

BARCELONESES GLOBALES

SINGAPUR



Fernando Gil de Bernabé

Vicepresidente de estrategia y operaciones de Cisco Systems en Asia, responsable del desarrollo comercial de la multinacional en la región



Barcelona Global

www.barcelonaglobal.org

¿Qué destacarías de la gestión que ha hecho de la crisis tu ciudad de residencia?

En Singapur, desde el primer caso en enero se decretaron medidas de aislamiento y distanciamiento social. Al principio se consiguió rastrear todos los casos, por lo que hubo bastante libertad de movimiento, pero en abril, conforme aparecieron casos sin conexión con brotes existentes, se impuso un cierre casi total. Esta fase ha durado hasta mediados de junio, cuando se retomó el control de la pandemia. El Gobierno ha proporcionado mascarillas reusables gratuitas y es obligatorio su uso, registrarse con el móvil y tomar la temperatura para entrar en cualquier lugar; así se facilita el rastreo. También se informa constante y directamente a los ciudadanos vía WhatsApp. El resultado es que con 5.7 millones de habitantes, se han producido 55.000 casos y solo 27 muertes.

EN SINGAPUR DESDE EL PRIMER CASO SE TOMARON MEDIDAS DE AISLAMIENTO

¿Cómo se ha visto la gestión de Barcelona desde tu ciudad?

Desafortunadamente se ha visto a Barcelona –y a España en general– con perplejidad, por la incapacidad de controlar la pandemia y se ha resaltado el impacto en la economía, particularmente en el turismo. Los medios han informado sobre una ciudad vacía de turismo como resultado de los cierres por rebrotes y, recientemente, por las restricciones impuestas por países europeos. Como explicación, se ofrece que la gente no ha hecho caso de las recomendaciones, citando el ejemplo del fin de semana en que 400.000 vehículos salieron de la ciudad a pesar de la petición de no salir de casa. Han abundado fotos de multitudes en la playa o gente paseando sin o con las mascarillas en la barbilla. También se ha resaltado la falta de unidad entre la administración catalana y la estatal en la gestión de la crisis.

HAN ABUNDADO LAS FOTOS DE MULTITUDES EN LA PLAYA SIN MASCARILLA

Propuesta para Barcelona

En ausencia de una vacuna, es hora ya de aplicar de forma estricta las medidas que funcionan: testar, rastrear, aislar y distanciarse; sí, por muy pesado que sean. He oído que esto es posible en Asia por la supuesta cultura de obediencia a la autoridad, y suelo contestar con la estadística de las 6.600 multas cuantiosas impuestas y los 140 extranjeros expulsados del país por romper alguna de las normas para controlar la Covid-19. Esto no es una broma, nos jugamos la salud, la economía y la imagen de marca Barcelona. Estamos obligados a afrontar el cambio del modelo económico hacia industrias de alto valor añadido en tecnología, ciencia y cultura, fomentando y apoyando la creación de empresas con ambiciones globales. La ciudad ha demostrado durante siglos que tiene la capacidad de reinventarse, y ahora toca una vez más.

LA CIUDAD ESTÁ OBLIGADA A CAMBIAR SU MODELO ECONÓMICO

Las piscinas en balcones traen más conflictos vecinales

Según la normativa, en un balcón o terraza de un bloque de pisos no debe superarse el palmo de agua en instalaciones desmontables

SÍLVIA OLLER
Girona

La instalación de piscinas desmontables y de plástico en balcones y terrazas ha hecho crecer los conflictos entre comunidades de vecinos este verano. Las quejas por posibles problemas estructurales como el hundimiento del piso o la aparición de grietas o también de convivencia como los gritos o ruidos generados por los bañistas han llegado a los administradores de fincas de toda Catalunya. “Hay mucha preocupación, la mayoría aduce a motivos de seguridad ya que ven un riesgo en la instalación de este tipo de estructuras”, explica Lorenzo Viñas, gerente del Col·legi d'Administradors de Finques de Barcelona y Lleida, que constata que este año los colegiados reciben “muchas más quejas que hace un año”.

