

BARCELONESES
GLOBALES

SHANGHAI



Alexis Roig

Asesor en diplomacia científica y tecnológica. Profesor de la Universidad de Shanghai y presidente del Instituto Catalán de la China



Barcelona
Global

www.barcelonaglobal.org

Una diplomacia científica para Barcelona

BARCELONA

Barcelona se ha posicionado como un hub global de ciencia y tecnología. Son muestra de ello el potente sector biotecnológico, el liderazgo en atracción de fondos europeos de investigación, el boom de *start-ups* tecnológicas o grandes equipamientos como el Supercomputing Center, el Sincrotrón Alba, el IC-FO y el PRBB. Acoge la sede de la Unión por el Mediterráneo, las principales redes de ciudades como UCLG y Metropolis, oficinas de organismos de las Naciones Unidas y es la cuarta ciudad del mundo sin capitalidad estatal con mayor representación consular. Pero no hemos sabido converger ambas fortalezas para incrementar la influencia geopolítica de Barcelona a través de su compromiso global con la ciencia y la tecnología, algo que hubiera sido útil para apuntalar proyectos como el de la Agencia Europea del Medicamento.

TENEMOS LOS
ACTIVOS PARA
SER UN ACTOR
GEOPOLÍTICO
INFLUYENTE

SINGAPUR, SUIZA, DINAMARCA

Singapur, Dinamarca, Suiza o Nueva Zelanda, países punteros en investigación y con poblaciones similares a las de la gran Barcelona, han sabido explorar los beneficios de la confluencia entre innovación y acción exterior desplegando su diplomacia científica y tecnológica. Grandes retos globales como el cambio climático, la salud global, las crisis migratorias o el impacto de la inteligencia artificial en los derechos humanos sólo pueden abordarse mediante la cooperación basada en la ciencia y la tecnología. La racionalidad, la universalidad y la transparencia de la ciencia facilitan a estos países tender puentes, incluso si las relaciones son tensas. El *soft power* y la neutralidad de la ciencia favorecen las relaciones internacionales y permiten a esos países erigirse en actores influyentes y comprometidos con los grandes retos compartidos.

EI 'SOFT POWER'
DE LA CIENCIA
FACILITA LAS
RELACIONES
INTERNACIONALES

'TO DO'

Barcelona no puede renunciar a dotarse de su propia diplomacia científica y tecnológica. Y estamos preparados. El 6 de noviembre, en la Pedrera, se presenta el Barcelona Science and Technology Diplomacy Hub (www.Sci-TechDiploHub.org), iniciativa pionera que hará de Barcelona la primera ciudad que diseña e implementa una estrategia de diplomacia científico-tecnológica. Impulsada por científicos, ingenieros y profesionales de las relaciones internacionales, tiene el apoyo de más de un centenar de profesionales de prestigio y aúna los principales actores de nuestro ecosistema: centros de investigación, universidades, *start-ups*, *think tanks*, cuerpo diplomático, instituciones públicas y nuestra diáspora científica en otras ciudades del mundo. Un ambicioso proyecto colectivo que requiere de nuestros mejores activos. ¿Te apuntas?

BARCELONA SERÁ
LA PRIMERA
CAPITAL GLOBAL
CON DIPLOMACIA
CIENTÍFICA

El Meeting Point se impone a la incertidumbre hipotecaria

El salón inmobiliario de Barcelona ha conseguido atraer un 5% más de visitantes en su edición más social y tecnológica

DAVID GUERRERO
Barcelona

No había conversación con comerciales inmobiliarios en el Barcelona Meeting Point que se escapara del tema de actualidad. ¿Es el momento de comprar un piso y firmar la correspondiente hipoteca, o mejor esperar unos días? La pregunta era repetida una y otra vez por familias interesadas en adquirir una vivienda. Las respuestas eran dispares, aunque el mensaje más repetido era que de una manera u otra el impuesto de las hipotecas iba a acabar repercutiendo en el comprador, así que ¿para qué esperar?, venían a decir los comerciales a los indecisos clientes potenciales.

La incertidumbre derivada de la decisión del Tribunal Supremo sobre el impuesto de actos jurídicos documentados de las hipotecas ha sobrevolado la 22.ª edición del Barcelona Meeting Point. Eso no ha impedido, ni mucho menos, una gran actividad durante los cuatro días que se ha celebrado el salón inmobiliario en el recinto Montjuïc de Fira de Barcelona.

El certamen cerró ayer sus puertas con un 5% más de visitantes que el año anterior. Un total de 16.663 personas pasaron por el salón organizado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona en el que ha sido "el Meeting Point más social", según su presidente, Pere Navarro, que está decidido a "po-



XAVI JURIO

Una pareja observa una de las maquetas de las numerosas promociones ofertadas en el área metropolitana

'La Vanguardia' regala 12.000 euros para un piso

Cuando Núria Anglés Virgili se desplazó ayer desde Tarragona para visitar el Barcelona Meeting Point no se esperaba que volvería a casa con 12.000 euros para gastárselos en la compra de un piso en alguna de las inmobiliarias presentes en el salón. El sorteo organizado por *La Vanguardia* entre todos los visitantes que habían pasado por el stand del diario se celebró ayer al mediodía. En el momento que una mano inocente sacó el papel con el nombre de la ganadora, ella estaba allí delante y pudo celebrarlo.



JUANJO MARTÍNEZ / BMP

La ganadora, Núria Anglés, en el centro de la imagen

tenciar esta línea de cara al futuro". Para el recientemente nombrado delegado especial del Estado en el consorcio, "es necesario potenciar un sector inmobiliario al servicio de las personas, especialmente de los jóvenes que ven como el acceso a la vivienda es un verdadero lastre para construir su opción de vida".

Los datos de visitantes lo demuestran. La organización ha realizado por primera vez un estudio sobre el perfil de las personas que han pasado por el salón durante estos días y sólo el 19,5% de ellos tienen entre 20 y 34 años. El grueso de los asistentes se concentra entre los 45 y los 56 años. Son casi la mitad, el 47,3% del total, seguidos de los visitantes que tienen entre 35 y 44 años, que representan el 22,2% del total.

Los visitantes se muestran más interesados en alquilar una vivienda que en adquirir una nueva

El motivo de visita también refleja que las cosas están cambiando en el sector. Aunque la gran mayoría de la oferta presente en el Meeting Point son promociones de obra nueva, lo cierto es que hay más visitantes interesados en alquilar una vivienda (29,8%) que en comprar (17,2%). Entre ellos, el 60,4% ha asistido al salón buscando una nueva vivienda habitual. En cambio, un 18,3% ha mirado una posible segunda residencia.

La edición que ayer cerró sus puertas también se ha caracterizado por dar un mayor espacio a la tecnología. "Ya no es una opción, sino una necesidad urgente para conseguir un sector más sostenible y respetuoso con el medio ambiente", resumía el presidente del salón, Pere Navarro. Más de 50 empresas emergentes han mostrado sus innovaciones durante estos cuatro días, y las diez mejores podrán participar en un programa de aceleración durante los próximos seis meses para ayudarles a consolidar su idea.