

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50
22.991,44 | -260,89 ↓ -1,12%

BCN Global-100
737,06 | -5,31 ↓ -0,72%



Ada Colau, alcaldesa.

Más de una cuarta parte de los **barceloneses** es mileurista **P5**



Maria Àngels Vallvé lidera GVC.

GVC Gaesco invierte en la 'fintech' Segó Finance **P4**



La sede de E. Vila Projects.

E. Vila Projects abre una filial en México para crecer en América **P5**

Siga todos los contenidos de



en twitter.com/exp_catalunya

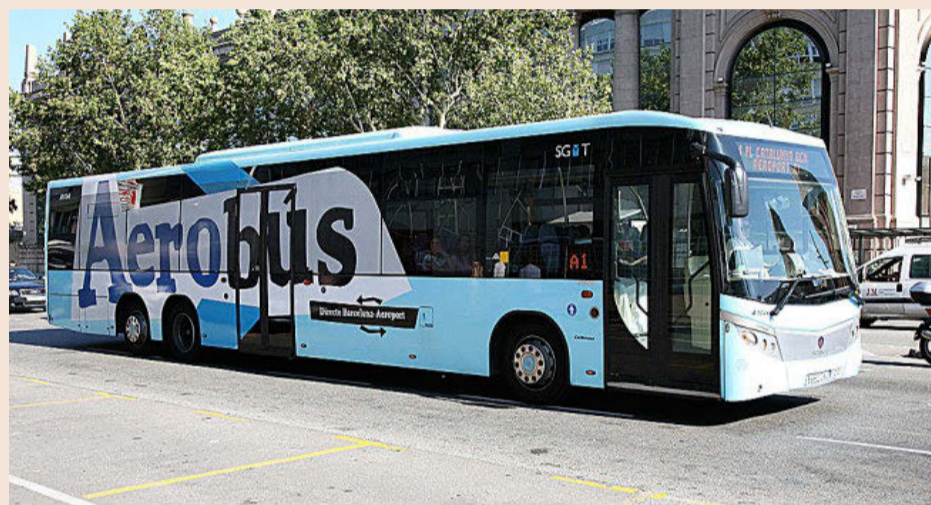
El AMB adjudicará el Aerobús pese a la advertencia de la Acco

El pleno del Área Metropolitana de Barcelona prevé aprobar mañana que un consorcio integrado por Tusgsal, Moventia y TMB mantenga la ruta con el Aeropuerto del Prat, que se licitó por 89 millones.

El Área Metropolitana de Barcelona (AMB) prevé adjudicar mañana el contrato del Aerobús a un consorcio integrado por Tusgsal, Moventia y TMB. La entidad presidida por Ada Colau está cansada de esperar que la Autoritat Catalana de la Competència (Acce) emita su informe sobre supuestas prácticas anticompetitivas en este concurso y justifica su paso adelante en el perjuicio económico y para los usuarios. La Acce, sorprendida, ve "pruebas fehacientes" de prácticas contra la competencia de los ganadores. **P3**

■ **El AMB afirma que ha pasado más de un año desde que pidió a la Acce una respuesta urgente**

■ **Competència dice que hay "pruebas fehacientes" de algún tipo de amaño en el contrato**



El AMB ingresará más de quince millones al año por el nuevo canon del Aerobús.

Nace la plataforma LEM Loan eMarket para invertir en préstamos inmobiliarios

Miguel Arimont ha lanzado LEM Loan eMarket, una plataforma digital que da acceso a más de 5.100 préstamos inmobiliarios para que puedan invertir en ellos pequeños inversores. Se trata de créditos de entre 148.000 euros y 15 millones con los que pueden obtenerse distintas rentabilidades en función de si están o no al corriente de pago o de si tienen garantía hipotecaria. LEM nace también como una alternativa para la banca a la fórmula de vender grandes paquetes de préstamos con fuertes descuentos. **P5**



Elena Ramón

Miguel Arimont, fundador de LEM Loan eMarket.

ID Finance duplica sus ingresos y se acerca a los 400 empleos

La *fintech* ID Finance, con sede en Barcelona, cerró el pasado ejercicio con una facturación de 81 millones de euros, el doble que en 2018, y prevé mantener un ritmo similar de crecimiento este año, según su consejero delegado, Boris Bartine. La firma tiene una plantilla global de 390 personas, de las cuales 70 se encuentran en la capital catalana; la firma también opera desde Bielorrusia. **P3**

Mercabarna convoca otro concurso para el Biomarket

Mercabarna ha sacado a concurso cinco paradas del nuevo mercado mayorista de venta de fruta y verdura ecológica, bautizado como Biomarket. Se trata de la segunda licitación que se pone en marcha después de que la primera no logró encontrar a todos los operadores necesarios. En enero, Mercabarna adjudicó quince puestos y quedaron siete vacantes. **P4**



Elena Ramón

Imagen del actual mercado central de frutas y verduras de agricultura convencional.

