

DINERO

LA VANGUARDIA

Michel Temer ya manda en Brasil

La paradoja que vive hoy el gigante sudamericano es que tiene un gobierno sin ninguna legitimidad pero con mucha credibilidad en los mercados. **PÁGINA 5**



Ferragamo entra en la hostelería de alta gama

Ningún hotel del grupo pasa de las 80 habitaciones, con lo que todos tienen consideración de boutique. En su personal hay especialistas en arte, historia... **PÁG. 13**

EN EL INTERIOR
UNA GRAN OFERTA
DE ANUNCIOS Y
EL SUPLEMENTO
SEMANAL
DE MOTOR



Los alemanes se irritan con los bajos tipos del BCE

En una sociedad ahorradora molesta ver una rentabilidad del dinero mínima

LA POLÍTICA MONETARIA EN LA EUROZONA

Los alemanes se duelen por sus ahorros

La política de bajos tipos de interés del BCE irrita en Alemania, cuya población suele invertir en depósitos y seguros de vida, abocados a valer cada vez menos

Crece la tensión entre el Gobierno alemán y el Banco Central Europeo por los tipos. El ministro de Finanzas, Wolfgang Schäuble, acusó a Mario Draghi de ayudar al auge de la derecha populista

MARÍA-PAZ LÓPEZ
BERLÍN. CORRESPONSAL



La gran pesadilla de los ahorradores alemanes ha tomado en los últimos tiempos la forma onírica de un helicóptero: el aparato luce el emblema del Banco Central Europeo (BCE) y arroja desde las alturas dinero barato a diestro y siniestro. La política monetaria del presidente del BCE, Mario Draghi, inundando los mercados de liquidez al comprar deuda soberana y recortando tipos de interés, con la esperanza de reactivar la economía europea, está situando la retribución del ahorro en mínimos, al borde del interés negativo.

Para Alemania, país cuya población tiende históricamente a apostar por productos financieros conservadores, como depósitos en las *Sparkassen* (cajas de ahorros) o seguros de vida y de jubilación, la irritación ante las medidas de Draghi va en aumento, acicateada por las críticas públicas –en otros tiempos impensables– del Gobierno germano y de algunos economistas.

“Le dije a Mario Draghi que podía sentirse orgulloso; que podía atribuir al diseño de su política el 50% de los resultados de un partido nuevo y exitoso en Alemania”, dijo el ministro de Finanzas, el democristiano Wolfgang Schäuble, en una conferencia el 8 de abril. Schäuble aludía a Alternativa para Alemania (AfD), el partido de derecha populista que a mediados de marzo consiguió óptimos resultados en las elecciones regionales parciales, y que aspira a entrar en el Bundestag en los comicios generales de 2017.

La AfD ha cabalgado con éxito sobre el descontento de una parte de la población ante la llegada masiva de refugiados, pero ahora que el cierre de la ruta de los Balcanes ha hecho caer el ritmo de llegadas, el partido podría tender a enfatizar la eurofobia con que nació en 2013. La imagen de jubilados alemanes que, tras trabajar toda una vida, puedan ver menguados sus ahorros

por culpa de intereses negativos del BCE, es muy succulenta en términos de votos. “La política de interés cero es un ataque a los activos de millones de alemanes, que han colocado su dinero en cuentas de ahorros y en seguros de vida”, acusó el ministro de Finanzas bávaro, Markus Söder. Ni el partido de la canciller Angela Merkel (la democristiana CDU) ni su socio de Baviera (la socialcristiana CSU) desean ese nuevo filón electoral para la AfD.

Porque eso es lo que podría suceder, a juicio de algunos políticos y analistas germanos, si se materializara la remota

■ Las ‘Sparkassen’ custodian depósitos de sus clientes por un valor total de más de 860.000 millones de euros

idea del “dinero arrojado desde helicópteros” sugerida por Draghi en marzo, de la que luego se retractó, pero que flota en el ambiente y contribuye a tensar la relación entre el BCE y el Ejecutivo alemán. La técnica de la *helicopter money*, de materialización improbable, consistiría en ingresar dinero a



ciudadanos y empresas, sin intermediación de bancos, para asegurarse de que los unos gastan más y las otras invierten en sus negocios, con el supuesto feliz resultado de un mayor crecimiento y algo de sana inflación.

Draghi también pone muy nerviosos a los alemanes al comprar deuda públ

ica de la eurozona –lo que ha convertido al BCE en uno de los mayores acreedores de varios países–, y al cobrar a los bancos por custodiar su dinero. Hay cajas de ahorros, sobre todo en Baviera, que están valorando si les saldría más barato meterlo en cajas fuertes en vez de aparcarlo en el BCE. Las Spar-





kassen germanas custodian depósitos de sus clientes por un valor total de más de 860.000 millones de euros, y notan mucho la política de tipos del BCE. Las cuentas corrientes dejarán de ser gratuitas. "Los bancos dicen que no están descargando sus problemas financieros en los clientes, pero aparecen comisiones por cosas que antes formaban parte de los servicios asociados a la cuenta, y ahora siempre te cobran por algo", se queja una abogada de 50 años de Berlín, con una hija en edad escolar.

La velada intención de recurrir a helicópteros financieros para diseminar dinero barato, junto a los tipos bajos, inquieta al alemán de a pie. Un reciente estudio del instituto de investigación de mercado GfK por encargo de la firma de gestión de patrimonio Flossbach von Storch indicó que, en caso de intereses negativos en toda Alemania (es decir, sin opción de trasladar el capital a otra entidad bancaria), los ciudadanos reaccionarían sacando el dinero de su cuenta (el 62,6% lo haría ante cantidades inferiores a 5.000 euros, pero el 30,8% lo haría también con sumas superiores a 100.000 euros). Se-

Wolfgang Schäuble, ministro de Finanzas de Alemania, y Mario Draghi, presidente del BCE, el año pasado en Bruselas. Abajo, cajas de seguridad para clientes de bancos

EMMANUEL DUNAND/AFP

gún el estudio (véase gráfico), en cantidades elevadas como esa última hasta el 63,4% pasaría a invertir en acciones, fondos o en el clásico oro. "Obviamente los ciudadanos no van a tolerar tipos de interés negativos; pagar al banco por confiarle sus ahorros representaría una barrera psicológica infran-

■ Ha crecido la demanda de cajas de seguridad en los bancos y la venta de cajas fuertes; ven mejor guardar el dinero ahí

queable para muchos alemanes", afirma Bert Flossbach, patrón de la firma.

Eso está notándose en el ambiente. Según la Federación Alemana de Cajas de Ahorros (DSGV), en las oficinas ha crecido la demanda de cajas de seguridad con llave. Muchos clientes prefieren guardar ahí su capital temiendo que su cuenta implique pronto un interés negativo. El coste medio de una caja es de 30 euros al año, y en algunos

¿Qué harían los alemanes (en porcentaje) ante intereses negativos en sus bancos?

ACTIVOS DE LIBRE DISPOSICIÓN

Nada Sacar dinero en metálico de su cuenta Invertir dinero en acciones, fondos u oro

Menos de 5.000 euros

10,5	62,6	26,9
------	------	------

De 5.000 euros a 50.000 euros

8,5	49,0	42,5
-----	------	------

De 50.000 euros a 100.000 euros

13,1	36,1	50,8
------	------	------

Más de 100.000 euros

5,8	30,8	63,4
-----	------	------

FUENTE: Instituto de investigación de mercado GfK, por encargo de la firma de gestión de patrimonio Flossbach von Storch

LA VANGUARDIA

LA DEMOGRAFÍA CUENTA

Más gente mayor con más temores

La demografía también influye en el descontento, porque en Alemania la población disminuye y envejece. Alexander Dobrindt, ministro de Transportes y dirigente relevante de la CSU –partido socialcristiano bávaro ‘hermano’ de la CDU de Angela Merkel–, se hizo eco del lamento de los ahorradoreos por la pérdida de rentas para la jubilación que les supone el bajo interés. “El BCE está siguiendo un rumbo muy arriesgado; la desaparición de los intereses crea un enorme agujero en los preparativos de los ciudadanos para la vejez”, declaró Dobrindt al rotativo *Die Welt*. Según proyecciones del Instituto Nacional de Estadística de Alemania (Destatis), los actuales 81,1 millones de habitantes del país pasarán a ser entre 68 y 73 millones en el año 2060 (aunque está por ver el impacto que tendrá el más de un millón de refugiados llegados en 2015, si es que se quedan y tienen hijos aquí). Pero los alemanes no sólo serán menos numerosos, sino

también más ancianos. Los mayores de 65 años, que hoy representan el 20% de la población, en el 2060 serán el 33%. La prensa alemana ha bautizado este fenómeno como *Demokalypse*, un apocalipsis demográfico hecho de cada vez menos gente, cada vez más mayor, y con algunos rasgos típicos de las poblaciones envejecidas, según alertan los expertos: una sociedad más centrada en el ahorro que en la innovación. Y a esa franja de alemanes, los tipos de interés por debajo de cero le parecen un insulto. La gente de edad madura se plantea así alquilar una caja de seguridad en el banco o comprar una caja fuerte, versiones elegantes de ‘esconder el dinero en el colchón’.

Para mayor inquietud de estas personas, el discurso de rechazo a las políticas del BCE está subiendo de tono hasta alcanzar vaticinios catastrofistas. Así, Georg Fahrenschon, presidente de la Federación Alemana de Cajas de Ahorros (DSGV), pronosticó hace poco que si los intereses siguen bajando, “millones de personas tendrán que retrasar la edad de jubilación hasta los 70 años o incluso más”.

“Pagar al banco para confiarle sus ahorros es una barrera psicológica infranqueable para los alemanes”, dicen

bancos ya hay listas de espera. También han subido las ventas de cajas fuertes, para llevarse el dinero a casa y tenerlo a buen recaudo con joyas y otros valores. Según el European Certification Body (ECB), que certifica la calidad de los productos de seguridad, en los últimos doce meses en Alemania se han vendido un 27% más de cajas fuertes a particulares. Un portavoz de la DSGV aclaró que lo atribuyen no sólo a los tipos bajos, sino también al debate sobre la introducción de un límite a los pagos en efectivo y a la abolición del billete de 500 euros. También influye el temor a los robos en pisos, que en 2015 fueron en aumento.

En todo este clamor, se alzó sorpresivamente una voz discrepante. Jens Weidmann, presidente del Bundesbank (banco central), apoyó a Draghi aunque con matices, en una entrevista esta semana a varios medios europeos. Weidmann arguyó que los tipos bajos afectan a los ahorros de los ciudadanos, pero les favorecen en tanto que empleados, contribuyentes y propietarios de viviendas. “Hasta ahora sólo estamos viendo reacciones limitadas en nuestros datos para Alemania”, aseguró. Algunos atribuyen esta actitud de Weidmann al deseo de suceder al italiano al frente del BCE en 2019.

“Ya sabemos que algunos hablan de que los intereses bajos son buenos para las personas con hipotecas, pero en realidad a ver cuántas personas en Alemania tienen hipotecas –señala la citada abogada berlinesa–. Comprar un piso es cada vez más caro, la mayoría de la gente todavía vive de alquiler, como se ha hecho siempre en este país; esos tipos bajos benefician a muy pocos y en cambio hacen daño a muchos”.

“Pagar al banco para confiarle sus ahorros es una barrera psicológica infranqueable para los alemanes”, dicen

Vista la situación, cabe preguntarse si Mario Draghi, sin proponérselo, despertará a los alemanes de su letargo financiero. Además, quizás los ahorradores alemanes acaben comprendiendo que los intereses bajos son para toda la eurozona, no sólo para Alemania, y que castigan también a los ciudadanos de los países del sur, esos que muchos lectores del diario *Bild* consideran más bien vagos y poco dados a ahorrar.

EN PORTADA

Ahorradores estupefactos



La anómala situación parte de la actuación decidida del Banco Central Europeo (BCE) inundando los mercados de dinero y bajando los tipos de interés por debajo de cero

MICHAEL PROBST / AP

JORDI FABREGAT

DIRECTOR DEL
EXECUTIVE
MASTER EN
DIRECCIÓN
FINANCIERA DE
ESADE



que le aplican también sea inferior a cero y compruebe asombrado que cobra en lugar de pagar. Pero al ahorrador esta situación no le parece tan divertida. Especialmente al alemán, que confiaba en el rendimiento de sus inversiones para financiar sus gastos corrientes.

Si en mayo del 2012 nos hubieran dicho que España emitiría deuda a tipos de interés negativos seguramente lo habríamos apostado todo a que esta circunstancia no podía suceder. Y hubiésemos perdido. Ya sabemos que el motivo de esta anómala situación parte de la actuación decidida del Banco Central Europeo (BCE) inundando los mercados de dinero y bajando los tipos de interés por debajo de cero, y entrando por lo tanto en territorio desconocido. Es decir, cobrando a los bancos por depositar sus excedentes en el BCE, lo que ha llevado a que el tipo de interés al que los bancos se prestan dinero también esté por debajo de cero.

Si usted está endeudado ya habrá observado que la hipoteca está cada vez más barata y sueña con que el Euribor a un año baje lo suficiente como para que sumado al diferencial

poco se quejaba tanto cuanto sólo ellos tenían tipos bajísimos y el resto sufríamos primas de riesgo elevadas.

Los ahorradores están estupefactos al observar que el rendimiento de los depósitos bancarios tiende a cero, y que las alternativas de inversión, si queremos rendimientos razonables, digamos superiores al 2%, exigimos comprar títulos a plazos largo, quizás más de cinco años, y unos ratings más bajos, con menor garantía, de lo que seguramente deseáramos. Y viendo que algunas bolsas están en máximos históricos es posible que también les entre aquel sudor frío si se deciden a incrementar sus posiciones en renta variable. Así que no lo tenemos fácil. El incremento de la inversión en activos inmobiliarios, especialmente en zonas *prime*, ha aumentado tanto, en parte, por las pocas alternativas que ofrecen un binomio de rentabilidad riesgo que sea aceptable.

Y esta situación ha venido para quedarse. No se pronostica una subida de tipos en Europa antes del 2018. Las previsiones de crecimiento en la Unión Europea son demasiado débiles y la perspectiva de un aumento de la inflación inexistente, así que no se espera que el BCE endurezca la

política monetaria. No se extraña si acabamos negociando, como ya hacen algunos inversores institucionales, con las entidades financieras lo que nos cobran por los depósitos. Es casi tan increíble como cobrar por la hipoteca. El mundo al revés.

La pregunta clave es qué pueden hacer los inversores. Piensen en la situación de las compañías de seguros, que utilizan los rendimientos de los activos para atender los posibles siniestros futuros, o los fondos de pensiones que los necesitan para el pago a los futuros pensionistas. Y no hablo del fondo de reservas español que desgraciadamente habrá desaparecido en pocos años y ya no tendremos este problema (si no uno peor, claro). Los ahorra-

dores individuales también sufren esta situación de tipos de interés que desincentivan el ahorro. Ello favorecería la propensión al consumo, que sin embargo no se produce por la incertidumbre que tenemos respecto al futuro, incluso a nivel político. La Unión Europea se enfrenta a retos colosales. La crisis de los refugiados, la posible salida del Reino Unido, la incapacidad de Grecia de atender su deuda, la aparición de populismos de extrema derecha e izquierda, el secretismo del acuerdo con Estados Unidos y, en definitiva, la poca confianza en la clase política para resolver todos estos problemas.

Para terminar, si usted es ahorrador, primero alégrese de no tener deudas, y después diversifique todo lo que pueda. Debe tener una parte en inmuebles, otra en renta variable internacional, algo de renta fija y también mantener posiciones en liquidez. No busque la rentabilidad a cualquier precio. Piense que debe conseguir una rentabilidad real, descontada la inflación, positiva para ganar poder adquisitivo. Ah, y si puede, dese algún capricho adicional. Además de pasarlo bien, recuerde que favorece el crecimiento del PIB.

“

La inversión inmobiliaria ha aumentado tanto, en parte, por las pocas alternativas con un binomio de rentabilidad riesgo aceptable”

“

Si es ahorrador diversifique todo lo que pueda, no busque la rentabilidad a cualquier precio y, si puede, dese algún capricho adicional”

INTERNACIONAL

REFORMAS EN 48 HORAS

Temer, un presidente interino

La paradoja de Brasil es que hoy tiene un gobierno sin legitimidad pero con mucha credibilidad



ANDY ROBINSON
RÍO DE JANEIRO

Muchos en Brasil se preguntan como un presidente interino como Michel Temer puede haber llevado a cabo en menos de 48 horas tantas reformas y además bastante radicales, desde privatizaciones de activos como Correos y partes de Petrobras, un plan de reducción de la edad mínima de la jubilación, las reestructuraciones de ministerios y cambios del presidente del banco central y del enorme banco de desarrollo público BNDES.

Resulta sorprendente porque Temer no ha sido elegido en las urnas, y cuenta con sólo el 7% de apoyo de la población, según los sondeos; aún menos que Dilma Rousseff (14%), que tuvo que abandonar el gobierno tras una votación en el senado en favor de su destitución. Ni tan siquiera se sabe con seguridad si Rousseff ha sido destituida definitivamente porque el senado debe volver a votar sobre la cuestión en un plazo no mayor que seis meses.

Es aún más sorprendente puesto que el partido de Temer obstaculizaba todas las medidas del gobierno anterior para afrontar la crisis fiscal en Brasil tras dos años de recesión que han restado más del 7% al PIB. Es más, el primer ministro de Hacienda de Dilma que chocó contra el Congreso que acaba de defenestrar a Rousseff escribió un plan de ajuste que, según el diario *Valor Económico*, ya está siendo ultimado por el equipo de Temer.

Hace falta hablar con los analistas de los bancos de inversiones en São Paulo o Wall Street para entender porque Temer se siente tan seguro. Porque si le falta legitimidad democrática a su gobierno, todo el mundo coincide en que tiene mucha credibilidad en los mercados financieros.

Un gabinete con siete ministros investigados por corrupción no era lo que se pedía a gritos en las manifestaciones contra Rousseff, en la avenida Paulista. Pero el nuevo ministro de Hacienda, Henrique Meirelles, ex consejero delegado del Bank of Boston y presidente del Banco Central de Brasil, tiene mucha credibilidad en Wall Street, la City londinense y la Castellana de Madrid. Pasa lo mismo con el nuevo presidente del Banco Central Ilan Goldfain, expresi-



Manifestación popular contra el nuevo presidente Michel Temer en São Paulo

PAULO FRIDMAN/BLOOMBERG

dente de Itau, uno de los bancos privados perjudicados por la decisión de Rousseff de forzar una bajada de tipos hace tres años y reducir los desorbitados márgenes bancarios, así como los pagos de intereses sobre la deuda brasileña equivalentes a nada menos que el 20% del PIB. "Dilma tenía cero credibilidad; Goldfain tiene mucha credibilidad", afirma en una entrevista telefónica Marcos Casarín de Oxford Economics en Londres. "Gracias a la credibilidad de los nombramientos, es ló-

del PIB, y en torno al 2% si no se incluye el coste del servicio de la deuda. Una medida especialmente radical dada la gravedad de la crisis de la vivienda en Brasil, ha sido la cancelación del programa de construir decenas de miles de viviendas públicas en las grandes ciudades. "Han recortado precisamente la parte del programa que más valor social tenía porque ayudaba a evitar la expulsión de los pobres de las ciudades hacia la periferia", explica Orlando.

Mientras tanto, todo indica que la poderosa Federación de Industria de São Paulo (FIESP) que financiaba la campaña pro *impeachment*, logrará abortar cualquier aumento de impuestos sobre la renta en un país que tiene uno de los sistemas tributarios menos progresivos del mundo, pese a ser uno de los mas desiguales en rentas.

Asimismo, se anunció que BNDES –tras sustituir a Luciano Coutinho, su presidente desde el 2003, por Maria Silvia Bastos, la única mujer en el equipo Temer– vendería sus participaciones en 116 empresas, entre ellas gigantes del Estado como Petrobras y Electrobras, por 113.000 millones de dólares, según los cálculos de la consultora GO Asociados encargados por el diario pro *impeachment* O Globo. Pero esta cifra parece muy optimista, dada la

cotización actual del real y las deudas astronómicas de muchas de estas empresas.

Lo cierto es que es el peor momento para privatizar desde el punto de vista del Estado brasileño y el mejor para los fondos de *private equity* que pronto llegarán a São Paulo. La bajísima cotización del real –a 3,5 por dólar frente a los 2 de hace tres años–, y el precio hundido de la acción de empresas como Petrobras o Eletrobras seguramente desesperará el interés en Wall Street... Es

■ El gobierno que vende activos a precios de saldo al sector privado tiene más credibilidad en los mercados

mista de New School, Laura Carvalho. Vender estos activos es una medida de virtud fiscal muy cuestionable, ya que "la recaudación proveniente de la venta de activos públicos pasa a ser contabilizada como reducción de déficit inmediata pero el gobierno pierde estos dividendos en el futuro de las empresas privatizadas(...), por eso el beneficio fiscal puede ser inexistente", advierte Carvalho.

Dicho de otro modo, es pan para hoy y hambre para mañana. "La privatización de estas empresas va en detrimento de la estrategia de gestión del estado brasileño; es un ilusionismo fiscal que recuerda a las privatizaciones de los años noventa", afirmó una fuente próxima al ex gobierno de Rousseff. Las privatizaciones de los noventa, cabe recordar, no previnieron la crisis de deuda externa de Brasil en 1998.

Esta trampa fiscal de Meirelles no deja de ser irónica ya que el pretexto de la destitución de Rousseff era la supuesta "pedalada" fiscal, es decir el maquillaje de las cuentas públicas. La diferencia es que un gobierno que vende activos a precios de saldo al sector privado siempre tendrá más credibilidad en los mercados, aunque los ahorros para el Estado a largo plazo sean inexistentes.

IDEAS Y DEBATES

El largo viaje de Andorra hacia la modernidad

JOAN A. SÁNCHEZ CARRETÉ
FISCALISTA



Durante muchos años Andorra se ha quedado en la estación, mirando a los otros países empezar un viaje, en el cual no quería participar de ninguna manera. Así, siguió viviendo sin tributación y sin apertura hacia el exterior. También cerró su puerta a los empresarios extranjeros que habrían querido invertir en el Principado, para acompañar el desarrollo turístico y comercial de la segunda mitad del siglo XX. Pero la economía siempre prevalece y apareció entonces la figura del *prestanom*, que permitía a unos foráneos aprovecharse de esta bonanza económica utilizando figuras jurídicas.

Vivir aislado en medio de Europa podía parecer irrealista, pero así ha sido al menos hasta el año 1993, en el cual se aprobó la Constitución andorrana, en aquel momento una de las más modernas de Europa. Y esta aprobación marcó el principio

del viaje de Andorra hacia la modernidad, viaje que se fue acelerando a partir del 2007, en el momento en que se empezó, con timidez, a modernizar la ley de inversiones extranjeras y se planteó la necesidad de instaurar una fiscalidad homologable a la europea.

Empezaba, pues, el viaje, pero a la velocidad de un tren de cercanías. Finalmente, en el año 2009, vista la situación internacional, se dejó de lado el tren de cercanías para subir al AVE, que ahora está llevando a Andorra hacia la modernidad más absoluta y a una velocidad a veces excesiva.

Las primeras etapas fueron la liberalización total y absoluta de la inversión extranjera y el otorga-

“A partir de la entrada en vigor del intercambio automático, entre el 2016 y el 2018, una cierta manera de hacer deberá desaparecer del todo”

“

El actual viaje a velocidad de AVE va muy rápido y, de aquí a poco, Andorra como paraíso fiscal habrá pasado definitivamente a la historia”



De aquí a poco tiempo, Andorra será un estado equiparable a cualquier otro estado europeo

MANÉ ESPINOSA / ARCHIVO

Un impuesto injusto

JORGE DE JUAN CASADEVALL
SOCIO DE EY
ABOGADOS



Se acerca de nuevo el 30 de junio, fecha señalada en rojo en el calendario del contribuyente. Junto al IRPF hay que liquidar el impuesto sobre el patrimonio, un año más desde su reaparición en el 2011. La imposición sobre el patrimonio ha sido siempre muy controvertida, desde su inicial aparición con la reforma Fernández Ordóñez durante la transición democrática.

Someter a gravamen el pa-

trimonio neto de las personas físicas, es decir, la porción de la renta que ya ha tributado y destinada al ahorro, y hacerlo de forma reiterada con una periodicidad anual, ha sido siempre problemático desde la perspectiva de la prohibición de la doble imposición, la no confiscatoriedad y la misma eficiencia del sistema fiscal que penaliza el ahorro. El legislador era consciente de ello, y por ello justificó su implantación en una pretendida función censal, que permitiría el control de las fuentes de renta luego gravadas por el IRPF, y en el gravamen de una capacidad económica adicional supuestamente manifestada por la tenencia de un patrimonio.

Pero esa doble justificación no ha resistido el paso del tiem-

po. Hoy la Hacienda Pública dispone de mucha información sobre los contribuyentes y ya no puede configurarse el impuesto sobre el patrimonio como un impuesto testigo de la renta. Tampoco puede sostenerse que grava una capacidad económica adicional de las rentas de capital porque estas ya han tributado en IRPF. Esta falta de justificación ha llevado a la generalidad de países de nuestro entorno a extirarlo de su sistema tributario, y a la última Comisión para la reforma fiscal, a postular claramente su supresión.

Esto es lo que efectivamente se hizo en España en el año 2008 al reconocer que este impuesto, cuya importancia en la recaudación global es residual, había perdido de forma sobrevenida

su justificación. Pero dos años más tarde, en el 2011, la urgencia electoral por hilvanar un discurso político llevó a su sorpresiva reaparición, primero con carácter temporal, y luego a su definitiva acomodación en nuestro sistema fiscal.

“Tras analizar el impuesto sobre el patrimonio se han detectado hasta diez motivos de inconstitucionalidad”

Poco importa el color político del Gobierno que lo aliente: el impuesto ha resucitado para quedarse entre nosotros. Y sigue planteando una relación controvertida con la justicia tributaria en la medida en que la tributación conjunta del IRPF y del impuesto sobre el patrimonio puede llegar a exceder del 60% de la renta obtenida. En Alemania, el Tribunal Constitucional consideró confiscatoria una sobreimposición superior al 50% de la renta del contribuyente.

En España, esta conclusión se refuerza por la periodicidad anual de la exacción, por la circunstancia de que el gravamen es superior a la exigua rentabilidad que hoy proporcionan algunos productos financieros, o por las complicadas operaciones so-

miento con los países vecinos – Francia y España, y seguidamente con muchos otros– de convenios de información fiscal a demanda. Estas reformas han ido acompañadas de la implantación de un sistema tributario moderno, tanto para las sociedades como para las personas físicas. Ciertamente, con una tasa de imposición adaptada a la realidad andorrana, es decir muy inferior a los países de su entorno, y que se fija en el 10%.

De aquí ha surgido la necesidad de negociar con los grandes vecinos, y también con otros, unos convenios de doble imposición, que faciliten el desarrollo económico del Principado. Convenios que, para Francia y España, con las cuales se negocian la gran mayoría de los intercambios comerciales, entraron en vigor a principios de año.

Podríamos creer que así el viaje se acaba. Pero todavía falta una etapa, impuesta por la OCDE. El recorrido, por lo tanto, terminará con la adhesión de Andorra, en los próximos meses, al intercambio automático de datos, pregonado por este organismo. Intercambio automático al cual se adherirán unos 90 estados, como Suiza o Liechtenstein. La entrada en vigor de este acuerdo afectará de lleno a la economía andorrana y, en particular, al sector financiero, que representa un 20% del PIB.

No cuesta entender que, a partir de la entrada en vigor del intercambio automático, entre los años 2016 y 2018, una cierta manera de hacer tendrá que desaparecer del

todo. Sólo recordar que este convenio fija que, periódicamente, los estados adheridos comunicarán a los otros estados la identidad de sus nacionales que mantienen activos financieros en su territorio. Ciertamente, el proyecto de convenio prevé ciertas restricciones, entre las cuales se tiene que destacar que no se aplicarían a las cuentas bancarias inferiores a unos 250.000 euros o a las sociedades operativas, requisitos que inducen a muchos profesionales a imaginar soluciones que permitan a las personas afectadas articular soluciones que ayuden a seguir preservando su anonimato.

Más allá de estas fórmulas, la gran mayoría de profesionales coinciden en considerar que se ha acabado una época y que, por varias razones, la solución más viable es la regularización por parte de los no residentes de sus activos financieros, ante su administración fiscal. Conviene decir que varios estados han puesto en funcionamiento los instrumentos para facilitar esta regularización. Uno de los ejemplos más típicos es el de Francia, que facilita a sus ciudadanos ponerse en conformidad con la norma fiscal mediante el pago de unos impuestos y recargos que pueden variar entre el 20% y el 50% de los activos declarados, según la categoría del contribuyente. Un coste que, por lo tanto, aparece asumible, en vistas de regularizar una situación fiscal que, tarde o temprano, se pondrá al descubierto. No parece que hoy en día la solución francesa pueda ser imitada por España.

Como podemos comprobar, el viaje en AVE va muy rápido y, de aquí a poco, Andorra como paraíso fiscal habrá pasado definitivamente a la historia. El Principado será un Estado equiparable a cualquier otro Estado europeo y, para conseguir este resultado, habrá invertido durante estos últimos años múltiples e intensos esfuerzos, en un lapso de tiempo bastante corto, y nadie podrá poner en duda su voluntad de compartir el viaje con sus vecinos de la Unión Europea.

“La solución más viable es la regularización por parte de los no residentes de sus activos financieros ante su administración fiscal”

cietarias que deben desplegar algunos empresarios para pagar el impuesto, porque, aunque teóricamente protegidos por la exención de empresa familiar, deben superar sucesivos peajes fiscales para drenar beneficio de sus sociedades operativas y obtener liquidez. Y es que la reciente jurisprudencia vertida sobre la interpretación de la citada exención tampoco ayuda mucho.

INCONSTITUCIONALIDAD

Así las cosas, nos podemos preguntar qué podemos hacer ante este impuesto residual, antiguo y mal diseñado en términos de eficiencia económica. Un jurista crítico sólo puede hacer una cosa y es hacer un riguroso análisis de constitucionalidad. Y un estudio profundo nos ha llevado a detectar hasta diez motivos de constitucionalidad diferentes.

Al margen de la connotación política inevitable que hoy tiene

hablar de la inconstitucionalidad de una ley –a pesar de lo que hubiera deseado Hans Kelsen, el creador de la jurisdicción constitucional, desde su teoría purista del Derecho desprovista de cualquier adherencia ideológica–, lo cierto es que en más de una ocasión se ha declarado la nulidad de una ley fiscal contraria a la Constitución. La más sonada fue la ley del IRPF en 1989 por el sistema de tributación conjunta obligatorio de los cónyuges.

Si alguno de los diez motivos de inconstitucionalidad prosperara, nacería un derecho a la recuperación del impuesto pagado del 2011 al 2015 con los correspondientes intereses de demora. Para ello hace falta diseñar una buena estrategia procesal, excluir cualquier atisbo de riesgo fiscal, y reaccionar antes de 30 de junio del 2016, cuando prescribe el derecho a obtener la devolución del 2011.



Cada vez más porcentaje de la opinión pública desprecia el esfuerzo personal en favor del sueño de un talento innato o de una eureka sobrevenida”

La redistribución de la renta y la fiscalidad

GUILLEM LÓPEZ-CASASNOVAS

ECONOMISTA DE
LA UNIVERSITAT
POMPEU FABRA



Cansan los analistas que, antes de abrir la boca, es previsible lo que dirán. Que lo hagan los políticos puede tener explicación. Que lo hagan tertulianos de quienes se supone que son librepensadores me parece criticable. Más si las tertulias se plantean teatralmente por ‘cuotas’, de manera que puede hacer pensar que el mantenimiento del sitio de tertuliano depende de hacer mejor el papel asignado al debate-cinema. Lo digo por la reciente preocupación que por la redistribución de la renta muestra el Parlament y que ha derivado, según algunos medios, hacia una crisis de gobierno. Como si no tuviéramos bastantes problemas para tener que inventar nuevos.

Vamos por partes. A la pregunta de si se puede redistribuir mejor la presión fiscal, y el IRPF en particular, la respuesta es unánime. En la de si para cerrar el déficit fiscal hay que subir la presión fiscal, y el IRPF en concreto, el acuerdo no existe, ni en el gobierno ni entre los analistas. En primer lugar, porque la preocupación de fondo –la desigualdad– tiene un foco diferente si se orienta a una subida general de impuestos o a su redistribución, y no digamos ya si se trata de incorporar a los que lo eluden. Se pasa así a distribuir más ingresos para gastar más, y no a redistribuir el ingreso actual. La ‘subida’ fiscal, en este último caso, ya no sería necesariamente general. Contrariamente, si la desigualdad fuera el objetivo del debate, habría que argumentar sobre la bondad redistributiva del gasto, y de qué alternativas se han buscado para extender la presión fiscal a quién ahora no paga. Esta distinción se obvia en el debate porque la ideología que hay detrás de redistribuir mejor, es distinta a la de redistribuir más.

ASIGNACIÓN INICIAL

Si la cuestión es la distribución de la renta y de la riqueza, tendríamos que centrar el debate en su asignación inicial: la que procede del mercado. Con respecto a la riqueza, las acciones correctoras –redistributivas– no son inmediatas (se puede intervenir en el momento de la transmisión o de la generación de la plusvalía) y son controvertidas, ya que a menudo responden a decisiones lo bastante honestas (ahorrar en lugar de malgastar), de manera que

no resulta evidente que el patrimonio se tenga que penalizar con tributaciones reiteradas.

Con respecto a la desigualdad en la renta, lo que nos tendría que preocupar es la asignación inicial del ingreso, rentas de trabajo y de capital, antes de que el Estado incida, reasignando. En este campo las actuaciones descuidan siempre por definición a quienes no declaran, que son los ricos de verdad. Y ante las diferencias escandalosas en la generación inicial de rentas –retribuciones auto asignadas y rentas de capital especulativas–, no confío en otro antídoto que la condena social de aquello que es imposible que legítimamente se gane.

La condena tendría que afectar a aquellos que sólo tergiversando la realidad –y los mercados– se atribuyen salarios imposibles de justificar por su productividad marginal. Y en este combate tenemos que estar todos. Con respecto a la desigualdad de las rentas disponibles, no es lo mismo justificar una mayor tributación para gastar más, que para igualar el gasto, redistribuirla mejor. No mezclemos por lo tanto

el hacer crecer la presión fiscal con la redistribución de la carga. En este último caso se trataría de que las rentas bajas disminuyesen su aportación y las otras lo aumentaran. Siempre en favor de quien menos renta tiene, quien tiene que consumir todo lo que ingresa y cuenta con una capacidad adquisitiva inferior en Catalunya por culpa de unos precios relativos más elevados.

MIRADA ANCHA

Preocuparse por la desigualdad requiere, sin embargo, una mirada más ancha que la de la tributación. Pero si finalmente se hace por la vía fiscal, se tendría que contemplar algo más que gravar la renta. Se puede hacer a través del IVA y de los impuestos especiales. O de otros impuestos, en un contexto de revolución tecnológica en la que unos pocos consiguen las plusvalías máximas. Donde aquellos con ‘poder de mercado’ pueden tergiversar la eficiente asignación de recursos apropiándose de ganancias exuberantes. Es en este contexto cuando la polarización social muestra su peor cara, con una clase media cada vez más escasa en renta y con unos extremos en que unos pocos lo poseen casi todo a pesar de que casi todos poseen poco. Eso tiene un efecto importante sobre los valores.

Cada vez más porcentaje de la opinión pública desprecia el esfuerzo personal en favor del sueño de un talento innato o de una eureka sobrevenida, inalcanzable para casi todos. Surge la idea de que el éxito en la vida es una lotería (el 60% en nuestro país así lo cree) y no una renta media, resultado del trabajo esforzado y constante. Por eso, más allá de garantizar una meritocracia efectiva en la asignación inicial de la renta, en la lucha contra esta polarización, varios autores han recomendado impuestos de hasta el 70% sobre las ganancias de capital cuando estos se realizan y el patrimonio deja de cumplir la función de generación de nueva renta, o cuando como renta no ganada pasa a terceros (herencias).

La mencionada tributación estaría legitimada por eficiencia y equidad en el momento en que las plusvalías se materializan y las rentas dejan de rentabilizarse, convirtiéndose en ganancias liquidadas y sustraídas en los mercados productivos. Aquí, en la asignación inicial de los ingresos, y en la revisión del valor del gasto que se financia en su capacidad de hacer real una sociedad más meritocrática, es donde posiblemente está la madre del corde de una redistribución futura más efectiva. Por ello, si hablamos de redistribución se debe hacer en serio, habiendo contemplado todas las alternativas, de la que no es la menor el modo en que gastamos lo que queremos financiar.



El Parlament de Catalunya

ARCHIVO

MARCAS QUE MARCAN

LE COQ SPORTIF

La firma del gallo sigue creciendo

Hace ya 130 años que la marca francesa estableció su profunda vinculación con el mundo del deporte, especialmente con el ciclismo

Margarita Puig

Pequenos pero rentables y con momentos icónicos, que han quedado para la historia como ese gol que Maradona marcó hace 30 años en México frente a Inglaterra con el gallo de Le Coq Sportif en el pecho. Nacida en 1882 en Francia (hace 130 años!), esta firma deportiva fue adquirida en 1995 por el fondo suizo Aresis, excepto en Asia donde los dueños la vendieron a una compañía japonesa.

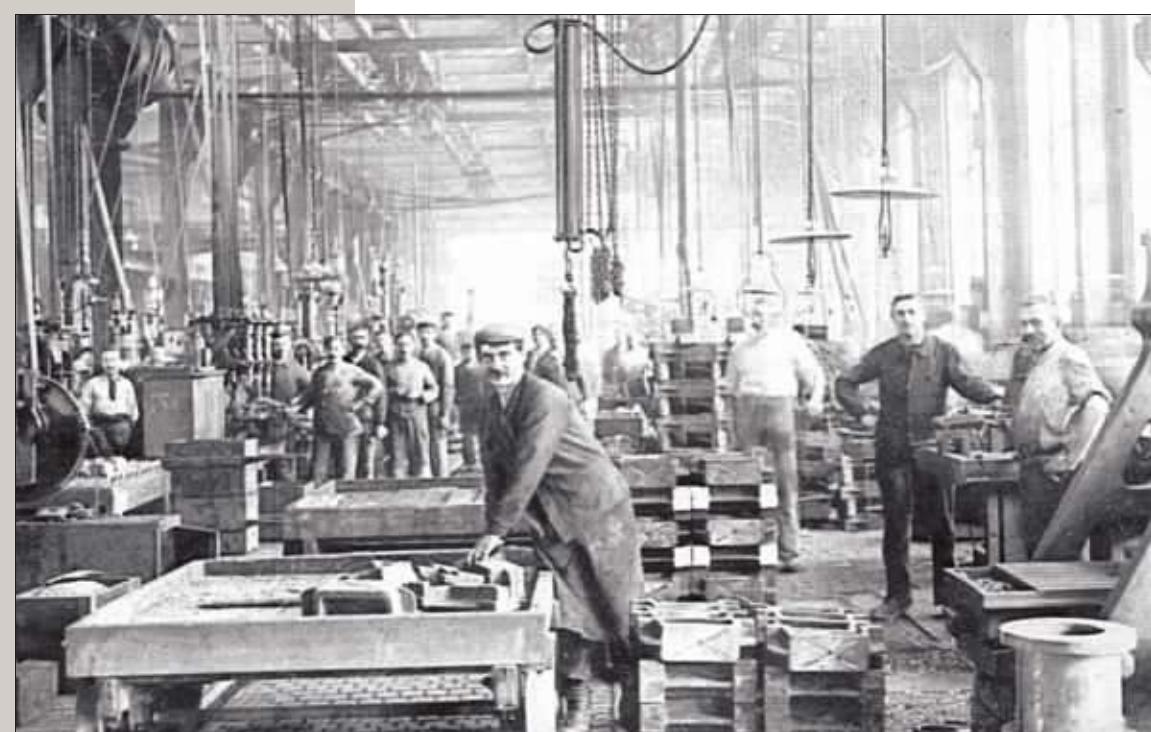
Con el propósito de revivir el espíritu de Le Coq Sportif en los últimos años este fondo ha abierto filiales en Francia, Italia, Reino Unido y España y Portugal y licencias y distribuciones en otros países. "Comenzamos con la filial española en 2006 y, aunque casi partíamos de cero, cerramos el 2014 con una facturación del 8,5 millones, un incremento del 6% respecto a 2013 y en 2015 se llegó a una facturación que rozó los 10 millones", asegura Luis Prúñonosa, country manager en España y Portugal de la firma deportiva. Así, si el año pasado

se facturó un 14% más que en 2014, la previsión para este ejercicio es crecer otro 20% y situarse en los 12 millones de euros. Poco a poco pero de forma constante y siguiendo la idea del accionista de apostar ante todo por una marca rentable.

