más rápida y cercana que la banca tradicional

Marta Esteve lleva casi 20 años en el mundo de las finanzas. A estas alturas ya ha visto casos de todo tipo. Tras seis años como directora de la financiera Barnacredit, Marta Esteve detecta el mayor miedo del consumidor de los préstamos: un fraude.

Para que cualquier persona que desee pedir un crédito pueda estar seguro de que el negocio financiero que le asesora es de fiar, Marta Esteve nos ha elaborado esta práctica guía de requisitos mínimos que debemos pedir antes de obtener nuestro préstamo.

Por supuesto, en Barnacredit Marta Esteve puede resolver cualquier duda sobre los préstamos. Lo que la directora de la financiera destaca, sobretodo, es que el cliente debe estar atento a los signos que hacen una empresa profesional: si todo va bien, un agente será asignado a tu caso y será tu persona de confianza, además, este agente deberá dar una explicación detallada del préstamo que se va a formalizar, antes de cualquier paso.



Barnacredit

El cliente que a Barnacredit es un pequeño empresario que quiere ampliar su negocio o cancelar deudas que no puede cubrir. También un particular que necesita liquidez para imprevistos o para hacer reformas. Si tiene patrimonio pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad de un banco personal, la mejor opción es acudir a Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida.

Como explica Marta, "Barnacredit es un ejemplo de Banca Alternativa, ya que los requisitos para acceder a un préstamo son diferentes de los de la banca tradicional y porque cada caso es estudiado con cuidado para encontrar una solución financiera hecha a medida". Desde Barnacredit analizan cada caso a través de sus asesores financieros y

consiguen elaborar un préstamo a medida de cada cliente según su perfil y características concretas. "Por ello", explica la Directora General, "las condiciones concretas y la devolución serán diferentes. Esta flexibilidad nos permite ayudar al máximo al cliente para que devuelva el préstamo con el menor coste posible y con una alta facilidad"

Barnacredit opera dentro de la más estricta legalidad y está inscrita en el registro del Instituto Nacional de Consumo con las garantías y controles que conlleva, que hasta fija por ley el interés al que prestamos. "Habitualmente trabajamos con empresas, particulares y autónomos que necesitan liquidez de forma rápida. Nuestros préstamos siempre son con garantía inmobiliaria sin límite de cantidad. Algunas veces somos la última opción, una vez han visto que la banca tradicional no responde ni tampoco el entorno familiar, pero también debo decirle que cada vez recurren a nosotros más clientes directamente, sobre todo empresas que necesitan liquidez para hacer crecer su negocio"

La lista 10 de la seguridad en agencias financieras

1. La agencia tiene oficinas físicas, una sede real
2. En la web hay un teléfono fijo de contacto
3. Te escriben desde un email con su web (no hotmails o gmails...)
4. La agencia está inscrita en el registro de consumo
5. La agencia pertenece a una asociación de intermediarios financieros
6. Hay una entrevista física previa a la concesión de préstamo
7. Te dan una oferta vinculante detallando el préstamo solicitado
8. Te dan un borrador de escritura con los datos de notaría antes de la firma
9. No te piden pagar nada antes de la formalización del préstamo
10. El notario lee y explica el préstamo antes de la firma

Barnacredit

Passeig de Gràcia 63, 2º 4º
08008, Barcelona

www.barnacredit.com
info@barnacredit.com
Tel. 93 487 13 24

