

MUNDO EMPRESARIAL

PSIOUS

La 'start-up' está entre las 25 mejores digitales de la salud

■ La *start-up* barcelonesa Psious, dedicada a la tecnología de realidad virtual en el sector salud, ha sido reconocida como una de las 25 mejores empresas digitales de salud de Europa en los premios Health Tech Summit 2016 organizados por Tech Tour. Ya usan la plataforma de Psious más de 600 profesionales de salud mental en todo el mundo para tratar el estrés postraumático, la ansiedad y fobias específicas. / A. Boada



Los ganadores de Bemate, La Marató de TV3, MyTaxi, WuakiTV, Puig y el MWC

CLUB DE MARKETING DE BARCELONA

Bemate, MyTaxi, 'La Marató', Puig, MWC y Wuaki, premiados

■ El Club de Marketing de Barcelona ha reconocido la calidad de diversas empresas en el marco de la primera edición del World Marketing Festival. Los Marketing Leaders Awards recayeron en Bemate (premio Futuro), la Fundació La Marató de TV3 (Eficacia), MyTaxi (Innovación), Mobile World Capital (Premio Especial Barcelona Marketing) y Puig (Empresa del Año). Además, Jacinto Roca, consejero delegado de WuakiTV, fue declarado profesional del año. El acto de entrega de los galardones fue en el

Auditori de Barcelona. El jurado de los premios estaba formado por el publicista Lluís Bassat, Pedro Nueno (Iese), Joan Renart (Vichy Catalán), Antoni Monerris (expresidente de Henkel), Josep Cercós (expresidente de Winterthur), Rosa Cullerell (Media Capital), Guillermo Corominas (Mango), Christian Rodríguez (Byhours), Miguel Vicente (Antai), Oscar Ferrer (La Vanguardia), Jaime de Haro (Ipmark), Carlos Bosch (Danone), Lluís Pons (Banc Sabadell) y Antoni Cañete (Pimec). / Redacción

Odeclás viste a las nadadoras chinas

Javiera Salcedo fabrica sus bañadores en Catalunya y exporta el 30%

MAR GALTÉS
Barcelona

Como nadadora, Javiera Salcedo (Buenos Aires, 1977) participó con Argentina en los Juegos Olímpicos de Atenas 2004 y fue varias veces campeona de España. Llegó a Barcelona en 2001, fichada por el Club Natació Catalunya. Había cursado en su país cinco cursos de Arquitectura, y aquí retomó sus estudios con una titulación en diseño y patronaje de moda. Aprendió alta costura al lado de Antonio Meneses, y trabajó cuatro años en una empresa de *pronto moda* que creaba colecciones para grandes marcas. Con este bagaje, en 2010 Salcedo se lanzó a con su propia marca de bañadores, Odeclás (su apellido, al revés). Ella hacía el diseño, el



VICENS GIMÉNEZ

Javiera Salcedo fue nadadora olímpica

patronaje y la elección de materiales. De la fabricación se encarga un taller en exclusiva en Santa Coloma de Gramenet, y otro en Mataró, donde estampa los tejidos.

“El primer año produje 300 unidades y en el 2015 lle-

gamos a 10.000”. La mitad de sus ventas son de diseños propios, y el resto, de colaboraciones con clubs deportivos (CN Barcelona, Hospitalet, Canoe, Bcn Triathlon, Radikal Swim), entidades (Bombers de Catalunya) o es-

cuelas. También viste a la selección china de natación sincronizada: las quince nadadoras que irán a los Juegos de Río llevan cuatro diseños de Odeclás (“los de entrenamiento: aún no tenemos lentes”, explica). Tiene distribuidores en Francia, Hungría, Dinamarca, Australia, Brasil, México y Argentina: un 30% de sus ventas son en el extranjero. Odeclás facturó 120.000 euros en 2015, y este 2016 prevé superar los 180.000. “El crecimiento es muy grande, pero lo anticipamos: tengo dos talleres preparados, en Girona y en Molins, para asumir más producción”. Salcedo ya está pensando en su próximo salto: una colección de fitness. Y tras casi un año de pruebas, las primeras mallas están listas para correr.●