La reorganización del centro-derecha

El PP y Cs barajan una lista conjunta en las próximas elecciones al Parlament, como harán este abril en el País Vasco. También han empezado a configurarse dos nuevos proyectos de centro catalanista críticos con el *procés*: la Lliga Democràtica –que se constituirá en marzo– y una eventual alianza entre dos grupos: El País de Demà y Units per Avançar. **P7**

■ **PP y Cs abogan por una lista conjunta, como la que presentarán en el País Vasco**

■ **Se preconfiguran dos nuevos proyectos de centro catalanista críticos con el 'procés'**

Un nuevo 'marketplace' abre la deuda inmobiliaria a pequeños inversores

INTERMEDIACIÓN DE CRÉDITOS/ Un exdirectivo de Vica lanza una plataforma que pone en contacto a los tenedores de más de 5.100 préstamos bancarios con potenciales compradores no institucionales.

Marisa Anglés. Barcelona

LEM Loan eMarket es una plataforma inmobiliaria que en lugar de poner en contacto a compradores y vendedores de pisos, hace de intermediario para desinvertir o adquirir créditos vinculados a activos inmobiliarios. Se trata de una nueva plataforma, la primera en España de este tipo, que da acceso a más de 5.100 préstamos bancarios a inversores no institucionales. El valor medio de los créditos en fase de comercialización se sitúa en torno a los 148.000 euros y hay créditos de hasta 15 millones de euros.

Otra diferencia respecto a plataformas como Idealista o Wallapop es que los ingresos de LEM Loan eMarket no proceden de la publicidad o de los vendedores ni de comisiones, sino de la suscripción que hay que abonar para acceder a la ella. La cuota anual para inversores particulares es de 1.200 euros al año más IVA, mientras que la suscripción para empresas o agentes inmobiliarios es de 5.400 euros anuales, importe que da acceso a cinco usuarios.

El fundador y consejero delegado de la compañía, con sede en Barcelona, es Miguel Arimont, un exdirectivo del grupo inmobiliario Vica, dedicado a la inversión e intermediación de activos. Explica que la madurez del mercado inmobiliario ha reducido la rentabilidad de los inversores, lo que les lleva a buscar en el mercado de deuda. "El problema es que la banca y los



Miguel Arimont Lincoln, fundador y consejero delegado de LEM Loan eMarket.

servicers hasta ahora preferían vender la deuda en grandes paquetes para sanear sus cuentas, lo que dejaba fuera del mercado a los pequeños inversores", cuenta Arimont.

El CEO de LEM Loan eMarket afirma que esta es la primera plataforma de deuda inmobiliaria en España dirigida a este tipo de compradores no institucionales: "Existen las que comercializan grandes paquetes de deuda y hacen subastas, pero, para invertir a pequeña escala, hasta ahora había que ir a Estados Unidos, donde esta práctica está mucho más extendida".

Arimont lanzó la primera versión de la plataforma en julio de 2017, pero estaba basada en las reglas del mercado

CRECIMIENTO

Según Arimont, el nuevo 'marketplace' está teniendo muy buena **aceptación** en el mercado, por lo que se plantea crecer en breve a países con grandes volúmenes de créditos inmobiliarios, como **Grecia, Italia, Portugal y Francia.**

estadounidense, por lo que a principios de este año creó una nueva versión en línea con el sistema europeo.

Vendedores

Los créditos pueden proceder tanto de entidades financieras como de fondos de inversión, entidades de inversión institucionales, *family office* y *servicers*. Hasta ahora, las entidades financieras ofrecían estos créditos con grandes descuentos (de hasta 25 céntimos por euro) porque se trataba de grandes paquetes. Arimont reconoce que los descuentos que se encuentran en su plataforma son menores porque se vende a más pequeña escala, pero que, precisamente, "puede resultar atractivo para las

entidades financieras usar LEM Loan eMarket para dar salida a sus créditos, ahora que ya han realizado los grandes saneamientos en sus balances y sin necesidad de recurrir a descuentos tan elevados".

Las rebajas de precios y, en consecuencia, las rentabilidades que los inversores pueden obtener en estas operaciones, oscilan en función del nivel de riesgo. Arimont indica que la rentabilidad al adquirir un préstamo al corriente de pago puede oscilar entre el 6% y el 8%, mientras que en préstamos de mayor riesgo puede llegar al 15% o 20%.