Este crecimiento, cuenta Prúñonosa, se debe "al máximo cuidado en nuestras políticas de distribución y al hecho de que siempre hemos dimensionado nuestro negocio de manera racional y asegurando la correcta representación del producto en el punto de venta".

Por categorías, el calzado representa actualmente alrededor del 70% del volumen de negocio frente al 25% del textil y el 5% de los accesorios. Pero también se está percibiendo un decidido crecimiento en la categoría textil debido a los puntos de venta "que han sabido realizar una buena exposición de nuestras colecciones".

Le Coq Sportif, una firma que muchos asocian todavía con Maradona pero también con Noah y sobre todo con el mundo del ciclismo, cuenta con una red propia de outlets en toda Europa -en España en San Sebastián de los Reyes (Madrid)- a través de los cuales se comercializa



EN EL MUNDO

BARCELONA
Boters, 6

PARÍS
Rue Montmatre, 1

MILÁN
Via Dante, 15

LONDRES
Earlham Street, 21-23

EN SU TALLER
de géneros de punto, un apasionado del deporte, Emile Camuset, decidió confeccionar camisetas de punto para sus amigos ciclistas, futbolistas y jugadores de rugby. Sin saberlo, creó los cimientos de una marca que irá haciéndose mítica a medida que va acompañando epopeyas deportivas. Hoy en día, 130 años más tarde, Le Coq Sportif sigue siendo un referente



za el producto descatalogado. Y también con una tienda propia en Barcelona, inaugurada en 2013 en pleno centro. Siguiendo con esta expansión racional y meditada, la compañía prevé la apertura de otro comercio propio en Madrid el próximo 2017.

Le Coq Sportif tiene una vinculación histórica con el ciclismo (patrocinó el Tour



entre 1951 y 1988 y lo vuelve a hacerlo desde 2012) y tiene también pequeñas colecciones cápsula de fútbol y tenis que se comercializan en sus tiendas propias y, en el caso del fútbol, también a través de algún establecimiento especializado en réplicas de camisetas de los equipos italianos y franceses que esponsoriza.





OTRA FORMA DE HACER LAS COSAS ES POSIBLE A LA HORA DE INVERTIR.

Bestinver ha llegado a Barcelona, y con la apertura de nuestra oficina también hemos abierto un nuevo escenario en el mundo de la inversión, con la búsqueda de las mejores rentabilidades a largo plazo.

Ahora, además de estar cerca de sus inversiones, también estamos muy cerca de usted. En el corazón de Barcelona.

BESTINVER


CATALUNYA EMPRENDE



AUTOFINANCIACIÓN

Arquitectura global

Estudio Shito cuenta con clientes como los gimnasios DIR o la cadena de panaderías El Fornet d'en Rossend

Anna Cabanillas

Creado hace 4 años en Barcelona, por dos jóvenes recién licenciadas en Arquitectura, Shito es un estudio que se diferencia por trabajar la arquitectura a diferentes escalas. "Entendemos que la arquitectura lo engloba todo; desde el diseño de un logotipo de un restaurante o de una tienda, el empaquetado de un vino, la escenografía de una boda, hasta la reforma de un restaurante. Y con esta visión, abordamos cada uno de nuestros proyectos", explica Dasha Vaimberg, cofundadora del estudio junto a su socia Marta Salvadó.

No en vano, los orígenes de Shito no se remontan, como suele ocurrir, a la reforma de un piso o de un local, sino al diseño y la elaboración de libretas artesanales para empresas y eventos familiares como, por ejemplo, bodas. "Con nuestros primeros encargos, aprendimos mucho sobre arquitectura de materiales

y pudimos ahorrar lo suficiente para poner en marcha el estudio y empezar a abordar más proyectos", apunta Salvadó.

En la actualidad, el estudio cuenta con una amplia cartera de clientes focalizada sobre todo en Catalunya como, por ejemplo, la cadena de panaderías El Fornet d'en Rossend –para los que ya han reformado 13 locales– la red de tiendas de moda interior masculina Baravento, o la cadena de Gimnasios DIR, para quienes acaban de diseñar su nuevo centro de yoga, YogaOneMandri. "Lo más gratificante de todo es que nues-

tra carta de presentación de cara a los clientes, que hemos ido ganando, han sido nuestros proyectos. Hemos logrado captar la atención de clientes como DIR sin hacer ninguna inversión en marketing o en publicidad", admite Vaimberg, quien afirma que han firmado un acuerdo de colaboración con la red de gimnasios catalana para implementar el diseño de sus futuros locales de yoga.

Otro de los planes más inmediatos del estudio, que ya ha trabajado en otros puntos de la geografía nacional como Madrid o Málaga, es la internacionalización al mercado británico, donde ya han empezado a colaborar con un equipo de arquitectos en Londres en diversos proyectos.

Con todo, las creadoras del estudio recalcan que quieren mantener su filosofía a autofinanciación, sin depender de créditos o inyecciones externas de capital. "Nuestro crecimiento tiene que continuar siendo orgánico, no creemos en los pelotazos", sentencia Salvadó.



Marta Salvadó y Dasha Vaimberg crearon Studio Shito, que emplea a 5 personas,

faturó 120.000 euros en el 2015 y prevé doblarlos en el 2016

LAURA GUERRERO

SECTORES Y PROYECTOS

ACC1Ó

Directorio de 'start-up' catalanas



La Generalitat, en el marco de ACC1Ó y el programa Catalunya Empren, trabaja en la elaboración de un directorio de las start-up existentes en Catalunya, con el fin de posicionar el ecosistema empresarial catalán en el mapa mundial, aumentar la atracción de financiación y las sinergias entre las empresas. Para el conseller de Empresa i Coneixement, Jordi Baiget –en la foto– el directorio pretende ayudar a las start-up a crecer. "Sabemos que existen más de mil start-up en Catalunya, si las identificamos y agrupamos en un directorio, facilitaremos su proyección internacional", dice. El directorio permitirá identificar las empresas emergentes que existen en Catalunya, segmentadas por sectores, número de trabajadores o su dimensión, entre otros factores. / A.C.

RENOVIART

Restauración de vestidos usados

Renoviart, una joven empresa barcelonesa dedicada al diseño, reforma y venta de vestidos de novia y de fiesta de segunda mano, ha recibido un microcrédito de 6.000 euros sin intereses, de la mano de la fundación Acció Solidària contra l'Atur, mediante el

cual podrá inaugurar su primer punto de venta físico en la capital catalana. "Cada vez más, muchas mujeres, sobre todo las millennials, se decantan por darle a una oportunidad a un vestido de segunda mano", dice Carmen Fernández, artífice de Renoviart. / A.C.



IEBS BUSINESS SCHOOL

La semana del emprendedor

Entre los próximos 2 y 8 de junio, la escuela IEBS Business School celebra la 2ª edición de La Semana del Emprendedor. Es un evento on line y global de creación de start-up en el que durante una semana los participantes reciben formación y mentoring, con el objetivo

de desarrollar sus ideas y convertirlas en proyectos viables. Tres finalistas optan a participar en un programa de incubación e inversión. Es el caso del proyecto Appquilo, del emprendedor Ferran Díaz en la pasada edición, que lanzará al mercado su aplicación. / A.C.





El objetivo de Bohodot a corto plazo es consolidarse en el mercado nacional y a medio plazo, dar un paso hacia la internacionalización

ARCHIVO



MADE IN BARCELONA

Bikinis étnicos

La firma Bohodot vende on line y empieza a distribuir en tiendas multimarca de Catalunya y Valencia

A. Cabanillas

Bohodot es una firma de moda de baño femenina, nacida en Badalona a inicios del 2012, que se caracteriza por sus diseños coloristas y étnicos, y su producción de carácter local. Es el proyecto personal de la diseñadora Peque de Fortuny, que tras pasar 25 años trabajando para marcas como TCN o Muchacha se quedó en paro, y decidió reinventarse acompañada de su hija, Cristina Torras, licenciada en Administración de Empresas. "Bohodot empezó como algo muy casero. Con poco

más de 4.000 euros, lanzamos una pequeña colección de bikinis y nos fuimos a vender a diferentes mercados como Palo Alto o White Summer de Pals. Este año, cerraremos con 90.000 euros y, a pesar de que aun somos pequeños, hemos llegado hasta aquí solo con los beneficios que hemos generado", dice Torras, quien explica que su madre se dedica al diseño y ella a la gestión.

La firma, que también vende sus colecciones en su tienda online, ha comenzado a distribuir sus productos en tiendas multimarca de Catalunya y Valencia. "La idea es ir aumentando nuestra presencia en más tiendas multimarca, así como las ventas online y depender menos

de los mercados; aunque éstos nos han servido para dar a conocer la marca", prosigue. Y es que, a pesar de su juventud y de no disponer presupuesto para publicidad, la firma cuenta con más de 25.000 seguidores en Instagram. "Nos ayuda mucho a vender en la tienda online e incluso hemos recibido algún pedido de Francia e Italia", dice.

La intención de la startup a medio plazo es abordar la internacionalización, participando en ferias internacionales y consiguiendo distribuidores internacionales, para "desestacionalizar" sus ingresos. "Aunque para ello, primero tenemos que consolidarnos en el mercado nacional", concluye.



**Si eres una pyme
somos tu mejor
socio para crecer.**

Programas de formación y empleo, ayuda a la internacionalización y soluciones para encontrar financiación, para el día a día y para el futuro, para hacer negocios aquí y en el extranjero.

Entra en www.bancosantander.es y descubre todo lo que podemos ofrecer a tu pyme.



UNA APP SOCIAL

El 'tripadvisor' de los museos

Unique Visitors permite recomendar itinerarios artísticos a otros usuarios

A. Cabanillas

Los museos son un gran atractivo turístico para la mayoría de ciudades aunque, en muchas ocasiones, el gran volumen de obras que albergan y la falta de conocimiento y de tiempo por parte de sus visitantes, hace que la experiencia no sea del todo gratificante. Con el propósito de agilizar la forma en que se visitan los museos, Ana Luisa Basso y Felipe Becker han lanzado la app social Unique Visitors. "Todos usamos las recomendaciones de otros usuarios para comprar un producto en Amazon o reservar un hotel o restaurante. ¿Por qué no usar estas experiencias sociales para mejorar la visita a un museo?", se pregunta la emprendedora. La plataforma SaaS (de pa-

go por uso, solo para los museos), que ya es utilizada por museos de la talla del MNAC, permite planificar un itinerario de visita, consultar itinerarios oficiales recomendados por la entidad, seguir un itinerario creado por otras personas, o consultar información multimedia sobre cada obra desde el teléfono móvil. "Nuestra app de pago por uso, nos permite democratizar este servicio para todo tipo de museos", sentencia la emprendedora. La startup, puesta en marcha con una inversión de 50.000 euros, está empezando a trabajar el mercado museístico de Madrid.

Unique Visitors
ganó el premio a
la mejor app del
Institut de Cultura
de Barcelona. Con

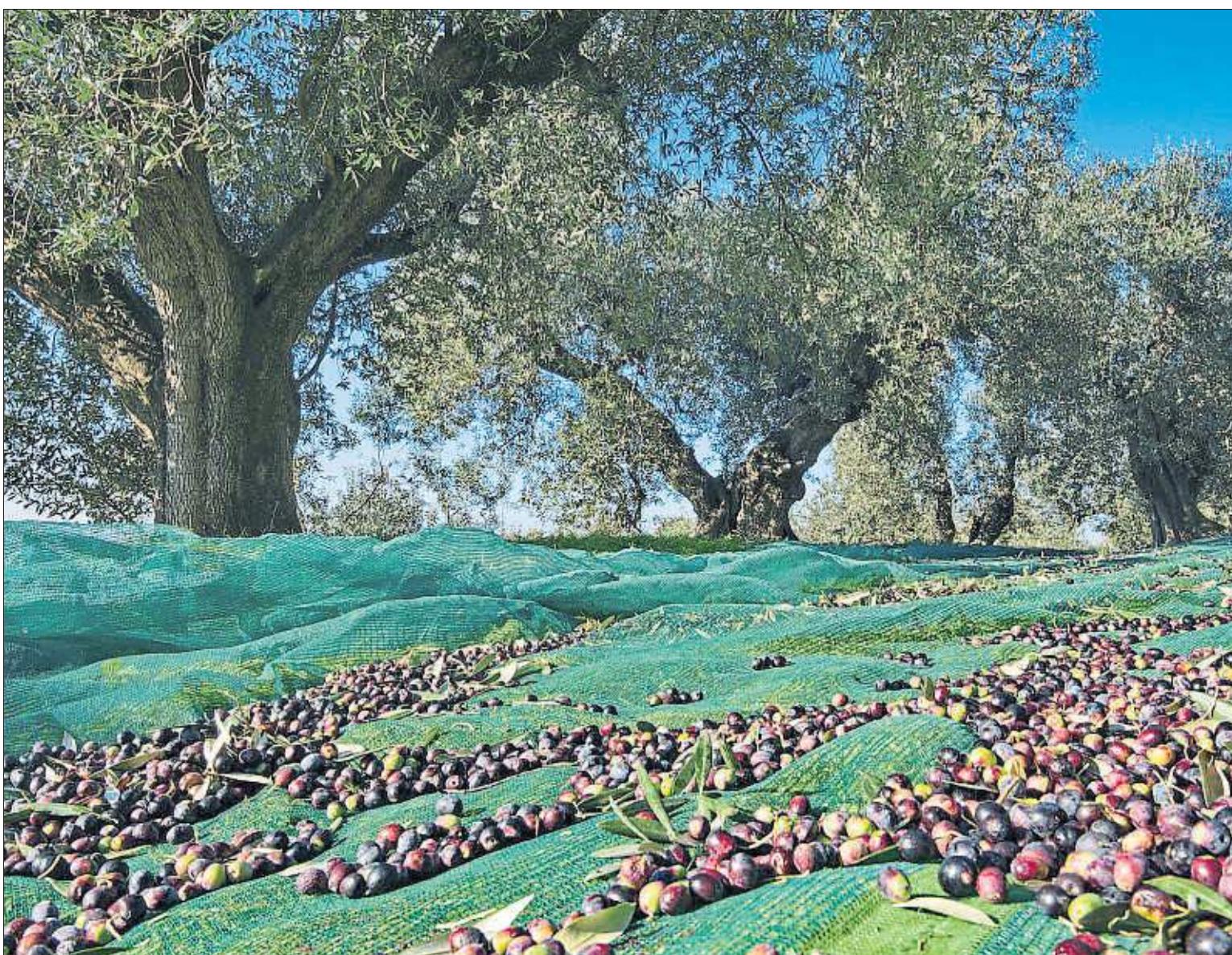
sede en Barcelona
Activa, lanzó la
primera versión de
su app en el 2013
ARCHIVO



MERCADO DEL ACEITE

Duelo en la cumbre

Dos grupos andaluces, Migasa y Dcoop, superan por primera vez en ingresos por ventas a Deoleo



Dcoop sigue adelante con su política de unificar a una parte muy importante de las cooperativas andaluzas

TOMASINELLI FRANCESCO / GETTY

Adolfo S. Ruiz

Los cambios introducidos no han sentado nada bien en Deoleo, cuyo propietario mayoritario es desde hace dos años el fondo CVC Capital Partners. La empresa que fuera buque insignia del aceite español pierde fuelle y ya es superada por dos grupos andaluces con un crecimiento por ahora imparable. Se trata de Migasa, la empresa de la familia Gallego ubicada en Dos Hermanas (Sevilla), y la agroalimentaria Dcoop, que tras fracasar en su intento de hacerse con el control de Deoleo, se independizó totalmente y ahora ya le supera en facturación.

Por segundo año consecutivo Migasa lidera el ranking de ingresos con 940 millones de euros en el 2015, un 10% más que los obtenidos en el ejercicio anterior. La gran novedad es que Dcoop también supera, en este caso por primera vez, a Deoleo (antigua SOS), con unos ingresos de 937 millones

Españolidad, la justa

El fondo de capital riesgo británico CVC Capital Partners controla el 50% de Deoleo y no se descarta que aumente su participación en el capital de la empresa si decide acudir a la ampliación de capital. Y es que pese a los problemas de Deoleo, CVC no parece dispuesta a soltar de momento su presa. El segundo paquete importante del accionariado se mantiene en poder de tres entidades financieras españolas. CaixaBank, Unicaja y Kutxabank controlan un 21,4% de las acciones, una permanencia en la empresa a la que se vieron forzadas por presiones del Gobierno de Mariano Rajoy, con el objetivo de que la firma pudiera mantener unos mínimos rasgos de españolidad. Un gobierno que, por otra parte, ha incumplido su promesa de que la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI) iba a tomar un paquete importante de las acciones de Deoleo. Algo que no se espera que sea posible en los próximos meses

dada la incertidumbre política y el mantenimiento de un gobierno en funciones.

En estas circunstancias, el consejero delegado de la firma, Manuel Arroyo, reunió a los periodistas para exponer sus objetivos a corto y medio plazo. Entre ellos, citó la eliminación de algunas marcas para quedarse únicamente con aquellas más representativas como pueden ser Koipe, Carbonell, Bertolli y Carapelli. También citó la posibilidad de comprar materia prima fuera de España por el significativo y continuado incremento de los precios en el mercado interno, del que Deoleo se nutre en un 70%. Además, no descarta llegar a un acuerdo a largo plazo con Dcoop. Un acercamiento firme después de la abrupta ruptura. De hecho, Deoleo ya hace algunas compras puntuales a Dcoop. Se trataría de formalizar en matrimonio lo que ahora es un incipiente noviazgo. Y centrarse en la expansión internacional de la firma.

frente a los 817 de Deoleo.

El grupo aceitero que dirige Manuel Arroyo no ha comenzado bien el año. En los tres primeros meses de 2016 ha aumentado un 57,3% sus pérdidas netas, hasta los casi 10 millones de euros y ha visto reducidas sus ventas un 16,2% hasta los 169 millones de euros. Y es que el alto precio del aceite en origen vuelve a pasar factura a la compañía propietaria de las marcas más reconocidas en el mercado español como son Koipe, Carbonell, Bertolli y Carapelli. También citó la posibilidad de comprar materia prima fuera de España por el significativo y continuado incremento de los precios en el mercado interno, del que Deoleo se nutre en un 70%. Además, no descarta llegar a un acuerdo a largo plazo con Dcoop. Un acercamiento firme después de la abrupta ruptura. De hecho, Deoleo ya hace algunas compras puntuales a Dcoop. Se trataría de formalizar en matrimonio lo que ahora es un incipiente noviazgo. Y centrarse en la expansión internacional de la firma.

Deoleo ha aumentado sus compromisos financieros un 16% desde que el fondo británico CVC se hiciera con el control de la compañía en el 2014. La deuda financiera neta se asoma a los 550 millones de euros. Se trata, sin embargo, de un nivel de endeudamiento muy lejano todavía a los 1.515 millones que llegó a tener en el 2009.

El alto precio del aceite en origen vuelve a pasar factura a Deoleo, propietaria de marcas como Koipe, Carbonell o Hojiblanca

cional. Así lo reconocía su consejero delegado Manuel Arroyo, para quien el futuro pasa por centrarse en mercados que aún pueden crecer exponencialmente como son el chino y, sobre todo, el norteamericano. "La situación del sector es muy difícil en España y tenemos que rediseñar nuestro trabajo. El potencial de crecimiento está fuera de España", insiste Arroyo.

Mientras Deoleo se mueve en márgenes de dificultad, las cosas parecen marchar sobre ruedas en Migasa y Dcoop. Aunque cada empresa tiene sus peculiaridades, ya que los ingresos no provienen únicamente de la venta de aceite. Es el caso de Dcoop, que sigue adelante con su política de unificar a una parte muy importante de las cooperativas andaluzas no sólo aceiteras sino también productoras de aceituna de mesa, ganaderas, fabricantes de salsas...

Migasa ha ido creciendo en el mercado mediante una política de establecimiento de una red de empresas participadas como son los casos de Rafael Salgado, Mueloliva, Monterreal, La Masia o la más conocida, Ybarra, empresa de la que controla el 50% de la propiedad. Miguel Gallego decidió repartir el año pasado un dividendo de casi 20 millones de euros entre sus accionistas, rompiendo con su tradición de capitalizar las ganancias.

Pero los problemas para Deoleo no se circunscriben a que Migasa o Dcoop ya facturen más en términos absolutos. Pisando los talones viene la empresa portuguesa Sovena, cuya filial española alcanzó el año pasado un negocio de 716 millones. Sovena se ha beneficiado de su alianza estratégica con Mercadona para comercializar su aceite con la marca Hacendado. Es, de hecho, la empresa líder en la venta de aceite envasado, con más de 234 millones de litros vendidos en el 2015.

La quinta posición de este ranking aceitero le corresponde a otra empresa andaluza, Acesur, propietaria de las marcas La Española y Coosur, que elevó a 550 millones de euros sus ventas durante el ejercicio pasado. El accionariado de Acesur está en un 80% en poder de la familia Guillén, mientras el resto se reparte entre Caja Rural, Jaencoop, Unicaja y la Junta de Andalucía.

Por todo ello, Deoleo ha decidido mirar más al mercado interna-

EMPRESAS

HOTELERÍA

El nuevo ícono de Florencia

Los Ferragamo diversifican sus negocios y entran en el sector de la hotelería

Javier Ortega Figueiral

De la Campania a Boston, luego a Hollywood y desde allí a instalarse definitivamente en la Toscana. Salvatore Ferragamo fue un caso de éxito en la emigración italiana de primeros del siglo XX. Como diseñador de zapatos que eran pequeñas obras de arte, se ganó el favor de las estrellas de la gran pantalla y posteriormente también de celebridades de medio mundo que acudían a su taller del Palacio Spini Ferroni de Florencia. Entre esos muros nació la marca epónima, convertida en símbolo del lujo y del *made in Italy* bien hecho que fue ampliándose hasta el conglomerado que es hoy: 650 tiendas y algo más de 4.000 empleados por todo el mundo, donde se venden maletas, complementos, gafas, joyería, relojes y por supuesto, su legendario calzado.

El patriarca falleció en 1960 y dejó una gran huella en sus hijos: mimaba a sus clientes hasta el punto de poner a disposición de los más fieles algunas habitaciones de su palacio-taller para alojarlos durante sus estancias en la capital de la Toscana. Con esa idea de cuidar a los visitantes, Leonardo, uno de los seis hijos de Salvatore y Wanda, decidió apostar por diversificar sus intereses y entrar en el negocio hotelero concentrándose en Florencia.

Como todo relacionado con esta célebre familia, el plan se ejecutó de manera exquisita, dejando el apellido para el mundo de la moda y creando una marca nueva para su rama hotelera: Lungarno, el nombre

Más allá de Florencia

El éxito por la apuesta hotelera y de alta restauración de Leonardo Ferragamo en Florencia capital, le ha llevado en los últimos tiempos a salir de su ciudad apostando por un sueño personal: tener un pequeño hotel en Roma al que también ha llamado Portrait. Está a unos pasos de la legendaria escalinata de la Plaza de España y tiene vistas sobre un ícono romano: la iglesia de la Trinità dei Monti. También ha apostado por otras zonas de la toscana, como el pueblito de Tavarnuzze, donde adquirió una villa renacentista con siete suites rodea-



VISTAS a la iglesia de la Trinità dei Monti desde una suite de

Roma (arriba)
SUITE DUPLEX en Florencia (izquierda)

EL RÍO ARNO Y EL PONTE VECCHIO de Florencia vistos

desde una de las habitaciones
ARCHIVO



da de un paisaje que es lo que cualquier viajero tiene en mente como foto ideal de la Toscana.

En esa misma región, aunque al lado del Mediterráneo, también gestiona el complejo Bahía Scarlino, con habitaciones, beach club, spa y hasta una playa privada junto a un puerto deportivo que es una de las bases de los veleros de alquiler de Lungarno, con unos estándares de servicio y calidad equivalentes al resto de hoteles del grupo, aunque navegando y cambiando de ubicación a petición del huésped.

de las calles que discurren junto a las dos orillas del río donde se fueron adquiriendo edificios para reformarlos poniendo especial atención a los detalles, confort, aspectos tecnológicos y con una importante presencia de obras de arte contemporáneas originales como algunos cuadros de Picasso, Cocteau o colecciones fotográficas



cas únicas distribuidas en un edificio de apartamentos-suite y cuatro hoteles siempre cerca del río: el Continental, el Gallery, en Lungarno o el más moderno de la colección: el Portrait.

Ningún establecimiento del grupo pasa de las 80 habitaciones, con lo que todos los tienen consideración de boutique. Otro pecu-

liar denominador común del grupo es la elección de su personal: además de tener estudios de hotelería, muchos son contratados por ser especialistas o licenciados en arte, historia o diseño para así poder guiar mejor a los huéspedes por la ciudad en la que nació el síndrome de Stendhal por su acumulación de arte y belleza.

Los participantes en los Encuentros 'La Vanguardia' sobre nuevas tecnologías en educación FOTOS: MARC ARIAS Y DAVID AIROB



NUEVOS RETOS DE FUTURO EN LA PEDAGOGÍA

La tecnología digital abre la era de un nuevo modelo educativo

La formación y la implicación del profesorado es clave para optimizar al máximo las grandes oportunidades de mejora que ofrece el proceso de digitalización de la enseñanza

Enric Tintoré

La tecnología digital es una palanca de transformación que abre un camino irreversible hacia el nuevo modelo educativo del siglo XXI. Esta es una de las conclusiones de la edición de los Encuentros en *La Vanguardia* celebrado esta semana sobre el impacto de las nuevas tecnologías en la educación. En el debate también se ha puesto de relevancia la necesidad de complementar la inversión en tecnología con la inversión en la formación del profesorado y en nuevos contenidos para sacar el máximo partido a las nuevas posibilidades de enseñanza que se perfilan.

En los Encuentros en *La Vanguardia* han participado Ricard Dalmau, Product Owner de Au- la Planeta del Grupo Planeta;



Los participantes charlando momentos antes que empezara el encuentro

Joaquín Ercina, Coordinador de Ciclos de Informática del Centro de Estudios Monlau; Juan Manuel Ferré, jefe del Departamento de Ciencias y Coordinador Tecnológico del Colegio Elisabeth y Jordi Vivancos, Jefe del Área de Tecnologías para el Aprendizaje y del Conocimiento de la Generalitat de Catalunya, juntamente con Ovi Barceló, Responsable del Área de Educación Pública de Microsoft Ibérica y Albert Gimeno, Adjunto a Dirección General de Publipress Media-Grupo Godó, que actuaron como anfitriones del acto.

“Las nuevas tecnologías digitales nos permiten hacer cosas que eran impensables hace quince años en la mejora de los métodos educativos. La voluntad de aprendizaje no sólo se debe dar entre los alumnos sino también entre los profesores, ya que hay un trabajo de adaptación a unas nuevas tecnologías que evolucionan muy rápi-

damente", afirma Joaquín Ercenia.

"Los jóvenes de hoy -añade- han estado inmersos en la tecnología digital desde pequeños... Esto exige que en las aulas se disponga de la tecnología adecuada y que haya referentes que les enseñen a utilizarla. Ahí está el trabajo de los profesores. La clave está en el equilibrio que debe haber entre ambos".

"La innovación tecnológica debe unirse a la innovación pedagógica -explica Ovi Barceló-. En mi opinión no se trata que los alumnos sean sólo consumidores de información a través de las tecnologías digitales. Hay que enseñarles, sobre todo, a ser creadores de información y de opinión. El profesor debe bajar de la tarima y acompañarles en este proceso, para que sepan trabajar y crear con la información a la que tienen acceso con las tecnologías digitales. Necesitamos que los ciudadanos del futuro desarrollen una manera de pensar de alto nivel, y eso pasa por la creación de conocimiento y no sólo por su consumo. Esto exige una adecuada formación del profesorado".

"La escuela -añade Ovi Barceló- siempre ha sido un reflejo de la sociedad. Se parte ya de una alfabetización digital y, de entrada, la función de los profesores debe ser ayudar a sus alumnos a aprender, a estudiar y a crear con las nuevas tecnologías digitales".

Juan Manuel Ferré va más allá y afirma que es todo el proyecto educativo de la escuela el que debe estar basado en la tecnología digital. En este sentido, según su criterio, es el propio claustro de profesores quien debe diseñar las actividades docentes para trabajar con el ordenador o con dispositivos móviles para convertirlos en instrumentos útiles para todos; para el profesorado, para los alumnos y para el propio centro. "Lo ideal -añade- sería aprovechar las enormes posibilidades de enseñanza que ofrece la tecnología digital para que los profesores pudieran disponer de más tiempo para ayudar más y mejor a los estudiantes".

"La tecnología -apunta al respecto Ovi Barceló- debe ofrecer de una manera más clara y sencilla las nuevas posibilidades que hay para mejorar la enseñanza y no repetir los mismos viejos métodos. Bien utilizada puede permitir una mejor administración del tiempo que permite a los profesores estar más al lado de los alumnos y no presidir únicamente el aula. Existe software muy avanzado que permite, por ejemplo, que todo lo que hacemos y queremos decir llegue al momento a todos los alumnos, o bien disponer de todos los contenidos comunes en la nube. Se trata de compaginar lo que se hacía antes con lo nuevo. Cuánto más se avance en estos procesos mayor agilidad habrá en la enseñanza".

Juan Manuel Ferré explica que cada centro educativo debe tener su propio modelo para la utilización de las nuevas tecnologías, ya que conoce sus puntos fuertes, viene de una historia determinada y tiene un contexto social específico".

Jordi Vivancos enlaza con lo expuesto por Juan Manuel Ferré y señala que los procesos de transformación digital de los centros educativos exigen un liderazgo



La innovación tecnológica debe ir unida a la innovación pedagógica para sacar el máximo partido del irreversible proceso de digitalización de la enseñanza, según coinciden los participantes en los Encuentros en 'La Vanguardia'



Ovi Barceló
Microsoft Ibérica

"Necesitamos que los ciudadanos del futuro desarrollen una manera de pensar de alto nivel y eso pasa por la creación de conocimiento y no sólo por su consumo".



Joaquín Ercenia
Centro de Estudios Monlau

"La voluntad de aprender no debe darse sólo entre los alumnos sino entre los profesores porque las nuevas tecnologías evolucionan a un ritmo muy acelerado".



Ricard Dalmau
Grupo Planeta

"No se trata sólo de sustituir los libros de texto en papel por libros digitales sino de crear nuevos contenidos para aprovechar a fondo las nuevas tecnologías".



Jordi Vivancos
Generalitat de Catalunya

"Los alumnos han de aprender con la tecnología digital, sobre la propia tecnología digital y a través de ella. Esta es la orientación general para el profesorado".



Juan Manuel Ferré
Colegio Elisabeth

"Cada centro educativo debe tener su propio modelo digital y ha de ser el propio claustro de profesores quien debe diseñar el proceso de transformación".

adecuado y que debe ser cada centro, en cualquier caso, quien diseñe su propio proceso de gestión del cambio. Hay que analizar bien para qué se va a utilizar la tecnología".

Ricard Dalmau señala que en los centros educativos se han hecho grandes inversiones en hardware, en la compra de ordenadores, pero en cambio se ha incidido poco en la formación de los profesores para que utilicen las nuevas tecnologías con todo su potencial. "No se trata únicamente de sustituir los libros de texto en papel por libros digitales. Con eso no se cambia nada ni se evoluciona. Hay que utilizar las nuevas herramientas mucho mejor. Por ejemplo: en la detección de las dificultades específicas que tiene cada alumno, en el aprendizaje personalizado, en la individualización de los contenidos para profundizar la enseñanza allí donde hace más falta... Pero hay resistencia entre los profesores a utilizar

para todo ello las nuevas tecnologías porque no se les propone contenidos para utilizarlas mejor".

Para Jordi Vivancos la tecnología digital debe contemplarse como mucho más que una herramienta. De entrada, a su juicio, la competencia digital es un factor de aprendizaje que hay que proporcionar a los alumnos dentro de las competencias básicas. También es un canal de transmisión de contenidos, privilegiado frente a los tradicionales por su enorme capacidad de interacción dinámica. Y, en tercer lugar, es cada vez más un contexto de aprendizaje que tiene un gran alcance, ya que mediante los entornos virtuales la relación entre profesor y alumno, así como entre los propios alumnos, vaya mucho más allá de los horarios lectivos.

"Hay que aprender -dice- con la tecnología digital, sobre la propia tecnología digital y a través de la

misma. Es bajo este prisma que, en su día, se concretaron las orientaciones para el profesorado desde la Generalitat".

"Pero la formación del profesorado -añade Jordi Vivancos- no es tampoco suficiente. Hemos invertido mucho en ello porque es fundamental, pero hay que añadirle liderazgo y que el proyecto sea troncal para el propio centro en su conjunto. Los procesos de cambio tienen que estar liderados por el equipo directivo. No basta con la motivación de un docente o grupo de docentes".

Joaquín Ercenia y Juan Manuel Ferré, que hablan desde el punto de vista de dos centros educativos, reconocen la dificultad de armonizar todo el proceso de digitalización de la enseñanza, que abarca la tecnología y los programas adecuados, la formación del profesorado, el acompañamiento a los alumnos, la integración de la digitalización

en todo el centro educativo y el propio liderazgo. La complejidad de organizar la red digital en un colegio es casi mucho más compleja que la de una entidad financiera si se quieren hacer las cosas bien.

"Estamos inmersos todavía entre el sistema analógico y el digital al mismo tiempo -señala Ricard Dalmau- y eso es ciertamente complicado, sobre todo porque la tecnología evoluciona a un ritmo muy acelerado y no puede perderse el tren".

"Según datos de la Unión Europea -concluye Ovi Barceló- en los próximos años más del 60% de los puestos de trabajo requerirán habilidades tecnológicas para múltiples funciones. Un entorno educativo que no tenga en cuenta esta realidad está condenado a perder relevancia e impacto. Es imprescindible una educación de calidad en la que las nuevas tecnologías estén presentes".

ALTERNATIVAS

SALEWA

Neumática

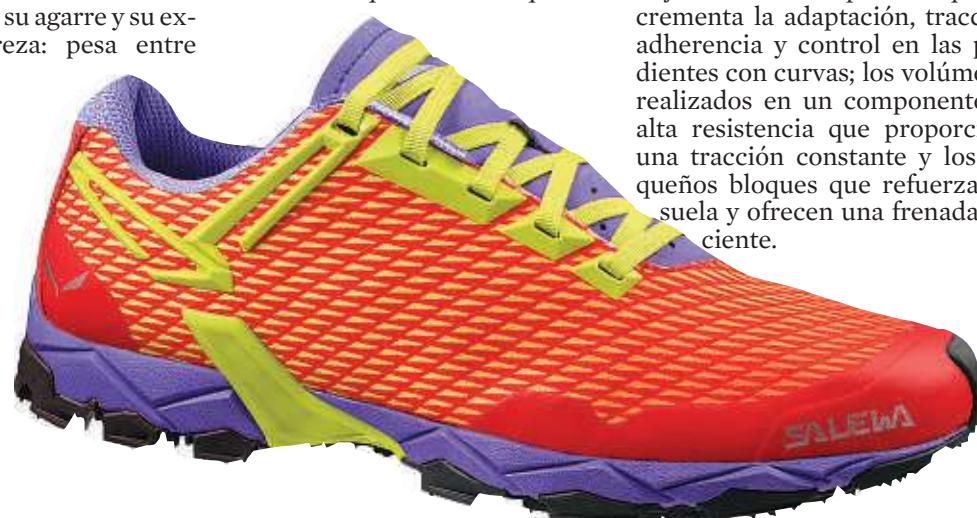
**Margarita Puig**

La suela Michelin y sus componentes especiales para el *outdoor* inspirados en los neumáticos de las *mountain bikes* hacen de la LiteTrain de Salewa una zapatilla única. Específica para el máximo rendimiento en carreras de montaña por su agarre y su excepcional ligereza: pesa entre

285 gramos (las masculinas) y 185 (las femeninas).

“Es un paso más en el Mountain Training y supone un producto ideal que permite a los corredores concentrarse sólo en su rendimiento”, explica Tobias Roth, director de marketing y ventas de la división de calzado de la firma que recuerda que “el

LAS LITE TRAIN de Salewa incorporan suela de Michelin, que asegura el agarre y proporciona una excelente tracción en los trayectos de montaña. El precio de esta zapatilla que pesa entre 285 (hombre) y 185 gramos (mujer) es de **140 €**

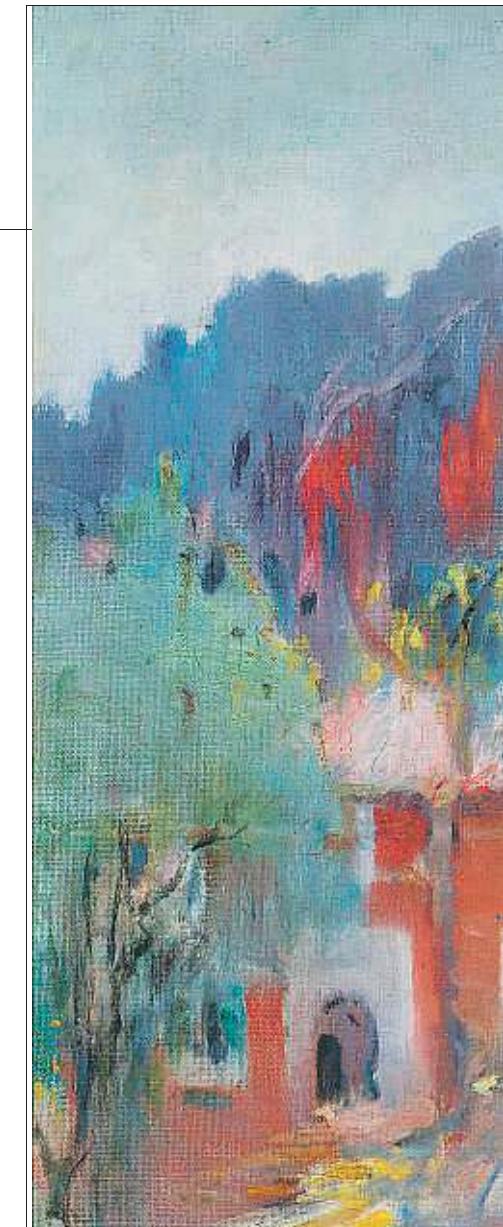


proyecto ha sido desarrollado con Michelin en nuestras instalaciones de I+D de calzado en Montebelluna de modo que la firma de neumáticos ha desarrollado para nosotros una combinación exclusiva de componentes de alto rendimiento”.

El resultado es una suela que coincide con el ADN de las Lite Train: Agarre total y pleno control para el entrenamiento en la montaña”. La zapatilla, además, incorpora el nuevo Sistema Total 3F de Salewa que da mayor soporte en la parte central del pie y extiende el ajuste hasta el cordón del zapato para hacerlo del todo preciso.

Michelin se convierte así en mucho más que un proveedor, es un socio estratégico en el desarrollo de esta nueva línea de producto. El resultado es un innovador y agresivo diseño en su dibujo y proporciona una excelente tracción ya que combina adherencia y adaptación óptima en terrenos blandos y desiguales.

Hacen de esta zapatilla neumática un producto único para los desplazamientos en montaña el dibujo de la suela específico que incrementa la adaptación, tracción, adherencia y control en las pendientes con curvas; los volúmenes realizados en un componente de alta resistencia que proporciona una tracción constante y los pequeños bloques que refuerzan la suela y ofrecen una frenada eficiente.

