

## La iniciativa privada retoma el clúster turístico de Mallorca

Ágora Next prevé captar 15 millones este año para proyectos de tecnología

L. SALCES Madrid

Mallorca retoma sus planes para convertirse en el Silicon Valley del turismo. Tras un proyecto liderado por Microsoft e impulsado por el Govern de Balears que no logró los resultados esperados, la iniciativa Ágora Next busca ahora unificar en un clúster los proyectos de empresas tecnológicas, hoteleras y agencias de viajes y situar en Mallorca un centro laboratorio de innovación turística.

Para ello, trabaja con empresas como Telefónica y Samsung, *family office* nacionales y compañías de la industria turística para poner en marcha una incubadora, impulsada por IT Holding Capital, para fomentar proyectos tecnológicos para el sector turístico.

El presidente y promotor de Ágora Next, Kemel Kharbachi, afirma que la plataforma busca acompañar y trabajar “no solo con emprendedores, sino con compañías que están ya en fase de aceleración con proyectos en marcha”.

Para la parte de inversión, en lo que queda de año Ágora Next confía en captar entre 10 y 15 millones de euros de financiación, a los que se sumarán hasta otros 50 millones en 2016.

Junto a ella, se sitúa el otro eje, el del desarrollo e innovación en proyectos. Por el momento, la incubadora ya está trabajando con cinco *startups* relacionadas con el turismo, el ocio, los hoteles y las *smart cities* y prevé alcanzar los 20 proyectos en desarrollo para 2016. Trabajos entre los que

se encuentra el desarrollo de un banco de camas y una plataforma para multidispositivos.

“El objetivo es exportar el conocimiento de la industria turística que España tiene a otros países y a nivel tecnológico, donde somos muy buenos”. Para ello, Ágora Next va a contar con dos delegaciones, una en México, que dará servicio a América Latina y Caribe y prestará apoyo a las empresas españolas en la zona, y otra en



Kemel Kharbachi, presidente de Ágora Next.

### La plataforma pretende atraer talento tecnológico a Baleares

Dubái, que arrancará en 2016 de la mano de un socio local y que “servirá de *hub* para Asia y los países del Golfo Pérsico”.

La apertura del centro tecnológico está prevista para finales de noviembre y contará con entre 30 y 40 trabajadores directos. Kharbachi está convencido de que el clúster se convertirá además en un “foco para atraer talento fuera de Mallorca” y crear así “un laboratorio turístico mundial en la isla”.



Los veleros de hasta 12 metros de eslora son las embarcaciones más buscadas en Nautal, seguidas por los catamaranes y las lanchas, en las imágenes inferiores.

## El Airbnb de los yates quiere amarrar en EE UU

Nautal multiplica por cuatro sus ingresos en 2016

LAURA SALCES Madrid

Nautal ha puesto viento en popa hacia aguas más lejanas. La *startup* española, dedicada a conectar a los potenciales clientes con los propietarios de embarcaciones de recreo, prepara su viaje a aguas de Estados Unidos, un mercado en el que confía amarrar en 2016 gracias al crecimiento del negocio *chárter* de embarcaciones, tanto en España como en el resto de países mediterráneos.

Durante este año, la empresa nacida en 2013 ha ampliado sus operaciones a países del este Mediterráneo como Grecia, Turquía, Croacia e Italia y ha debutado en Australia y Caribe, con el objetivo de desestacionalizar sus operaciones. Por el momento, Nautal tiene como mercado principal a España, con Baleares a la cabeza, que supone casi el 70% de su facturación, pero confía en que su expansión a otros mercados tenga un importante efecto en sus ingresos de 2016.

En los nueve primeros meses del año, la firma ha alcanzado el primer millón de euros facturados y espera cerrar el año con 1,15 millones de ingresos. El gran salto, según destaca su cofundador Octavi Uyà, llegará el próximo ejercicio. Así, para 2016 prevén alcanzar una facturación de más de cuatro millones gracias a los nuevos mercados y al crecimiento de Francia y Alemania, adonde entró el año pasado.

