

BBVA

Un tercio de los clientes del banco son digitales

■ Más de un tercio de los clientes del BBVA en Catalunya usan sólo medios digitales para relacionarse con la entidad. En concreto, la entidad asegura que un total de 534.860 clientes son sólo digitales mientras que hay 144.174 remotos porque utilizan medios telefónicos. En total representan un 35% de los clientes. BBVA ha aumentado la digitalización en los gestores de clientes. / Redacción

ROBÓTICA

El robot colaborativo de ABB visita el CCCB

■ La multinacional ABB presentará en la exposición +Humans, en el Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona (CCCB), a YuMi, el robot colaborativo fabricado en las factorías de la compañía. La presentación estará encabezada por Javi Creus, que hablará del impacto de la denominada robótica colaborativa en el marco de la cuarta revolución industrial. / Redacción



YuMi, el robot de ABB

SENSING & CONTROL

Nueva oficina en Chile para el mercado sudamericano

■ La catalana Sensing & Control, del sector de la Internet de las Cosas (IoT), ha abierto oficina en Santiago de Chile para dar cobertura al mercado sudamericano y México. La firma, fundada en el 2006, cuenta actualmente con una plantilla de dieciséis personas y es una de las empresas que participan estos días en la misión empresarial e institucional que ha organizado el puerto de Barcelona en Chile. / Efe

La barcelonesa Smartliving propone viviendas que cambian cuando lo quieren sus usuarios

Hogares 'smart'

ARIADNA BOADA
Barcelona

Smartliving demuestra que también se puede innovar en la construcción. Creada por los socios Montse Pujol, Xavier Claramunt y Carlos García, la compañía ha presentado sus primeras viviendas, que se adaptan a las necesidades de sus usuarios —pueden ir agrandándolas con el tiempo— y que potencian el confort y la eficiencia energética. “Las viviendas Smart reinventan continuamente los espacios propios de la construcción para mejorar el bienestar de las personas”, explica Xavier Claramunt, socio y director de innovación de Smartliving.

Gracias a un sistema de módulos prefabricados de hormigón, y a innovaciones en la tradición constructiva (tabiques móviles, zócalos para instalaciones, o dobles carpinterías como galerías), las casas se pueden ir completando a medida que se vive en ellas. “Los proyectos se adaptan a los usuarios y a los lugares donde se tienen que construir, y eso es posible gracias a los módulos, que ofrece muchas combinaciones”, añade Claramunt.

Otra de las novedades es la rapidez. “Lo más impresionante es que en dos días se apilan los módulos y la casa queda instalada”, explica Carlos García. Los módulos tienen 3 metros de alto, por 6 de ancho y 1,2 de fondo

Sin prisas. La construcción, con módulos y con técnicas novedosas, permite hacer una vivienda a medida de los clientes



GEMMA MIRALDA

y se pueden apilar hasta 3 alturas. El ensamblaje se realiza en Lleida, donde se añaden los acabados, y una vez terminados se trasladan en camiones. Con una grúa se apilan en el solar para configurar la vivienda. “Otro reto era que fueran fácilmente transportables”, indica García.

La empresa también utiliza sistemas pasivos de aprovechamiento energético, como la inercia térmica del hormigón. “Para maximizar el confort, existen varios niveles de acaba-

Una vivienda de unos 100 m² construida con módulos puede costar entre 85.000 y 100.000 euros

dos para que los usuarios puedan disfrutar de una gran calidez”, indica Montse Pujol.

Para ofrecer un precio competitivo, Smartliving se hace cargo del diseño, la comercialización y la fabricación. Esto im-

plica una reducción de costes, ya que no hay intermediarios. “Son costes ultracompetitivos, ya que estamos hablando desde 850 euros el m² construido, lo que representa entre un 25% y un 35% más barato que otros sistemas tradicionales de construcción”, añade Pujol. Una casa de unos 100 m² puede costar entre 85.000 y 100.000 euros.

En este primer año, Smartliving prevé facturar unos 750.000 euros y para el próximo, en el que fabricarán entre 18 y 25 viviendas, unos 3 millones de euros.●

Jadraque impulsa un programa de aceleración digital corporativa

MAR GALTÉS
Barcelona

Talent Republic, la consultora especializada en Talento Digital del grupo Antai (Miguel Vicente y Gerard Olivé), y en la que Manel Jadraque (ex consejero delegado de Desigual) ha entrado como socio y coconsejero delegado, se ha aliado con Conector, la aceleradora liderada por Carlos Blanco, para impulsar la digitalización de las empresas tradicionales a través de *start-up*. El proyecto está inspirado en fórmulas originadas en Silicon Valley que ya funcionan en grandes corporaciones (es el caso de Telefónica y su aceleradora propia, Wayra). En el caso de Talent Republic y Conector lo han denominado “aceleración vertical o corporativa”.

“Queremos acelerar el talento digital en las empresas”, dice Jadraque. A la manera tradicional de hacer formación y *mentoring*, empezando por los directivos, le añaden esta nueva fórmula: “Las empresas tradicionales seleccionan los aspectos que quieren trabajar de forma disruptiva. Se seleccionan 3 o 4 *start-up* que encajen y durante seis meses se instalan en la empresa. La transferencia debe ser mutua”.

La gran empresa, en su proceso de digitalización, convive con nuevas formas de trabajar. La *start-up*, por su parte, accede a mayor visibilidad y notoriedad (en paralelo a su aceleración, a cambio de una participación en el capital, al que se puede apuntar la empresa). “Esto debería ser la guinda de la digitalización en las empresas”, añade Jadraque.●

CONSIGUE EL CALENDARIO OFICIAL DEL BARÇA

Vive tu pasión por el Barça día a día

Incluye calendario de partidos del Barça de esta temporada

Ya a la venta
Por sólo
8,95€

MUNDO DEPORTIVO
mundodeportivo.com

A la venta en tu quiosco, El Corte Inglés y
www.shopping.mundodeportivo.com

FCBARCELONA
PRODUCTO OFICIAL