**SUBASTAS**

Joaquim Mir y la

Carlos García-Osuna

Balclis celebra su próxima subasta los días 24, 25 y 26 de mayo con dos pinturas sobresalientes, una firmada por Joaquim Mir (60.000 euros de salida) y otra de Escuela madrileña hacia 1653 (50.000 euros iniciales). La obra del artista catalán es un *Paisaje de Mallorca* que mide 96 x 102,5 cm, mientras que el cuadro del siglo XVII es un *Retrato de María de Austria* que repite el original de Velázquez datado en torno a 1652-1653 y que se exhibe en el Museo del Prado. Sus dimensiones

CRÍTICA DE ARTE

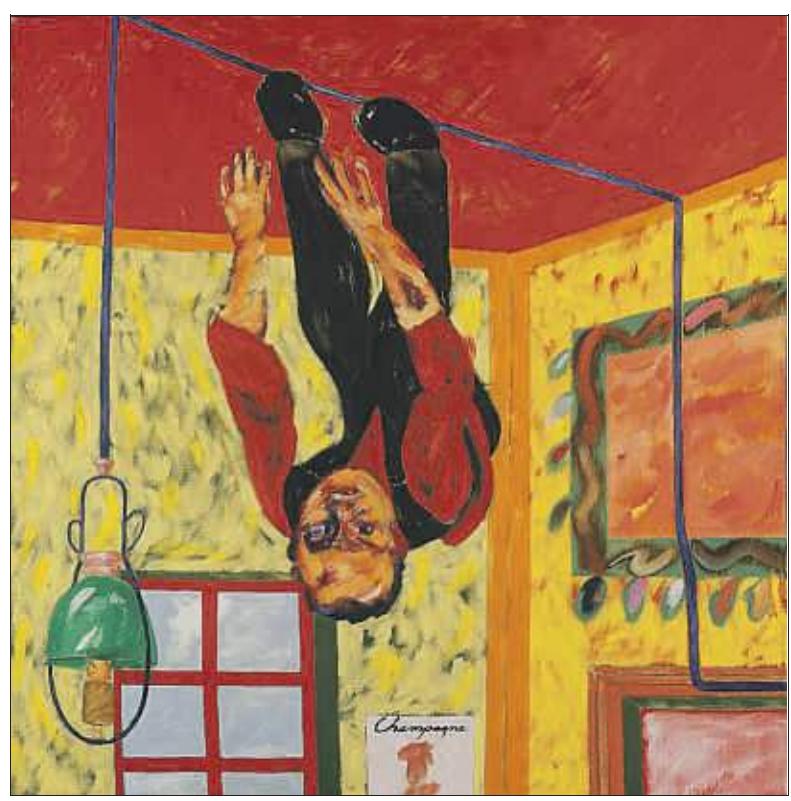
Modernidad figurativa

Juan Bufill

Marlborough Barcelona expone hasta el 23 de junio obras de cuatro pintores claramente identificables con el programa de la Escuela de Londres, que significó una renovación de la pintura figurativa en un momento en que la modernidad y el arte contemporáneo se solían identificar con la abstracción y el arte conceptual. El arte pop fue una excepción aceptada, pero durante muchos años a los controladores del arte no se les pasaba por la cabeza que pudiese existir una pintura figurativa profundamente conectada con la modernidad. Al principio sólo se aceptó la intensa evidencia que significaba la pintura figurativa y desfigurativa de Francis Bacon, pero con el tiempo los prejuicios antifigu-

rativos han ido deshaciéndose, incluso en los países con tendencias más sectarias y rígidas.

Aunque en esta ocasión no hay obras de Bacon, la selección que presenta Marlborough es muy buena. Es significativo que tres de los cuatro pintores participantes sean de origen cultural judío, una circunstancia que marca y que favorece esa independencia de criterio que suelen desarrollar las personas no plenamente integradas en una comunidad. El rumano Avigdor Arikha y el berlines Frank Auerbach sobrevivieron al genocidio perpetrado por los nazis, mientras que R.B. Kitaj era originario de Cleveland (EE.UU.). También se exponen obras del británico Euan Uglow. Son espléndidos los cuadros de Kitaj *Technicolor Self-Portrait* (2007) y *The Man on the Ceiling*.



'THE MAN
ON THE
CEILING'
(1989)
R.B. Kitaj



a escuela madrileña del XVII

son 199,5 x 109,8 cm y no se descarta que su autoría pueda atribuirse a Martínez del Mazo o Benito Manuel Agüero, colaboradores del genial creador de *Las meninas*.

El apartado de joyas ofrece una magnífica sortija solitario de medios del siglo XX en platino, con diamante central talla brillante anti-

gua, 6,15 quilates y 6,9 gramos de peso. Y del mobiliario destaca una vitrina estilo Luis XV, de la Maison Millet de París, realizada en palorrosa con marquetería de maderas finas y monturas en bronce dorado fechada el último cuarto del siglo XIX. Sus medidas son 180 x 120 x 43 cm y ha sido tasada en 30.000 euros. Una escultura crisoeléntina de Demeter Chiparus (1886-1947) titulada *Les amis de toujours* en marfil y bronce pintado y patinado, con peana de ónix, es la pieza más valorada de las artes decorativas. Sale en 22.000 euros y mide 42,5 x 42 x 13 cm.

'PAISAJE DE MALLORCA'
Óleo sobre lienzo
de Joaquim Mir.
96 x 102,5 cm

Precio de salida:
60.000 euros
Subastas Balclis,
Barcelona.
Tel.: 93-217-56-07

EXPOSICIONES

Warhol, originales años cincuenta

Tomás Paredes

Por razones obvias y diversas, no es habitual, en nuestro mercado del arte, encontrarse con una exposición de piezas únicas de Andy Warhol, aunque sean dibujos y *offsets*. Así, esta rara y elocuente exposición de Theredoom Gallery, con rubro *Todo empezó así*, hasta el 30 de julio, se convierte en una oportunidad de contemplar y adquirir esas obras.

Aunque muchos trabajos no están fechados se nos advierte que corresponden a los primeros cincuenta, de ahí el título. Lo cierto es que Andy Warhol (Pittsburg, 1928-Nueva York, 1987), estudió arte comercial, ¡ya es indicativo!, en Carnegie Mellon University, trasladándose a Nueva York en 1949, cuando inicia una exitosa carrera de ilustrador profesional, prestigiándose a través de sus pinturas para una marca de zapatos, época a la que corresponde la imagen reproducida.

De esos momentos, década de los años cincuenta, son otros dibujos expuestos, originales únicos: tinta y bolígrafo, lápiz, aguada, témpera, acuarela, gouache y tinta india sobre papel. Muchas de las obras han sido expuestas antes en famosas galerías como Gagosian, Robert Miller o Paul Kasmin. Motivos florales, eróticos, objetuales, con cierta sosería alguno, pero que anuncian ya el pop y lo que va a ser su autor. Precios: de 10.000 a 50.000 euros.

Andy Warhol fue un revolucionario, tanto en el nacimiento del pop, cuanto en el sistema de producción: reiterando iconos de forma industrial, multiplicando serigrafías y



hasta firmando páginas de *offset* de su revista o de otras donde era objeto de atención. Supo crear un personaje y convertirse en mito, hasta límites impensables, pues nadie auguró ni su preponderancia, ni las cotizaciones actuales, que por inverosímiles que parezcan, son reales.

Unió extremos opuestos de la sociedad, como aristócratas y lumpen, apóstol del consumismo, utilizó

'LEG AND SHOE'
(c.1951) Acuarela
sobre papel
de Andy Warhol.
65 x 50 cm

la cultura popular y tuvo una gran visión para los negocios. Si se habla siempre de Duchamp, tampoco se quedó corto cuando expuso la lata de sopa Campbell, que valía seis dólares y la vendía por 1.500. Se sirvió de grandes símbolos populares, que con su toque mágico convertía en arte ¡No está al alcance de todos!

Artista plástico y cineasta, escritor y gestor musical, inventó la Factory y un tipo de producto industrializado que, a pesar de las críticas, impuso, poniendo las bases de lo que ha venido después, con los talleres donde trabajan cientos de personas y el artista se limita a difundir su producto.



EXPOSICIONES

Claramunt y los ochenta

C. García-Osuna

Los años ochenta de la pasada centuria resultaron fundamentales para alumbrar la regeneración de la cultura en la capital de España, coincidiendo la Movida cinematográfica con Almodóvar como pope con el mejor teatro, mucho proveniente de Catalunya, que cedió a personalidades como Lluís Pasqual, Núria Espert, La Cubana, Dagoll Dagom, Comediants, el Lliure o Els Joglars, para que convirtieran la escena capitalina en un espacio para la modernidad.

El mundo del arte vio renacer un nuevo realismo de carácter expresionista auspiciado por galerías como Buades y otras que contaron con el aliciente del pintor y crítico recientemente desaparecido Juan Antonio

Aguirre. Y en ese magma aparecieron Carlos Alcolea, Carlos Franco, García Sevilla, Patricia Gadea, Martín Begué, Víctor Mira, Chema Cobo, Xavier Grau, Campano, Pérez Villalta y Manolo Quejido, entre otros, además de Claramunt.

Luis Claramunt (Barcelona, 1951-Zarauz, 2000) participó en la emblemática muestra titulada *Madrid, Madrid, Madrid*, celebrada en el Centro Cultural de la Villa. La galería Marc Domènech quiere recuperar a este interesante artista con la exhibición de 60 obras que nos pasean por paisajes de Sevilla, Madrid, Barcelona, Marrakech y sus pulsos humanos, debiéndose mencionar un interesante retrato del pintor Miquel Barceló, que fue uno de sus amigos en esa década en que todo aún parecía posible.

LIBROS

¿POR QUÉ EN 2017 VOLVEREMOS A ENTRAR EN RECESIÓN?

Juan Ignacio Crespo

Deusto. 320 págs 17,95 €; e-book, 9,99 €

¿Otra recesión para el 2017?

Crespo vaticina que en breve la economía global experimentará una crisis de 18 meses

Justo Barranco

Aunque la maledicencia popular quiera que la economía sea la única ciencia que predice el pasado, Juan Ignacio Crespo todavía está en periodo de que se materialicen sus vaticinios. En sus dos anteriores libros, *Las dos próximas recesiones y Cómo acabar de una vez por todas con los mercados*, advertía de que hasta el año 2018 el mundo no volvería a entrar en otro largo periodo de prosperidad. De que siguiendo los gráficos de otros periodos similares –su método es el chartismo histórico, que no sirve para predecir exactamente el día a día, pero sí, dice, la dirección de los acontecimientos y su ritmo–, la actual crisis global no debería cerrarse hasta ese año. Y ahora Crespo, que en su momento desde el Tesoro negoció las emisiones de deuda pública de España y es miembro del Cuerpo Superior de Estadísticos del Estado, vuelve a repasar cómo han ido hasta ahora sus vaticinios en el libro *¿Por qué en 2017 volveremos a entrar en recesión?*.

La espina dorsal de sus anteriores libros, explica, era el comportamiento del índice Dow Jones Industrial acompañado por la periodicidad media que la economía de Estados Unidos ha venido entrando en recesión desde 1854, unos 4,7 años. Eso le llevó ya en 2009 a predecir que habría una recesión entre 2012-13 y otra en 2016-17. La primera, admite, se quedó en recesión cuasiglobal: EE.UU. consiguió evitarla



Crespo cree que el único argumento contra una próxima recesión es la intervención de los bancos centrales

JUAN CARLOS HIDALGO/EFE

por los pelos ayudado por la compra masiva de deuda pública por la Reserva Federal, pero no así el resto del mundo, como España. Y ahora, dice, la cuestión es si se producirá la de 2016-7 que vendría marcada, como desde hace 85 años, por los espasmos que pudiera sufrir la economía estadounidense.

Crespo repasa las predicciones que hizo anteriormente y señala que la paridad entre el dólar y el euro sucedió, que la caída del precio de las materias primas ha sido ma-

yor de lo que vaticinó, que Brasil y Rusia entraron en recesión... y que el euro ha sobrevivido, aunque quedan rastros inquietantes de su crisis: el recurso de la banca italiana y española al BCE no se reduce desde mediados del 2014.

Respecto a las soluciones adoptadas por los grandes bancos centrales estos años, cree que conducen por un tiempo a un capitalismo de Estado. En su opinión, el Quantitative Easing 3 de EE.UU. lanzado en el 2012 y el del BCE del 2015 so-

braban, porque ha llevado a los tipos de interés a largo plazo a niveles donde crean más problemas que los que resuelven. Pero ya en estas circunstancias, su predicción es que haya una QE4 en EE.UU. y probablemente en el resto del mundo: con los tipos de interés en cero o menos la única herramienta de los bancos centrales es seguir comprando activos financieros. Y quizás inmuebles y materias primas. Los bancos centrales acabarán en una mezcla de banco e Instituto Nacional de In-

dustria. Habrá un cambio de régimen económico y en cierto modo político que quizás combine el capitalismo global con el intervencionismo estatal en los Estados pero también internacionalmente. Un capitalismo de Estado transitorio hasta que los desequilibrios acumulados por 30 años de incremento sin pausa del endeudamiento sean más tolerables. De hecho, dice, vamos a asistir a un periodo de expropiación patrimonial a favor de los que menos tienen. El jubileo de las deudas está en marcha con los tipos de interés negativos, que transfieren de ahorradores a deudores.

Sobre la crisis que viene tiene pocas dudas. Muy pocas expansiones económicas de EE.UU. han durado más que la actual. La caída del precio de las materias primas señala que algo grave puede suceder. En EE.UU. los beneficios empresariales y la productividad caen, el comercio mundial se estancó en 2015 y a España se le suma el no ajuste del año electoral. El único argumento contra una recesión de 18 meses sería a caballo entre este año y el próximo es la intervención masiva que realizan los bancos centrales, que sube la bolsa y los inmuebles, aunque ya no las materias primas.

Tras la crisis, acaba, del 2018 al 2035 toca un periodo de prosperidad que aprovechará la productividad de todos los avances tecnológicos actuales. Un periodo, eso sí, en el que el que los gobiernos deberán esforzarse por cerrar la brecha tecnológica entre ciudadanos para que la sociedad no quede partida.

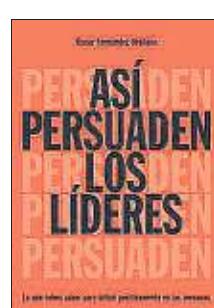
**¿POR QUÉ TRABAJAMOS?**

Barry Schwartz

Traducción de Martín R-Courel Ginzo
Barcelona, 2016
100 páginas

Precio: 10 €; e-book, 5,99 €

La empresa Gallup lleva dos décadas evaluando la satisfacción laboral internacional. Sus estudios revelan que sólo el 13% de trabajadores se sienten atraídos por sus empleos: sienten pasión por ellos y se dedican a contribuir al avance de sus empresas. La inmensa mayoría, el 63%, no se siente comprometida y dedica poca energía. Y el resto está activamente desinteresada: odia su trabajo. Que el 90% de los adultos pasen la mitad de su vida consciente haciendo cosas que preferirían no hacer, dice el profesor Schwartz, responde a ideas falsas sobre nuestra relación con el trabajo, como que lo hacemos básicamente por dinero. Hace falta y es posible construir lugares de trabajo, concluye, que permitan que las personas encuentren sentido en ellos, para que lo hagan bien y les haga felices.

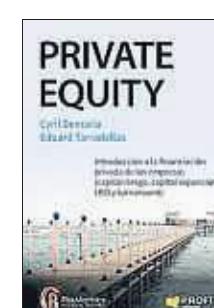
**ASÍ PERSUADEN LOS LÍDERES**

Óscar Fernández Orellana

Libros de cabecera
Barcelona, 2016
280 páginas

Precio: 19,90 €; e-book, 10 €

Un libro sobre por qué y cómo persuaden los líderes, cuáles son los mecanismos y estrategias que utilizan, muchas veces de manera inconsciente, con el objetivo de que el lector pueda adaptarlas a su realidad y emplearlas para influir y convencer a otras personas. Para el psicólogo Óscar Fernández, las bases de la comunicación persuasiva siguen siendo las mismas que hace 2.500 años, cuando nació la retórica en Siracusa. Hoy se habla de manera menos teatralizada pero los mecanismos psicológicos por los cuales una persona influye sobre otra no han variado: elementos como la apelación a la identidad, a valores sociales, a la identificación con una causa mayor o con un grupo de referencia, siguen movilizando las voluntades.

**PRIVATE EQUITY**

Cyril Demaria y Eduard Tarradellas

Profit
Barcelona, 2016
478 páginas

Precio: 58 €

Ante la restricción del crédito bancario experimentada a raíz de la crisis, el sector del *private equity*, esto es, la financiación privada de las empresas, se ha disparado en el mundo. Este libro –que es una adaptación a los mercados español y latinoamericano del libro *Introduction to private equity* de Cyril Demaria, una referencia a nivel mundial– pone de relieve los factores para el surgimiento y desarrollo de un sector de capital privado viable, y además aborda los factores específicos de cada zona geográfica. La obra aborda también cuestiones relevantes como la valoración de las empresas privadas –incluso sin ingresos–, los métodos y las auditorías utilizados para adquirir este tipo de empresas, la ética y el único leitmotiv válido: pensar a largo plazo.

COMPETIR EN EL MERCADO

Excelencia en la empresa social

Sumar una buena causa y un producto de gran calidad aporta un resultado final muy potente



JORDI GOULA

"Nosotros no tenemos trabajadores, tenemos personas a las que acompañar en sentido global. Es cierto que les damos trabajo, pero también les facilitamos formación, vivienda, vacaciones, asesoramiento legal, les acompañamos al médico... Partimos de una visión integral de la persona y tenemos dos grandes ramas de actuación, la social-asistencial y la laboral". Quien así razona es Toni Espinal, director general de la Fundació Ampans (véase recuadro), que acaba de recibir el Sello de Excelencia Europea EFQM. Sin duda, el gran reto que tienen por delante hoy por hoy todas las organizaciones de economía social es el de ser capaces de combinar la dimensión social y la empresarial y, al mismo tiempo, realizar un trabajo de excelencia en la gestión. Y, por supuesto, no es sencillo.

Desde el punto de vista operativo, lo cierto es que las diferencias entre una empresa social y una mercantil son cada vez menores, en el sentido de que las empresas sociales están más profesionalizadas y, por tanto, los instrumentos de gestión que se utilizan son los mismos que en el resto. Y, por otro lado, se percibe que las empresas mercantiles cada vez piensan más en las personas –clientes, trabajadores...– como puntos referenciales, a través de la RSC. "Este es un valor que las empresas sociales tienen como principio. En realidad, el cliente interno y externo están en el centro de nuestras organizaciones, así como el cuidado del impacto ambiental. Se podría decir a grandes rasgos –aunque aún a gran distancia– que existen algunos valores convergentes entre ambas", asiente Espinal. Por cierto, cabe añadir que la sociedad cada vez pide más –y seguirá pidiendo– visualizar la RSC y el comportamiento ético en las empresas mercantiles.

Y, hablando de visualización, uno de los aspectos que deben mejorar las organizaciones sociales es la comunicación. Espinal admite que queda muchísimo camino por hacer en este terreno. Para Xavier López, director de desarrollo de Ampans, "hemos de ser capaces de transmitir más y mejor nuestros valores, explicar que buscamos una sociedad más justa. En la empresa mercantil el último objetivo es el de ganar dinero. En la social, no. Para nosotros ganar dinero es un medio –necesario– para poder llegar al objetivo, que es la persona". Y añade que antes

Ampans y el objetivo global

Ampans es una fundación que trabaja para promover la educación, la calidad de vida y la inserción laboral de las personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental, mediante centros, servicios, programas y apoyos con criterios de excelencia en la comarca del Bages. Acompaña a las personas, actualmente más de 1.600, en todos los ámbitos de vida, desde escuela de educación especial, formación, trabajo, empleo terapéutico y de inserción, atención diurna, acogimiento residencial, ocio, deporte y tutela, fomentando la autonomía personal y la igualdad de oportunidades.

En el ámbito laboral, crea empresas y servicios que dan trabajo a más de doscientas personas con discapacidad, ya sea en empresas del territorio o en las propias secciones empresariales de jardinería (Garden Ampans), limpieza, manipulados, artes gráficas, recogida selectiva y restauración (Canonge) y con las marcas propias Formatges Muntanyola o Vins Urpina. Y ante nuevas necesidades, actualmente también está atendiendo en temas de formación e inserción, a personas con grave riesgo de exclusión, perceptoras de la renta mínima de inserción, o jóvenes en riesgo.

"Con más de 50 años de trayectoria al lado de las personas con varias necesidades de apoyo, y con una plantilla de 700 trabajadores, hemos sabido tejer unos servicios de calidad, capaces de aportar tranquilidad y confianza a las personas, a las familias, a las instituciones y a la sociedad, con una actuación estratégica basada en haber comprendido las necesidades y expectativas de sus grupos de interés", dice su director general, Toni Espinal.

Se buscan clientes en función de la gente a la que se ha de dar trabajo, al revés que en la firma mercantil

no se le pedían resultados a la empresa social, ni que miraran lo social a las mercantiles. Pero eso ha cambiado... La diferencia entre la empresa social y la mercantil la define muy bien López, cuando afirma que "nuestro producto final no es la limpieza, ni el queso, ni el vino... sino crear oportunidades de trabajo para gente con discapacidad intelectual. Pero para crearlas hay que hacer un producto que pueda competir en el mercado. El hecho de que tu causa sea buena no obliga para nada



KATJA ENSLING

al consumidor a comprar lo que haces. Si el queso no es bueno, nadie lo comprará". De todos modos, aquí hay un aspecto importante que matiza Espinal. "Si eres capaz de sumar una buena causa con un producto excelente, el resultado final acaba siendo muy potente".

Deja muy claro que las organizaciones sociales no contratan personas en función de las necesidades que crea el mercado, sino por la necesidad de sus personas. En definitiva, "buscas clientes en función del volumen de gente a la que has de dar trabajo, vamos al revés de las sociedades mercantiles", dice Espinal.

Preguntados sobre los problemas que deben afrontar las empresas sociales, citan en primer lugar la dependencia en el terreno asistencial que tienen de la administración pública. También comentan la ne-

cesidad de contar con buenos profesionales. "El reto es como pagándole menos que en el sector mercantil consigues un nivel de compromiso, que probablemente aquí deba ser superior. Ciento que la crisis nos ha ayudado un poco en este sentido, con la rebaja general de salarios, pero también lo es que cada día es más fácil encontrar gente cualificada dispuesta a trabajar por un salario digno... más un salario emocional", dice Espinal.

Para que los profesionales puedan tener unos sueldos dignos es necesario que haya operaciones de cierto tamaño, apunta Xavier López, para quien "es muy importante tener pocas organizaciones y que sean grandes. En Catalunya el tema de la discapacidad y el trabajo se hace a nivel comarcal y en el País Vasco, provincial. Es más racional".

En el día a día, Janeta Camps, directora de servicios a las personas de Ampans, explica que aplican una política de recursos humanos, en función de su misión: "atender a la persona en toda su dimensión. Descentralizamos, empoderamos a la gente de niveles inferiores, compartimos proyectos... Trabajamos en pequeños equipos y todo ello sumado hace que haya una gran vinculación en cada proyecto".

Por último, Xavier López, lamenta la dificultad de "medir el impacto de nuestro trabajo. Sería bueno saber el valor añadido, pero faltan indicadores de eficiencia. ¿Cómo calcular el retorno social de la inversión?, ¿cuánto cuesta cada unidad de calidad de vida?", se pregunta. "Porque nuestro producto no es más que calidad de vida para estas personas".

EMPRESAS



La fábrica viguesa es una de las "tres mejores" de PSA en calidad industrial, según el presidente del grupo automovilístico francés, Carlos Tavares

SALVADOR SAS / EFE

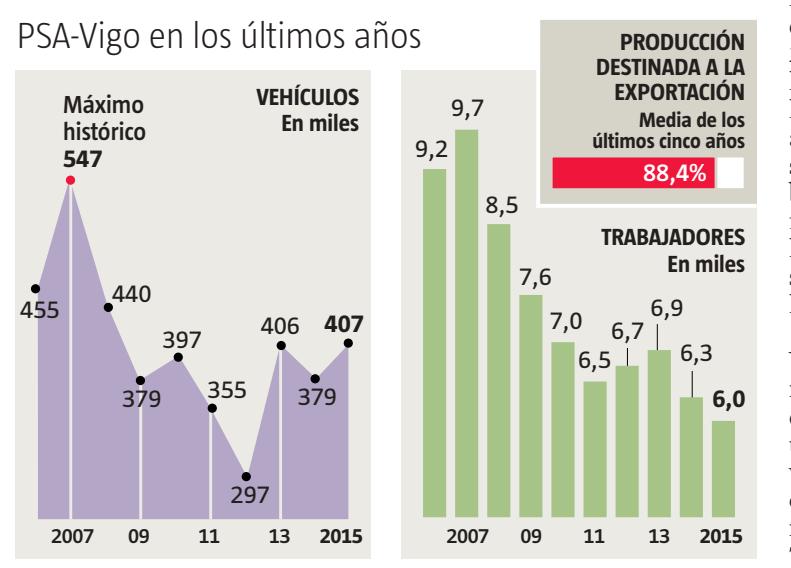
AUTOMÓVILES

El nuevo coche de PSA blinda el motor de Galicia

La adjudicación del todocamino de Peugeot asegura el futuro de la fábrica de Vigo hasta el 2026 y anuncia el retorno a su máximo nivel de actividad industrial

Anxo Lugilde

Hace ocho años, al comienzo de la crisis, en Galicia brotó el pánico al aparecer la peor de las pesadillas sobre su devenir económico, la posible extinción de su gran pulmón industrial, la fábrica viguesa de PSA Peugeot-Citroën. En la Xunta llegaron a temer que se deslocalizase al norte de África, lo que supondría un golpe demoledor pues la automoción representa el 14% del PIB gallego. Ese miedo pasado subraya la relevancia del anuncio hecho esta semana en Vigo por el presidente del grupo automovilístico francés, Carlos Tavares,



res, que informó de la producción de un nuevo modelo a partir del 2020. Garantiza la estabilidad de la factoría por diez años y augura la vuelta al nivel de máxima actividad, el que se perdió precisamente a partir del 2008. A cambio, la fábrica de Balaídos ha sufrido un fuerte recorte de plantilla y parte de la industria auxiliar sí ha emprendido la ruta del sur, la de Portugal y Marruecos.

El nuevo coche que se hará en Vigo a partir del 2020 lleva el nombre de proyecto P24 y, por lo que ha transcendido, se trata de un todocamino de Peugeot, un vehículo compacto en cuya fabricación PSA invertirá 640 millones, según explicó el miércoles Tavares, que acudió a Galicia a confirmar que la planta gallega

logró la adjudicación del nuevo coche, del mismo modo que había sucedido hace año y medio con las furgonetas K9, que se comenzarán a fabricar en el 2018.

La fábrica viguesa es una de las "tres mejores" de PSA en calidad industrial, según afirmó Tavares para, en presencia del presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, remarcar el esfuerzo realizado en Galicia por reducir costes y ganar competitividad.

La transformación del centro gallego de PSA se refleja en la evolución de sus cifras de producción y de empleos directos.

■ La planta de Vigo ha sufrido un recorte del empleo y la industria auxiliar viró hacia Portugal y Marruecos

En 2007 tocó techo, con su récord anual de 547.000 vehículos. Después hubo un bajón, hasta tocar fondo con los 297.300 de 2012, a lo que siguió una recuperación que le permitió regresar a partir del 2013 al nivel de los 400.000 coches por ejercicio.

En cambio esa recuperación no se observa en los datos del empleo directo, pues la plantilla pasó de los 9.200 trabajadores de 2006 a los 6.000 que según PSA había en octubre del 2015. La última cifra conocida, de marzo de este año, es de 5.435, según el sindicato mayoritario, SIT. Así, la media de coches producidos por empleo directo ha pasado de los 49 del 2006 y los 56 del 2007 a los 68 del 2015.

La otra gran transformación que se observó en los últimos tiempos es la de la industria auxiliar. El viernes, el presidente del clúster de empresas de automoción de Galicia, Luciano Martínez, afirmó que aspiran a fabricar un tercio de las piezas del nuevo modelo. En abril el propio Martínez había explicado que el clúster intenta producir componentes que en la actualidad PSA importa desde el norte de los Pirineos, como una fórmula para paliar la deslocalización de la industria auxiliar hacia Portugal y Marruecos.

Pese a estos condicionantes la noticia del blindaje de la fábrica de Balaídos por diez años más ha sido acogida con satisfacción en Galicia, convertida en euforia por el presidente de la Xunta, a unos meses de las elecciones autonómicas del otoño. El popular Núñez Feijóo celebra que se haya conseguido un "futuro despejado para la próxima década". "Vigo se lo ganó y también los trabajadores", sostiene el alcalde, el socialista Abel Caballero.

La mayoría de los sindicatos celebran la llegada del proyecto del todocamino y piden que se empiece a recuperar el empleo, mientras las centrales nacionalistas denuncian el deterioro generado por las medidas de flexibilidad laboral. Vigo y Galicia blindan su motor hasta el 2026, aunque no les ha salido gratis.



DIGITAL
ENTERPRISE
SHOW
#DES2016

Madrid
24-26, Mayo 2016
www.des-madrid.com



MADRID
DIGITAL
ENTERPRISE
world capital

IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE TU EMPRESA



+300 SPEAKERS EN EL MASTERMINDS CONGRESS



Brian Solis
Digital analyst
at Altimeter Group



Albert Lászlo Barabási
Center for Complex
Network Research



Michael Krigsman
Founder of CxO Talks



Sydney Finkelstein
Author of Superbosses



Daniel Newman
President of BMG

+VENTAJAS COMPETITIVAS CON LAS EMPRESAS LÍDERES TECNOLÓGICAS

GLOBAL PARTNER LEADERS

accenture

Deloitte.
Digital

FUJITSU

IBM

LinkedIn

MEDIACLOUD

Microsoft

salesforce

GLOBAL PARTNERS

Capgemini
CONSULTING TECHNOLOGY OUTSOURCING

EMC²

everis
an NTT DATA Company

Google for Work

**Hewlett Packard
Enterprise**

intel

HUAWEI

ORACLE

SIEMENS

tecnalia Inspiring Business

T-Systems

vmware

Sabadell

Be Public

Instituciones colaboradoras:



red.es

Media Partner:

LA VANGUARDIA

Organizado por:

**NEBEX T.
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS**

LAS CLAVES DEL PODER

LA ADMINISTRACIÓN TERRITORIAL

La España invertebrada

La financiación autonómica será el tema crucial de la próxima legislatura



Para Álvaro Nadal, jefe de la Oficina Económica de La Moncloa, la financiación territorial no tiene solución hasta que no se recupere la recaudación fiscal

KIM MANRESA



MARIANO GUINDAL

¿España es una nación o un conjunto de tribus, territorios y regiones en continuo conflicto? Esta es la cuestión que se va a poner a prueba una vez más cuando comience la negociación sobre la financiación de las comunidades autónomas. Esta patata caliente será lo primero que se encuentre sobre la mesa del consejo de ministros el próximo gobierno, sea quien sea. Será el tema crucial de la próxima legislatura.

La financiación territorial acordada en el 2009, y que mejoró la del 2002, tenía que haberse renovado hace dos años. No se hizo por razones políticas y ha provocado importantes consecuencias: agudización del independentismo; regionalización de la política; incumplimiento del objetivo del déficit; acusaciones mutuas; desconfianza entre los gobiernos periféricos y central... Como dice Jaime Lamo Espinosa, uno de los grandes ministros de Adolfo Suárez: "El problema de fondo es la falta de lealtad institucional; una lealtad que se rompió hace 35 años y que es necesario recomponer".

Algunos observadores, como el empresario Joan Llorach, coautor con Josep Borrell de *Los cuentos y las cuentas de la independencia* (Editorial Catártica), mantienen que cada día

son más las comunidades autónomas que están adoptado el discurso *light* de los nacionalistas, por lo que cada vez hay más partidos territoriales". La tentación por parte de los presidentes autonómicos de justificarse ante su electorado culpando al Gobierno central es muy fuerte. Esta tendencia se da siempre y en todas partes, pero en los momentos de crisis se generaliza ante la falta de ingresos y la imposibilidad de recortar los gastos en sanidad y en educación, que en su mayor parte están transferidos.

Una boina de plomo

El presidente del Partido Popular, Mariano Rajoy, confiesa que desconoce si los votos que le restan los casos de corrupción son más que los que le aportan la recuperación de la economía española y la creación de empleo. Su situación sería como la de aquel ejecutivo con buena presencia y ánimo que todos los días sale a trabajar y que lleva puesta una boina de plomo. Cuanto más trabaja y más se mueve, más cansado se encuentra. Esta debió ser la sensación que tuvo el presidente en funciones cuando el juez Eloy Velasco decidió levantar el secreto del sumario de la trama Púnica, con las comprometedoras declaraciones del empresario David Marjaliza.

Para buena parte de los expertos esto conduce a una cantonización de la vida política española. De alguna manera este fenómeno ya se está produciendo en Podemos, que cada vez aparece como una especie de conglomerado de fuerzas regionalistas que anteponen sus intereses particulares a los generales. De mantenerse esta tendencia, cada vez será más difícil articular un proyecto político estatal y cada vez será más complicada la interlocución entre la administración central y la territorial.

Ante esta situación, en determinados círculos intelectuales se está planteado hasta qué punto la cuestión de la invertebración de España, una tesis que defendió Ortega y Gasset en 1921, sigue vigente. Como dice en un párrafo de su libro: "La esencia del particularismo es que cada grupo deja de sentirse a sí mismo como parte, y en consecuencia deja de compartir los sentimientos de los demás"; de aquí que en casos extremos pueda llevar al separatismo político como está ocurriendo con Catalunya o Euskadi.

Esta preocupación ha hecho que haya sido el propio Rey Felipe, quien haya aconsejado a los principales dirigentes políticos que incluyan la financiación territorial como un elemento crucial en las negociaciones que se iniciaran a partir del 26-J para formar gobierno.

Para facilitar estas negociaciones, un reputado grupo de economistas y algunos representantes de los principales partidos políti-

cos tratan de consensuar un documento técnico sobre las líneas maestras que debe seguir la financiación autonómica.

El primer encuentro se produjo el pasado febrero en S'Agaró a iniciativa de la Fundación Olof Palme y de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fede). Las primeras conclusiones se hicieron públicas en la primera semana de mayo a través del Círculo de Economía de Barcelona, y actualmente se están manteniendo encuentros en Madrid y en otras ciudades españolas.

¿Qué va a pasar el 26-J?

La pregunta que más se escucha en los restaurantes de cinco tenedores es ¿qué va a pasar en los comicios del 26 de junio? Y la respuesta más repetida en los círculos de poder es que con los datos objetivos disponibles, y salvo sorpresa de última hora, el Partido Popular goberará con el respaldo de Ciudadanos y el Partido Socialista lo facilitará absteniéndose en la votación. El presidente del Partido Popular, Mariano Rajoy, afirma en privado que antes del día 1 de agosto habrá gobierno en España y él será quien lo presida. Los dirigentes socialistas ni se han planteado la posibilidad de apoyar una hipotética candidatura de Pablo Iglesias ni gobernar con Podemos.

De estos debates se desprende que existe un consenso bastante amplio sobre los principales problemas del sistema y sobre las grandes líneas de actuación. Pero persiste el desacuerdo sobre la redistribución y sobre cómo avanzar hacia una mayor autonomía de ingreso y responsabilidad fiscal. Un auténtico sudoku de difícil solución.

Tal como explica Álvaro Nadal, jefe de la Oficina Económica de La Moncloa, "nos podemos poner de acuerdo en lo que hay que hacer, pero lo difícil es encontrar la fórmula sobre cómo y cuándo hacerlo". En su opinión, "esto no tiene solución hasta que no se recupere la recaudación fiscal". Los datos son muy elocuentes: en el 2007 el conjunto de las administraciones públicas recaudaron 440.000 millones y el año pasado los ingresos fueron de 413.000; por el contrario, los gastos en sanidad y protección social se han incrementado en 60.000 millones.

La situación está clara. Las autonomías son responsables de la gestión de la sanidad y de la educación, cuyo gasto es muy difícil de recortar por tratarse de servicios básicos. Sin embargo, sus ingresos dependen de la recaudación fiscal que obtenga el Estado.

Pero como dice el director de Fede, Ángel de la Fuente, "esto es muy complicado pero no nos podemos dejar llevar por el desánimo". Tal vez lo aconsejable sería ir resolviendo los problemas más urgentes, fijar los objetivos que se persiguen y establecer una transición de varias décadas.

La tranquilidad es una mercancía escasa y valiosa. Puedes atravesar el mundo y no encontrarla. O puedes tenerla al alcance de la mano, tan cercana como el papel del periódico o la revista que lees. Y es una mercancía que deja beneficios inmediatos: no solo operar sin riesgos, también dormir sin desvelos. Tranquilidad, pura y simple. Y en el envase más empleado desde hace décadas: el seguro de riesgo de Crédito y Caución.

902 12 00 82 creditoycaucion.es

 Crédito y Caución
Atradius



Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

La seguridad consiste en saber con qué cartas quedarse.

**Por eso confiamos en Crédito y Caución.
Es nuestro as en la manga.**

Mª Concepción Anda Ugarte.
Directora financiera de Fournier.

Fournier

Fournier y Crédito y Caución. Desde 1870
con la experiencia de 1929



ECONOMÍA VERDE

La energía de las olas: la gran desconocida

Las diversas instalaciones experimentales existentes en el Cantábrico y en Canarias podrían convertirse en una realidad comercial en un plazo de cinco años



La energía de las olas es uno de los mayores recursos naturales sin explotar BLOOMBERG

Lorena Farràs Pérez

La energía de las olas o undimotriz consiste en el aprovechamiento energético producido por el movimiento de las olas en alta mar. Aunque es una gran desconocida para el común de la población, la energía de las olas es uno de los mayores recursos naturales sin explotar a escala global, según el Consejo de Energía Mundial. Y España podría jugar un papel clave en esta nueva fuente de energía renovable al ser uno de los pocos países que cumplen con los requisitos necesarios para poder explotarla.

“La costa cantábrica, la costa atlántica y las Islas Canarias tienen un alto potencial para el desarrollo de este tipo de energía marina y son varios los proyectos de investigación y desarrollo existentes en estas zonas que llevan años buscando una solución técnica y comercialmente viable para la energía de las olas”, explica Francisco García Lorenzo, presidente de la sección marina de la Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA).

Según el experto, “se está trabajando para que estos proyectos puedan ser pronto, en un pla-

zo aproximado de cinco años, una realidad comercial”. Cabe destacar, entre otros, el Biscay Marine Energy Platform (Bimep), en el País Vasco, que cuenta con instalaciones abiertas que permiten que los fabricantes de sistemas de generación renovable marina instalen sus equipos en ellas, bien para explotación-demostración (generación de energía eléctrica) o bien para pruebas. El TRL+, un proyecto que busca el desarrollo, validación y comercialización de un conjunto de productos, procesos y servicios innovadores y altamente competitivos que favorezcan la aceleración del desarrollo de la industria vinculada a las energías marinas. El Cantabria Coastal and Ocean Basin (CCOB), cuya misión fundamental es dotar de conocimiento científico-tecnológico, tecnología y servicios para el desarrollo de la ingeniería marítima (*offshore* y costera) nacional e internacional. Y la Plataforma Oceánica de Canarias (Plocan), un centro competente en el sector

■ El potencial de esta nueva fuente podría suministrar el 20% de la electricidad del conjunto del país

marino-marítimo que proporciona una infraestructura para el desarrollo de investigación científica y tecnología oceánica de vanguardia.

España cuenta también con empresas punteras en el sector. García Lorenzo cita a Nautilus Floating Solutions, Wedge Global, Oceantec Energías Marinas, Rotary Wave o el Ente Vasco de la Energía.

ESTRATEGIA POLÍTICA

Es decir, “el país cuenta con las características geográficas y oceánicas necesarias para el aprovechamiento de la energía de las olas, con zonas con un alto potencial. Cuenta con las infraestructuras clave en cuanto a investigación y desarrollo. Y cuenta con empresas punteras no sólo a nivel español sino a nivel mundial, que es donde se libra la verdadera batalla –explica el experto de APPA–. Lo que hace falta es una estratégica política clara que marque la pauta en España y que nos dé fuerza de cara al exterior”.

Tal es el potencial de la energía de las olas en España, que se estima que podría suministrar el 20% de la electricidad del conjunto del país, porcentaje similar al de la nuclear o al de la eólica en la actualidad, según un estudio titulado *Evaluación del potencial de la energía de las olas*, realizado por el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (Idae) en colaboración con el Instituto de Hidráulica Ambiental de la Universidad de Cantabria (IHC).

La carrera por la energía de las olas está en marcha. Falta por ver a qué velocidad correrá España.

¿Se alejan los temores?

JAUME PUIG
DIRECTOR
GENERAL DE
GVC GAESCO
GESTIÓN



poco consistente como repetido de que las previsiones eran conservadoras, ¿y cómo deben ser siempre sino?

La zona euro acaba de recuperar el PIB en términos reales que tenía antes de la crisis, si bien EE.UU. lo hizo en la mitad de tiempo.

Se suceden las OPAS a precios muy superiores a las cotizaciones del momento. En pocos días hemos vivido de cerca dos, la de la empresa de robótica alemana Kuka, líder europea, y la de la empresa norteamericana especialista en válvulas cardíacas y desfibriladores St. Jude Medical. Ambas han sido opadas a unos precios superiores en un 36% a sus cotizaciones.

Mientras ello ocurre el mercado sigue reforzando su buen fondo sin hacer ruido. Los temores que cotizó el mercado a principios de año aparecen ahora no ya como infundados sino incluso como descabellados.