El próximo ejercicio servirá para consolidar su negocio en los mercados en los que ya está presente y para introducirse en Estados Unidos, para lo que ya ha iniciado la que será su tercera ronda de financiación para obtener liquidez. “EE UU es un mercado muy grande. En toda Europa hay 11 millones de embarcaciones, mientras que en Estados Unidos hay 16 millones. Es un mercado inmenso y hay que ir preparado para la guerra”, asegura Uyà.

Desde Nautal comentan que el crecimiento de la industria de embarcaciones de recreo de alquiler se ha producido a



fiar en ampliar su oferta hasta las 10.000 el próximo ejercicio. Desde la plataforma reconocen que lo más demandado son los veleros de hasta 12 metros de eslora –por la legislación que estaba vigente hasta hace pocos meses– y los catamaranes con alquileres de una semana, pero también las lanchas para excursiones de un día.

### Un mercado estigmatizado por el lujo

Octavi Uyà afirma que el mercado de embarcaciones *chárter* “estaba tremendamente estigmatizado en España hasta hace poco. Al hablar de alquiler de barcos, a todo el mundo le venía a la cabeza la imagen del lujo y de gastar dinero, pero la realidad está muy alejada de esto”.

Así, desde Nautal aseguran que alquilar un velero en temporada alta puede costar 3.000 euros una semana entera para seis u ocho personas. “Por unos 400 euros o menos por persona tienes todo cubierto a falta de comprar la comida”. Y para aquellos que no se atreven a navegar solos, el coste de contar con un patrón de barco es de unos 150 euros al día.

Entre los accionistas de Nautal están dos de sus fundadores, Octavi Uyà y Roger Llovet, que controlan más del 50%, varios *business angels* y Caixa Capital Risk, que tiene un 5%.

### HERMANOS PESO, S. A.

En reunión conjunta de la Junta General Extraordinaria y Universal y del Consejo de Administración de dicha Sociedad, celebrada en el domicilio social el 29 de diciembre de 2.014, encontrándose presentes o representados el 100% del capital social y la totalidad de Consejeros que forman el Consejo de Administración, aceptando todos por unanimidad la celebración de Junta y el Orden del Día, se adoptaron, unánimemente, por ambos Órganos, los siguientes acuerdos:

**PRIMERO.-** Reducción de capital social en 260.418,54 euros, amortizando una autocartera de 4.333 acciones, las números 51 al 500, 801 al 1300, 1521 al 1900, 4.101 al 4.267, 5.852 al 8.687, todas ellas, ambas inclusive, de 60,10121 euros de valor nominal.

**SEGUNDO.-** Reducción del capital social en 40.404,84 euros, por reducción del nominal de las 4.000 acciones sociales en 10,10121 euros por acción, quedando fijado en 50,00 euros por acción, habiéndose satisfecho los reembolsos a los accionistas.

**TERCERO.-** Renumerar las acciones resultantes de dichas reducciones, del 1 al 4.000, ambas inclusive asignándoles a los socios, las relativas a su participación.

**CUARTO.-** El artículo 5º de los Estatutos Sociales, queda redactado:

**“ARTICULO 5º.- CAPITAL SOCIAL.-** El capital social es de DOSCIENTOS MIL EUROS (200.000,00 euros), representado por cuatro mil acciones nominativas, de CINCUENTA EUROS (50,00 euros), nominales cada una, numeradas correlativamente del 1 al 4.000, ambas inclusive, íntegramente suscritas y desembolsadas.

Las acciones están representadas por títulos nominativos pudiendo emitirse títulos múltiples, debiendo contener y observar en todo caso las menciones y requisitos legales. Podrán representarse por medio de anotaciones en cuenta previo cumplimiento de las disposiciones legales”.

Majadahonda, 29 de Diciembre de 2.014. El Secretario y el Presidente del Consejo