Ante la posible afectación de la piscina sobre la estructura de la terraza, algunas comunidades de propietarios han tomado cartas en el asunto y han pedido informes a profesionales técnicos como arquitectos, arquitectos técnicos o aparejadores. “Normalmente son los vecinos quienes se preocupan sobre las consecuencias que puede tener la instalación de una piscina en un piso y no el propio interesado en tenerla”, constata Viñas, que añade que “la comunidad puede acabar prohibiendo la instalación si el vecino hace un mal uso”.

La normativa es clara. En caso de



AYUNTAMIENTO DE TERRASSA

Una piscina hundió la terraza de esta finca de Terrassa y acabó en el bar ubicado en los bajos

edificios plurifamiliares o comunidades de vecinos, es recomendable encargar un informe técnico sobre la dimensión máxima de la piscina desmontable y la cantidad de agua que puede almacenar sin que esto suponga un riesgo para el resto de vecinos. Un trámite que, generalmente, casi nunca se lleva a cabo. “Cuando les dices que es necesario hacer un estudio de la capacidad de carga de la terraza, que deberán apuntalar el balcón para asegurar la prueba y que al final solo podrán poner 20 centímetros de agua, lo justo para remojarse un poco más que los tobillos, a muchos se les quitan las ganas”, explica un arquitecto técnico de Girona que desde hace años realiza este tipo de estudios.

Con la normativa en mano, según el presidente del Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i En-

El alquiler se multiplica por 20

“A finales de julio, quien quisiera comprarse una piscina prefabricada debía esperar al menos hasta septiembre a tenerla”, explica Joel Portillo, trabajador de una firma familiar que vende y fabrica piscinas en Vulpellac. El Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers d'Edificació de Girona ha visado el doble de piscinas que hace un año. Pero también este año hay quien se ha quedado sin charca. “Hemos tenido que decir que no a muchos clientes”, agrega la dueña de una empresa de la zona del

Empordà. Además, este año se ha afianzado una nueva modalidad de negocio: la plataforma *swimmy*, el *airbnb* de las piscinas, que permite el alquiler entre particulares por días o horas ha multiplicado por veinte la demanda. Los principales clientes son familias, parejas o grupos de amigos que las alquilan para celebraciones familiares o fiestas. Y entre quienes las ponen a disposición de la plataforma hay muchos dueños de segundas residencias que hace tiempo que no la utilizan y quieren rentabilizarla. / *Sílvia Oller*

gingers d'Edificació de Girona, Miquel Vendrell, en una terraza de un piso podría instalarse una piscina con un palmo de agua, entre 20 y 30 centímetros como mucho. En aquellos edificios antiguos, contruidos en la década de 1960 o con vigas de madera que nunca han sido rehabilitadas, incluso debería haber una lámina de agua más pequeña. Vendrell explica que los forjados –las estructuras horizontales de una vivienda– están diseñados y calculados para soportar unas sobrecargas máximas de entre 200 y 300 kg/m², cifra a la que hay que añadir el peso de los bañistas. “Apenas recibimos consultas de este tipo, la gente se envalentona... hasta que haya una desgracia”, dice Vendrell.

En julio, se hundió el techo de un bar en Terrassa por el peso de una piscina que tenían los vecinos

Si esos parámetros técnicos no se cumplen, tener una piscina en el balcón puede terminar en tragedia. Este verano, a principios de julio se hundió el techo de un bar en Terrassa al caerle encima la piscina de los vecinos del piso superior. Y el pasado junio, colapsaba el techo de una vivienda unifamiliar en Elda al no poder soportar el peso de una piscina hinchable con 8.000 litros de agua que había en la terraza.

Las ventas de piscinas desmontables se han disparado este verano ante el cierre de instalaciones municipales, restricciones de aforo, la obligatoriedad de cumplir las distancias entre bañistas y la incertidumbre ante posibles confinamientos. Empresas como Leroy Merlin han aumentado ventas un 350% en un año. En empresas familiares han notado este año compras menos reflexivas que hace un año. “El primer fin de semana después del confinamiento agotamos el stock de 13 piscinas desmontables que teníamos; este año hemos hecho ventas por teléfono sin que el cliente haya visto el producto”, explica la dueña de una empresa de piscinas del Baix Empordà.