¿Dónde han quedado las preocupaciones sobre China, con los buenos datos que ha publicado, desde sus PMIs manufatureros o de servicios, ambos expansivos, a su crecimiento del PIB del primer trimestre del 6,7%, al aumento del 10,7% de las ventas al por menor, o a la revisión al alza de su crecimiento efectuado por el Fondo Monetario Internacional?

¿Dónde han quedado los temores a que los fondos soberanos de los países petroleros vendieran más acciones para cuadrar sus presupuestos del año, con un precio del petróleo que está ahora en 48 dólares por barril? Instalado en una zona de máximo confort, entre 30 y 60 dólares, el precio del petróleo contribuye muy positivamente al aumento de los beneficios empresariales.

¿Dónde han quedado los temores a un hipotético frenazo de la economía de Estados Unidos, con una inflación subyacente del 2,1%, una tasa de paro del 5%, un crecimiento de los salarios del 2,5% o un aumento de los precios de las casas de un 5%? Estos han superado ya los máximos del 2006 en algunas ciudades como San Francisco, y el inmobiliario comercial, muy relevante para la Reserva Federal, supera con creces los máximos del año 2006 en todo el país. ¿Alguien puede dudar de que la subida de tipos en Estados Unidos será, aunque pausada, no sólo inmediata sino persistente en el tiempo?

Probablemente porque los mercados, en lo que llevamos de año, no han subido aún. El inversor del tipo seguidor de tendencias, mucho más numeroso de lo que pudiera parecer, espera a que lo hagan para comprar. Es mejor anticiparse.

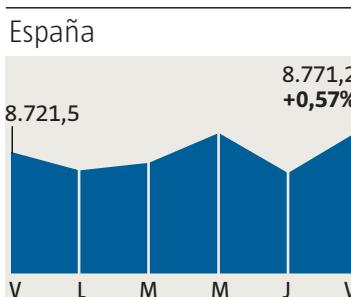
MERCADOS IBEX 35



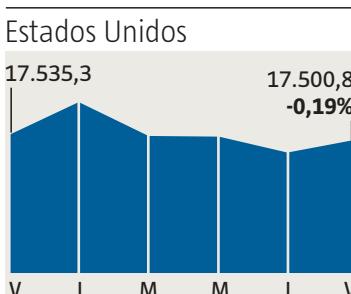
El mejor



El peor



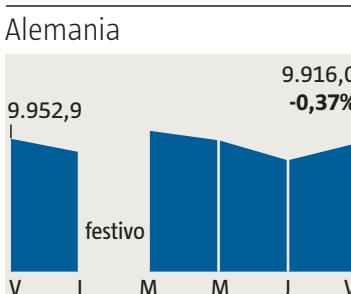
Ibex 35. Segunda semana consecutiva al alza. El mercado nacional ha terminado la semana en los 8.771,20 puntos, tras subir el viernes un 1,11%, un porcentaje con el que las pérdidas anuales se reducen al 8,10%.



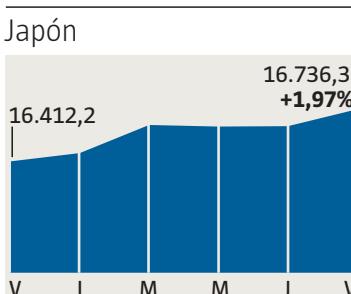
Dow Jones. La Reserva Federal va a un alza de tipos en junio o julio, dijo el jueves el presidente de la Fed de Nueva York. La publicación de las actas del encuentro de política monetaria de abril sorprendieron al mercado por el fuerte respaldo a la subida.



Nasdaq. Sorprendió que la primera inversión de Berkshire Hathaway –la compañía de Warren Buffet– en Apple, cuyo importe habría rondado los mil millones de dólares, no había sido tomada personalmente por él.



Xetra Dax. La bolsa alemana cerró con una baja global del 0,37% en una semana compleja, marcada por las negociaciones en la deuda griega y la perspectiva del referéndum británico sobre la permanencia en la UE.



Nikkei. La Bolsa de Tokio cerró en su máximo nivel en tres semanas en una jornada marcada por la debilidad del yen y en la que los inversores se contuvieron a la espera de la conclusión de la cumbre del G-7.

Bankinter

Lideró las ganancias del selectivo dando paso a una reacción alcista de la banca media, muy castigada en las últimas semanas y que está atrayendo muchas miradas debido a los atractivos precios de muchos valores bancarios.

Acciona

No ha presentado ninguna anomalía especial, aunque su caída parece reflejar cierto cansancio de los inversores, que esperaban una inminente colocación en bolsa de alguna de sus filiales, en especial la inmobiliaria.

La banca media toma las riendas

Bankinter, Sabadell y Popular han mandado en el Ibex esta semana tras varias advertencias de analistas que consideran barato al sector bancario tras el fuerte castigo

▲ **Abertis (+0,98%)** ha anunciado el inicio de su clásica ampliación de capital de una por 20 liberada. Será el lunes 30 de mayo cuando comience la operación, con negociación de los derechos por separado de las acciones, que ya desde esa fecha cotizarán sin el derecho. Con esta operación, Abertis redondea la remuneración al accionistas, ya que ha pagado 0,69 euros por acción en dos tramos, el último el pasado 19 de abril, por importe de 0,36 euros. Las acciones han mejorado esta semana un 1% y acabaron en los 14,4 euros por acción

▼ **Acerinox (-1,48%)** perdió la cota de los 10 euros aunque se mantiene con ganancias anuales. Las medidas de protección contra las importaciones de acero de países emergentes son la gran esperanza del sector.

▼ **Acciona (-5,07%)** ha sido el valor más castigado en la semana, lo que atribuyen algunos analistas al cansancio de los inversores ante la nuevamente aplazada colocación en bolsa de alguna de sus filiales y participadas, en especial la inmobiliaria. Las acciones han retrocedido hasta la zona de los 66 euros.

▲ **ACS (+2,00%)** subió con fuerza y se mantiene como el valor más alcista entre las constructoras, al margen de FCC, que vive su propia trayectoria al calor de la ola y del cambio de gestores. En el año gana en torno a un 10%. La fortaleza de sus negocios en el exterior es la que le está dotando de mayor fortaleza.

▲ **Aena (+0,70%)** recuperó los 122 euros en una semana en la que los riesgos del tráfico aéreo han vuelto a sacudir al sector y a las compañías relacionadas con esta actividad. No obstante, el tráfico hacia el mercado español parece que saldrá fortalecido de las últimas escaramuzas, tal y como han informado estos días las compañías de viajes.

▲ **Amadeus (+0,18%)** ha fracasado en su intento de romper al alza la barrera de los 40 euros y algunos analistas consideran que la ruptura de la zona de los 39 euros a la baja podría precipitar mayores retrocesos.

▼ **Arcelor Mittal (-3,48%)** sigue bajando tras los últimos rumores sobre una hipotética ampliación de capital tras la realizada hace escasas semanas.

▲ **Banco Popular (+3,32%)** reaccionó al alza tras acercarse a los 2 euros, un nivel que muchos inversores consideran que aporta una clara señal de compra porque es demasiado bajo para este valor. El hecho de que sus acciones sean las más castigadas del año entre las 35 compañías del Ibex le permite alguna esporádica incursión alcista, como la vivida esta semana.

▲ **Banco Sabadell (+3,61%)** formó parte del trío bancario ganador esta

semana por lo que se aleja de pérdidas anuales, reafirmando su condición como uno de los dos mejores valores bancarios del año. De momento, la eventual contaminación derivada de su fuerte posición en el mercado británico no parece en condiciones de pasarse factura, aunque es uno de los factores de riesgo.

▲ **Bankia (+0,66%)** ha sido el más flojo del grupo bancario y no parece de momento en condiciones de alcanzar el euro por acción. Además, sigue en la cola del Ibex, con una de las pérdidas más fuertes del selectivo.

▲ **Bankinter (+4,38%)** ha visto premiada su estrategia una vez más aunque en esta ocasión lideró las ganancias no sólo del grupo bancario sino del Ibex 35 en conjunto, afianzándose como uno de los dos mejores bancos del año. La baja morosidad, en una semana en la que se ha sabido que el sector ha cruzado a la baja la cota del 10% de activos crediticios enfermos, es valorada de forma especial, junto a sus iniciativas en el lanzamiento de nuevos servicios bancarios con tecnología avanzada. Los valores bancarios han estado bastante atendidos esta semana ya que muchos analistas consideran que las valoraciones alcanzadas, tras los fuertes recortes, resultan ya muy atractivas en algunas entidades. Bankinter es una de ellas.

▲ **BBVA (+2,23%)** está tratando de remontar camino de los 6 euros por acción, aunque tiene el lastre de sus malos resultados trimestrales, que le han restado mucha credibilidad al valor en las últimas semanas. Entre los dos grandes bancos, Santander se está llevando la delantera.

▲ **CaixaBank (+2,43%)** sigue restando pérdidas aunque se mantiene como uno de los tres peores valores del selectivo este año, junto a Bankia y Popular. Las acciones rozan ya los 2,5 euros. El anuncio de sus planes de cierre de oficinas este año, dentro de su plan de ajuste de costes, ha sido bien valorado por los analistas, así como sus programas de ventas de activos.

▼ **Dia (-3,01%)** ha vuelto a las pérdidas con la intervención activa de los bajistas. Las acciones se han mantenido de momento por encima de los 5 euros. Esta semana se ha sabido que las carteras de la gestora Fidelity han estado reduciendo su presencia en este valor.

▼ **Enagás (-0,30%)** se mantiene por encima de sus niveles de cierre del año aunque por escaso margen, suficiente para entrar en el grupo de los diez mejores valores del selectivo desde enero.

▼ **Endesa (-1,56%)** perdió la cota de los 18 euros por acción y se ha acercado a números rojos en el año, aunque el dividendo le debería apoyar en la recuperación.

■ **FCC (0,00%)** se ha mantenido una semana más en la zona del precio de la oja de su principal accionista, Carlos Slim, cuando los nuevos propietarios están a punto de tomar el poder de forma oficial.

▲ **Ferrovial (+3,61%)** ha reaccionado con fuerza esta semana camino de los 19 euros por acción, unos niveles que no ha transitado esta constructora desde hace algún tiempo. Fue el segundo mejor valor del Ibex en este periodo. La reciente compra en Australia de una importante compañía de servicios puede reforzar su valoración por el mercado.

▲ **Gemesa (+0,26%)** se tomó un descanso y se mantiene como uno de los seis mejores valores del selectivo en el año. De la fusión con Siemens, de momento, sin novedades. El 4 de julio tiene anunciado el pago de un dividendo por importe de 0,1524 euros por acción, bastante mejor que el abonado un año antes, de 0,08 euros por título.

▲ **Gas Natural (+0,53%)** ha subido un escalón significativo, al colocarse por encima de los 17 euros por acción.

▲ **Grifols (+2,53%)** ha visto bien valorada por el mercado la compra de una nueva compañía de análisis en su área de especialidad.

▲ **IAG (+3,14%)** reaccionó por fin al alza tras las dudas de estas últimas semanas. La influencia del último accidente aéreo en el clima de inseguridad de algunas rutas apenas le afectó. Tampoco las eventuales consecuencias negativas de la hipotética salida británica de la UE. El tráfico aéreo sigue sólido en sus principales áreas de actuación y parece acrecentarse a medida que se acerca el punto más alto de la temporada turística.

▼ **Iberdrola (-0,83%)** ha dado un paso atrás esta semana, al igual que la mayor parte de las compañías del sector, aunque mantiene sus niveles de precio por encima de los 6 euros.

▲ **Inditex (+2,40%)** logró una de las ocho mejores ganancias de la semana y los analistas parecen intuir una buena presentación de resultados, con las acciones apuntando hacia los 30 euros.

▼ **Indra (-1,25%)** no logra acumular fuerzas para recuperar los 10 euros aunque se mantiene como uno de los cuatro mejores del Ibex 35 en el año.

▲ **Mapfre (+1,77%)** sigue recortando pérdidas anuales a pesar de la mala evolución de sus cuentas financieras, castigadas por los bajos tipos de interés. La recuperación de Brasil, tras el reciente cambio de Gobierno y las medidas anunciadas, le ha favorecido ya que este es uno de sus principales mercados.

▲ **Mediaset (+1,65%)** vio compensada su ofensiva comercial con las

retransmisiones deportivas de la Eurocopa.

▼ **Merlin Properties (-0,03%)** no acaba de levantar cabeza a pesar de las buenas impresiones que genera el sector inmobiliario español. Es una de las compañías del Ibex más castigadas en lo que va de año. Pero algunos analistas consideran que su cartera de activos es una de las mejores del mercado inmobiliario español y que en algún momento la cotización debería reflejar ese hecho.

▼ **OHL (-1,48%)** sufrió el castigo derivado del recorte del dividendo, aunque era una decisión que ya se esperaba entre los inversores. Las acciones están en la zona de los 5 euros pero han llegado a caer hasta los 4 euros en enero pasado.

▼ **Red Eléctrica (-1,42%)** perdió la cota de los 77 euros por acción aunque algunos analistas, como HSBC, han elevado su valoración de esta compañía y su recomendación en las últimas semanas. El banco británico le asigna, no obstante, un precio objetivo de 75 euros por acción, aunque con anterioridad valoraba las acciones en 70 euros.

▼ **Repsol (-1,91%)** retrocedió ligeramente hasta la zona de los 11,3 euros por acción en una semana en la que el crudo parece haber detenido su escalada alcista, aunque se encuentra ya en zona de máximos anuales, al borde de los 50 dólares el barril.

▲ **Sacyr (+2,09%)** ha recogido algo de su nueva estrategia de apuesta por las concesiones, anunciada en las últimas semanas.

▲ **Banco Santander (+2,07%)** se ha distanciado de los 4 euros por acción con claridad tras una semana bastante activa en los valores bancarios, ya que muchos analistas están cambiando sus apuestas en favor de estos valores tras la fuerte corrección experimentada. Además, la hipótesis de una subida de tipos de interés en junio próximo en Estados Unidos ha provocado tomas de posiciones en algunos valores bancarios con una exposición aceptable a los mercados emergentes.

▼ **Técnicas Reunidas (-3,37%)** resistió en la cota de los 28 euros haciendo valer la importancia de su cartera de pedidos acumulada, en máximos históricos. La recuperación del precio del crudo puede darle algunas oportunidades, aunque esta semana cerró con pérdida superior al 3%.

▼ **Telefónica (-4,41%)** se mantuvo bastante estable a lo largo de la semana ya que el recorte de la cotización refleja el descuento del dividendo de 0,40 euros por título. Las acciones han caído hasta la zona de los 9 euros, a la espera de una hipotética recuperación una vez se clarifique la venta de O2, su preciada filial británica.

MERCADOS BOLSA

negrita Valor perteneciente al IBEX 35 • Valor perteneciente al índice EURO STOXX 50. (*) Ha ampliado capital durante el año. (c.s.) Cotización suspendida. Para el cálculo de la rentabilidad se han incorporado los dividendos percibidos durante este año, y la cotización, si procede, se ha ajustado cuando la sociedad ha realizado ampliación de capital

Mercado continuo La cotización diaria se actualiza cada veinte minutos en www.lavanguardia.es/labolsa

N.º de acciones	Valor nom. euros	Valor	Cierre sem. euros	Var. sem. euros	Var. %	Cotiz. semanal máx.	Cotiz. semanal mín.	Cotiz. año máx.	Cotiz. año mín.	Días cotiz.	N.º títulos contr. setm.	Capit. burs. mil. euros	Últ. div. neto	Rentab. por div.	PER	BPA	Rent. año %
858.150.000	0,01	Abengoa "B"	0,19	0,00	0,00	0,22	0,17	0,42	0,13	98	68.051.647	163.049	0,11	59,47	1,70	0,11	-5,00
943.220.294	3,00	Albertis	14,43	0,14	0,98	14,51	14,13	14,98	12,14	98	6.052.430	13.610.669	0,56	3,86	13,29	1,09	2,64
57.260.000	1,00	Acciona	66,05	-3,53	-5,07	69,13	65,76	79,78	61,85	98	744.061	3.782.023	1,60	2,42	19,97	3,31	-16,48
266.708.000	0,10	Acerinox	9,85	-0,15	-1,50	10,26	9,66	11,30	7,04	98	4.554.043	2.627.074	0,36	3,64	0,00	0,00	4,56
318.844.000	0,50	ACS (*)	28,11	0,54	1,96	28,40	27,13	29,58	19,31	98	3.508.614	8.962.705	0,92	3,29	0,00	0,00	7,54
9.277.000	0,60	Ad. Domínguez	3,78	-0,20	-5,03	4,01	3,78	4,45	3,03	96	9.584	35.067	0,00	0,00	0,00	0,00	9,57
12.313.000	1,50	Adveo	4,56	0,29	6,79	4,64	4,03	6,21	3,09	98	104.613	56.147	0,36	7,81	3,97	1,15	-28,64
150.000.000	10,00	Aena	122,50	0,85	0,70	122,80	120,20	127,65	92,99	98	837.220	18.375.000	0,00	0,00	0,00	0,00	16,22
783.541.000	1,00	Airbus Group	54,00	-1,10	-2,00	55,00	52,55	63,00	50,00	98	18.755	42.311.214	1,05	1,95	0,00	0,00	-11,45
172.950.000	0,12	Almirall	13,61	0,04	0,29	13,67	12,88	18,92	12,88	98	1.842.325	2.353.850	0,00	0,00	29,70	0,00	-26,95
439.000.000	0,01	Amadeus	39,87	0,07	0,18	39,96	39,16	40,85	32,29	98	3.401.142	17.502.930	0,56	1,40	35,23	1,13	-1,18
590.600.000	0,05	Amper (*)	0,10	-0,02	-16,67	0,12	0,10	0,14	0,10	98	45.534.604	59.060	0,00	0,00	0,00	0,00	-20,49
78.049.730	1,00	Aperam	32,02	-1,07	-3,23	34,44	32,25	35,51	24,11	96	3.353	2.499.152	0,00	0,00	0,00	0,00	-3,61
130.020.000	0,10	Appplus Services	7,47	-0,05	-0,66	7,61	7,29	8,69	6,60	98	1.404.849	971.249	0,00	0,00	0,00	0,00	-10,54
1.444.340.000	0,01	Arcelor Mittal (*)	3,96	-0,14	-3,41	4,30	3,87	5,44	2,59	98	21.267.090	5.719.586	0,40	10,10	0,00	0,00	31,01
225.733.000	0,75	Atresmedia	11,01	-0,08	-0,72	11,23	10,86	11,64	7,42	98	1.798.146	2.485.320	0,16	1,44	77,89	0,14	11,89
71.875.000	10,00	Axia Real	12,76	0,21	1,67	12,82	12,35	13,56	10,75	98	515.862	917.125	0,00	0,00	0,00	0,00	-3,33
25.200.000	0,60	Azkoyen	4,80	0,25	5,49	4,85	4,55	4,95	3,62	98	83.502	120.960	0,00	0,00	0,04	0,04	6,67
11.517.325.000	0,80	Bankia	0,77	0,01	1,32	0,79	0,75	1,07	0,72	98	82.165.213	8.868.340	0,01	1,82	83,77	0,01	-25,61
898.867.000	0,30	Bankinter	6,55	0,27	4,30	6,63	6,18	5,66	98	10.748.897	5.887.579	0,12	1,86	47,26	0,14	1,01	
5.033.000	0,60	Barón de Ley	105,00	-2,00	-1,87	107,90	102,00	110,50	90,55	98	22.167	528.465	0,00	0,00	28,80	3,65	-5,41
638.176.000	2,56	Bayer AG	89,55	-5,45	-5,74	98,30	87,40	117,00	87,40	98	11.943	57.148.661	1,33	1,48	0,00	0,00	-21,21
6.366.673.000	0,49	● BBVA (*)	5,63	0,12	2,18	5,75	5,43	6,88	5,24	98	107.068.775	35.844.369	0,43	7,57	27,94	0,20	-11,45
57.707.000	0,24	Bioresearch	0,45	0,00	0,00	0,45	0,41	0,55	0,37	98	564.132	25.968	0,00	0,00	0,00	0,00	-4,26
83.616.000	3,23	BME	27,69	-0,35	-1,25	28,71	27,69	31,16	24,36	98	665.223	2.315.327	1,56	5,63	17,10	1,62	-7,86
5.440.000	0,75	Bod. Riojanas	3,97	-0,06	-1,49	4,00	3,94	4,20	3,67	76	3.915	21.597	0,10	2,42	29,18	0,14	-1,98
3.428.000	3,01	CAF	283,25	4,20	1,51	284,60	272,00	301,00	206,60	98	12.230	970.981	4,20	1,48	9,76	29,01	10,86
5.910.240.000	1,00	CaixaBank (*)	2,45	0,06	2,51	2,50	2,36	3,24	2,33	98	63.025.688	14.480.088	0,14	4,79	10,95	0,23	-21,15
120.000.000	0,30	Catalana Occ.	26,44	-0,02	-0,08	26,82	26,25	31,99	23,02	98	230.014	3.172.800	0,55	2,06	15,86	1,67	-16,12
231.683.240	0,25	Cellnex Tel.	14,40	0,33	2,35	14,47	13,88	17,21	13,23	98	2.034.910	3.336.239	0,00	0,00	0,00	0,00	-16,47
51.787.000	1,50	Cem.Portland	5,98	-0,03	-0,50	6,04	5,97	6,24	4,20	98	45.156	309.686	0,00	0,00	0,00	0,00	14,56
129.000.000	0,25	Cie Automot.	15,82	-0,05	-0,32	15,99	15,44	16,09	11,98	98	502.485	2.040.780	0,14	0,91	20,92	0,76	4,51
16.300.000	0,10	Clínica Baviera	6,76	0,75	12,48	7,57	6,01	7,57	4,63	80	143.177	110.188	0,22	3,25	0,00	0,00	24,26
55.035.000	0,20	Codere	0,68	-0,04	-5,56	0,75	0,63	0,96	0,63	98	2.940.705	37.424	0,00	0,00	0,00	0,00	-16,05
197.500.000	0,72	Coemac	0,29	0,00													

La inversión, paralizada

El mercado teme el regreso de la alta volatilidad ante las incertidumbres políticas

Primo González

Durante las dos últimas semanas los mercados bursátiles se han movido dentro de unos márgenes bastante estrechos, con altibajos que apenas han permitido al Ibex 35 moverse del 8% de pérdida acumulada en el año, un nivel bastante similar al de los principales índices europeos comparables.

Esta estabilidad no desmiente los riesgos de volatilidad que siguen gravitando sobre los mercados y que en los últimos días apenas han experimentado más alteraciones que la sospecha cada vez más arraigada de que la Reserva Federal estadounidense va a actuar con tipos al alza en la próxima reunión del 15 de junio, lo que podría generar una cierta alteración en los tipos de cambio, posiblemente acelerando la subida del dólar frente al euro.

De otra parte, la explosiva situación de Brasil, una economía que cuenta con un potencial de influencia muy alto en algunas de las mayores empresas del Ibex 35, parece haber dado un giro que los mercados consideran positivo, ya que las nuevas autoridades (provisionales en todo caso) han dictado medidas de apoyo a la economía tomando como base parámetros más ortodoxos. La Bolsa de Brasil es la que más ganancias está ofreciendo este año y la única que ha contribuido por el momento a dar algo de brillo a algunos fondos españoles.

Los inversores no han tenido motivos importantes para

Los fondos de r.v.n. más rentables

Fondo	Grupo	Renta 2016	Renta 2015	Renta 2014	Rta. med. Patr. 19-5	3 años mill. euros
1 W4I Iberia Opportun (Clase B)	Renta 4	0,866	-3,443	ND	ND	2,61
2 CaixaBank Ideas Bol. Estándar	CaixaBank	-1,512	-16,098	1,933	ND	9,61
3 Metavalor	Metagestión	-1,550	17,125	13,449	17,068	32,80
4 EDM-Inversión Clase R	EDM Holding	-2,007	3,207	3,500	8,217	164,25
5 Santander Small Caps Esp	Santander	-2,698	12,709	4,464	14,191	278,35
6 Renta 4 Bolsa	Renta 4	-2,977	9,048	4,845	9,008	37,47
7 Aviva Española	Aviva	-3,398	10,111	7,263	9,421	219,77
8 UBS España Gestión Activa	UBS	-3,444	0,509	1,827	6,82	35,48
9 Mutualfondo España (A)	Mutua Madril.	-3,562	3,481	3,170	9,66	59,28
10 Caja Ing. Iberian Equity	Caja de Ing.	-3,593	-1,114	5,005	4,915	21,78
11 BMN Bolsa Española	Renta 4 Banco	-3,761	1,397	7,363	7,551	32,03
12 Bankia Small & Mid Caps Es	Bankia	-3,891	6,698	0,695	10,626	27,26
13 Bestinver Bolsa	Bestinver	-3,904	9,970	-4,025	6,439	277,11
14 Mutualfondo España (D)	Mutua Madril.	-3,928	2,613	2,208	9,429	13,73
15 Gesconsult Renta Variable	Gesconsult	-4,266	6,674	3,851	8,342	36,60
16 Catalana Occ. Bolsa Esp	Gesuris	-4,484	-2,275	6,100	5,13	28,96
17 Banco Madrid Ibérico Acciones Renta 4 Banco	Bankia	-4,638	-23,261	3,722	-5,639	4,77
18 Bankia Dividendo España	Bankia	-4,769	0,194	9,488	8,892	50,85
19 Santander Acc. Españolas (C)	Santander	-4,933	10,158	3,756	8,133	247,59
20 Mediob. SE&M Caps Esp (CL)	Mediolanum	-5,095	4,193	-10,762	ND	9,49
21 Santander Acc. Españolas (A)	Santander	-5,178	9,401	3,045	7,379	196,36
22 Caminos Bolsa Oportunidades B. Caminos	B. Caminos	-5,433	4,463	-0,954	4,597	17,07
23 BNP Paribas Bolsa Española	BNP Paribas	-5,456	2,227	1,594	4,94	56,71
24 DWS Acciones Españolas	Deutsche	-5,650	5,543	9,141	9,169	54,97
25 Credit Suisse Bolsa	Credit Suisse	-5,817	-3,529	-1,076	2,367	35,60
26 Bankia PRV España	Bankia	-5,880	-3,177	6,442	5,57	7,65
27 GVCGaesco Bolsalíder CI I	GVC Gaesco	-5,944	-10,771	ND	ND	0,95
28 Fondamapfe Estrategia 35	Mapfre	-6,324	-3,721	6,063	2,881	51,88
29 Liberbank RV España	Liberbank	-6,403	4,883	3,210	4,562	24,80
30 GVCGaesco Bolsalíder	GVC Gaesco	-6,465	-4,191	4,069	3,598	14,69
31 C.Laboral Bolsa	C. Laboral	-6,505	-5,792	5,199	2,075	24,16
32 FondoBilbao Acciones	Seguros Bilbao	-6,537	-1,614	4,854	2,906	164,66
33 CaixaBank All Caps Esp.	CaixaBank	-6,556	-7,959	6,825	4,103	104,32
34 Privat Bolsa Española	Privat Bank	-6,624	-8,911	6,623	1,577	14,24
35 Segurfondo RV	Inverseguros	-6,711	-4,783	7,346	2,976	18,13
36 Ibercaja Bolsa (B)	Ibercaja	-6,725	-3,999	5,477	3,168	31,48
37 Ibercaja Bolsa (A)	Ibercaja	-6,727	-4,002	5,499	3,178	84,23
38 Santander RV España Bolsa	Santander	-6,728	-3,440	3,275	2,079	46,00
39 Cartera Variable	B. Caminos	-7,212	-6,110	4,344	1,637	11,96
40 Sabadell España Bolsa (Base)	B. Sabadell	-7,341	-4,255	5,757	4,159	99,29
41 Gesconsult Crecimiento	Gesconsult	-7,385	5,320	1,705	2,787	9,27
42 Rural RV España	B. Cooperativo	-7,571	-6,353	3,849	2,743	107,74
43 Sabadell España Divid. (Base)	B. Sabadell	-7,615	3,416	-0,724	5,184	59,56
44 Kutxabank Bolsa	Kutxabank	-7,650	-0,942	5,609	4,008	86,61
45 CX Borsa Espanya	BBVA	-7,771	-3,921	4,442	1,983	46,38
46 Bankoa Bolsa	Bankoa	-7,799	-0,810	4,895	2,838	11,70
47 BK Futuro Ibex	Bankinter	-7,906	-4,049	7,463	4,38	147,63
48 Bankinter Bolsa España	Bankinter	-8,559	2,936	5,026	6,063	262,05
49 PBP Bolsa España	B. Popular	-8,741	2,449	2,157	3,495	16,98
50 Mediobanum Espa RV (L)	Mediolanum	-8,787	-2,091	5,402	3,223	12,66

Nota: Los datos pertenecen al día 19 de mayo del 2016.

realizar cambios bruscos en sus posiciones, ya que las expectativas económicas siguen muy ligadas a los posibles cambios que se puedan producir en la escena política, como el resultado del referéndum británico de permanencia en la Unión Europea o, más cerca de nuestros intereses, el desenlace de las votaciones de la próxima consulta electoral en España.

Parece que, tras bastantes meses de espera, los síntomas de paralización en algunas decisiones económicas han comenzado a hacer mella en la vitalidad de la economía española, aunque el ritmo de crecimiento se mantiene aún muy sólido. Además, la decisión europea de no imponer sanciones de momento a España

■ La Reserva Federal de EE.UU. prepara ya la subida de tipos, Brasil gira a la derecha y el Ibex guarda silencio

por el déficit excesivo ha contribuido a tranquilizar los ánimos.

Los fondos de inversión se están quedando, no obstante, como la principal alternativa inversora ya que los tipos de interés apenas ofrecen oportunidades de rentabilidad y las bolsas carecen de atractivo suficiente en el caso de los mercados europeos. Los pocos fondos de inversión que logran ganancias en lo que va de año por encima del 5% han cosechado sus resultados en mercados de mayor riesgo, como los latinoamericanos.

Los superplanes

El tamaño no siempre garantiza la rentabilidad en los planes de pensiones

Los 25 mayores planes de pensiones que hay en España, todos ellos comercializados por grandes bancos excepto uno que gestiona la aseguradora Mapfre, concentraban a finales del pasado mes de abril unos 24.262 millones de euros de activos bajo gestión. Es decir, el 36% del dinero total que manejan los planes de pensiones privados en España.

De esos 25 planes de pensiones, once han presentado rendimientos menos desfavorables que el conjunto mientras los 14 restantes registraron pérdidas por encima de la media, en dos casos (uno de BBVA, con un 10% de pérdida, y otro de CaixaBank, con un 8% de caída en el año) por encima del 8% de pérdida. El volumen de patrimonio gestionado no siempre es sinónimo de seguridad en la inversión y garantía de beneficio. Entre los diez grandes

yores, los que tienen más de 500 millones de euros de patrimonio bajo gestión, sólo hay uno que en los últimos doce meses ha logrado acabar con ganancias, aunque muy modestas.

En plazos más dilatados, a tres años, la rentabilidad media del conjunto de los planes de pensiones ofrece sin embargo un aspecto bastante más saludable, con un 3,47% de rendimiento medio ponderado para el conjunto de los planes del sistema individual.

Los mayores planes de pensiones privados

Planes	Grupo	Tipo	Rentab. a 12 meses	Rentab. media 3 años	Patrim. (mill. €)	Partícipes
1 PLANCAIXA EQUILIBRIO	CAIXABANK	R. Fija Mixta	-2,04	1,78	3.223,65	138.038
2 MI PLAN SANTANDER.PRUNDE	SANTANDER	R. Fija Mixta	-2,69	0,6	1.984,16	219.902
3 MI PLAN MODERADO	SANTANDER	R. Var. Mix.	-4,84	3,08	1.355,04	177.979
4 BBVA PROTECCIÓN 2025	BBVA	Garantizado	-0,22	9,77	1.329,36	115.845
5 PLANCAIXA AMBICIÓN	CAIXABANK	R. Fija L. Plazo	-0,10	4,17	1.200,97	204.703
6 BBVA PROTECCIÓN 2020	BBVA	Garantizado	1,40	6,58	1.035,93	57.311
7 PLANCAIXA 10 RF MIXTA	CAIXABANK	R. Fija Mixta	-3,79	3,73	1.018,75	86.806
8 BANKIA CAUTÓ	BANKIA	R. Fija Mixta	-2,93	0,8	929,91	93.580
9 BANKIA MODERADO	BANKIA	R. Fija Mixta	-4,50	1,89	874,56	201.856
10 PLANCAIXA 10 DINERO	CAIXABANK	R. Fija C. Plazo	-0,03	0,72	860,81	96.470
11 PLANCAIXA AMBICIÓN GLOBAL	CAIXABANK	R. Var. Mix.	-8,13	5,19	851,10	53.195
12 P. P. MAPFRE MIXTO	MAPFRE	R. Fija Mixta	-4,32	2,42	822,62	77.393
13 BBVA INDIVIDUAL	BBVA	R. Fija Mixta	-3,26	0,99	797,38	162.606

LA VANGUARDIA

planes, seis son de tipo mixto y los demás pertenecen a otras variantes de estilo de gestión.

Entre los 25 mayores, sólo 6 han conseguido en este periodo de tiempo mejorar la ganancia media del sector. Uno de ellos ha rogado el 10% de ganancia media anual, aunque otros tres planes de la misma gestora, en concreto BBVA, son los únicos que, entre los superplanes, presentan pérdidas en este periodo de tiempo de tres años.

PATRIMONIOS

Pensiones estables

El patrimonio gestionado por los planes de pensiones del sistema individual se está manteniendo bastante estable en los últimos meses a pesar de las turbulencias de los mercados y de las bajas rentabilidades de estos instrumentos de ahorro. A fin

CASAS ■ COYUNTURA



La planta noble de este edificio del Barri Vell de Girona, con una superficie interior de 280 m² y un jardín de casi 500 m², se vende por 1.999.500 euros

GENION IMMOBLES

COMPROVENTA DE VIVIENDAS 'PRIME'

Buenas perspectivas para la ciudad de Girona

El creciente tirón turístico de este municipio de poco más de 97.000 habitantes empieza a notarse tímidamente en su sector inmobiliario

Mar Claramonte

En las últimas semanas se ha hablado mucho de la ciudad de Girona como escenario del rodaje de la serie televisiva internacional *Juego de Tronos* y también por su exitosa fiesta de primavera Temps de Flors. Son ganchos que junto con su riqueza patrimonial y la llegada del tren de alta velocidad propician que reciba a más y más visitantes de todo el mundo. ¿Pero hasta qué punto el auge del turismo está influyendo en su mercado inmobiliario? Según Ramon Corominas, presidente del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona, "sobre todo en el Barri Vell se nota el efecto inversor a causa de la onda expansiva de las viviendas de uso turístico, que se han duplicado en dos años".

Como corrobora Josep M^a Llistosella, gerente de la inmobiliaria Genion, "los apartamentos turísticos se llenan. Ahora Girona está tomando vuelo y sobre todo los que ya se dedican de for-

ma profesional o semiprofesional a esta actividad buscan más pisos o incluso edificios enteros –aunque hay pocos– en el centro para alquilarlos a corto plazo". Por otra parte, destaca que "la gente tiene mayor movilidad. Tanto si son de Girona como de otros lugares se están dando cuenta de que es un buen momento para comprar".

En este sentido, Corominas señala que "en 2014 cerramos la tendencia a la baja en cuanto a transacciones, no a precios –que durante la crisis se devaluaron de forma significativa–, y la recuperación se consolidó en 2015".

LAS MEJORES ÁREAS PARA VIVIR

El Barri Vell no se ha convertido en un reducto solo para turistas: muchos residentes de alto poder adquisitivo lo consideran el mejor lugar de la ciudad para vivir y de hecho, los precios de las propiedades son de los más elevados.

El Eixample –especialmente las calles más cercanas a la estación de tren y entorno de la plaza Miquel Santaló– es también muypreciado.

Otras de las zonas residenciales



1 y 2 Nivel de confort máximo.

Gracias a la construcción ecoeficiente en esta céntrica vivienda

3 Gran Via de Jaume I.

Recreación de una terraza privada en una promoción de pisos amplios



más valoradas son Palau y Montilivi –al sur pero a poca distancia del centro– donde hay una buena oferta de casas con jardín y piscina y apartamentos de alto standing. El precio por metro cuadrado oscila entre los 2.700 y los 3.000 euros.

Por otra parte, Llistosella asegura que "para los clientes más elitistas y un número creciente de internacionales, en las proximidades de Girona tiran de forma clarísima Fornells de la Selva,

Barri Vell, Eixample, Palau y Montilivi son las zonas con los precios más altos

donde está el colegio inglés Saint George's, y también Sant Gregori. Son núcleos con buena calidad de vida y servicios, rodeados de naturaleza y cerca de la ciudad, el aeropuerto y la autopista".

REHABILITACIONES CON VALOR AÑADIDO

Corominas afirma que "hay escasez de oferta de obra nueva y la mayoría son autopromoción o promociones pequeñas, a menudo rehabilitaciones integrales".

En esta última categoría está desarrollando tres proyectos la empresa promotora y constructora local Incovi, que como explica su gerente, el arquitecto Josep M^a Coll, "tienen como hecho diferencial la apuesta por un modelo de edificios ecoeficientes en el centro, con mucho valor añadido y a precios muy contenidos (unos 2.400 euros el m² construido)". Su promoción de tres viviendas en la Gran Via de Jaume I, la primera de la ciudad en obtener la calificación energética A, se ha vendido a compradores locales antes de finalizar y lo mismo ha sucedido con los cinco pisos de la modernista Casa Marull, en la Ronda Ferran Puig.

CASAS ■ TENDENCIAS

FABRICACIÓN

Materiales con múltiples cualidades

Propuestas con propiedades excepcionales que incorporan las mejores aplicaciones para cada uso

Marta Rodríguez Bosch

Los objetos que nos rodean ocupan espacio. ¿Por qué no ahorrarlo hasta el momento de utilizarlos? En esta reflexión se cimenta el proyecto Aera Fabrica de la diseñadora e investigadora holandesa Roos Meerman. Propone un proceso de fabricación que combina impresión 3D con el soplado de material plástico. Así mantiene reducido el volumen del producto hasta que llega a destino y se necesita usar. "A diferencia de la técnica de soplado de vidrio –explica Meerman– la forma queda pre-determinada antes del inflado, y tienes más control sobre el volumen final". La técnica ofrece múltiples aplicaciones, pues con una impresora 3D es factible crear gran variedad de formas, tamaños y colores.

BIOMATERIALES

Spiber silk es un biomaterial obtenido de recombinar la proteína de la seda de araña con su conjunto único de prestaciones: alta resistencia, elasticidad, estabilidad química y ser biodegradable. Sus extraordinarias propiedades mecánicas ya se conocían a principios del siglo XVIII. De entonces data la descripción de manufacturar guantes con el capullo de seda de la araña. Desarrollada por la firma Spiber Thechnologies, vinculada a la Universidad de Biotecnología de Estocolmo, en Suecia, se presenta en distintos

formatos: fibra, film, espuma y malla. Puede emplearse en tejidos técnicos, refuerzo de materiales y fines biomédicos.