Manzaning: una app para revivir el comercio local

BLANCA GISPERT Barcelona

La tecnología también puede ayudar a recuperar el comercio de toda a la vida. Los emprendedores Eva Tomás y Jaume Viñals acaban de lanzar Manzaning, una aplicación que pone en contacto el comercio local con los vecinos del barrio. La plataforma facilita los datos de las tiendas que se registran y también la entrega de los productos mediante dos transportistas subcontratadas, Paack y Shargo. El negocio, explica Tomás, se encuentra en el pago que realiza el usuario cuando encarga el pedido.



Eva Tomás

Manzaning ha sido apoyada por la aceleradora de *start-up* OgilvyOne y, después de tres meses operando en Barcelona, la plataforma ya ha captado más de 2.000 clientes en 500 puntos de venta, de los cuales destacan tiendas de alimentación, puestos de mercado, tintorerías, ferreterías y farmacias. Tomás prevé cerrar en el 2016 con una facturación de 210.000 euros y llevar la plataforma a otras ciudades españolas a lo largo del 2017. Para hacer frente al crecimiento, Manzaning acaba de captar 150.000 euros en una ronda con inversores particulares y prevé cerrar otra en el corto plazo.●

EL MURMULLO



Rosa Salvador

El tiro por la culata


La recuperación de la economía ha dado un vuelco al mercado de alquiler: muchos jóvenes que han encontrado trabajo buscan un piso en alquiler, pero hay pocos, y tienen menos rotación, porque los inquilinos no se van ni aun cuando les suben las rentas, porque hay pocos disponibles y son más caros, explica Alex Esteve, socio director de Finques Anzizu. “Los pisos se alquilan en días. A veces empezamos las visitas en lunes y el martes ya hemos de cancelar las visitas previstas porque ya lo hemos alquilado. Y con una renta más alta por la falta de oferta”. La situación permite también escoger buenos inquilinos. “Los propietarios que administramos apenas tienen

Los dueños piden ya más requisitos a sus inquilinos para cubrirse ante un desahucio

impagos: miramos bien a quién metemos en el piso”, añade.

La situación es aún más complicada cuando los propietarios de los pisos tienen edificios comple-

tos o son empresas, ya que la ley catalana de vivienda establece que si tienen en propiedad más de 1.250 m² de espacio habitable no podrán desahuciar a inquilinos que se consideren vulnerables, aunque no paguen el alquiler, si no les ofrecen como alternativa, y a su costa, una vivienda social. Fuentes inmobiliarias destacan que estos propietarios ahora se cubren de manera especial, pidiendo avales, una práctica común hasta 2007 pero que había desaparecido con la crisis y sobre todo, evitando ese tipo de inquilinos, potencialmente problemáticos. Al menos en este asunto, la ley ha errado el tiro.



CAMPAÑA SOLIDARIA

PARA BECAR COLONIAS Y CASALES DE VERANO DE NIÑOS EN RIESGO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

Las actividades de verano son una experiencia muy enriquecedora. Haz posible que todos los niños y niñas tengan la oportunidad de disfrutarlas.

ningún niño sin colonias


HAZ TU DONATIVO

www.peretarres.org/donativos

Tel. 93 430 16 06

Envía PERETARRÉS por SMS al 28014 y harás un donativo de 1,20€

*Servicio de SMS solidario operado por Altiria TIC, www.altiria.com, y la Asociación Española de Fundraising, www.aefundraising.org, núm. at. C2T: 902 90 28 98, válido para Movistar, Vodafone, Orange Yoigo y Euskaltel



FUNDACIÓN PERE TARRÉS

AYÚDALES A CRECER