En la plataforma se pueden encontrar tres tipos de créditos, siempre vinculados a activos inmobiliarios: PL (*performing loans*) o hipotecas al corriente de pago; SPL (*sub performing loans*), préstamos con algunos pagos pendientes que no superan los tres meses; y, finalmente, NPL (*non performing loan*), que acumulan más de tres meses de vencimiento en los pagos y entran en mora. Además, dentro de estas tres categorías, también se disgregan entre los créditos que tienen garantía hipotecaria (*secured*) y los que no (*non secured*).

Arimont asegura que la ejecución del préstamo siempre es la última opción y que el objetivo del nuevo dueño del crédito es que, gracias a haber adquirido el préstamo con descuento, pueda negociar con el tenedor del crédito nuevas condiciones que sean más asumibles para éste.

El salario bruto de los barceloneses fue de 30.807 euros en 2018

Expansión. Barcelona

El salario medio de los barceloneses en 2018 fue de 30.807 euros brutos anuales, cuantía que supone un 6,1% más que la renta media de los ciudadanos del área metropolitana de Barcelona.

Según un informe de la oficina municipal de datos del Ayuntamiento de Barcelona, en 2018 el salario medio de los residentes en la ciudad era también más elevado que en la media de Catalunya en un 13,5%, y en un 23,4% respecto al conjunto de España.

El salario más elevado, según el consistorio, lo percibieron ese año los residentes en el distrito de Sarrià-Sant Gervasi, quienes cobraron de media 47.396 euros al año, cuantía que dobló la que percibieron los censados en Ciutat Vella y Nou Barris, que fue de unos 22.400 euros al año.

El 25,9% de los barceloneses era en 2018 mileurista, aunque las mujeres que cobraban esa cuantía suponían el 29,2% de los residentes. Entre los menores de 30 años, el porcentaje llegó al 53,4%.

El salario medio de las mujeres de Barcelona en 2018 fue de 27.203 euros, un 21,2% inferior al de los hombres, que fue de 34.534 euros.

La brecha salarial, sin embargo, fue menor que en 2017, cuando la diferencia en la nómina entre hombres y mujeres alcanzó el 21,9%.

Brecha salarial

La diferencia salarial entre hombres y mujeres se mantiene en todas las franjas de edad, niveles educativos, nacionalidades y grupos profesionales, así como en casi todos los sectores productivos, con excepción del de la construcción, informa *Efe*.

Por edades, la remuneración media de los barceloneses hasta los 39 años fue de menos de 24.000 euros brutos anuales, un 32,5 % menos que los de más de 40 años. Los mejores sueldos los percibieron las personas que tenían estudios de bachillerato o superiores y con nacionalidad española.

En este sentido, el salario de los licenciados, ingenieros y alta dirección triplicó el de los auxiliares administrativos. En el sector financiero y de seguros, el sueldo medio fue de 55.700 euros al año, tres veces más que en la de la hostelería y servicios sociales.

E. Vila Projects instala una filial en México y entrará en EEUU

Expansión. Barcelona

La empresa catalana E. Vila Projects, especializada en la fabricación de tecnología de infrarrojos y energía ultravioleta para la industria y el ámbito científico, ha abierto una filial en México para distribuir sus productos en el mercado americano.

La filial está ubicada en Puebla de Zaragoza, una ciudad de 1,5 millones de habitantes situada a 150 kilómetros de la capital del país, don-

de actualmente la empresa se centra en la actividad comercial pero prevé empezar a fabricar sus productos a partir de 2022.

Desde esta nueva filial, que ahora cuenta con una plantilla de cinco personas, E. Vila Projects distribuye sus productos para clientes del mercado mexicano y de otros países como Colombia, Perú, Ecuador o Brasil.

Según la directora general

de la empresa, Eugènia Vila, se decantaron por México "por su fuerza y crecimiento y su capacidad de estar a la última en tecnología". La empresaria destaca que este es el primer paso para entrar al mercado de Estados Unidos posteriormente.

Para esta expansión, E. Vila Projects ha contado con el apoyo de Acció, la agencia para la competitividad de la empresa de la Generalitat.



Instalaciones de la compañía catalana en Sant Fruitós de Bages.

Con sede en Sant Fruitós (Bages), la compañía proporciona tecnología de infrarrojos y de luz ultravioleta para

empresas industriales y facturó dos millones de euros en el último año. Exporta el 40% de su producción.