Son dos de los materiales innovadores presentados durante el reciente Salón del Mueble de Milán, en la exposición y jornada sobre "Nuevos materiales > Nuevo diseño". La investigación hoy va encaminada a lograr "mejores productos que contribuyan

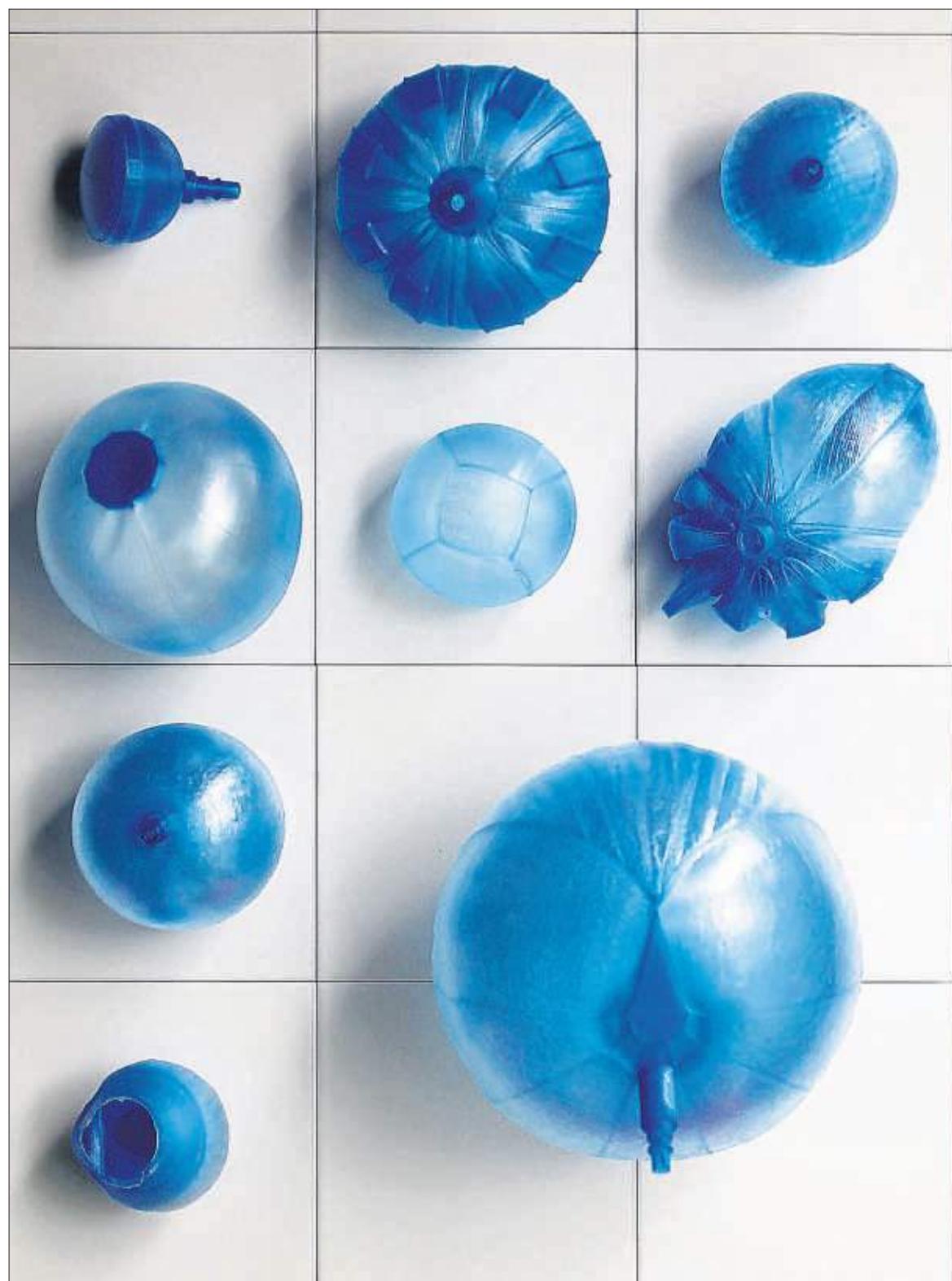
"Es necesario que la elección del material se produzca desde el inicio de un diseño"

"Se buscan productos que disminuyan el impacto del consumo sobre el planeta"

a disminuir el impacto de nuestro consumo sobre el planeta", señala Valérie Bergeron, de Matterfad. El Centro de materiales de Barcelona ha sido coorganizador del evento junto con Het Nieuwe Instituut de Rotterdam y Happy Materials de Praga.

LA ELECCIÓN DEL MATERIAL

Valérie Bergeron resalta la importancia de entender de forma temprana lo que supone incorporar un material y no otro. "Es necesario que la elección se produzca al inicio. El material está en el centro de todas las respuestas



La técnica Aera Fabrica combina la impresión 3D con el soplado de material plástico

en cuanto a daño ambiental y gestión de recursos". Con esta unión entre diseño y material se pueden optimizar los ciclos productivos y proteger los vitales.

En la selección hecha por Matterfad para la exposición ha primado, además, el que se integren varias funcionalidades en un solo material. Por ejemplo, los que son más conductores gracias a incor-

porar grafeno, o más resistentes al incluir fibra de carbono. También destacan los procedentes de recursos alternativos. Mantas con grandes propiedades de absorción en caso de vertidos de petróleo en el mar, producidas con cabello humano. O los realizados con vísceras de animales secadas como alternativas a los cueros. Las actuales tecnologías

de corte hacen viables materiales con espesores mínimos antes impensables. Una lámina de piedra fijada a un tejido de celulosa es muy ligera para transportar y por su flexibilidad se adapta a cualquier superficie.

Desde el Het Nieuwe Instituut de Rotterdam señalan como el diseño se ha convertido en un cruce de caminos de diferentes disciplinas de expertos, donde entran en juego la creatividad, las ciencias naturales y las nuevas tecnologías. "El diálogo entre esas fronteras difusas es esencial. Y puede abrir un campo emergente en materiales innovadores e investigación que conecte diferentes esferas de conocimiento y genere nuevas posibilidades para una sociedad más sostenible".

El objetivo común es acelerar el conocimiento de nuevos materiales y las tecnologías asociadas, entre diseñadores y empresas, que permita adaptar cuanto antes los procesos creativos y convertirlos en producto útil.



1 Seda de araña.

Spiber silk reúne en un material resistencia, elasticidad y es biodegradable

2 Piedra flexible.

De espesor mínimo, va unida a fibras de celulosa. De Villani Leonello

■ EMPLEO ■

INFORME

Buenos datos, por poco tiempo

El mercado laboral español se vislumbra optimista a corto plazo, pero difícil a medio

Luis Jiménez

Los tiempos que vienen traen esperanza, según los datos aportados por el nuevo Informe Infojobs Esade sobre el estado del mercado laboral español. En Catalunya, las ofertas de empleo aumentaron un 37% en 2015 hasta llegar a las 497.914 vacantes, y el crecimiento del mercado catalán se ha situado 10 puntos por encima de la media nacional española, que es del 27%.

Es posible ser optimista respecto al futuro inmediato, asegura Jaume Gurt, portavoz de Infojobs y director de Organización y Desarrollo de Personas de Schibsted Spain, ya que "se está notando la recuperación del volumen de la oferta laboral". Coincidén las empresas en



A medio plazo se está dibujando un mercado laboral incierto y polarizado, habrá sectores que crecerán mucho, como el tecnológico, y otros que irán perdiendo valor

■ El 47% de las empresas tiene perspectivas de contratación

■ “Se proyecta una destrucción masiva de puestos de poco valor”

el diagnóstico, ya que, según el informe, el 47% tiene perspectivas de contratación durante los próximos seis meses, incrementándose la cifra hasta el 54% si el periodo que se tiene en consideración es el de los próximos dos años. El 34% de las compañías confía en que la situación de empleo a nivel estatal mejorará el próximo semestre y el porcentaje aumenta hasta el 59% en los dos próximos dos años.

PERSPECTIVAS A MEDIO PLAZO
Sin embargo, las buenas noticias son sólo un momento de repunte en un escenario complejo, porque a medio plazo lo que se está dibujando es un mercado bastante más polarizado y en el que los instrumentos que los trabajadores utilizan para hacerse valorar, como la formación, tendrán un peso desigual. Según Gurt, hay sectores que van a crecer mucho, mientras que otros que parecían bien establecidos se encontrarán con un destino bastante peor. "En 2015, el incremento general de demanda de empleo apenas llegó al 1%, mientras que en las categorías técnicas fue del 4 al 7%. Esa es buena muestra de lo que esperamos, ya que los puestos de trabajo que exigen elementos tecnológicos van a dejar fuera a quienes no

tienen las *skills* apropiadas o la capacidad de aprendizaje precisa y eso va a producir una polarización de la riqueza y de los salarios".

Quienes han cursado carreras superiores constatan que hay titulaciones que el mercado no demanda y, según Gurt, "se ven obligadas a trabajar en paralelo en empleos donde su valor es más pequeño. Algunas subsisten, porque algunas firmas requieren perfiles asociados a psicología, pero hay carreras que se están quedando fuera porque el valor que aportan no es grande".

Las señales de este cambio son muy evidentes, como demuestra

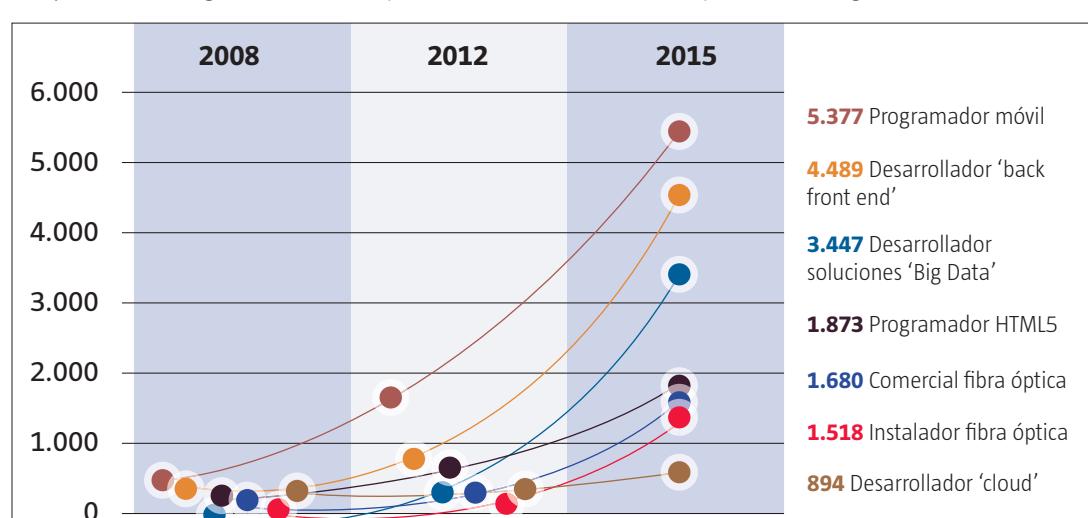
el hecho de que entre los cinco millones de parados "hay gente muy válida, personas que han sido directivos, pero a los que no se contrata porque a los cuarenta y pocos ya se les ve mayores". Los argumentos que se utilizan para no contratarles son endebles, ya que "se dice que son personas que se formaron tiempo atrás, que son poco flexibles y más difíciles de liderar", pero eso no les resta importancia ni eficacia. Como los jóvenes irrumpen con fuerza, estos colectivos son excluidos, "y tienen muy difícil volver a incorporarse a los sectores a los que pertenecían,

y cuando lo hacen es a precios terciermundistas. Es una realidad que nadie mira, pero que está ahí".

El problema que se va a generar con esta dualización de las trayectorias profesionales será grande; habrá "una gran masa de personas que no van a ser capaces de encontrar un trabajo. Como señalan todos los informes, y como se puso de manifiesto en las previsiones del último Foro Económico Mundial en Davos, se proyecta una destrucción masiva de puestos de poco valor y un incremento de puestos tecnificados que ahondarán en esta brecha".

Evolución de las vacantes 2008-2015

Los puestos emergentes están muy vinculados a la innovación y a la tecnología



EN AUGE

Brilla el tecnológico

El lado brillante del futuro estará ocupado por el sector tecnológico, en el cual se espera una mucha mayor demanda de empleo, y una mejora en las condiciones salariales y vitales para sus empleados. "Las necesidades tecnológicas forman parte de un número cada vez mayor de sectores. Incluso en la hostelería se están contratando programadores, algo que antes se cubría mediante empresas externas". En este terreno, señala Gurt, la pelea por el talento va a ser encarnizada. Y no se va a competir exclusivamente a través de las retribuciones: "Quien sea capaz de hacer crecer a su equipo, de generar vínculos de valor con los empleados, ganará la guerra". La gestión será decisiva, porque las personas no sólo exigen un salario más elevado, sino que quieren ser escuchadas, sentirse partícipes y que las empresas valoren su parte humana. "Los nuevos directivos, los que se separan crear ese balance entre el compromiso, el rendimiento y las necesidades personales, también tendrán un gran desarrollo profesional. Las nuevas empresas precisan de otro modo de gestión, por lo que contratarán perfiles de *management* que sepan dar respuesta a esas expectativas"



HAYS Recruiting experts worldwide

EL 70% DE LAS EMPRESAS VAN A CONTRATAR ESTE AÑO GUÍA DEL MERCADO LABORAL 2016

Según la Guía del Mercado Laboral, la publicación anual que lanzamos en Hays, el 70% de empresas españolas va a aumentar su plantilla este año.

Para obtener estas conclusiones nos hemos basado en un estudio de la situación del Mercado Laboral el último año encuestando a más de 8000 trabajadores y más de 1500 empresas. Las conclusiones son claras, en términos de contratación se espera un crecimiento generalizado de las empresas en el país.

guiasalarial.hays.es



HAYS Recruiting experts in Logistics

SOFTWARE LEAD ENGINEER SECTOR INDUSTRIAL

Barcelona. 35.000€ - 40.000€ b/a.

Compañía Start Up especializada en el diseño e instalación de proyectos intralogísticos está buscando a un/a Responsable de Software para incorporar a su estructura de Barcelona

En dependencia directa del Director General de la compañía, llevarás a cabo el desarrollo e implementación de nuevas metodologías y tecnologías dentro del equipo de Software. Buscamos un Ingeniero/a de Software que posea un amplio conocimiento de programación en C/C++ con experiencia en sistemas embebidos. Tu misión será la de idear y realizar todos los proyectos donde participarás en todas las fases del mismo, orientando todo tu expertise en la consecución de los timings e hitos del proyecto y la gestión del equipo.

Para poder ser valorado en el proceso, buscamos gente que posea el título de Ingeniería Superior de Telecomunicaciones, Informática o similar, con una experiencia de, al menos, cinco años en desarrollo con C/C++, sistemas embebidos, experiencia en Linux y deberás estar familiarizado con la instalación y uso de microchips. Por lo tanto, necesitamos gente muy resolutiva y que aporte nuevas ideas a la compañía.

Contacta con rafael.garcia@hays.es mencionando la ref.: van1031624.



hays.es

HAYS Recruiting experts in Accountancy & Finance

ASESOR/A FISCAL IMPORTANTE DESPACHO EN BARCELONA

Barcelona. 60.000€ - 80.000€ b/a.

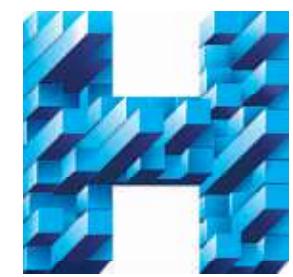
Uno de los despachos más importantes de España busca un/a Asesor/a Fiscal con experiencia para sus oficinas y clientes en Barcelona.

Como Asesor/a Fiscal, participarás en las distintas operaciones, gestionarás equipos, tendrás contacto directo con los clientes y la posibilidad real de hacer carrera profesional en el sector.

Para este cargo deberás tener una experiencia mínima de seis años y máxima de ocho años como Asesor Fiscal, buen nivel de inglés y capacidad de trabajo, ya que se presentan oportunidades en los distintos sectores y líneas de la firma.

A cambio, obtendrás una posición estable en compañía de gran prestigio, carrera profesional y sólidos conocimientos financieros.

Contacta con javier.mediavilla@hays.es mencionando la ref.: van1032145.



hays.es

HAYS Recruiting experts in Engineering

SENIOR PROJECT MANAGER SIW DISEÑO DE PIEZAS DE METAL

Barcelona. 60.000€ - 70.000€ b/a.

Hays te ofrece la oportunidad de incorporarte en una importante multinacional del sector Automoción como Senior Project Manager (especializado/a en diseño piezas metálicas).

Serás responsable de un equipo de 40 personas y tus funciones serán, entre otras, la organización de proyectos, presentaciones a clientes, staff trainings, reuniones con clientes y sobre todo gestionar un equipo de profesionales.

Buscamos a una persona con experiencia en un puesto similar en el sector Automoción. Que provenga del desarrollo / diseño de chapa o pieza metálica y no de producción. Será muy importante que tengas disponibilidad total para viajar y un nivel de inglés bilingüe (otros idiomas serán un plus).

Contacta con clara.xufre@hays.es mencionando la ref.: van1032663.



hays.es

HAYS Recruiting experts in Retail

STORE MANAGER LUXURY BRAND MULTINACIONAL DEL SECTOR LUJO

Barcelona. 40.000€ - 50.000€ b/a + variable.

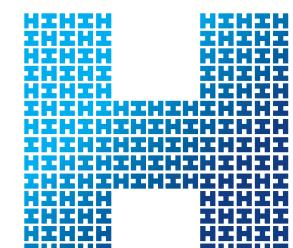
Se trata de una importante multinacional del sector moda y complementos de segmento lujo de gran reconocimiento a nivel internacional.

Serás el Store Manager de su boutique en Paseo de Gracia y tu misión, como embajador de la marca, será la aplicación y supervisión de la política comercial para el mercado en Barcelona. Para ello, deberás hacer la gestión del budget de ventas, analizar los KPIs y animar, liberar y motivar al equipo de ventas para alcanzar los objetivos tanto cualitativos como cuantitativos.

Como candidato/a deberás aportar estudios medios y al menos cinco años de experiencia como Store Manager o Assistant Store Manager en el sector Moda. Será imprescindible que tengas experiencia en la gestión de budget, KPIs y gestión de equipos.

Deberás aportar excelentes habilidades comerciales, estar orientado/a a objetivos y resultados y aportar dotes de liderazgo. Necesitarás un nivel alto de inglés, se valorará otros idiomas.

Contacta con ivan.ortega@hays.es mencionando la ref.: van1032061.



hays.es

22 / MAYO / 2016



WWW.MGBCN.COM
C/Modolell 29 · 08021 BCN
Telf. 93 203 08 08

EXCLUSIVOS EN ZONA ALTA DE BCN



JTO. SANT PERE CLAVER

Casa de reciente construcción. Vistas despejadas, máxima privacidad y tranquilidad. Mucho sol.
415 m² aprox de vivienda. Piscina desbordante. 4 plazas de aparcamiento.



MARQUESA DE VILALLONGA



ÁTICO TURÓ PARC 1.390.000 €



EMANCIPACIÓ - T. TORRES 1.450.000 €



AV. PEARSON - PEDRALBES 3.300.000 €



PLANTA BAJA TURÓ PARC



FREIXA - MODOLELL



JUNTO GALVANY 2.200.000 €



BONANOVA - TORRE VILANA



GANDUXER 1.800.000 €



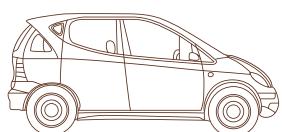
E. GIMÉNEZ - PEDRALBES 1.400.000 €



PB. PEDRALBES 2.100.000 €



IRADIER 1.350.000 €



SOLICITE NUESTRO SERVICIO GRATUITO DE CHÓFER

DINERS

LAVANGUARDIA

Michel Temer ja mana al Brasil

La paradoxa que viu avui el gegant sud-americà és que té un Govern sense cap legitimitat, liderat per Temer, però amb molta credibilitat als mercats. **PÀGINA 5**



Ferragamo entra a l'alta gamma de l'hostaleria

Cap hotel del grup no passa de les 80 habitacions, amb la qual cosa tots tenen consideració de boutique. Entre el seu personal hi ha especialistes en art, història... **PÀG. 13**

A L'INTERIOR
UNA GRAN OFERTA
D'ANUNCIS I
EL SUPLEMENT
SETMANAL
DE MOTOR



Els alemanys s'irriten amb els tipus baixos del BCE

En una societat estalviadora molesta veure una rendibilitat dels diners mínima

LA POLÍTICA MONETÀRIA A L'EUROZONA

Els alemanys es dolen pels seus estalvis

La política de baixos tipus d'interès del BCE irrita Alemanya, on la població inverteix en dipòsits i assegurances de vida, que cada vegada valen menys

Creix la tensió entre el Govern alemany i el Banc Central Europeu pels tipus. El ministre de Finances, Wolfgang Schäuble, va acusar Mario Draghi d'ajudar l'auge de la dreta populista

MARÍA-PAZ LÓPEZ
BERLÍN. CORRESPONSAL



El gran malson dels estalviadors alemanys ha pres en els últims temps la forma onírica d'un helicòpter: l'aparell llueix l'emblema del Banc Central Europeu (BCE) i llança diners barats a tort i a dret. La política monetària del president del BCE, Mario Draghi, inundant els mercats de liquiditat en comprar deute sobirà i retallant tipus d'interès amb l'esperança de reactivar l'economia europea, està situant la retribució de l'estalvi en mínims, al límit de l'interès negatiu.

Per a Alemanya, país amb una població que tendeix històricament a apostar per productes financers conservadors, com dipòsits a les *Sparkassen* (caixes d'estalvis) o assegurances de vida i jubilació, la irritació davant les mesures de Draghi va en augment, esperonada per les crítiques públiques –en altres temps impensables– del Govern germànic i d'alguns economistes.

“Vaig dir a Mario Draghi que es podia sentir orgullós; que podia atribuir al disseny de la seva política el 50% dels resultats d'un partit nou i exitós a Alemanya”, va dir el ministre de Finances, el democristià Wolfgang Schäuble, en una conferència el 8 d'abril. Schäuble al·ludia a Alternativa per Alemanya (AfD), el partit de dreta populista que al març va aconseguir òptims resultats en les eleccions regionals parcials i que aspira a entrar al Bundestag en les generals del 2017.

L'AfD ha cavalcat amb èxit sobre el descontentament d'una part de la població davant l'arribada massiva de refugiats, però ara que el tancament de la ruta dels Balcans ha fet caure el ritme d'arribades, el partit podria tender a emfatitzar l'eurofòbia amb què va néixer el 2013. La imatge de jubilats alemanys que, després de treballar tota la vida, puguen veure reduïts els seus estalvis per culpa d'interessos negatius del BCE és molt succulenta en termes

de vots. “La política d'interès zero és un atac als actius de milions d'alemanys, que han col·locat els seus diners en comptes d'estalvis i en assegurances de vida”, va acusar el ministre de Finances bavarès, Markus Söder. Ni el partit de la cancellera Angela Merkel (la democristiana CDU) ni el seu soci de Baviera (la socialcristiana CSU) no desitgen aquest nou filó electoral per a l'AfD.

Perquè això és el que podria passar, segons el parer d'alguns polítics i analistes germànics, si es materialitzés la remota idea dels “diners llançats des

■ Les ‘Sparkassen’ custodien dipòsits dels seus clients per un valor total de més de 860.000 milions d'euros

d'helicòpters” sugerida per Draghi al març, de la qual després es va retractar, però que flota en l'ambient i contribueix a tensar la relació entre el BCE i l'Executiu alemany. La tècnica de la *helicopter money*, de materialització improbable, consistiria a ingressar diners a ciutadans i empreses, sense in-



termediació de bancs, per assegurar-se que els uns gasten més i els altres inverteixen en els seus negocis, amb el suposat feliç resultat d'un creixement més gran i una mica de sana inflació.

Draghi també posa molt nerviosos els alemanys comprant deute públic de l'eurozona –la qual cosa ha convertit el

BCE en un dels creditors més importants de diversos països–, i en cobrar als bancs per custodiar els seus diners. Hi ha caixes d'estalvis, sobretot a Baviera, que estan valorant si els sortiria més barat posar els diners en caixes fortes en comptes d'aparcar-los al BCE. Les *Sparkassen* germàniques





custodien dipòsits dels seus clients per un valor total de més de 860.000 milions d'euros, i noten molt la política de tipus del BCE. Els comptes corrents deixaran de ser gratuïts. "Els bancs diuen que no descarreguen els seus problemes financers en els clients, però apareixen comissions per coses que abans anaven associades al compte, i ara sempre et cobren per alguna cosa", es queixa una advocada de 50 anys de Berlín, amb una filla en edat escolar.

La velada intenció de recórrer a *helicopters* financers per disseminar diners barats, amb tipus baixos, inquieta l'alemany corrent. Un estudi recent de l'institut d'investigació de mercat GfK per encàrrec de la firma de gestió de patrimoni Flossbach von Storch va indicar que, en cas d'interessos negatius en tot Alemanya (és a dir, sense opció de traslladar el capital a una altra entitat bancària), els ciutadans reaccionarien traient els diners del seu compte (el 62,6% ho farien davant quantitats inferiors a 5.000 euros, però el 30,8% ho farien també amb sumes superiors a 100.000 euros). Segons l'estudi (vegeu gràfic), en quantitats elevades com

Wolfgang Schäuble, ministre de Finances d'Alemanya, i Mario Draghi, president del BCE, l'any passat a Brussel·les. A baix, caixes de seguretat per a clients de bancs

EMMANUEL DUNAND/AFP

aquesta última fins al 63,4% passarien a invertir en accions, fons o en el clàssic or. "Òbviament els ciutadans no toleraran tipus d'interès negatius; pagar al banc per confiar-li els seus estalvis representaria una barrera psicològica infranquejable per a molts alemanys", afirma Bert Flossbach, patró de la

■ Ha crescut la demanda de caixes de seguretat als bancs i la venda de caixes fortes; la gent veu millor guardar els diners allà

firma.

Això s'està notant en l'ambient. Segons la Federació Alemanya de Caixes d'Estalvis (DSGV), a les oficines ha crescut la demanda de caixes de seguretat amb clau. Molts clients prefereixen guardar-hi el seu capital tement que el seu compte impliqui aviat un interès negatiu. El cost mitjà d'una caixa és de 30 euros a l'any, i en alguns bancs ja hi ha llistes d'espera.

Què farien els alemanys (en percentatge) amb interessos negatius als seus bancs?

ACTIUS DE LLIURE DISPOSICIÓ

■ Res ■ Treure diners en metàl·lic del seu compte ■ Invertir diners en accions, fons o or

Mens de 5.000 euros

10,5	62,6	26,9
------	------	------

De 5.000 euros a 50.000 euros

8,5	49,0	42,5
-----	------	------

De 50.000 euros a 100.000 euros

13,1	36,1	50,8
------	------	------

Més de 100.000 euros

5,8	30,8	63,4
-----	------	------

FONT: Institut d'investigació de mercat GfK, per encàrrec de la firma de gestió de patrimoni Flossbach von Storch

LA VANGUARDIA

LA DEMOGRAFIA COMPTA

Més gent gran amb més temors

La demografia també influeix en el descontentament, perquè a Alemanya la població disminueix i enveileix.

Alexander Dobrindt, ministre de Transport i dirigent rellevant de la CSU –partit socialcristià bavarès ‘germà’ de la CDU d'Angela Merkel–, es va fer ressò del lament dels estalviadors per la pèrdua de rendes per a la jubilació que els suposa el baix interès. “El Banc Central Europeu està seguint un rumb molt arriscat; la desaparició dels interessos crea un enorme forat en els preparatius dels ciutadans per a la vellesa”, va declarar Dobrindt al rotatiu *Die Welt*. Segons projeccions de l'Institut Nacional d'Estadística d'Alemanya (Destatis), els actuals 81,1 milions d'habitants del país passaran a ser entre 68 i 73 milions l'any 2060 (tot i que cal veure l'impacte que

tindrà el més d'un milió de refugiats arribats el 2015, si és que es queden i tenen fills aquí).

Però els alemanys no només seran menys nombrosos, sinó també més ancians. Els majors de 65 anys, que avui representen el 20% de la població, el 2060 seran el 33%. La premsa alemanya ha batejat aquest fenomen com *Demokalypse*, una apocalipsi demogràfica feta de cada vegada menys gent, cada vegada més gran, i amb alguns trets típics de les poblacions envelloses, segons alerten els experts: una societat més centrada en l'estalvi que en la innovació. I a aquesta franja d'alemanys, els tipus d'interès per sota de zero li semblen un insult.

La gent d'edat madura es planteja així llogar una caixa de seguretat al banc o comprar una caixa forta, versions elegants d’“amagar els diners sota el matlàs”. Per a més inquietud d'aquestes persones, el discurs de rebuig de les polítiques del BCE s'està apujant de to fins a assolar vaticinis catastrofistes. Així, Georg Fahrenschon,

president de la Federació Alemanya de Caixes d'Estalvis (DSGV), va pronosticar fa poc que si els interessos continuen baixant, “milions de persones hauran de retardar l'edat de jubilació fins als 70 anys o fins i tot més”.

També han pujat les vendes de caixes fortes, per emportar-se els diners a casa i tenir-los en lloc segur amb joies i altres valors. Segons l'European Certification Body (ECB), que certifica la qualitat dels productes de seguretat, en els últims dotze mesos a Alemanya s'han venut un 27% més de caixes fortes a particulars. Un portaveu de la DSGV va aclarir que ho atribueixen no només als tipus baixos, sinó també al debat sobre la introducció d'un límit als pagaments en efectiu i a l'abolició del bitllet de 500 euros. També hi influeix el temor dels robatoris en pisos, que el 2015 van anar en augment.

En tot aquest clamor, es va alçar sorprendentment una veu discrepant. Jens Weidmann, president del Bundesbank (banc central), va donar suport a Draghi encara que amb matisos, en una entrevista aquesta setmana a diversos mitjans europeus. Weidmann va arguir que els tipus baixos afecten els estalvis dels ciutadans, però els afavoreixen com a empleats, contribuents i propietaris d'habitatges. “Fins ara només estem veient reaccions limitades en les nostres dades per a Alemanya”, va assurar. Algunes persones atribueixen aquesta actitud de Weidmann al desig de succeir l'italià al capdavant del BCE el 2019.

“Ja sabem que alguna gent diu que els interessos baixos són bons per a les persones amb hipoteques, però en realitat a veure quantes persones a Alemanya tenen hipoteques –assenyala l'esmentada advocada-. Comprar un pis cada vegada és més car, la majoria de la gent encara viu de lloguer, com s'ha fet sempre en aquest país; aquests tipus baixos beneficien molt poca gent i en canvi fan mal a molta d'altra”.

■ “Pagar al banc per confiar-li els estalvis és una barrera psicològica infranquejable per als alemanys”, diuen

Vista la situació, ens podem preguntar si Mario Draghi, sense proposar-s'ho, despertarà els alemanys de la seva letargia financera. A més, potser els estalviadors alemanys acabaran comprendent que els interessos baixos són per a tota l'eurozona, no només per a Alemanya, i que castiguen també els ciutadans dels països del sud, aquests que molts lectors del diari *Bild* consideren poc donats a estalviar.

Estalviadors estupefactes



La situació anòmala parteix de l'actuació decidida del Banc Central Europeu (BCE): inundar els mercats de diners i abaixar els tipus d'interès per sota de zero

MICHAEL PROBST / AP

JORDI FABREGAT

DIRECTOR DE L'EXECUTIVE
MASTER EN DIRECCIÓ FINANCIERA D'ESADE



Si el maig del 2012 ens haguessin dit que Espanya emetria deute a tipus d'interès negatius, segurament ho hauríem apostat tot que aquesta circumstància no es donaria. I hauríem perdut. Ja sabem que el motiu d'aquesta situació anòmala parteix de l'actuació decidida del Banc Central Europeu (BCE), que va inundar els mercats de diners i va abaixar els tipus d'interès per sota de zero, i, per tant, va entrar en un territori desconegut. És a dir, va cobrar als bancs per dipositar els seus excedents al BCE, cosa que ha fet que el tipus d'interès a què els bancs es presten diners també estiguï per sota de zero.

Si esteu endebutats, ja deveu haver observat que la hipoteca cada vegada és més barata, i somieu que l'Euribor a un any baixi prou perquè, sumat al diferencial que us apliquen,

també sigui inferior a zero i compreu sorpresos que cobreu en lloc de pagar. Però a l'estalviador aquesta situació no li sembla tan divertida. Especialment a l'alemany, que confiava en el rendiment de les seves inversions per finançar les seves despeses corrents.

Això ens torna a recordar que el dilema del BCE és establir una política monetària única per a tota la zona euro, que té situacions macroeconòmiques molt disperses. Als països endeutats la política laxa que està duent a terme, que abixa de manera tan excepcional els tipus d'interès, ens va de meravella. Però Alemanya, amb superàvit i tradició estalviadora, no ho veu igual, tot i que cal reconèixer que tampoc

no es queixava tant quan només ells tenien tipus baixíssims i la resta patíen primes de risc elevades.

Els estalviadors queden estupefactes quan observen que el rendiment dels dipòsits bancaris tendeix a zero i que les alternatives d'inversió, si volen rendiments raonables, diguem superiors al 2%, exigeixen comprar títols a terminis llargs, potser més de cinc anys, i uns ratíngs més baixos, amb menys garantia, del que segurament voldríem. I pot ser que quan veuen que algunes borses estan en màxims històrics també comencin a tenir suor freda si es decideixen a incrementar les seves posicions en renda variable. Així que no ho tenim fàcil. L'increment de la inversió en actius immobiliars, especialment en zones *prime*, ha augmentat tant, en part, per les poques alternatives que ofereixin un binomi de rendibilitat i risc que sigui acceptable.

I aquesta situació ha arribat per quedar-se. No es pronostica una pujada de tipus a Europa abans del 2018. Les previsions de creixement a la Unió Europea són massa febles, i la perspectiva d'un augment de la inflació, inexistent, de manera que no s'espera que el BCE endureixi

la política monetària. No us estranyeu si acabem negociant, com ja fan alguns inversors institucionals, amb les entitats financeres el que ens cobren pels dipòsits. És gairebé tan increíble com cobrar per la hipoteca. El món al revés.

La pregunta clau és què poden fer els inversors. Penseu en la situació de les companyies d'assegurances, que utilitzen els rendiments dels actius per atendre els possibles sinistres futurs, o els fons de pensions, que en necessiten per al pagament als futurs pensionistes. I no parlo dels fons de reserves espanyol, que desgraciadament haurà desaparegut d'aquí pocs anys i ja no tindrem aquest problema (sinó d'un de pitjor, esclar). Els estalvi

viadors individuals també pateixen aquesta situació de tipus d'interès que desincentiven l'estalvi. Això afavoriria la propensió al consum, que tot i així no es produceix per la incertesa que tenim respecte al futur, fins i tot a escala política. La Unió Europea s'enfronta a reptes colossals. La crisi dels refugiats, la possible sortida del Regne Unit, la incapacitat de Grècia d'atendre el seu deute, l'aparició de populismes d'extrema dreta i esquerra, el secretisme de l'acord amb els Estats Units i, en definitiva, la poca confiança en la classe política per resoldre tots aquests problemes.

Per acabar, si sou estalviadors, primer alegreu-vos de no tenir deutes, i després diversifiqueu tant com pugueu. Heu de tenir una part en immobles, una altra en renda variable internacional, una mica de renda fixa i també mantenir posicions en liquiditat. No busqueu la rendibilitat a qualsevol preu. Penseu que heu d'aconseguir una rendibilitat real, descomptada la inflació, positiva per guanyar poder adquisitiu. Ah, i si podeu permeteu-vos algun caprici addicional. A més de passar-vos-ho bé, recordeu que això afavoreix el creixement del producte interior brut.

“

La inversió immobiliària ha augmentat tant, en part, per les poques alternatives amb un binomi de rendibilitat i risc acceptable”

“

Si sou estalviadors, diversifiqueu molt, no busqueu la rendibilitat a qualsevol preu i, si podeu, permeteu-vos algun caprici addicional”

INTERNACIONAL

REFORMES EN 48 HORES

Temer, un president interí

La paradoxa del Brasil és que avui té un Govern sense legitimitat però amb molta credibilitat



ANDY ROBINSON
RÍO DE JANEIRO

Molta gent al Brasil es pregunta com un president interí com Michel Temer pot haver dut a terme en menys de 48 hores tantes reformes i a més a més bastant radicals, des de privatitzacions d'actius com Correus i parts de Petrobras, un pla de reducció de l'edat mínima de la jubilació, les reestructuracions de ministeris i canvis del president del banc central i de l'enorme banc de desenvolupament públic BNDES.

Resulta sorprenent perquè Temer no ha estat elegit a les urnes, i té només el 7% de suport de la població, segons els sondejos; encara menys que Dilma Rousseff (14%), que va haver d'abandonar el govern després d'una votació al Senat a favor de la seva destitució. Ni tan sols se sap amb seguretat si Rousseff ha estat destituïda definitivament perquè el Senat ha de tornar a votar sobre la qüestió en un termini de no més de sis mesos.

Encara és més sorprenent, ja que el partit de Temer obstruïtzava totes les mesures del govern anterior per afrontar la crisi fiscal al Brasil després de dos anys de recessió que han restat més del 7% al PIB. És més, el primer ministre d'Hisenda de Rousseff que va xocar contra el Congrés que acaba de defenestrar Rousseff va escriure un pla d'ajust que, segons el diari *Valor Económico*, ja està sent ultimat per l'equip de Michel Temer.

Cal parlar amb els analistes dels bancs d'inversions a São Paulo o Wall Street per entendre perquè Temer se sent tan segur. Perquè si falta legitimitat democràtica al seu Govern, tothom coincideix que té molta credibilitat als mercats financers.

Un gabinet amb set ministres investigats per corrupció no era el que es demanava a crits en les manifestacions contra Rousseff, a l'avinguda Paulista. Però el nou ministre d'Hisenda, Henrique Meirelles, ex-conseller delegat del Bank of Boston i president del Banc Central del Brasil, té molta credibilitat a Wall Street, la City londinenca i la Castellana de Madrid. Passa el mateix amb el nou president del Banc Central Ilan Goldfain, expresident d'Itau, un dels bancs privats perjudicats per la decisió de Rousseff de for-



Manifestació popular contra el nou president Michel Temer a São Paulo

PAULO FRIDMAN / BLOOMBERG

çar una baixada de tipus fa tres anys i de reduir els desorbitats marges bancaris, així com els pagaments d'interessos sobre el deute brasiler equivalents a ni més ni menys que el 20% del PIB. "Dilma tenia zero credibilitat; Goldfain té molta credibilitat", afirma en una entrevista telefònica Marcos Casarín d'Oxford Economics a Londres. "Gràcies a la credibilitat dels nomenaments, és lògic pensar que els tipus d'interès baixaran i que hi haurà un cercle virtuós", afe-

nint en compte la cotització actual del real i els deutes astronòmics de moltes d'aquestes empreses.

Mentrestant, tot indica que la poderosa Federació d'Indústria de São Paulo (Fiesp) que finançava la campanya pro *impeachment*, aconseguirà avortar qualsevol augment d'impostos sobre la renda en un país que té un dels sistemes tributaris menys progressius del món, malgrat ser un dels més desiguals en rendes.

Així mateix, es va anunciar que BNDES –després de substituir Luciano Coutinho, el seu president des del 2003, per Maria Silvia Bastos, l'única dona a l'equip Temer– vendria les seves participacions en 116 empreses, entre elles gegants de l'Estat com Petrobras i Eletrobras, per 113.000 milions de dòlars, segons els càlculs de la consultora GO Asociados encarregats pel diari pro *impeachment* O *Globus*. Però aquesta xifra sembla molt optimista te-

nint en compte la cotització actual del real i els deutes astronòmics de moltes d'aquestes empreses.

La veritat és que és el pitjor moment per privatitzar des del punt de vista de l'Estat brasiler i el millor per als fons de *private equity* que aviat arribaran a São Paulo. La baixíssima cotització del real –a 3,5 per dòlar davant els 2 de fa tres anys– i el preu enfonsat de l'acció d'empreses com Petrobras o Eletrobras segurament despertarà l'interès a

lions de dòlars, segons la taxa de canvi mitjana), segons l'economista de la New School, Laura Carvalho. Vendre aquests actius és una mesura de virtut fiscal molt qüestionable, ja que "la re-captació provinent de la venda d'actius públics passa a ser comptabilitzada com a reducció del dèficit immediat, però el Govern perd aquests dividends en el futur de les empreses privatitzades (...) Per això el benefici fiscal pot ser inexistent", adverteix Carvalho.

Dit d'una altra manera, és per a avui i gana per a demà. "La privatització d'aquestes empreses va en detriment de l'estratègia de gestió de l'Estat brasiler; és un il·lusionisme fiscal que recorda les privatitzacions dels anys noranta", va afirmar una font pròxima a l'exgovern de Rousseff. Les privatitzacions dels noranta, es pot recordar, no van prevenir la crisi del deute extern del Brasil el 1998.

Aquesta trampa fiscal de Meirelles no deixa de ser irònica, ja que el pretext de la destitució de Rousseff era la presumpta *pedalada* fiscal, és a dir el maquillatge dels comptes públics. La diferència és que un govern que ven actius a preus de saldo al sector privat sempre tindrà més credibilitat als mercats, encara que els estalvis per a l'Estat a llarg termini siguin inexistentes.

■ Reduir els pagaments d'interessos sobre el deute –que equivalen al 20% del PIB– és crucial

geix Casarín.

Baixar els astronòmics pagaments d'interessos sobre el deute –que equivalen al 20% del producte interior brut brasiler– és crucial perquè el Brasil surti de l'atzucac. Per demostrar la seva credibilitat, Meirelles s'ha compromès a posar un sostre sobre la despesa pública i estabilitzar en tres anys el deute, que ha pujat del 40% al 60% del PIB a causa de la recessió. Per això urgeix baixar ja el dèficit, ara el 10% del PIB, i entorn del 2% si

■ El Govern, que ven actius a preus de saldo al sector privat, té més credibilitat als mercats

Wall Street... És més, comptabilitzar els ingressos per aquestes privatitzacions com a mesures per assolir un deute sostenible en tres o quatre anys constitueix el que el Fons Monetari Internacional ha qualificat com a "il·lusionisme fiscal".

Tant Correus com la Casa de la Moneda eren empreses rendibles al llarg dels anys de creixement. Correus, per exemple, aportava 800 milions de reals anuals a les arques de l'Estat entre el 2001 i el 2015 (uns 450 mi-

“

L'actual viatge en AVE del principat va molt ràpid i, d'aquí poc, Andorra com a paradís fiscal haurà passat definitivament a la història”

El llarg viatge d'Andorra cap a la modernitat

JOAN A. SÁNCHEZ CARRETÉ

FISCALISTA



Durant molts anys Andorra s'ha quedat a l'estació, mirant els altres països encetar un viatge amb el qual no volia participar de cap manera. Així, va continuar vivint sense tributació i sense obertura cap a l'exterior. També va tancar la seva porta als empresaris estrangers que haurien volgut invertir en el principat, per acompañar el desenvolupament turístic i comercial de la segona meitat del segle XX. Però l'economia sempre preval i va aparèixer aleshores la figura del *prestanom*, que permetia a uns forans aprofitar-se d'aquesta bonança econòmica utilitzant figures jurídiques.

Viure aïllat enmig d'Europa podia semblar irrealista, però així ha estat almenys fins l'any 1993, quan es va aprovar la Constitució andorrana, en aquell moment una de les més modernes d'Europa. I aquesta aprovació va marcar el principi

del viatge d'Andorra cap a la modernitat, viatge que es va anar accelerant a partir del 2007, en el moment que es va començar, amb timidesa, a modernitzar la llei d'inversions estrangeres i es va plantejar la necessitat d'establiments homologables a la fiscalitat europea.

Començava, doncs, el viatge, però a la velocitat d'un tren de Rodalies. Finalment, l'any 2009, a causa de la situació internacional, es va deixar de banda el tren de Rodalies per pujar a l'AVE, que ara està portant Andorra cap a la modernitat més absoluta i a una velocitat a vegades excessiva.

Les primeres etapes van ser la liberalització total i absoluta de la inversió estrangera i l'atorga-

“A partir de l'entrada en vigor de l'intercanvi automàtic, entre els anys 2016 i 2018, una certa manera de fer haurà de desaparèixer del tot”



D'aquí poc temps Andorra serà un Estat equiparable a qualsevol altre estat europeu

MANÉ ESPINOSA / ARCHIVO

Un impost injust

JORGE DE JUAN CASADEVALL

SOCI D'EY
ADVOCATS

S'acosta de nou el 30 de juny, data assenyalada en vermell al calendari del contribuent. Amb l'IRPF cal liquidar l'impost sobre el patrimoni, un any més des de la seva reaparició el 2011. La imposició sobre el patrimoni ha estat sempre molt controvertida, des de la seva inicial aparició amb la reforma Fernández Ordóñez durant la transició democràtica.

Sotmetre a gravamen el pa-

trimoni net de les persones físiques, és a dir, la porció de la renda que ja ha tributat i destinada a l'estalvi, i fer-ho de forma reiterada amb una periodicitat anual, ha estat sempre problemàtic des de la perspectiva de la prohibició de la doble imposició, la no-confiscatorietat i la mateixa eficiència del sistema fiscal que penalitza l'estalvi. El legislador era conscient d'això, i per aquest motiu va justificar la seva implantació en una pretesa funció censal, que permetria el control de les fonts de renda després gravades per l'IRPF, i en el gravamen d'una capacitat econòmica addicional suposadament manifestada per la tinença d'un patrimoni.

Però aquesta doble justificació no ha resistit al pas del

temps. Avui la Hisenda Pública disposa de molta informació sobre els contribuents i ja no es pot configurar l'impost sobre el patrimoni com un impost testimoni de la renda. Tampoc no es pot sostener que grava una capacitat econòmica addicional de les rendes de capital perquè ja han tributat en l'IRPF. Aquesta falta de justificació ha portat a la generalitat de països del nostre voltant a extirpar-lo del seu sistema tributari, i a l'última comissió per a la reforma fiscal, a postular clarament la seva supressió.

UNA REPARICIÓ SORPRENENT

Això és el que efectivament es va fer a Espanya l'any 2008 quan es va reconèixer que aquest impost —la importància del qual en la re-

captació global és residual— havia perdut de forma sobrevinguda la seva justificació. Però dos anys més tard, el 2011, la urgència electoral per embastar un discurs polític va portar a la seva sorprenent reaparició, primer amb caràcter temporal, i després

“

Després d'analitzar l'impost sobre el patrimoni s'han detectat fins a deu motius d'inconstitucionalitat”

a la seva definitiva acomodació en el nostre sistema fiscal.

Importa poc el color polític del govern que l'encoratgi: l'impost ha ressuscitat per quedarse entre nosaltres. I continua plantejant una relació controvertida amb la justícia tributària en la mesura que la tributació conjunta de l'IRPF i de l'impost sobre el patrimoni pot arribar a excedir del 60% de la renda obtinguda. A Alemanya, el Tribunal Constitucional va considerar confiscatòria una sobreimposició superior al 50% de la renda del contribuent.

A Espanya, aquesta conclusió es reforça per la periodicitat anual de l'exacció, per la circumstància que el gravamen és superior a l'exigua rendibilitat que avui proporcionen alguns

ment amb els països veïns, França i Espanya, i seguidament amb molts altres, de convenis d'informació fiscal a demanda. Aquestes reformes han anat acompanyades de la implantació d'un sistema tributari modern, tant per les societats com per les persones físiques. Certament, amb una taxa d'impostió adaptada a la realitat andorrana, és a dir molt inferior als països del seu entorn, i que es fixa al 10%. D'aquí ha sorgit la necessitat de negociar amb els grans veïns, i també amb d'altres, uns convenis de doble imposició, que facilitin el desenvolupament econòmic del principat. Convenis que, per França i Espanya, amb els quals es negocia la gran majoria dels intercanvis comercials, van entrar en vigor a principis d'any.

Podriem creure que així el viatge s'acaba. Però encara falta una etapa, imposta per l'OCDE. El recorregut, per tant, finirà per l'adhesió d'Andorra, en els pròxims mesos, a l'intercanvi automàtic de dades, pregonat per aquest organisme. Intercanvi automàtic al qual s'adheriran uns 90 estats, com Suïssa o Liechtenstein. L'entrada en vigor d'aquest acord afectarà de ple l'economia andorrana i, en particular, la seva branca financer, que representa un 20% del PIB.

No costa d'entendre que, a partir de l'entrada en vigor de l'intercanvi automàtic, entre els anys 2016 i 2018, una certa manera de fer haurà de desapareixer del tot. Només cal recordar que aquest

conveni fixa que, periòdicament, els estats adherits comunicaran als altres estats la identitat dels seus nacionals que detenen actius financers en el seu territori. Certament, el projecte de conveni preveu certes restriccions, entre les quals s'ha de destacar que no s'aplicarien als comptes bancaris inferiors a uns 250.000 euros o a les societats operatives, requisits que indueixen molts professionals a imaginar solucions que permetin a les persones afectades articular solucions que ajudin a continuar preservant el seu anonimat.

Més enllà d'aquestes fórmules, la gran majoria de professionals coincideixen a considerar que s'ha acabat una època i que, per diverses raons, la solució més viable és la regularització per part dels no residents dels seus actius financers, enfront de la seva administració fiscal. Val a dir que diversos estats han posat en funcionament les eines per facilitar aquesta regularització. Un dels exemples més típics és el de França, que facilita als seus ciutadans posar-se en conformitat amb la norma fiscal mitjançant el pagament d'uns impostos i recàrrecs que poden variar entre el 20% i el 50% dels actius declarats, segons la categoria del contribuent, un cost que, per tant, apareix assumible, en vistes de regularitzar una situació fiscal que, tard o d'hora, es posarà al descobert. També cal dir que no sembla que avui dia la solució francesa pugui ser imitada per Espanya.

Com podem comprovar, el viatge en AVE va molt ràpid i, d'aquí poc, Andorra com a paraís fiscal haurà passat definitivament a la història. El principat serà un Estat equiparable a qualsevol altre Estat europeu i, per aconseguir aquest resultat, haurà esmerçat durant aquests últims anys múltiples i intensos esforços, en un lapse de temps força curt, i ningú podrà posar en dubte la seva voluntat de compartir el viatge amb els seus veïns de la Unió Europea.

La solució més viable és la regularització per part dels no residents dels seus actius financers, enfront de la seva administració fiscal”

productes financers, o per les complicades operacions societàries que han de desplegar alguns empresaris per pagar l'impost, perquè, encara que teòricament protegits per l'exemció d'empresa familiar, han de superar successius peatges fiscals per drenar benefici de les seves societats operatives i obtenir liquiditat. I és que la recent jurisprudència abocada sobre la interpretació de l'esmentada exempció tampoc hi ajuda gaire.

INCONSTITUCIONALITAT

Així doncs, ens podem preguntar què podem fer davant aquest impost residual, antic i mal dissenyat en termes d'eficiència econòmica. Un jurista crític només pot fer una cosa i és fer una rigorosa anàlisi de constitucionalitat. I un estudi profund ens ha portat a detectar fins a deu motius d'inconstitucionalitat diferents.

Al marge de la connotació po-

lítica inevitable que avui té parlar de la inconstitucionalitat d'una llei –malgrat el que hagués desitjat Hans Kelsen, el creador de la jurisdicció constitucional, des de la seva teoria purista del dret desproveïda de qualsevol adherència ideològica–, la veritat és que en més d'una ocasió s'ha declarat la nul·litat d'una llei fiscal contrària a la Constitució. La més sonada va ser la llei de l'IRPF el 1989 pel sistema de tributació conjunta obligatori dels cònjuges.

Si algun dels deu motius d'inconstitucionalitat trobats prosperés, naixeria un dret a la recuperació de l'impost pagat des de l'any 2011 fins al 2015, amb els corresponents interessos de demora. Per això cal dissenyar una bona estratègia processal, enclooure qualsevol indici de risc fiscal, i reaccionar abans del dia 30 de juny del 2016, quan prescriu el dret a obtenir la devolució del 2011.

La redistribució de la renda i la fiscalitat

GUILLEM LÓPEZ-CASASNOVAS
ECONOMISTA DE
LA UNIVERSITAT
POMPEU FABRA



Cansen els analistes que, abans de badar boca, és previsible el que diran. Que ho facin els polítics pot tenir explicació. Que ho facin tertulians, dels qui se suposa que són lliurepensadors, em sembla criticable. Més si les tertúlies es plantegen teatralment per quotes de manera que pot fer pensar que el manteniment del lloc de tertulià depèn de fer millor el paper assignat al debat-còmedia. Ho dic per la recent preocupació que per la redistribució de la renda mostra el Parlament de Catalunya i que ha derivat per alguns mitjans cap a una crisi de govern. Com si no tingués problemes com per haverne d'inventar de nous.

Anem a pams. A la pregunta de si es pot redistribuir millor la pressió fiscal, i l'IRPF en particular, la resposta és unànime. A la de si per tancar el dèficit fiscal cal apujar la pressió fiscal, i l'IRPF en concret, l'acord no existeix, ni al Govern ni entre els analistes. En primer lloc, perquè la preocupació de fons –la desigualtat té un focus diferent si s'orienta a una pujada general d'impostos o a la seva redistribució, i no cal dir si es tracta d'incorporar els qui l'eludeixen. Es passa així a distribuir més ingressos per gastar més, i no a redistribuir l'ingrés actual. La pujada fiscal en aquest darrer cas ja no seria necessàriament general. Contràriament, si la desigualtat fos l'objectiu del debat, caldrà argumentar sobre la bondat redistributiva de la despesa, i de quines alternatives s'han buscat per estendre la pressió fiscal a qui ara no paga. Aquesta distinció s'obvia al debat perquè la ideologia darrere de redistribuir millor és diferent de la de redistribuir més.

ASSIGNACIÓ INICIAL

Si la qüestió és la distribució de la renda i de la riquesa, hauríem de centrar el debat en la seva assignació inicial: la que procedeix del mercat. Pel que fa a la riquesa, les accions correctores –redistributives– no són immediates (es pot intervenir en el moment de la transmissió o de la generació de la plusvalua) i són controvertides, ja que sovint responen a decisions prou honestes (estalviar en lloc de malbaratar), de manera que no resulta evident que el patrimoni s'hagi de penalitzar amb tributacions reiterades.



Cada vegada més percentatge de l'opinió pública menysprea l'esforç personal a favor del somni d'un talent innat o d'una eureka sobrevinguda”

la seva aportació i les altres l'augmentessin. Sempre en favor de qui menys renda té, qui ha de consumir tot el que ingressa, i té una capacitat adquisitiva inferior a Catalunya per culpa d'uns preus relativs més elevats.

MIRADA AMPLA

Preocupar-se per la desigualtat requereix, però, una mirada més ampla que la de la tributació. Però si finalment es fa per la via fiscal, s'hauria de tenir en compte alguna cosa més que gravar la renda. Es pot fer a través de l'IVA i dels impostos especials. O d'altres impostos, en un context de revolució tecnològica en què pocs aconsegueixen les plusvalors màximes. On aquells amb poder de mercat poden tergiversar l'eficient assignació de recursos apropiant-se de guanys exuberants. És en aquest context quan la polarització social mostra la seva pitjor cara, amb una classe mitjana cada cop més minsa en renda i amb uns extrems de la distribució en què uns pocs ho poseeixen gairebé tot i gairebé tots quan no posseeixen res. Això té un efecte col·lateral important sobre els valors.

Cada vegada més percentatge de l'opinió pública menysprea l'esforç personal en favor del somni d'un talent innat o d'una eureka sobrevinguda, inabastable per a gairebé tots. Sorgeix la idea que l'exit en la vida és una loteria (el 60% al nostre país així ho creu) i no una renda mitjana resultat del treball esforçat i constant. Per això, més enllà de garantir una meritocràcia efectiva en l'assignació inicial de la renda, en la lluita contra aquesta polarització, diversos autors han recomanat impostos de fins al 70% sobre els guanys de capital quan aquests són realitzats i el patrimoni deixa de complir la funció de generació de nova renda, o quan com a renda no guanyada passa a tercers (herències).

L'esmentada tributació estaria legitimada per eficiència i equitat en el moment en què les plusvalors es materialitzen i les rendes deixen de rendibilitzar-les, esdevenint guanys liquidats i sostrets als mercats productius. Aquí, en l'assignació inicial dels ingressos, i en la revisió del valor de la despesa que es finança en la seva capacitat de fer real una societat més meritocràtica, és on possiblement hi ha la mare dels ous d'una redistribució futura més efectiva.

Per tant, si parlem de redistribució ho hem de fer seriosament. Hem de refer primer la distribució, una millor redistribució després i una redistribució més gran si és el cas, havent contemplat totes les alternatives disponibles, de la qual no és la menys important la manera en què gastem allò que volem finançar.



El Parlament de Catalunya

ARXIU

MARQUES QUE MARQUEN

LE COQ SPORTIF

La firma del gall continua creixent

Ja fa 130 anys que la marca francesa va establir una vinculació profunda amb el món de l'esport, especialment amb el ciclisme

Margarita Puig

Petits però rendibles i amb moments icònics que han quedat per a la història, com el gol que fa 30 anys Maradona va marcar a Mèxic contra Anglaterra amb el gall de Le Coq Sportif al pit. Aquesta firma esportiva, que va néixer el 1882 a França (fa 130 anys!), el 1995 va ser adquirida pel fons suís Airesis, excepte a Àsia, on els amos la van vendre a una companyia japonesa.

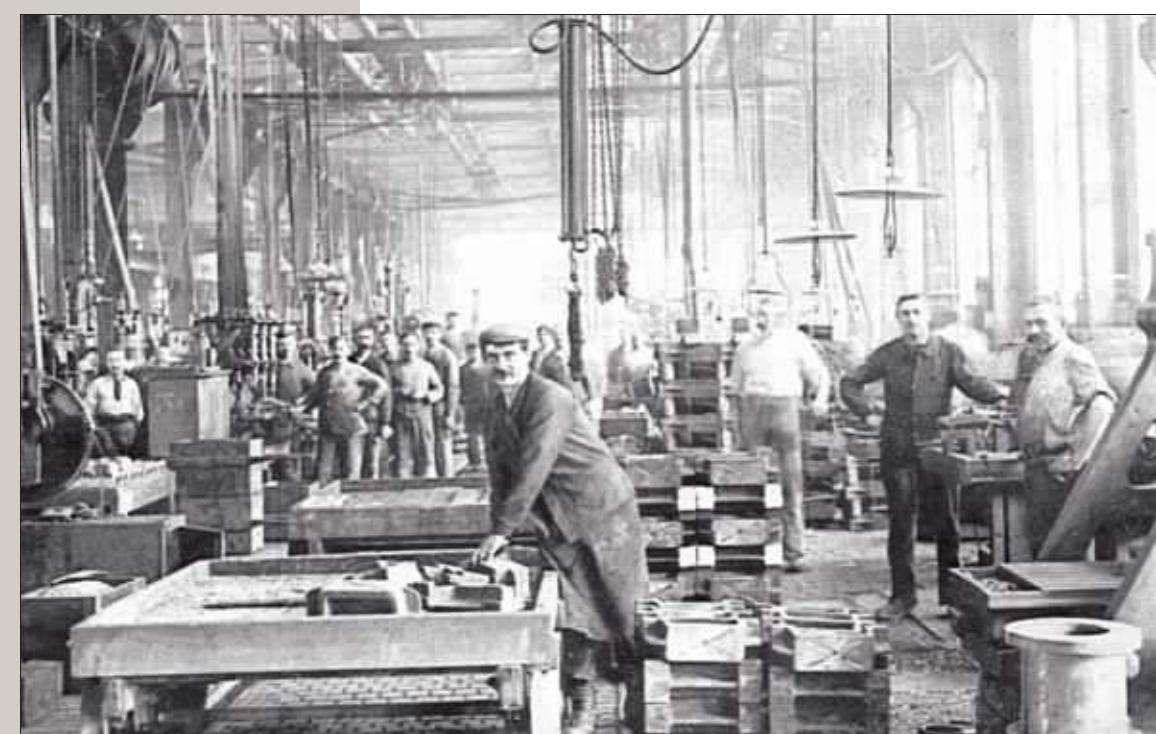
Al llarg dels darrers anys, a fi de reviure l'esperit de Le Coq Sportif, aquest fons ha obert filials a França, Itàlia, el Regne Unit, Espanya i Portugal, així com llicències i distribucions en altres països. "Vam començar amb la filial espanyola el 2006 i, tot i que pràcticament partíem de zero, vam tancar el 2014 amb una facturació del 8,5 milions, un increment del 6% respecte del 2013 i el 2015 es va arribar a una facturació que va vorejar els deu milions", assegura Luis Pruñonosa, *country manager* a Espanya i Portugal de la firma esportiva. Així, si l'any passat

es va facturar un 14% més que el 2014, la previsió per a aquest exercici és créixer un 20% més i situar-se en els 12 milions d'euros. A poc a poc, però d'una manera constant i seguint la idea de l'accionista d'apostar abans que res per una marca rendible.

Aquest creixement, explica Pruñonosa, es deu "a la màxima atenció en les nostres polítiques de distribució i al fet que sempre hem dimensionat el nostre negocci d'una manera racional i assegurant la correcta representació del producte al punt de venda".

Per categories, actualment el calçat representa al voltant del 70% del volum de negoci, enfocat del 25% del tèxtil i el 5% dels accessoris. Però també es percep un creixement decidit en la categoria tèxtil gràcies als punts de venda "que han sabut fer una bona exposició de les nostres col·leccions".

Le Coq Sportif, una firma que molts encara associen amb Maradona, però també amb Noah i, sobretot, amb el món del ciclisme, té una xarxa pròpia d'*outlets* arreu d'Europa –a Espanya, a San Sebastián de los Reyes (Madrid)– a través



AL MÓN

BARCELONA
Boters, 6

PARÍS
Rue Montmartre, 1

MILÀ
Via Dante, 15

LONDRES
Earlham Street, 21-23

AL SEU TALLER

de gèneres de punt, un apassionat de l'esport, Emile Camuset, va decidir confeccionar samarretes de punt per als seus amics ciclistes, futbolistes i jugadors de rugbi. Sense saber-

ho, va crear els fonaments d'una marca que es va anar fent mítica a mesura que va anar acompañant diferents epopeies esportives. Avui, 130 anys més tard, Le Coq Sportif continua sent un referent.



dels quals es comercialitza el producte descatalogat. I també té una botiga pròpia a Barcelona, inaugurada el 2013, en ple centre. Tirant endavant aquesta expansió racional i meditada, la companyia preveu l'obertura d'un altre comerç propi a Madrid aquest 2017.

Le Coq Sportif té una vinculació històrica amb

el ciclisme (va patrocinar el Tour entre el 1951 i el 1988, i el torna a patrocinar des del 2012) i petites col·leccions capsula de futbol i tennis que es comercialitzen a les botigues pròpies i, en el cas del futbol, també a través d'alguns establiments especialitzats en rèpliques de samarretes dels equips italians i francesos que esponsoritza.





OTRA FORMA DE HACER LAS COSAS ES POSIBLE A LA HORA DE INVERTIR.

Bestinver ha llegado a Barcelona, y con la apertura de nuestra oficina también hemos abierto un nuevo escenario en el mundo de la inversión, con la búsqueda de las mejores rentabilidades a largo plazo.

Ahora, además de estar cerca de sus inversiones, también estamos muy cerca de usted. En el corazón de Barcelona.

BESTINVER




AUTOFINANÇAMENT

Arquitectura global

Studio Shito té clients com els gimnasos DIR o la cadena de fleques El Fornet d'en Rossend

Anna Cabanillas

Creat fa 4 anys a Barcelona per dues joves acabades de llicenciar en Arquitectura, Shito és un estudi que es diferencia per treballar l'arquitectura a diferents escales. "Entenem que l'arquitectura ho engloba tot, des del disseny d'un logotip d'un restaurant o d'una botiga, l'envasat d'un vi, l'escenografia d'un casament, fins a la reforma d'un restaurant. I amb aquesta visió, abordem cadascun dels nostres projectes", explica Dasha Vaimberg, cofundadora de l'estudi amb la seva sòcia Marta Salvadó.

No en va, els orígens de Shito no es remunten, com sol passar, a la reforma d'un pis o d'un local, sinó al disseny i l'elaboració de llibretes artesanales per a empreses i esdeveniments familiars com, per exemple, casaments. "Amb els nostres primers encàrrecs vam aprendre molt sobre arquitectura de

materials i vam poder estalviar prou per posar en marxa l'estudi i començar a abordar més projectes", apunta Marta Salvadó.

En l'actualitat, l'estudi disposa d'una àmplia cartera de clients focalitzada sobretot a Catalunya, com per exemple la cadena de fleques El Fornet d'en Rossend –per a la qual ja han reformat 13 locals–, la xarxa de botigues de moda interior masculina Baravento, o la cadena de gimnasos DIR, per a qui acaben de dissenyar el nou centre de ioga, YogaOneMandri. "El més gratificant

de tot és que la nostra carta de presentació de cara als clients, que hem anat guanyant dia a dia, han estat els nostres projectes. Hem aconseguit captar l'atenció de clients com DIR sense fer cap inversió en màrqueting o en publicitat", admés Vaimberg, que afirma que han firmat un acord de col·laboració amb la xarxa de gimnasos catalana per implementar el disseny dels seus futurs locals de ioga.

Un altre dels plans més immediats de l'estudi, que ja ha treballat en altres punts de la geografia nacional com Madrid o Málaga, és la internacionalització al mercat britànic, on ja han començat a col·laborar amb un equip d'arquitectes a Londres en diversos projectes.

Amb tot, les creadores de l'estudi recalquen que volen seguir mantenint la seva filosofia d'autofinançament, sense dependre de crèdits o injeccions externes de capital. "El nostre creixement ha de continuar sent orgànic, no creiem en pelotazos", sentencia Marta Salvadó.



Marta Salvadó i Dasha Vaimberg van crear Studio Shito, que ocupa 5 persones; van

facturar 120.000 euros el 2015 i preveuen tancar el 2016 doblant la xifra

Laura Guerrero

SECTORS I PROJECTES

ACC1Ó

Directori de 'start-up' catalanes



La Generalitat, en el marc d'ACC1Ó i el programa Catalunya Empren, treballa en l'elaboració d'un directori de les start-up existents a Catalunya, a fi de posicionar l'ecosistema emprendedor català al mapa mundial, augmentar l'atracció de finançament i les sinergies entre les empreses. Per al conseller d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget –a la foto–, el directori pretén ajudar aquestes empreses a créixer. "Sabem que existeixen més de mil start-up a Catalunya; si les identifiquem i aglutinem en un directori, en facilitarem la projecció internacional", diu. El directori permetrà identificar les empreses emergents que hi ha en aquests moments a Catalunya, segmentades per sectors, nombre de treballadors o dimensió, entre altres factors. / A.C.

RENOVIART

Restauració de vestits utilitzats

Renoviart, una jove empresa barcelonina dedicada al disseny, reforma i venda de vestits de núvia i de festa de segona mà, ha rebut un microcrèdit de 6.000 euros sense interessos per part de la fundació Acció Solidària contra l'Atur, mitjançant el qual podrà inau-

gurar el seu primer punt de venda físic a la capital catalana. "Cada vegada més, moltes dones, sobretot les mil·lenistes, es decanten per donar una oportunitat a un vestit de segona mà", diu Carmen Fernández, artífex de Renoviart / A.C.



IEBS BUSINESS SCHOOL

La Setmana de l'Emprenedor

Entre els pròxims 2 i 8 de juny, l'escola IEBS Business School celebra la 2a edició de la Setmana de l'Emprenedor. És un esdeveniment en línia i global de creació de start-up en el qual durant una setmana els participants reben formació i mentoria amb l'objectiu de desen-

volupar les seves idees i convertir-les en projectes viables. Tres finalistes opten a participar en un programa d'incubació i inversió. És el cas del projecte Appquilo, de l'emprenedor Ferran Díaz de la passada edició, que llançarà al mercat la seva aplicació. / A.C.





L'objectiu de Bohodot a curt termini és consolidar-se al mercat nacional, i a mitjà termini, fer un pas cap a la internacionalització

ARXIU



MADE IN BARCELONA

Biquinis ètnics

La firma Bohodot ven en línia i comença a distribuir en botigues multimarca de Catalunya i València

A. Cabanillas

Bohodot és una firma de moda de bany femenina nascuda a Badalona a inicis del 2012 que es caracteritza pels seus dissenys coloristes i ètnics i per la seva producció de caràcter local. És el projecte personal de la dissenyadora Peque de Fortuny, que després de passar 25 anys treballant per a marques com TCN o Muchacha es va quedar a l'atur i va decidir reinventar-se acompanyada de la seva filla, Cristina Torras, llicenciada en Administració d'Empreses. "Bohodot va començar com

una cosa molt casolana. Amb poc més de 4.000 euros, vam llançar una petita col·lecció de biquinis i ens vam anar a vendre a diferents mercats com el Palo Alto o el White Summer de Pals. Aquest any tancarem amb 90.000 euros i, malgrat que encara som petits, hem arribat fins aquí només amb els beneficis que hem anat generant", explica Torras, que afirma que la seva mare es dedica al disseny i ella a la gestió.

La firma, que també ven les seves col·leccions en la seva botiga en línia, ha començat a distribuir els seus productes en botigues multimarca de Catalunya i València. "La idea és anar augmentant la nostra presència a més botigues multimar-

ca, així com les vendes en línia, i dependre menys dels mercats, que, malgrat tot, ens han servit per donar a conèixer la marca", prossegueix. I és que, malgrat la seva joventut i de no disposar de pressupost per a publicitat, la firma té més de 25.000 seguidors a Instagram. "Ens ajuda molt a vendre en la botiga en línia i fins i tot hem rebut alguna comanda de França i Itàlia", diu.

La intenció de la start-up a mitjà termini és la internacionalització, participant en fires internacionals i aconseguint distribuïdors internacionals, per "desestacionalitzar" els seus ingressos. "Tot i això, primer ens hem de consolidar al mercat nacional", conclou.



**Si ets una pime,
som el teu millor
soci per créixer.**

Programes de formació i ocupació, ajuda a la internacionalització i solucions per trobar finançament, per al dia a dia i per al futur, per fer negocis aquí i a l'estrange.

Entra a www.bancosantander.es i descobreix tot el que podem oferir a la teva pime.



UNA APP SOCIAL

El 'tripadvisor' dels museus

Unique Visitors permet recomanar itineraris artístics a altres usuaris

A. Cabanillas

Els museus són un gran atractiu turístic per a la majoria de ciutats encara que, en moltes ocasions, el gran volum d'obres que allotgen i la falta de coneixement i de temps per part dels seus visitants fan que l'experiència no sigui del tot gratificant. Per tal d'agilitzar la manera en què es visiten els museus, Ana Luisa Basso i Felipe Becker han llançat l'app social Unique Visitors. "Tots utilitzem les recomanacions d'altres usuaries per comprar un producte a Amazon o reservar un hotel o restaurant. Per què no utilitzem aquestes experiències socials per milloiar la visita a un museu?", es pregunta l'emprenedora. La plataforma SaaS (de pagament per ús,

només per als museus), que ja és utilitzada per museus de la talla del MNAC, permet planificar un itinerari de visita, consultar itineraris oficials recomanats per l'entitat, seguir un itinerari creat per altres persones, o consultar informació multimèdia sobre cada obra des del telèfon mòbil. "La nostra app de pagament per ús ens permet democratitzar aquest servei per a tota mena de museus", sentencia l'emprenedora.

La start-up, posada en marxa amb una inversió de 50.000 euros, està començant a treballar el mercat museístic de Madrid.

Unique Visitors va guanyar el premi a la millor app de l'Institut de Cultura de Barcelona. Amb

seu a Barcelona Activa, va llançar la primera versió de l'app el 2013.

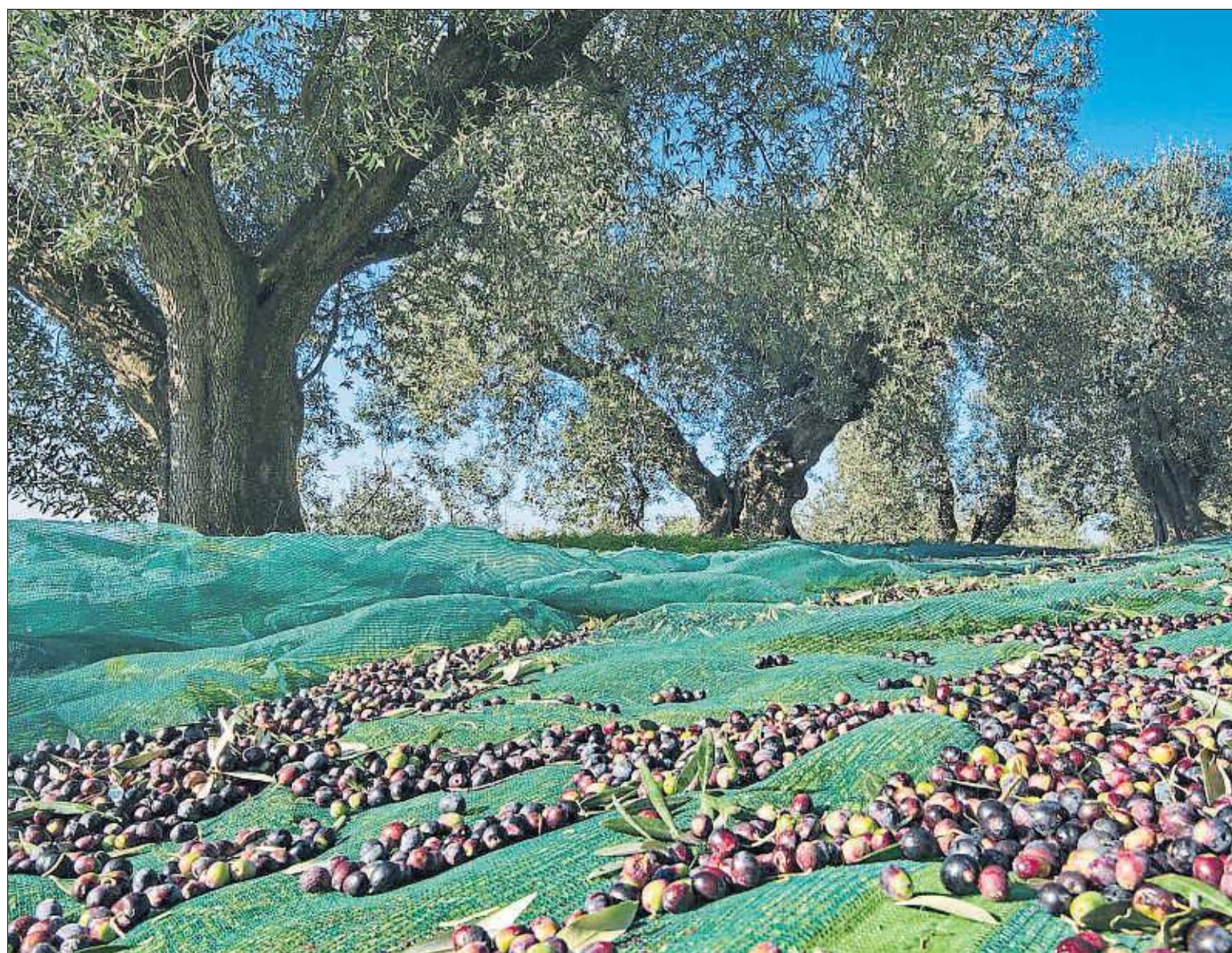
ARXIU



MERCAT DE L'OLI

Duel al cim

Dos grups andalusos, Migasa i Dcoop, superen per primera vegada Deoleo en ingressos per vendes



Dcoop continua endavant amb la seva política d'unificar una part molt important de les cooperatives andaluses

TOMASINELLI FRANCESCO / GETTY

Adolfo S. Ruiz

Els canvis introduïts no s'han posat gens bé a Deoleo, el propietari majoritari del qual és des de fa dos anys el fons CVC Capital Partners. L'empresa que va ser el vaixell insignia de l'oli espanyol perd força i ja és superada per dos grups andalusos amb un creixement ara per ara imparable. Es tracta de Migasa, l'empresa de la família Gallego ubicada a Dos Hermanas (Sevilla), i l'agroalimentària Dcoop, que després de fracassar en el seu intent d'aconseguir el control de Deoleo, es va independitzar totalment i ara ja la supera en facturació.

Per segon any consecutiu Migasa lidera el rànquing d'ingressos amb 940 milions d'euros el 2015, un 10% més que els obtinguts en l'exercici anterior. La gran novetat és que Dcoop també supera, en aquest cas per primera vegada, Deoleo (antiga SOS), amb uns ingressos de 937 milions

Com menys espanyolitat millor

El fons de capital risc britànic CVC Capital Partners controla el 50% de Deoleo i no es descarta que augmenti la seva participació en el capital de l'empresa si decideix acudir a l'ampliació de capital. I és que malgrat els problemes de Deoleo, CVC no sembla disposat a deixar anar de moment la seva presa. El segon paquet important de l'accionariat es manté en poder de tres entitats financeres espanyoles. Caixabank, Unicaja i Kutxabank controlen un 21,4% de les accions, una permanència en l'empresa a la qual es van veure forçades per pressions del Govern de Mariano Rajoy, amb l'objectiu que la firma pogués mantenir uns mínims trets d'espanyolitat. Aquest Govern, d'altra banda, ha incomplert la seva promesa que la Societat Espanyola de Participacions Industrials (SEPI) prendria un paquet important de les accions de Deoleo, cosa que no s'espera que sigui possible en els pròxims mesos tenint

en compte la incertesa política i el manteniment d'un Govern central en funcions.

En aquestes circumstàncies, el conseller delegat de la firma, Manuel Arroyo, va reunir els periodistes per exposar els seus objectius a curt i mitjà termini. Entre ells, va esmentar l'eliminació d'algunes marques per quedar-se únicament amb aquelles més representatives, com poden ser Koipe, Carbonell, Bertolli i Carapelli. També va mencionar la possibilitat de comprar matèria primera fora d'Espanya pel significatiu i continuat increment dels preus al mercat intern, del qual Deoleo es nodreix en un 70%. A més, no descarta arribar a un acord a llarg termini amb Dcoop. Un acostament ferm després de l'abrupta ruptura. De fet, Deoleo ja fa algunes compres puntuals a Dcoop. Es tractaria de formalitzar en matrimoni el que ara és un incipient festeig. I centrar-se en l'expansió internacional de la firma.

davant els 817 de Deoleo.

El grup olier que dirigeix Manuel Arroyo no ha començat bé l'any. En els tres primers mesos del 2016 ha augmentat un 57,3% les seves pèrdues netes, fins als gairebé 10 milions d'euros, i ha vist reduïdes les seves vendes un 16,2% fins als 169 milions d'euros. I és que l'alt preu de l'oli en origen torna a passar factura a la companyia propietària de les marques més reconegudes al mercat espanyol, com són Koipe, Carbonell, Hojiblanca, i també a l'italià, amb Bertolli i Carapelli.

Deoleo ha augmentat els seus compromisos financers un 16% des que el fons britànic CVC va adquirir el control de la companyia el 2014. El deute financer net surt a uns 550 milions d'euros. Es tracta, tot i això, d'un nivell d'endeutament molt llunyà encara als 1.515 milions que va arribar a tenir el 2009.

Mentre Deoleo es mou en marges de dificultat, a Migasa i

Dcoop sembla que les coses van com una seda. Tot i això, cada empresa té les seves pecularitats, ja que els ingressos no provenen únicament de la venda d'oli. És el cas de Dcoop, que continua endavant amb la seva política d'unificar una part molt important de les cooperatives andaluses no només olieres, sinó també productores d'oliva de taula, ramaderes, fabricants de salses...

Migasa ha anat creixent al mercat mitjançant una política d'establiment d'una xarxa d'empreses participades com són els casos de Rafael Salgado, Mueloliva, Monterreal, La Masia o la més coneguda, Ybarra, empresa de la qual controla el 50% de la propietat. L'any passat, Miguel Gallego va decidir repartir un dividend de gairebé 20 milions d'euros entre els seus accionistes, i va trencar amb la seva tradició de capitalitzar els guanys.

Però els problemes per a Deoleo no se circumscriuen que Migasa o Dcoop ja facturin més en termes absoluts. Trepitjant-li els talons ve l'empresa portuguesa Sovena, la filial espanyola de la qual va assolir un negoci de 716 milions l'any passat. Sovena s'ha beneficiat de la seva aliança estratègica amb Mercadona per comercialitzar el seu oli amb la marca Hacendado. És, de fet, l'empresa líder en la venda d'oli envasat, amb més de 234 milions de litres venuts el 2015.

La cinquena posició d'aquest rànquing olier correspon a una altra empresa andalusa, Acesur, propietària de les marques La Española i Coosur, que va elevar a 550 milions d'euros les seves vendes durant l'exercici passat. L'accionariat d'Acesur està en un 80% en poder de la família Guillén, mentre que la resta d'accions estan repartides entre Caja Rural, Jaencoop, Unicaja i la Junta d'Andalusia.

Per tot això, Deoleo ha decidit mirar més al mercat internacio-

L'alt preu de l'oli en origen torna a passar factura a Deoleo, propietària de marques com Koipe, Carbonell o Hojiblanca

nal. Així ho reconeixia el seu conseller delegat, Manuel Arroyo, segons el qual el futur passa per centrar-se en mercats que encara poden créixer exponencialment, com són el xinès i, sobretot, el nord-americà. "La situació del sector és molt difícil a Espanya i hem de redissenyar la nostra feina. El potencial de creixement és a fora d'Espanya", insisteix Arroyo.

EMPRESES

HOTELERIA

La nova icona de Florència

Els Ferragamo diversifiquen els seus negocis i entren al sector de l'hoteleria

Javier Ortega Figueiral

De la Campània a Boston, de Boston a Hollywood i de Hollywood a la Toscana, on es va instal·lar definitivament. Salvatore Ferragamo va ser un cas d'èxit en l'emigració italiana de primers del segle XX. Com a dissenyador de sabates –eren petites obres d'art–, es va guanyar el favor de les estrelles de la pantalla gran i després també de celebratats de mig món, que anaven al seu taller del palau Spini Feroni de Florència. Entre aquests murs va néixer la marca epònima, convertida en símbol del luxe i del *made in Italy* ben fet i que es va anar ampliant fins al conglomerat que és avui: 650 botigues i més de 4.000 treballadors arreu del món. Es venen maletes, complements, ulleres, joieria, rellotges i, per descomptat, el llegendarí calçat.

El patriarca va morir el 1960 i va deixar una gran empremta en els fills: cuidava els clients fins al punt de posar a disposició dels més fidels algunes habitacions del seu palau-taller

per allotjar-los durant les seves estades a la capital de la Toscana. Amb aquesta idea de cuidar els visitants, Leonardo, un dels sis fills de Salvatore i Wanda, va decidir apostar per diversificar els seus interessos i entrar en el negoci hotelera concentrant-se a Florència.

Com tot el que està relacionat amb aquesta célebre família, el pla es va executar d'una manera exquisida, i es va deixar el cognom per al món de la moda i es va crear una marca nova per a la branca hotelera:

Més enllà de Florència

L'èxit per l'aposta hotelera i d'alta restauració de Leonardo Ferragamo a Florència capital l'ha portat aquests últims temps a sortir de la ciutat per fer realitat un somni personal: tenir un petit hotel a Roma que també ha anomenat *Portrait*. És molt a prop de la llegendaria escalinata de la plaça d'Espanya i té vista a una icona romana: l'església de la Trinità dei Monti. També ha apostat per altres zones de la Toscana, com el poblet de Tavarnuzze, on va adquirir una vil·la renaixentista amb set suites envoltada d'un paisatge



VISTA a l'església de la Trinità dei Monti des d'una suite de

Roma (a dalt)
SUITE DUPLEX a Florència (esquerra)

EL RIU ARNO I EL PONTE VECCHIO de Florència vistos des d'una de les habitacions

ARXIU



que és el que qualsevol viatger té al cap com a foto ideal de la Toscana.

En aquesta mateixa regió, tot i que al costat de la Mediterrània, també gestiona el resort Baia Scarlino, amb habitacions, beach club, spa i, fins i tot, una platja privada amb un port esportiu que és una de les bases dels velers de lloguer de Lungarno, amb uns estàndards de servei i qualitat equivalents a la resta dels hotels del grup, tot i que navegant i canviant d'ubicació a petició de l'hoste.



Lungarno, el nom dels carrers que hi ha a banda i banda del riu on es van anar adquirint edificis per reformar-los amb una atenció especial als detalls, confort, aspectes tecnològics i amb una important presència d'obres d'art contemporànies originals, com alguns quadres de Picasso, Cocteau i col·leccions fotogràfiques

úniques distribuïdes en un edifici d'apartaments suite i quatre hotels sempre a prop del riu: el Continental, el Gallery, el Lungarno i el més modern de la col·lecció, el *Portrait*.

Cap establiment del grup no passa de les 80 habitacions, així que tots tenen consideració de boutique. Un altre denominador

comú peculiar del grup és l'elecció del personal: a més de tenir estudis d'hostaleria, molts són contractats perquè són especialistes o llicenciats en Art, Història o Disseny per poder guiar més bé els hostes per la ciutat on va néixer la síndrome de Stendhal per la seva acumulació d'art i bellesa.

Els participants en les Trobades a La Vanguardia sobre noves tecnologies en educació
FOTOS: MARC ARIAS I DAVID AIROB



NOUS REPTES DE FUTUR EN LA PEDAGOGIA

La tecnologia digital obre el camí cap a un nou model educatiu

La formació i la implicació del professorat és clau per optimitzar al màxim les grans oportunitats de millora que ofereix el procés de digitalització de l'ensenyament

Enric Tintoré

La tecnologia digital és una palanca de transformació que obre un camí irreversible cap al nou model educatiu del segle XXI. Aquesta és una de les conclusions de l'edició de les Trobades a La Vanguardia celebrada aquesta setmana sobre l'impacte de les noves tecnologies en l'educació. En el debat també s'ha posat en relleu la necessitat de complementar la inversió en tecnologia amb la inversió en la formació del professorat i en nous continguts per treure el màxim partit a les noves possibilitats d'ensenyament que es perfilen.

En les Trobades a La Vanguardia hi han participat Ricard Dalmau, *product owner* d'Aula Planeta del Grupo Planeta; Joaquín Erencia, coordi-



Els participants de la trobada conversant moments abans de començar

nador de cicles d'informàtica del Centre d'Estudis Monlau; Juan Manuel Ferré, cap del departament de Ciències i coordinador tecnològic del col·legi Elisabeth, i Jordi Vivancos, cap de l'àrea de Tecnologies per a l'Aprendentatge i del Coneixement de la Generalitat de Catalunya, juntament amb Ovi Barceló, responsable de l'àrea d'Educació Pública de Microsoft Ibèrica, i Albert Gimeno, adjunt a direcció general de Publipress Media-Grup Godó, que van actuar com a amfitrions de l'acte.

“Les noves tecnologies digitals ens permeten fer coses que eren impensables fa quinze anys en la millora dels mètodes educatius. La voluntat d'aprenentatge no només s'ha de donar entre els alumnes, sinó també entre els professors, ja que hi ha un treball d'adaptació a unes noves tecnologies, que evolucionen molt ràpidament”, va dir Ferré.

ment”, afirma Joaquín Ercenia.

“Els joves d'avui –afegeix– han estat immersos en la tecnologia digital des de petits... Això exigeix que a les aules es disposi de la tecnologia adequada i que hi hagi referents que els ensenyin a utilitzar-la. Allà hi ha la feina dels professors. La clau està en l'equilibri que hi ha d'haver entre tots dos”.

“La innovació tecnològica s'ha d'unir a la innovació pedagògica –explica Ovi Barceló–. Segons la meva opinió, no es tracta que els alumnes siguin només consumidors d'informació a través de les tecnologies digitals; cal ensenyar-los, sobretot, a ser creadors d'informació i d'opinió. El professor ha de baixar de la tarima i acompanyar-los en aquest procés, perquè sàpiguen treballar i crear amb la informació a la qual tenen accés amb les tecnologies digitals. Necessitem que els ciutadans del futur desenvolupin una manera de pensar d'alt nivell, i això passa per crear coneixement i no només per consumir-ne. Això exigeix una adequada formació del professorat”.

“L'escola –afegeix Ovi Barceló– sempre ha estat un reflex de la societat. Es parteix ja d'una alfabetització digital i, d'entrada, la funció dels professors ha de ser ajudar els alumnes a aprendre, ajudar-los a estudiar, ajudar-los a crear amb les noves tecnologies digitals”.

Juan Manuel Ferré va més enllà i afirma que és tot el projecte educatiu de l'escola el que ha d'estar basat en la tecnologia digital. En aquest sentit, segons el seu criteri, és el mateix claustre de professors qui ha de dissenyar les activitats docents per treballar amb l'ordinador o amb dispositius mòbils per convertir-los en instruments útils per a tothom: per al professorat, per als alumnes i per al mateix centre. “La situació ideal –afegeix– seria aprofitar les enormes possibilitats d'ensenyament que ofereix la tecnologia digital perquè els professors poguessin disposar de més temps per ajudar més i millor els estudiants”.

“La tecnologia –apunta sobre això Ovi Barceló– ha d'oferir d'una manera més clara i senzilla les noves possibilitats que hi ha per millorar l'ensenyament i no repetir els mateixos vells mètodes. Ben utilitzada pot permetre una administració més bona del temps que permeti als professors ser més al costat dels alumnes i no presidir únicament l'aula. Hi ha software molt avançat que permet, per exemple, que tot el que fem i volem dir arribi al moment a tots els alumnes, o bé disposar de tots els continguts comuns al núvol. Es tracta de compaginar el que es feia abans amb les coses noves. Com més s'avanci en aquests processos més agilitat hi haurà en l'ensenyament”.

Juan Manuel Ferré explica que cada centre educatiu ha de tenir el seu propi model per a la utilització de les noves tecnologies, ja que coneix els seus punts forts, ve d'una història determinada i té un context social específic”.

Jordi Vivancos enllaça amb el que exposa Juan Manuel Ferré i assenyala que els processos de transformació digital dels centres



La innovació tecnològica ha d'anar unida a la innovació pedagògica per treure el màxim partit de l'irreversible procés de digitalització de l'ensenyament, segons coincideixen els participants en les Trobades a La Vanguardia



Ovi Barceló
Microsoft Ibèrica

“Necessitem que els ciutadans del futur desenvolupin una manera de pensar d'alt nivell i això passa per crear coneixement i no només per consumir-ne”.



Joaquín Ercenia
Centre d'Estudis Monlau

“La voluntat d'aprendre no s'ha de donar només entre els alumnes sinó entre els professors, perquè les noves tecnologies evolucionen a un ritme accelerat”



Ricard Dalmau
Grup Planeta

“No es tracta només de substituir els llibres de text en paper per llibres digitals, sinó de crear nous continguts per aprofitar a fons les noves tecnologies”



Jordi Vivancos
Generalitat de Catalunya

“Els alumnes han d'aprendre amb la tecnologia digital sobre la tecnologia digital i a través d'aquesta tecnologia. Aquesta és l'orientació general per al professorat”



Juan Manuel Ferré
Col·legi Elisabeth

“Cada centre educatiu ha de tenir el seu propi model digital i ha de ser el mateix claustre de professors qui ha de dissenyar el procés de transformació”

educatius exigeixen un lideratge adequat i que ha de ser cada centre, en qualsevol cas, qui dissenyi el seu propi procés de gestió del canvi. Cal analitzar bé per a què s'utilitzarà la tecnologia”.

Ricard Dalmau assenyala que als centres educatius s'han fet grans inversions en hardware, en la compra d'ordinadors, però en canvi s'ha incidit poc en la formació dels professors perquè utilitzin les noves tecnologies amb tot el seu potencial. “No es tracta únicament de substituir els llibres de text en paper per llibres digitals: amb això no es canvia res ni s'evoluciona. Cal utilitzar les noves eines molt millor; per exemple: en la detecció de les dificultats específiques que té cada alumne, en l'aprenentatge personalitzat, en la individualització dels continguts per aprofundir l'ensenyament allà on fa més falta... Però hi ha resistència entre els professors a

utilitzar per a tot això les noves tecnologies perquè no se'ls proposen continguts per utilitzar-les més bé”.

Per Jordi Vivancos la tecnologia digital s'ha de considerar molt més que una eina. D'entrada, segons el seu parer, la competència digital és un factor d'aprenentatge que cal proporcionar als alumnes dins de les competències bàsiques. També és un canal de transmissió de continguts, privilegiat davant els tradicionals per la seva enorme capacitat d'interacció dinàmica. I, en tercer lloc, és cada vegada més un context d'aprenentatge que té un gran abast, ja que mitjançant els entorns virtuals la relació entre professor i alumne, així com entre els mateixos alumnes, vagi molt més enllà dels horaris lectius.

“Cal aprendre –diu– amb la tecnologia digital sobre la mateixa tecnologia digital i a través de

d'aquesta tecnologia. És sota aquest prisma que, al seu dia, es van concretar les orientacions per al professorat des de la Generalitat”.

“Però la formació del professorat –afegeix Jordi Vivancos– tampoc no és suficient. Hi hem invertit molt perquè és fonamental, però cal afegir-hi lideratge i que el projecte sigui troncal per al mateix centre en el seu conjunt. Els processos de canvi han d'estar liderats per l'equip directiu. No n'hi ha prou amb la motivació d'un docent o d'un grup de docents”.

Joaquín Ercenia i Juan Manuel Ferré, que parlen des del punt de vista de dos centres educatius, reconeixen la dificultat d'harmonitzar tot el procés de digitalització de l'ensenyament, que inclou la tecnologia i els programes adequats, la formació del professorat, l'acompanyament als alumnes, la

integració de la digitalització en tot el centre educatiu i el mateix lideratge. La complexitat d'organitzar la xarxa digital en una escola es gairebé molt més complexa que la d'una entitat financer a si voleu fer les coses bé.

“Encara estem immersos entre el sistema analògic i el digital alhora –assenyala Ricard Dalmau–, i això és certament complicat, sobretot perquè la tecnologia evoluciona a un ritme molt accelerat i no es pot perdre el tren”.

“Segons dades de la Unió Europea –conclou Ovi Barceló– en els pròxims anys més del 60% dels llocs de treball requeriran habilitats tecnològiques per a múltiples funcions. Un entorn educatiu que no tingui en compte aquesta realitat està condemnat a perdre rellevància i impacte. És imprescindible una educació de qualitat en la qual les noves tecnologies siguin presents”.

SALEWA

Pneumàtica

**Margarita Puig**

La sola Michelin i els seus components especials per a l'*outdoor* inspirats en els pneumàtics de les mountain bikes fan de la Lite Train de Salewa una sabatilla única. Específica per al màxim rendiment en curses de muntanya per la seva gran adherència i la seva excepcional lleu-

geresa: pesa entre 285 grams (les masculines) i 185 (les femenines).

“És un pas més en el *mountain training* i suposa un producte ideal que permet als corredors concentrar-se només en el seu rendiment”, explica Tobias Roth, director de màrqueting i vendes de la divisió de calçat de

LES LITE TRAIN de Salewa incorponen sola de Michelin, que assegura l'adherència i proporciona una tracció excel·lent en els trajectes de muntanya. El preu d'aquesta sabatilla que pesa entre 285 (home) i 185 grams (dona) és de **140 €**

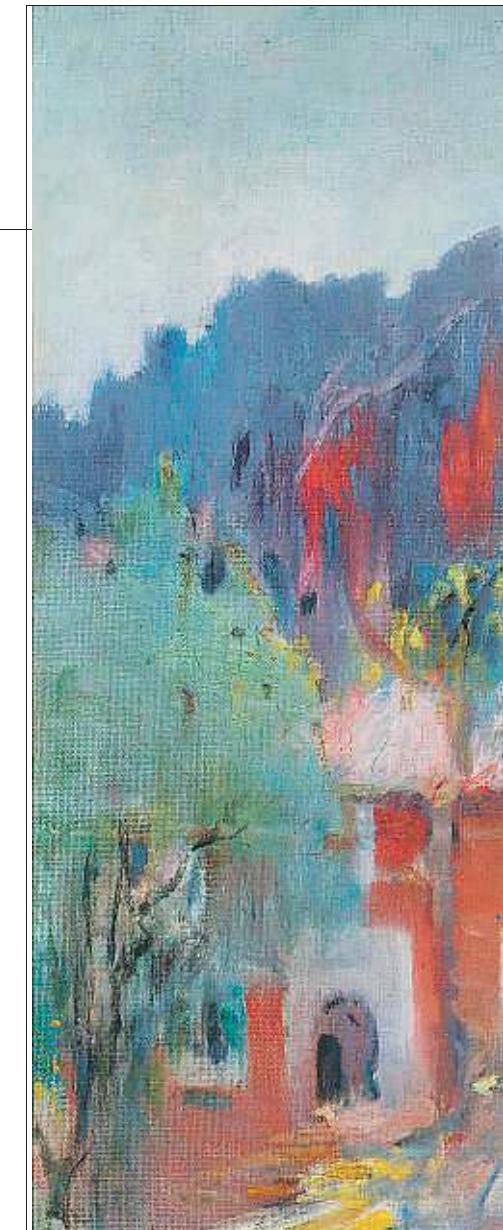


la firma, que recorda que “el projecte ha estat desenvolupat amb Michelin a les nostres instal·lacions d'R+D de calçat a Montebelluna, de manera que la firma de pneumàtics ha desenvolupat per a nosaltres una combinació exclusiva de components d'alt rendiment”.

El resultat és una sola que coincideix amb l'ADN de les Lite Train: adherència total i ple control per a l'entrenament a la muntanya”. La sabatilla, a més a més, incorpora el nou Sistema Total 3F de Salewa, que dóna més suport a la part central del peu i estén l'ajust fins al cordó de la sabata per fer-ho totalmente precís.

Michelin es converteix així en molt més que un proveïdor: és un soci estratègic en el desenvolupament d'aquesta nova línia de producte. El resultat és un disseny innovador i agressiu en el seu dibuix i proporciona una tracció excel·lent, ja que combina adherència i adaptació òptima en terrenys tous i desiguals.

Fan d'aquesta sabatilla pneumàtica un producte únic per als desplaçaments en muntanya el dibuix de la sola específic que incrementa l'adaptació, tracció, adherència i control als pendents amb revolts; els volums fets en un component d'alta resistència que proporciona una tracció constant, i els petits blocs que reforcen la sola i ofereixen una frenada eficient.

**SUBASTES**

Joaquim Mir i l'

Carlos García-Osuna

Balclis celebra la seva pròxima subasta els dies 24, 25 i 26 de maig amb dues pintures excel·lents, una de firmada per Joaquim Mir (60.000 euros de sortida) i una altra de l'escola madrilenya cap al 1653 (50.000 euros inicials). L'obra de l'artista català és *Paisatge de Mallorca*, que fa 96x102,5 cm, mentre que el quadre del segle XVII és un *Retrat de Mariana d'Austria* que repeteix l'original de Velázquez datat de cap al 1652-1653 i que s'exhibeix al Museu del Prado. Les seves dimensi-

CRÍTICA D'ART

Modernitat figurativa

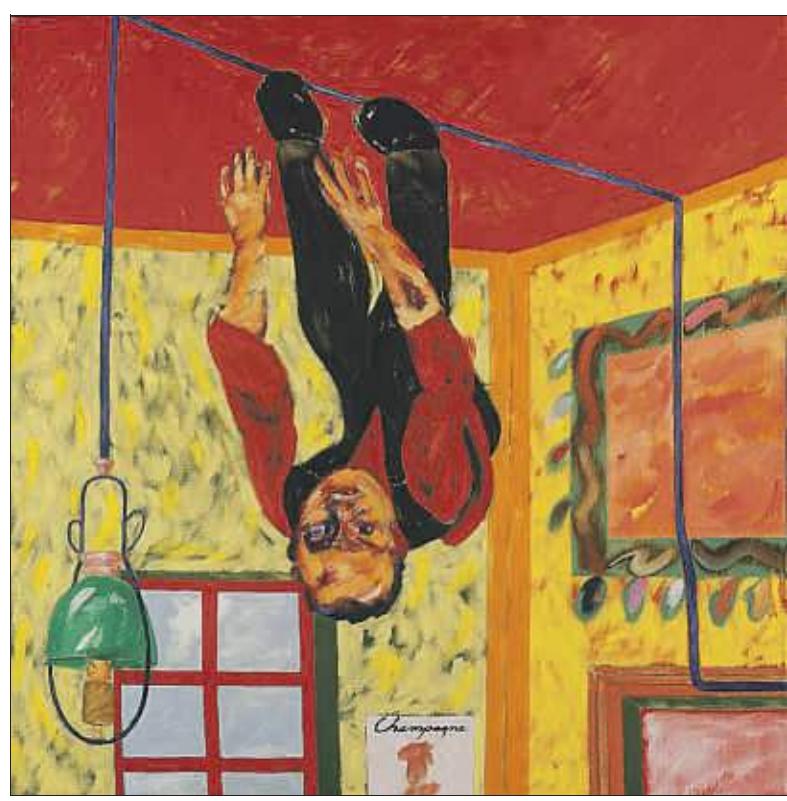
Juan Bufill

Marlborough Barcelona exposa fins al 23 de juny obres de quatre pintors clarament identificables amb el programa de l'Escola de Londres, que va significar una renovació de la pintura figurativa en un moment en què la modernitat i l'art contemporani se solien identificar amb l'abstracció i l'art conceptual.

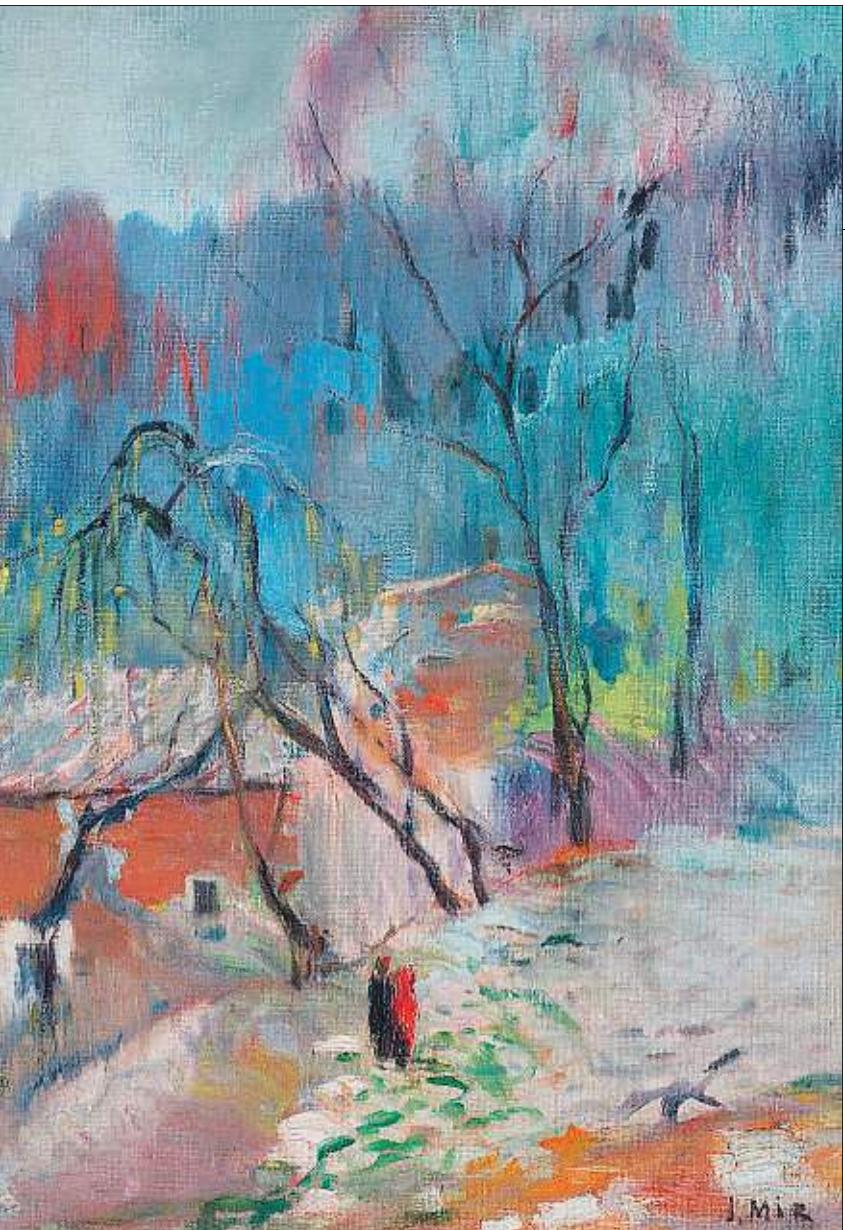
L'art pop va ser una excepció acceptada, però durant molts anys als controladors de l'art no els passava pel cap que pogués existir una pintura figurativa profundament connectada amb la modernitat. Al principi només es va acceptar la intensa evidència que significava la pintura figurativa i desfigurativa de Francis Bacon, però amb el temps els prejudicis antifiguratius

han anat desfent-se, fins i tot als països amb tendències més sectàries i rígides.

Encara que en aquesta ocasió no hi ha obres de Bacon, la selecció que presenta Marlborough és molt bona. És significatiu que tres dels quatre pintors participants siguin d'origen cultural jueu, una circumstància que marca i que afavoreix aquesta independència de criteri que soLEN desenvolupar les persones no plenament integrades a una comunitat. El romanès Avigdor Arikha i el berlines Frank Auerbach van sobreviure al genocidi perpetrat pels nazis, mentre que R.B. Kitaj era originari de Cleveland (EUA). També s'exposen obres del britànic Euan Uglow. Són esplèndids els quadres de Kitaj *Tecnicolor self-portrait* (2007) i *The man on the ceiling*.



'THE MAN ON THE CEILING' (1989)
R.B. Kitaj



Escola madrilenya del XVII

ons són 199,5x109,8 cm i no es descarta que l'autoria pugui atribuir-se a Martínez del Mazo o a Benito Manuel Agüero, col·laboradors del genial creador de *Las meninas*.

L'apartat de joies ofereix un magnífic anell solitari de mitjans del segle XX de platí, amb diamant central talla brillant antiga, 6,15

'PAISATGE DE MALLORCA'

Oli sobre tela de Joaquim Mir. 96x102,5 cm

Preu de sortida: **60.000 euros**
Subhastes Baldís, Barcelona.
Tel.: 93-217-56-07

quirats i 6,9 grams. I del mobiliari destacaré una vitrina estil Lluís XV, de la Maison Millet de París, feta amb peroba rosa amb marqueteria de fustes fines i muntures en bronze daurat datada de l'últim quart del segle XIX. Les seves mides són 180x120x43 cm i ha estat taxada en 30.000 euros. Una escultura criselefànt de Demeter Chiparus (1886-1947) titulada *Les amis de toujours* en ivori i bronze pintat i patinat, amb peanya d'ònix, és la peça més valorada de les arts decoratives. Surt en 22.000 euros i fa 42,5x42x13 cm.

EXPOSICIONS



'SENSE TÍTOL'

Oli de Luis Claramunt. Galeria Marc Domènech. Preus: **2.000 € - 36.000 €**

EXPOSICIONS

Warhol, originals anys cinquanta

Tomás Paredes

Per raons òbvies i diverses, no és habitual, en el nostre mercat de l'art, trobar-se amb una exposició de peces úniques d'Andy Warhol, encara que siguin dibuixos i ófsets. Així doncs, aquesta rara i eloquent exposició de Theredoom Gallery, amb títol *Tot va començar així*, fins al 30 de juliol, es converteix en una oportunitat de contemplar i adquirir aquestes obres.

Encara que molts treballs no estan datats, se'ns adverteix que corresponen als primers cinquanta, d'aquí el títol. El cert és que Andy Warhol (Pittsburg, 1928-Nova York, 1987), estudia art comercial, ja és indicatiu!, a Carnegie Mellon University, i es trasllada a Nova York el 1949, quan comença una exitosa carrera d'il·lustrador professional, i es prestigia a través de les seves pintures per a una marca de sabates, època a què correspon la imatge reproduïda.

D'aquells moments, dècada dels anys cinquanta, són altres dibuixos exposats originals únics: tinta i bolígraf, llapis, aiguada, tremp, aquarel·la, guax i tinta índia sobre paper. Moltes de les obres han estat exposades abans en famoses galeries com Gagosian, Robert Miller o Paul Kasmin. Motius florals, eròtics, objectuals, amb una certa poca gràcia algun, però que ja anuncien el pop i el que serà el seu autor. Preus: de 10.000 a 50.000 euros.

Andy Warhol va ser un revolucionari, tant en el naixement del pop com en el sistema de producció: reiterant icones de forma industrial,



multiplicant serigrafies i fins i tot firmant pàgines d'ofset de la seva revista o d'altres on era objecte d'atenció. Va saber crear un personatge i convertir-se en mite fins a límits impensables, ja que ningú no va augurar ni la seva preponderància ni les cotitzacions actuals que, per inversemblants que semblin, són reals.

Va unir extrems opositats de la societat, com aristòcrates i lumpen, apòstol del consumisme, va utilitzar la cultura popular i va tenir una gran visió per als negocis. Si es parla sempre de Duchamp, tampoc no es va quedar curt quan va exposar la llauna de sopa Campbell, que valia sis dòlars i la venia per 1.500. Es va servir de grans símbols populars, que amb el seu toc màgic convertia en art. No està a l'abast de tothom!

Artista plàstic i cineasta, escriptor i gestor musical, va inventar la Factory i un tipus de producte industrialitzat que, malgrat les crítiques, va imposar, posant les bases del que ha vingut després, amb els tallers on treballen centenars de persones i l'artista es limita a difondre el seu producte.

EXPOSICIONS

Claramunt i els vuitanta

C. García-Osuna

Els anys vuitanta del segle passat van resultar fonamentals per la regeneració de la cultura a la capital d'Espanya, coincidint la *movida* cinematogràfica, amb Almodóvar al capdavant, amb el millor teatre, molt provinent de Catalunya, que va cedir a personalitats com Lluís Pasqual, Núria Espert, La Cubana, Dagoll Dagom, Comediants, el Lliure o Els Joglars perquè convertissin l'escena de la capital en un espai per a la modernitat.

El món de l'art va veure renéixer un nou realisme de caràcter expressionista afavorit per galeries com Buades i d'altres que van tenir l'empenta del pintor i crític recentment desaparegut Juan Antonio Aguirre. I en aquest magma van

aparèixer Carlos Alcolea, Carlos Franco, García Sevilla, Patricia Gadea, Martín Begué, Víctor Mira, Chema Cobo, Xavier Grau, Campaña, Pérez Villalta i Manolo Quejido, entre d'altres, a més de Clara-munt.

Luis Claramunt (Barcelona, 1951-Zarauz, 2000) va participar en l'emblemàtica mostra titulada *Madrid, Madrid, Madrid*, celebrada al Centre Cultural de la Villa. La galeria Marc Domènech vol recuperar aquest interessant artista amb l'exhibició de 60 obres que ens passegen per paisatges de Sevilla, Madrid, Barcelona, Marràqueix i la seva gent. Cal esmentar un interessant retrat del pintor Miquel Barceló, que va ser un dels seus amics en aquella dècada en què tot encara semblava possible.

LLIBRES

¿POR QUÉ EN 2017 VOLVEREMOS A ENTRAR EN RECESIÓN?

Juan Ignacio Crespo

Deusto. 320 pàg 17,95 €; e-book, 9,99 €



Una altra recessió per al 2017?

Crespo vaticina que ben aviat l'economia global experimentarà una crisi de 18 mesos

Justo Barranco

En cara que la maledicència popular vulgui que l'economia sigui l'única ciència que prediu el passat, Juan Ignacio Crespo encara està en període que es materialitzin els seus vaticinis. Als seus dos llibres anteriors, *Las dos próximas recessiones i Cómo acabar de una vez por todas con los mercados*, advertia que fins a l'any 2018 el món no tornaria a entrar en cap altre període llarg de prosperitat. Que seguit els gràfics d'altres períodes similars -el seu mètode és el chartisme històric, que no serveix per predicir exactament el dia a dia, però sí, diu, la direcció dels esdeveniments i el seu ritme-, la crisi global actual no s'hauria de tancar fins aquell any. I ara Crespo, que en el seu moment des del Tresor va negociar les emissions de deute públic d'Espanya i és membre del Cos Superior d'Estadístics de l'Estat, torna a repassar com han anat fins ara els seus vaticinis al llibre *¿Por qué en 2017 volveremos a entrar en recesión?*

L'espinosa dorsal dels seus anteriors llibres, explica, era el comportament de l'índex Dow Jones Industrial acompanyat de la periodicitat mitjana amb què l'economia dels Estats Units ha entrat en recessió des del 1854, uns 4,7 anys. Això el va portar ja el 2009 a predicir que hi hauria una recessió entre 2012-2013 i una altra en 2016-2017. La primera, admés, es va quedar en recessió quasi global: els EUA van aconseguir evitar-la pels



Crespo creu que l'únic argument contra una pròxima recessió és la intervenció dels bancs centrals

JUAN CARLOS HIDALGO/EFE

pels ajutat per la compra massiva de deute públic per la Reserva Federal, però no així la resta del món, com Espanya. I ara, diu, la qüestió és si es produirà la de 2016-2017 que vindria marcada, com des de fa 85 anys, pels espasmes que podria patir l'economia dels Estats Units.

Crespo repassa les prediccions que va fer anteriorment i assenyala que la paritat entre el dòlar i l'euro va tenir lloc, que la caiguda del preu de les matèries primeres ha

estat més gran del que va vaticinar, que el Brasil i Rússia van entrar en recessió... i que l'euro ha sobreviscut, encara que queden rastres inquietants de la seva crisi: el recurs de la banca italiana i espanyola al BCE no es redueix des de mitjans del 2014.

Respecte a les solucions adoptades pels grans bancs centrals aquests anys, creu que condueixen per un temps a un capitalisme d'Estat. A parer seu, el Quantitative Easing 3 dels EUA llançat el

2012 i el del BCE del 2015 sobrevén, perquè ha portat els tipus d'interès a llarg termini a nivells on creen més problemes que els que resolen. Però ja en aquestes circumstàncies la seva predicció és que hi hagi una QE4 als EUA i probablement a la resta del món: amb els tipus d'interès en zero o menys l'única eina dels bancs centrals és continuar comprant actius financers. I potser immobles i matèries primeres. Els bancs centrals acabaran en una barreja de banc i

Institut Nacional d'Indústria. Hi haurà un canvi de règim econòmic i en certa manera polític que potser combinàr el capitalisme global amb l'intervencionisme estatal als estats però també internacionalment. Un capitalisme d'Estat transitori fins que els desequilibris acumulats per 30 anys d'increment sense paua de l'endeutament siguin més tolerables. De fet, diu, assistirem a un període d'expropiació patrimonial a favor dels que menys en tenen. El jubileu dels deutes està en marxa amb els tipus d'interès negatius, que transfereixen d'estalviadors a deutors.

Sobre la crisi que ve té pocs dubtes. Molt poques expansions econòmiques dels EUA han durat més que l'actual. La caiguda del preu de les matèries primeres assenyala que una cosa greu pot passar. Als EUA els beneficis empresarials i la productivitat cauen, el comerç mundial es va estancar el 2015 i a Espanya se li suma el no-ajust de l'any electoral. L'únic argument contra una recessió de 18 mesos seriosa a cavall d'aquest any i el pròxim és la intervenció massiva que fan els bancs centrals, que puja la borsa i els immobles, encara que ja no les matèries primeres.

Després de la crisi, conclou, del 2018 al 2035 toca un període de prosperitat que aprofitarà la productivitat de tots els avenços tecnològics actuals. Un període, això sí, en el qual els governs s'hauran d'esforçar per tancar la breixa tecnològica entre ciutadans perquè la societat no quedí partida.



¿POR QUÉ TRABAJAMOS?

Barry Schwartz

Traducció de Martín R-Courel Ginzo
Barcelona, 2016
100 pàgines

Preu: 10 €; e-book, 5,99 €

Fa dues dècades que l'empresa Gallup avalua la satisfacció laboral internacional. Els seus estudis revelen que només el 13% de treballadors se senten atrets pels seus llocs de treball: hi senten passió i es dediquen a contribuir a l'avant de les seves empreses. La immensa majoria, el 63%, no se senten compromesos i hi dediquen poca energia. I la resta estan activament desinteressats: odien la seva feina. Que el 90% dels adults passin la meitat de la seva vida conscient fent coses que preferien no fer, diu el professor Schwartz, respon a idees falses sobre la nostra relació amb la feina, com que ho fem bàsicament per diners. Fa falta i és possible construir llocs de treball, conclou, que permetin que les persones hi trobin sentit, perquè ho facin bé i les faci felices.



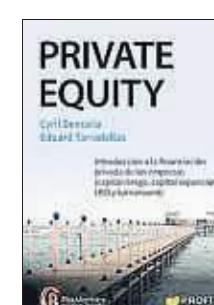
ASÍ PERSUADEN LOS LÍDERES

Óscar Fernández Orellana

Llibros de Cabecera
Barcelona, 2016
280 pàgines

Preu: 19,90 €; e-book, 10 €

Un llibre sobre per què i com persuadeixen els líders, quins són els mecanismes i estratègies que utilitzen, moltes vegades de manera inconscient, amb l'objectiu que el lector pugui adaptarlos a la seva realitat i fer-los servir per influir i convèncer altres persones. Pel psicòleg Óscar Fernández, les bases de la comunicació persuasiva continuen sent les mateixes que fa 2.500 anys, quan va néixer la retòrica a Siracusa. Avui es parla de manera menys teatralitzada però els mecanismes psicològics pels quals una persona influeix sobre una altra no han variat: elements com l'apel·lació a la identitat, a valors socials, a la identificació amb una causa major o amb un grup de referència, continuen mobilitzant les voluntats.



PRIVATE EQUITY

Cyril Demaria i Eduard Tarradellas

Profit
Barcelona, 2016
478 pàgines

Preu: 58 €

Davant la restricció del crèdit bancari experimentada arran de la crisi, el sector del *private equity*, això és, el finançament privat de les empreses, s'ha disparat al món. Aquest llibre -que és una adaptació als mercats espanyol i llatinoamericà del llibre *Introduction to private equity*, de Cyril Demaria, una referència a escala mundial- destaca els factors per a l'aparició i desenvolupament d'un sector de capital privat viable, i a més a més aborda els factors específics de cada zona geogràfica. L'obra també tracta qüestions rellevants com la valoració de les empreses privades -fins i tot sense ingressos-, els mètodes i les auditòries utilitzats per adquirir aquest tipus d'empreses, l'ètica i l'únic leitmotiv vàlid: pensar a llarg termini.

COMPETIR AL MERCAT

Excel·lència en l'empresa social

Sumar una bona causa i un producte d'una gran qualitat aporta un resultat final molt potent



JORDI GOULA

"Nosaltres no tenim treballadors; tenim persones per acompañar en sentit global. És veritat que els donem feina, però també els facilitem formació, habitatge, vacances i assessorament legal, els accompanyem al metge... Partim d'una visió integral de la persona i tenim dues grans branques d'actuació, la social i assistencial i la laboral". Qui ho diu és Toni Espinal, director general de la Fundació Ampans (vegeu quadre), que acaba de rebre el segell d'excel·lència europea EFQM. Sens dubte, el gran repte que ara perara tenen al davant totes les organitzacions d'economia social és ser capaces de combinar la dimensió social i l'empresarial i, alhora, fer un treball d'excel·lència en la gestió. I, evidentment, no és senzill.

Des del punt de vista operatiu, la veritat és que les diferències entre una empresa social i una de mercantil cada vegada són més petites, en el sentit que les empreses socials estan més professionalitzades i, per tant, els instruments de gestió que s'utilitzen són els mateixos que a la resta. I, d'altra banda, es percep que les empreses mercantils cada vegada pensen més en les persones –clients, treballadors...– com a punts referencials, a través de l'RSC. "És un valor que les empreses socials tenen com a principi. De fet, el client –intern i extern– és al centre de les nostres organitzacions, així com l'atenció a l'impacte ambiental. Es podria dir, a grans trets –tot i que encara a gran distància–, que hi ha alguns valors convergents entre totes dues", assegura Espinal. Per cert, es pot afegir que la societat cada vegada demana més –i continuarà demandant– visualitzar l'RSC i el comportament ètic a les empreses mercantils.

I, parlant de visualització, un dels aspectes que han de millorar les organitzacions socials és la comunicació. Espinal admet que queda moltíssim camí per fer en aquest terreny. Per Xavier López, director de desenvolupament d'Ampans, "hem de ser capaços de transmetre més i millor els nostres valors, explicar que busquem una societat més justa. A l'empresa mercantil l'últim objectiu és guanyar diners. A la social, no. Per a nosaltres guanyar diners és un mitjà –necessari– per poder arribar a l'objectiu, que és la persona". I afegeix que abans no es demanaven resultats a l'empresa social,

Ampans i l'objectiu global

Ampans és una fundació que treballa per promoure l'educació, la qualitat de vida i la inserció laboral de les persones amb discapacitat intel·lectual i malaltia mental, mitjançant centres, serveis, programes i suports amb criteris d'excel·lència a la comarca del Bages. Acompanya les persones, actualment més de 1.600, en tots els àmbits de vida, des d'escola d'educació especial fins a formació, feina, ocupació terapèutica i d'inserció, atenció diürna, acolliment residencial, lleure, esport i tutela, fomentant l'autonomia personal i la igualtat d'oportunitats.

En l'àmbit laboral, crea empreses i serveis que donen feina a més de dues-centes persones amb discapacitat, ja sigui en empreses del territori o les pròpies seccions empresarials de jardineria (Garden Ampans), neteja, manipulats, arts gràfiques, recollida selectiva i restauració (Canonge) i amb les marques pròpies Formatges Muntanyola o Vins Urpina. I davant noves necessitats, actualment també està atenent en temes de formació i inserció persones amb greu risc d'exclusió, perceptoress de la renda mínima d'inserció o joves en risc.

"Amb més de 50 anys de trajectòria al costat de les persones amb diverses necessitats de suport, i amb una plantilla de 700 treballadors, hem sabut teixir uns serveis de qualitat, capaços d'aportar tranquil·litat i confiança a les persones, a les famílies, a les institucions i a la societat, amb una actuació estratègica basada a haver compreses les necessitats i expectatives dels seus grups d'interès", diu el seu director general, Toni Espinal.

■ Es busquen clients en funció de la gent a qui s'ha de donar feina; al revés que a la firma mercantil

ni que es tingüés en compte l'aspecte social a la mercantil. Però això ha canviat...

La diferència entre l'empresa social i la mercantil la defineix molt bé López quan afirma: "El nostre producte acabat no és la neteja, ni el formatge, ni el vi, sinó crear oportunitats de feina per agent amb discapacitat intel·lectual. Però per crear-ne cal fer un producte que pugui competir al mercat. El fet que la teva causa sigui bona no obliga de cap manera el consumidor a



KATJA ENSLING

comprar el que fas. Si el formatge no és bo, ningú te'n comprará". De tota manera, aquí hi ha un aspecte important que matisa Espinal. "Si ets capaç de sumar una bona causa amb un producte excel·lent, el resultat final acaba sent molt potent".

Deixa molt clar que les organitzacions socials no contracten persones en funció de les necessitats que crea el mercat, sinó per la necessitat de les persones. En definitiva, "busques clients en funció del volum de gent a qui has de donar feina; anem al revés de les societats mercantils", diu Espinal.

Sobre els problemes que han d'afrontar les empreses socials, esmenten en primer lloc la dependència en el terreny assistencial que tenen de l'administració pública. També parlen de la necessitat de tenir bons professionals.

"El repte és com pagant menys que al sector mercantil aconsegueixes un nivell de compromís, que probablement aquí ha de ser superior. És veritat que la crisi ens ha ajudat una mica en aquest sentit, amb la rebaixa general de salari, però també és veritat que cada dia és més fàcil trobar gent qualificada disposada a treballar per un salari digno... més un salari emocional", diu Espinal.

Perquè els professionals puguin tenir uns sous dignes és necessari que hi hagi operacions d'una certa magnitud, apunta Xavier López, que considera que "és molt important tenir poques organitzacions i que siguin grans. A Catalunya el tema de la feina i la discapacitat es treballa a nivell comarcal, i al País Basc, a nivell provincial. És més racional".

En el dia a dia, Janeta Camps, directora de serveis a les persones d'Ampans, explica que apliquen una política de recursos humans, en funció de la seva missió: "Atendre la persona en tota la seva dimensió. Descentralitzem, empoderem la gent de nivells inferiors, compartim projectes... Treballem amb petits equips, i tot això sumat fa que hi hagi una gran vinculació en cada projecte".

Finalment, Xavier López lamenta la dificultat de "mesurar l'impacte de la nostra feina. Seria bo saber el valor afegit, però falten indicadors d'eficiència. Com calculem el retorn social de la inversió? Quant costa cada unitat de qualitat de vida?", es pregunta. "Perquè el nostre producte no és més que qualitat de vida per a aquestes persones".



La fàbrica de Vigo és una de les “tres millors” de PSA en qualitat industrial, segons el president del grup automobilístic francès, Carlos Tavares

SALVADOR SAS / EFE

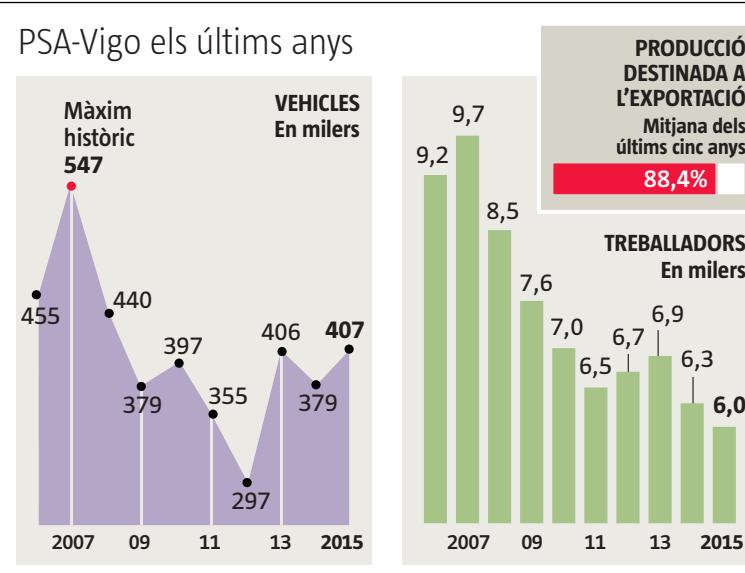
AUTOMÒBILS

El nou cotxe de PSA blinda el motor de Galícia

L’adjudicació del totcamí de Peugeot assegura el futur de la fàbrica de Vigo fins a l’any 2026 i anuncia el retorn al seu màxim nivell d’activitat industrial

Anxo Lugilde

Fa vuit anys, al començament de la crisi, a Galícia va néixer el pànic quan va aparèixer el pitjor dels malsons sobre el seu esdevenir econòmic: la possible extinció del seu gran pulmó industrial, la fàbrica de Vigo de PSA Peugeot-Citroën. A la Xunta van arribar a temer que es deslocalitzés al nord de l’Àfrica, la qual cosa hauria suposat un cop demolidor, ja que l’automoció representa el 14% del PIB gallec. Aquesta por passada subratlla la rellevància de l’anunci fet aquesta setmana a Vigo pel president del grup automobilístic francès, Carlos Tavares,



que va informar de la producció d’un nou model a partir de l’any 2020, fet que garanteix l’estabilitat de la factoria per deu anys i augura la tornada al nivell de màxima d’activitat, el que es va perdre precisament a partir del 2008. A canvi, la fàbrica de Balaídos ha patit una forta retallada de plantilla i part de la indústria auxiliar sí que ha emprès la ruta del sud, la de Portugal i el Marroc.

El nou cotxe que es farà a Vigo a partir del 2020 porta el nom de projecte P24 i, pel que se sap, es tracta d’un totcamí de Peugeot, un vehicle compacte en la fabricació del qual PSA invertirà 640 milions d’euros, segons va explicar dimecres Tavares, que va anar a Galícia a confirmar que la planta gallega havia aconseguit

l’adjudicació del nou cotxe, tal com havia passat fa un any i mig amb les furgonetes K9, que es començaran a fabricar el 2018.

La fàbrica de Vigo és una de les “tres millors” de PSA en qualitat industrial, segons va afirmar Tavares per, en presència del president de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, remarcar l’esforç realitzat a Galícia per reduir costos i guanyar competitivitat.

La transformació del centre gallec de PSA es reflecteix en l’evolució de les seves xifres de producció i de llocs de treball directes. El 2007 va tocar sostre,

■ La planta ha patit una retallada de llocs de treball i la indústria auxiliar se n’ha anat a Portugal i el Marroc

amb el seu rècord anual de 547.000 vehicles. Després hi va haver una davallada, fins a tocar fons amb els 297.300 del 2012. La baixada va anar seguida d’una recuperació que li va permetre tornar al nivell dels 400.000 cotxes per exercici a partir del 2013.

En canvi aquesta recuperació no s’observa en les dades de l’ocupació directa, ja que la plantilla va passar dels 9.200 treballadors del 2006 als 6.000 que segons PSA hi havia l’octubre del 2015. L’última xifra coneguda, de març d’aquest any, és de 5.435, segons el sindicat majoritari, SIT. Així, la mitjana de cotxes produïts per ocupació directa ha passat dels 49 del 2006 i els 56 del 2007 als 68 del 2015.

L’altra gran transformació que s’ha observat en els últims temps és la de la indústria auxiliar. Divendres el president del clúster d’empreses d’automoció de Galícia, Luciano Martínez, va afirmar que aspiren a fabricar un terç de les peces del nou model. A l’abril el mateix Martínez havia explicat que el clúster intenta produir components que en l’actualitat PSA importa des del nord del Pirineu, com una fórmula per pal·liar la deslocalització de la indústria auxiliar cap a Portugal i el Marroc.

Malgrat aquests condicionants, la notícia del blindatge de la fàbrica de Balaídos per deu anys més ha estat acollida amb satisfacció a Galícia, convertida en eufòria pel president de la Xunta, quan falten pocs mesos per a les eleccions autonòmiques de la tardor. El popular Núñez Feijóo celebra que s’hagi aconseguit un “futur clar per a la pròxima dècada”. “Vigo s’ho ha guanyat, i els treballadors, també”, afirma l’alcalde, el socialista Abel Caballero.

La majoria dels sindicats celebren l’arribada del projecte del totcamí i demanen que es comenci a recuperar l’ocupació, mentre que les centrals nacionalistes denuncien el deteriorament generat per les mesures de flexibilitat laboral. Vigo i Galícia blinden el seu motor fins al 2026, encara que no els ha sortit de franc.



DIGITAL
ENTERPRISE
SHOW
#DES2016

Madrid
24-26, Mayo 2016
www.des-madrid.com



IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE TU EMPRESA

MADRID
DIGITAL
ENTERPRISE
world capital



+300 SPEAKERS EN EL MASTERMINDS CONGRESS



Brian Solis
Digital analyst
at Altimeter Group



Albert Lászlo Barabási
Center for Complex
Network Research



Michael Krigsman
Founder of CxO Talks



Sydney Finkelstein
Author of Superbosses



Daniel Newman
President of BMG

+VENTAJAS COMPETITIVAS CON LAS EMPRESAS LÍDERES TECNOLÓGICAS

GLOBAL PARTNER LEADERS

accenture

Deloitte.
Digital

FUJITSU

IBM

LinkedIn

MEDIACLOUD

Microsoft

salesforce

GLOBAL PARTNERS

Capgemini
CONSULTING TECHNOLOGY OUTSOURCING

EMC²

everis
an NTT DATA Company

Google for Work

**Hewlett Packard
Enterprise**

intel

HUAWEI

ORACLE

SIEMENS

tecnalia Inspiring Business

T-Systems

vmware

Sabadell

Be Public

Instituciones colaboradoras:



red.es

Media Partner:

LA VANGUARDIA

Organizado por:

**NEBEX T.
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS**

LES CLAUS DEL PODER

L'ADMINISTRACIÓ TERRITORIAL

L'Espanya invertebrada

El finançament autonòmic serà el tema crucial de la pròxima legislatura



Segons Álvaro Nadal, cap de l'Oficina Econòmica de la Moncloa, el finançament territorial no té solució fins que no es recupera la recaptació fiscal

KIM MANRESA



MARIANO GUINDAL

Espanya és una nació o un conjunt de tribus, territoris i regions en continu conflicte? Aquesta és la qüestió que es posarà a prova una vegada més quan començi la negociació sobre el finançament de les comunitats autònombes. Aquesta patata calenta serà el primer que es trobi sobre la taula del consell de ministres el pròxim govern, sigui qui sigui. Serà el tema crucial de la pròxima legislatura.

El finançament territorial acordat el 2009, i que va millorar el del 2002, havia d'haver-se renovat fa dos anys. No es va fer per raons polítiques i ha provocat importants conseqüències: agudització de l'independentisme; regionalització de la política; incompliment de l'objectiu del dèficit; acusacions mútues; desconfiança entre els governs periòdics i central... Com diu Jaime Lamo Espinosa, un dels grans ministres d'Adolfo Suárez: "El problema de fons és la falta de lleialtat institucional; una lleialtat que es va trencar fa 35 anys i que és necessari recompondre".

Alguns observadors, com l'empresari Joan Llorach, co-autor amb Josep Borrell de *Los cuentos y las cuentas de la independencia* (editorial Catarata), mantenen que cada dia són

més les comunitats autònombes que estan adoptant el discurs light dels nacionalistes, i per tant cada vegada hi ha més partits territorials". La temptació per part dels presidents autonòmics de justificar-se davant el seu electorat culpant el govern central és molt forta. Aquesta tendència es dóna sempre i a tot arreu, però en els moments de crisi es generalitza davant la falta d'ingressos i la impossibilitat de retallar les despeses en sanitat i en educació, que majoritàriament estan transferits.

Una boina de plom

El president del Partit Popular, Mariano Rajoy, confessa que desconeix si els vots que li resten els casos de corrupció del seu partit són més que els que li aporten la recuperació de l'economia espanyola i la creació d'ocupació. La seva situació seria com la d'aquell executiu amb bona presència i bon ànim que cada dia surt a treballar i que porta una boina de plom. Com més treballa i més es mou, més cansat es troba l'executiu. Aquesta va haver de ser la sensació que va tenir el president en funcions quan el jutge Eloy Velasco va decidir aixecar el secret del sumari de la trama Púnica, amb les comprometedores declaracions de l'empresari David Marjaliza.

Segons bona part dels experts això conduceix inexorablement a una cantonització de la vida política espanyola. D'alguna manera aquest fenomen ja s'està produint a Podem, que cada vegada apareix com una espècie de conglomerat de forces regionalistes que anteposen els seus interessos particulars als generals. En cas que es mantinguï aquesta tendència, cada vegada serà més difícil articular un projecte polític estatal i cada vegada serà més complicada la interlocució entre l'administració central i la territorial.

Davant d'aquesta situació, en determinats cercles intel·lectuals s'està plantejant fins a quin punt la qüestió de la invertebració d'Espanya, una tesi que va defensar Ortega y Gasset el 1921, continua vigent. Com diu en un paràgraf del seu llibre: "L'essència del particularisme és que cada grup deixa de sentir-se a si mateix com a part, i en conseqüència deixa de compartir els sentiments dels altres"; per això en casos extrems pot portar al separatisme polític com està passant amb Catalunya o Euskadi.

Aquesta preocupació ha fet que hagi estat el mateix rei Felip, qui hagi aconsellat als principals dirigents polítics que incloguin el finançament territorial com un element crucial en les negociacions que s'iniciarán a partir del 26 de juny per formar govern.

Per facilitar aquestes negociacions, un prestigiós grup d'economistes i alguns representants dels principals partits polítics proven de consensuar un document

tècnic sobre les línies mestres que ha de seguir el finançament autonòmic.

La primera trobada es va produir el febrer passat a s'Agaró a iniciativa de la Fundació Olof Palme i de la Fundació d'Estudis d'Economia Aplicada (Fede). Les primeres conclusions es van fer públiques la primera setmana de maig a través del Cercle d'Economia de Barcelona, i actualment s'estan mantenint trobades a Madrid i a altres ciutats espanyoles.

D'aquests debats es desprèn que existeix un consens bastant

ampli sobre els principals problemes del sistema i sobre les grans línies d'actuació. Però persisteix el desacord sobre la redistribució i sobre com avançar cap a una autonomia d'ingrés i responsabilitat fiscal més grans. Un autèntic sudokus de difícil solució.

Tal com explica Álvaro Nadal, cap de l'Oficina Econòmica de la Moncloa, "ens podem posar d'acord en el que cal fer, però el que és difícil és trobar la fórmula sobre com i quan fer-ho". Segons la seva opinió, "això no té solució fins que no es recupera la recaptació fiscal". Les dades són molt eloquents: el 2007 el conjunt de les administracions públiques van recaptar 440.000 milions i l'any passat els ingressos van ser de 413.000; al contrari, les despeses en sanitat i protecció social s'han incrementat en 60.000 milions.

La situació és clara. Les autonomies són responsables de la gestió de la sanitat i de l'educació, la despesa de les quals és molt difícil de retallar perquè es tracta de serveis bàsics. Tot i això, els seus ingressos depenen de la recaptació fiscal que obtingui l'Estat i que en els moments de crisi econòmica es redueix dràsticament.

Però com diu el director de Fede, Àngel de la Fuente, "això és molt complicat, però no ens podem deixar portar pel desànim". Potser el més aconseguible seria anar resolent els problemes més urgents, fixar els objectius que es persegueixen i establir una transició de diverses dècades per aconseguir-los.

Què passarà el 26 de juny?

La pregunta que més se sent als restaurants de cinc forquilles és: què passarà als comicis del 26 de juny? I la resposta més repetida en els cercles de poder és que amb les dades objectives disponibles, i tret que hi hagi alguna sorpresa d'última hora, el Partit Popular governarà amb el suport de Ciutadans i el Partit Socialista ho facilitarà abstenint-se en la votació. El president del Partit Popular, Mariano Rajoy, afirma en privat que abans del dia 1 d'agost hi haurà govern a Espanya i ell serà qui el presidirà. Els dirigents socialistes ni s'han plantejat la possibilitat de donar suport a una hipòtica candidatura de Pablo Iglesias ni governar amb Podem.

La tranquilidad es una mercancía escasa y valiosa. Puedes atravesar el mundo y no encontrarla. O puedes tenerla al alcance de la mano, tan cercana como el papel del periódico o la revista que lees. Y es una mercancía que deja beneficios inmediatos: no solo operar sin riesgos, también dormir sin desvelos. Tranquilidad, pura y simple. Y en el envase más empleado desde hace décadas: el seguro de riesgo de Crédito y Caución.

902 12 00 82 creditoycaucion.es

 Crédito y Caución
Atradius



Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

La seguridad consiste en saber con qué cartas quedarse.

**Por eso confiamos en Crédito y Caución.
Es nuestro as en la manga.**

Mª Concepción Anda Ugarte.
Directora financiera de Fournier.

Fournier

Fournier y Crédito y Caución. Desde 1870
con la experiencia de 1929



ECONOMIA VERDA

L'energia de les ones: la gran desconeguda

Les diverses instal·lacions experimentals existents al Cantàbric i a les Canàries es podrien convertir en una realitat comercial en un termini de cinc anys



L'energia de les ones és un dels grans recursos naturals sense explotar

BLOOMBERG

amb els requisits necessaris per poder-la explotar.

L'energia de les ones consisteix en l'aprofitament energètic produït pel moviment de les ones en alta mar. Encara que és una gran desconeguda per a la gran majoria de la població, l'energia de les ones és un dels grans recursos naturals sense explotar a escala global, segons el Consell d'Energia Mundial. I Espanya podria tenir un paper clau en aquesta nova font d'energia renovable perquè és un dels pocs països que compleixen

Segons l'expert, "s'està treballant perquè aquests projectes puguin ser aviat, en un termini

aproximat de cinc anys, una realitat comercial". Destaquen, entre altres, el Biscay Marine Energy Platform (Bimep), al País Basc, que disposa d'instal·lacions obertes que permeten que els fabricants de sistemes de generació renovable marina hi instal·lin els seus equips, bé per a l'explotació-demostració (generació d'energia elèctrica) o bé per a proves. En segon lloc, el TRL+, un projecte que busca el desenvolupament, validació i comercialització d'un conjunt de productes, processos i serveis innovadors i altament competitius que afavoreixin l'acceleració del desenvolupament de la indústria vinculada a les energies marines. En tercer lloc, Cantabria Coastal and Ocean Basin (CCOB), que té com a missió fonamental dotar de coneixement científicotecnològic, tecnologia i serveis per al desenvolupament de l'enginyeria marítima (*offshore* i costanera) nacional i internacional. I finalment, la Plataforma Oceànica de les Canàries (Plocan), un centre competent al sector marinomarí-

■ El potencial d'aquesta nova font podria subministrar el 20% de l'electricitat del conjunt del país

tim que proporciona una infraestructura per al desenvolupament d'investigació científica i tecnologia oceànica d'avanguarda.

Espanya disposa també d'empreses capdavanteres al sector. García Lorenzo esmenta Nautilus Floating Solutions, Wedge Global, Oceantec Energias Marinas, Rotary Wave o l'Ens Basc de l'Energia.

ESTRATÈGIA POLÍTICA

Així doncs, "el país disposa de les característiques geogràfiques i oceàniques necessàries per a l'aprofitament de l'energia de les ones, amb zones amb un alt potencial. Té les infraestructures clau quant a recerca i desenvolupament. I disposa a més d'empreses capdavanteres no només en l'àmbit espanyol, sinó a escala mundial, que és on s'entaula la veritable batalla -explica l'expert d'APPA-. El que cal és una estratègica política clara que marqui la pauta a Espanya i que ens doni força de cara a l'exterior".

Tal és el potencial de l'energia de les ones a Espanya que s'estima que podria subministrar el 20% de l'electricitat del conjunt del país, percentatge similar al de la nuclear o al de l'eòlica en l'actualitat, segons un estudi titulat *Avaluació del potencial de l'energia de les ones*, realitzat per l'Institut per a la Diversificació i Estalvi de l'Energia (Idae) en col·laboració amb de l'Institut d'Hidràulica Ambiental de la Universitat de Cantàbria (IHC).

La cursa per l'energia de les ones està en marxa. Falta per veure a quina velocitat correrà Espanya.

S'allunyen els temors?

JAUME PUIG
DIRECTOR
GENERAL DE
GVC GAESCO
GESTIÓN



conservadores; i com han de ser sempre sinó?

La zona euro acaba de recuperar el PIB en termes reals que tenia abans de la crisi, si bé els EUA ho van fer en la meitat de temps.

Se succeeixen les opes a preus molt superiors a les cotitzacions del moment. En pocs dies n'hem vist de prop dues: la de l'empresa de robòtica alemanya Kuka, líder europea, i la de l'empresa nord-americana especialista en vàlvules cardíaca i desfibrilladors St. Jude Medical. A totes dues se'ls han fet opes a uns preus superiors en un 36% a les seves cotitzacions.

L'import en dividends que paguen les empreses als seus accionistes, a escala mundial, excedeix en més d'un 20%

els que pagaven el 2007, abans de Lehman Brothers, per la seva situació en un entorn de tipus més baixos que valoritza encara més els fluxos de caixa.

Les borses mundials són on haurien de ser? On són els *value investors*? Les rendibilitats per dividend que ofereixen les borses són exageradament superiors a la rendibilitat dels bons a deu anys, quan històricament han estat inferiors. En aquestes condicions, per què els inversors no es posen llargs de renda variable i curts de renda fixa?

Per què els inversors no s'endeuten per comprar renda variable, que és el que es desprendria de qualsevol manual de finances de primer curs? Per què els inversors simplement no augmenten significativament la seva exposició en renda variable?

Probablement perquè els mercats, des que ha començat l'any, no han pujat encara. L'inversor del tipus seguidor de tendències, molt més nombrós del que pogués semblar, espera que ho facin per comprar. És millor anticipar-se.

Els únics agents que estan actuant financerament com hauri-

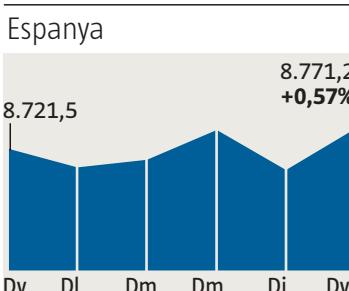
■ L'inversor seguidor de tendències espera que els mercats pugin per comprar, però és millor anticipar-se

en de fer-ho, endeutant-se per comprar accions, són les empreses. Segons Reuters, als Estats Units, en els últims set anys les empreses han comprat accions pròpies per un import de 2,24 bilions (europeus) de dòlars i s'han endeutat per import d'1,91 bilions. Són els estalviadors, via el descens de remuneració dels dipòsits i l'alleujament de la càrrega financer dels endeutats governs, els que estan assumint una part del cost de la crisi, però no els inversors. Són temps tan dolents per als estalviadors com bons per als inversors.

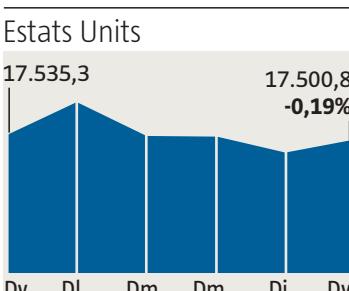
MERCATS IBEX 35

El millor

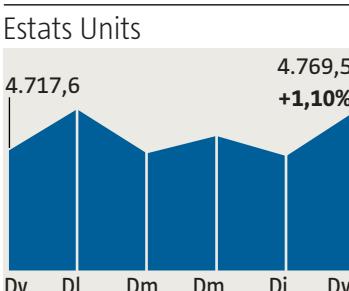
El pitjor



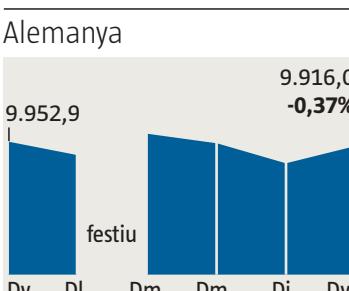
Ibex 35. Segona setmana consecutiva a l'alça. El mercat nacional ha acabat la setmana en els 8.771,2 punts, després de pujar di-vendres un 1,11%, un percentatge amb què les pèrdues anuals es redueixen al 8,1%.



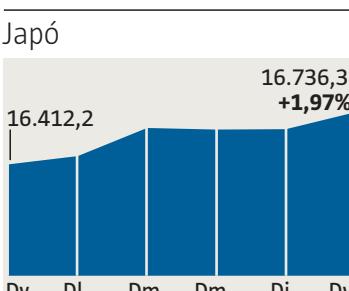
Dow Jones. La Reserva Federal va cap a una alça de tipus al juny o el juliol, va dir dijous el president de la Fed de Nova York. La publicació de les actes de la trobada de política monetària de l'abril van sorprendre el mercat pel fort suport a la pujada.



Nasdaq. Va sorprendre que la primera inversió de Berkshire Hathaway –la companyia de Warren Buffet– a Apple, amb un import que sembla que ha rondat els mil milions de dòlars, no l'havia presa ell personalment.



Xetra Dax. La borsa alemanya va tan-car amb una baixa global del 0,37% en una setmana complexa, marcada per les negociacions en el deute grec i la perspectiva del referèndum britànic sobre la permanència a la UE.



Nikkei. La Borsa de Tòquio va tan-car al seu nivell màxim en tres setmanes en una jornada marcada per la debilitat del ien i en què els inversors es van contenir en espera que s'acabi la cimera del G-7.

Bankinter

Ha liderat els guanys del selectiu i ha donat pas a una reacció alcista de la banca mitjana, molt castigada en les últimes setmanes i que està atraient moltes mirades a causa dels atractius preus de molts valors bancaris.

Acciona

No ha presentat cap anomalia especial, encara que la seva caiguda sembla reflectir cert cansament dels inversors, que esperaven una imminent col·locació en borsa d'alguna de les seves filials, en especial la immobiliària.

La banca mitjana pren les regnes

Bankinter, Sabadell i Popular han manat en l'Ibex aquesta setmana després de diverses advertències d'analistes que consideren barat el sector bancari

▲ **Abertis (+0,98%)** ha anunciat l'inici de la seva clàssica ampliació de capital d'una per 20 alliberada. Serà dilluns 30 de maig quan comenci l'operació, amb negociació dels drets per separat de les accions, que ja des d'aquesta data cotitzaran sense el dret. Amb aquesta operació, Abertis arrodoneix la remuneració a l'accionista, ja que ha pagat 0,69 euros per acció en dos trams, l'últim el 19 d'abril passat, per import de 0,36 euros. Les accions han millorat aquesta setmana un 1% i han acabat en els 14,4 euros per acció.

▼ **Acerinox (-1,48%)** ha perdut la cota dels 10 euros, encara que es manté amb guanys anuals. Les mesures de protecció contra les importacions d'acer de països emergents són la gran esperança del sector.

▼ **Acciona (-5,07%)** ha estat el valor més castigat en la setmana, fet que alguns analistes atribueixen al cansament dels inversors davant la nova-moment ajornada col·locació en borsa d'alguna de les seves filials i participades, en especial la immobiliària. Les accions han retrocedit fins a la zona dels 66 euros.

▲ **ACS (+2,00%)** ha pujat amb força i es manté com el valor més alcista entre les constructores, al marge d'FCC, que viu la seva pròpia trajectòria a l'abric de l'opa i del canvi de gestors. Des del gener guanya al voltant d'un 10%. La fortalesa dels seus negocis a l'exterior és la que l'està dotant de més fortalesa.

▲ **Aena (+0,70%)** ha recuperat els 122 euros en una setmana en què els riscos del trànsit aeri han tornat a sacsejar el sector i les companyies relacionades amb aquesta activitat. No obstant això, el trànsit cap al mercat espanyol sembla que sortirà enfortit de les últimes escaramusses, tal com han informat aquests dies les companyies de viatges.

▲ **Amadeus (+0,18%)** ha fracassat en el seu intent de trencar a l'alça la barrera dels 40 euros i alguns analistes consideren que la ruptura de la zona dels 39 euros a la baixa podria precipitar més retrocessos.

▼ **Arcelor Mittal (-3,48%)** continua baixant després dels últims rumors sobre una hipotètica ampliació de capital després de la que hi va haver fa poques setmanes.

▲ **Banco Popular (+3,32%)** ha reaccionat a l'alça després d'acostar-se als 2 euros, un nivell que molts inversors consideren que aporta un clar senyal de compra perquè és massa baix per a aquest valor. El fet que les seves accions siguin les més castigades de l'any entre les 35 companyies de l'Ibex li permet alguna esporàdica incursió alcista, com la viscuda aquesta setmana.

▲ **Banc Sabadell (+3,61%)** ha

format part del trio bancari guanyador aquesta setmana i per tant s'allunya de pèrdues anuals i reafirma la seva condició com un dels dos millors valors bancaris de l'any. De moment, l'eventual contaminació derivada de la seva forta posició al mercat britànic no sembla en condicions de passar-li factura, encara que és un dels factors de risc.

▲ **Bankia (+0,66%)** ha estat el més fluix del grup bancari i no sembla de moment en condicions d'assolir l'euro per acció. A més, continua a la cua de l'Ibex, amb una de les pèrdues més fortes del selectiu.

▲ **Bankinter (+4,38%)** ha vist premiada la seva estratègia una vegada més, encara que en aquesta ocasió ha liderat els guanys no només del grup bancari, sinó de l'Ibex 35 en conjunt, i s'ha refermat com un dels dos millors bancs de l'any. La baixa morositat, en una setmana en què s'ha sabut que el sector ha creuat a la baixa la cota del 10% d'actius crediticis malats, és valorada de forma especial, juntament amb les seves iniciatives en el llançament de nous serveis bancaris amb tecnologia avançada. Els valors bancaris han estat bastant atesos aquesta setmana, ja que molts analistes consideren que les valoracions assolides, després de les fortes retallades, ja resulten molt atractives en algunes entitats. Bankinter n'és una.

▲ **BBVA (+2,23%)** està provant de remuntar cap als 6 euros per acció, encara que té el llast dels seus més resultats trimestrals, que li han restat molta credibilitat al valor en les últimes setmanes. Entre els dos grans bancs, Santander s'està emportant la davantera.

▲ **CaixaBank (+2,43%)** continua restant pèrdues, encara que es manté com un dels tres pitjors valors del selectiu aquest any, amb Bankia i Popular. Les accions freqüen ja els 2,5 euros. L'anunci dels seus plans de tancament d'oficines aquest any, dins del seu pla d'ajust de costos, ha estat ben valorat pels analistes, així com els seus programes de vendes d'actius.

▼ **Dia (-3,01%)** ha tornat a les pèrdues amb la intervenció activa dels baixistes. Les accions s'han mantingut de moment per sobre dels 5 euros. Aquesta setmana s'ha sabut que les carteres de la gestora Fidelity han estat reduint la seva presència en aquest valor.

▼ **Enagás (-0,30%)** es manté per sobre dels seus nivells de tancament de l'any, encara que per poc marge, prou per entrar en el grup dels deu millors valors del selectiu des de gener.

▼ **Endesa (-1,56%)** ha perdut la cota dels 18 euros i s'ha acostat als números vermells aquest any, encara que el dividend li hauria de donar suport en la recuperació.

■ **FCC (0,00%)** s'ha mantingut una setmana més en la zona del preu de l'opa del seu principal accionista, Carlos Slim, quan els nous propietaris estan a punt de prendre el poder de manera oficial.

▲ **Ferrovial (+3,61%)** ha reaccionat amb força aquesta setmana cap als 19 euros per acció, uns nivells que aquesta constructora no havia transitat des de feia un temps. Ha estat el segon millor valor de l'Ibex 35 en aquest període. La recent compra a Austràlia d'una important companyia de serveis pot reforçar-ne la valoració per part del mercat.

▲ **Gemesa (+0,26%)** s'ha pres un descans i es manté com un dels sis millors valors del selectiu aquest any. De la fusió amb Siemens, de moment, sense novetats. El 4 de juliol té anunciat el pagament d'un dividend per import de 0,1524 euros per acció, bastant millor que l'abonat un any abans, de 0,08 euros per titol.

▲ **Gas Natural (+0,53%)** ha pujat un esglao significatiu col·locant-se per sobre dels 17 euros per acció.

▲ **Grifols (+2,53%)** ha vist ben valorada pel mercat la compra d'una nova companyia d'anàlisi en la seva àrea d'especialitat.

▲ **IAG (+3,14%)** ha reaccionat per fi a l'alça després dels dubtes d'aquestes últimes setmanes. La influència de l'últim accident aeri en el clima d'inseguretat d'algunes rutes amb prou feines l'ha afectat. Tampoc les eventuals conseqüències negatives de la hipotètica sortida britànica de la Unió Europea. El trànsit aeri segueix sólid en les seves principals àrees d'actuació i sembla augmentar a mesura que s'acosta el punt més alt de la temporada turística.

▼ **Iberdrola (-0,83%)** ha fet un pas enrere aquesta setmana, igual com la major part de les companyies del sector energètic, encara que manté els nivells de preu per sobre dels 6 euros.

▲ **Inditex (+2,40%)** ha aconseguit un dels vuit millors guanys de la setmana entre les companyies de l'Ibex i els analistes semblen intuir una bona presentació de resultats, amb les accions apuntant cap als 30 euros.

▼ **Indra (-1,25%)** no aconsegueix acumular forces per recuperar els 10 euros, encara que es manté com un dels quatre millors de l'Ibex 35 aquest any.

▲ **Mapfre (+1,77%)** continua retallant pèrdues anuals malgrat la mala evolució dels seus comptes financers, castigats pels baixos tipus d'interès. La recuperació del Brasil, després del recent canvi de govern i les mesures anunciades, l'ha afavorit, ja que aquest és un dels seus principals mercats.

▲ **Mediaset (+1,65%)** ha vist recompensada la seva ofensiva comercial amb les retransmissions esportives de l'Eurocopa.

▼ **Merlin Properties (-0,03 %)** no acaba d'aixecar cap malgrat les bones impressions que genera el sector immobiliari espanyol. És una de les companyies de l'Ibex més castigades des de començament d'any. Però alguns analistes consideren que la seva cartera d'actius és una de les millors del mercat immobiliari espanyol i que en algun moment la cotització hauria de reflectir aquest fet.

▼ **OHL (-1,48%)** ha patit el càstig derivat de la retallada del dividend, encara que era una decisió que ja s'esperava entre els inversors. Les accions són a la zona dels 5 euros però han arribat a caure fins als 4 euros el gener passat.

▼ **Red Elèctrica (-1,42%)** ha perdut la cota dels 77 euros per acció, encara que alguns analistes, com l'HSBC, han elevat la valoració d'aquesta companyia i la recomanació en les últimes setmanes. El banc britànic li assigna, no obstant això, un preu objectiu de 75 euros per acció, encara que anteriorment valorava les accions en 70 euros.

▼ **Repsol (-1,91%)** ha retrocedit lleugerament fins a la zona dels 11,3 euros per acció en una setmana en què el cru sembla haver aturat la seva escalada alcista, malgrat que ja es troba en zona de màxims anuals, prop dels 50 dòlars el barril.

▲ **Sacyr (+2,09%)** ha recollit alguna cosa de la seva nova estratègia d'aposta per les concessions, anunciada en les últimes setmanes.

▲ **Banco Santander (+2,07%)** s'ha distanciat dels 4 euros per acció amb claredat després d'una setmana bastante activa en els valors bancaris, ja que molts analistes estan canviant les seves apostes a favor d'aquests valors després de la forta correcció experimentada. A més, la hipòtesi d'una pujada de tipus d'interès el juny vinent als EUA ha provocat preses de posicions en alguns valors bancaris amb una exposició acceptable als mercats emergents.

▼ **Técnicas Reunidas (-3,37%)** ha resistit en la cota dels 28 euros fent valer la importància de la seva cartera de comandes acumulada, en màxims històrics. La recuperació del preu del cru li pot donar algunes oportunitats, encara que aquesta setmana ha tancat amb una pèrdua superior al 3%.

▼ **Telefónica (-4,41%)** s'ha mantingut bastant estable al llarg de la setmana, ja que la retallada de la cotització reflecteix el descompte del dividend de 0,40 euros per titol. Les accions han caigut fins a la zona dels 9 euros, en espera d'una hipotètica recuperació una vegada s'adclareixi la venda d'O2, la seva preuada filial britànica.

MERCATS BORSA

negreta Valor pertanyent a l'IBEX 35 • Valor pertanyent a l'índex EURO STOXX 50 (*) Ha ampliat capital durant l'any (c.s.) Cotització suspesa. Per calcular la rendibilitat s'han incorporat els dividends percebuts durant aquest any, i la cotització, si s'escau, s'ha ajustat quan la societat ha fet ampliació de capital

Mercat continu La cotització diària s'actualiza cada vint minuts a www.lavanguardia.cat/labora

Núm. accions	Valor nom. euros	Valor	Tanc. setm. euros	Var. setm. euros	Var. %	Cotitz. setm. màx.	Cotitz. setm. min.	Dies cotitz.	Núm. títols contr. setm.	Capit. bors. mil. euros	Últ. div. net	Rend. per div.	PER	BPA	Rend. any %		
858.150.000	0,01	Abengoa "B"	0,19	0,00	0,00	0,22	0,17	0,42	0,13	98	68.051.647	163.049	0,11	59,47	1,70	0,11	-5,00
943.220.294	3,00	Abertis	14,43	0,14	0,98	14,51	14,13	14,98	12,14	98	6.052.430	13.610.669	0,56	3,86	13,29	1,09	2,64
57.260.000	1,00	Acciona	66,05	-3,53	-5,07	69,13	65,76	79,78	61,85	98	744.061	3.782.023	1,60	2,42	19,97	3,31	-16,48
266.708.000	0,10	Acerinox	9,85	-0,15	-1,50	10,26	9,66	11,30	7,04	98	4.554.043	2.627.074	0,36	3,64	0,00	0,00	4,56
318.844.000	0,50	ACS (*)	28,11	0,54	1,96	28,40	27,13	29,58	19,31	98	3.508.614	8.962.705	0,92	3,29	0,00	0,00	7,54
9.277.000	0,60	Ad. Domínguez	3,78	-0,20	-5,03	4,01	3,78	4,45	3,03	96	9.584	35.067	0,00	0,00	0,00	0,00	9,57
12.313.000	1,50	Adveo	4,56	0,29	6,79	4,64	4,03	6,21	3,09	98	104.613	56.147	0,36	7,81	3,97	1,15	-28,64
150.000.000	10,00	Aena	122,50	0,85	0,70	122,80	120,20	127,65	92,99	98	837.220	18.375.000	0,00	0,00	0,00	0,00	16,22
783.541.000	1,00	Airbus Group	54,00	-1,10	-2,00	55,00	52,55	63,00	50,00	98	18.755	42.311.214	1,05	1,95	0,00	0,00	-11,45
172.950.000	0,12	Almirall	13,61	0,04	0,29	13,67	12,88	18,92	12,88	98	1.842.325	2.353.850	0,00	0,00	29,70	0,00	-26,95
439.000.000	0,01	Amadeus	39,87	0,07	0,18	39,96	39,16	40,85	32,29	98	3.401.142	17.502.930	0,56	1,40	35,23	1,13	-1,18
590.600.000	0,05	Amper (*)	0,10	-0,02	-16,67	0,12	0,10	0,14	0,10	98	45.534.604	59.060	0,00	0,00	0,00	0,00	-20,49
78.049.730	1,00	Aperam	32,02	-1,07	-3,23	34,44	32,25	35,51	24,11	96	3.353	2.499.152	0,00	0,00	0,00	0,00	-3,61
130.020.000	0,10	Appplus Services	7,47	-0,05	-0,66	7,61	7,29	8,69	6,60	98	1.404.849	971.249	0,00	0,00	0,00	0,00	-10,54
1.444.340.000	0,01	Arcelor Mittal (*)	3,96	-0,14	-3,41	4,30	3,87	5,44	2,59	98	21.267.090	5.719.586	0,40	10,10	0,00	0,00	31,01
225.733.000	0,75	Atresmedia	11,01	-0,08	-0,72	11,23	10,86	11,64	7,42	98	1.798.146	2.485.320	0,16	1,44	77,89	0,14	11,89
71.875.000	10,00	Axia Real	12,76	0,21	1,67	12,82	12,35	13,56	10,75	98	515.862	917.125	0,00	0,00	0,00	0,00	-3,33
25.200.000	0,60	Azkoyen	4,80	0,25	5,49	4,85	4,55	4,95	3,62	98	83.502	120.960	0,00	0,00	0,04	0,04	6,67
11.517.325.000	0,80	Bankia	0,77	0,01	1,32	0,79	0,75	1,07	0,72	98	82.165.213	8.868.340	0,01	1,82	83,77	0,01	-25,61
898.867.000	0,30	Bankinter	6,55	0,27	4,30	6,63	6,18	5,66	98	10.748.897	5.887.579	0,12	1,86	47,26	0,14	1,01	
5.033.000	0,60	Barón de Ley	105,00	-2,00	-1,87	107,90	102,00	110,50	90,55	98	22.167	528.465	0,00	0,00	28,80	3,65	-5,41
638.176.000	2,56	Bayer AG	89,55	-5,45	-5,74	98,30	87,40	117,00	87,40	98	11.943	57.148.661	1,33	1,48	0,00	0,00	-21,21
6.366.673.000	0,49	● BBVA (*)	5,63	0,12	2,18	5,75	5,43	6,88	5,24	98	107.068.775	35.844.369	0,43	7,57	27,94	0,20	-11,45
57.707.000	0,24	Biosearch	0,45	0,00	0,00	0,45	0,41	0,55	0,37	98	564.132	25.968	0,00	0,00	0,00	0,00	-4,26
83.616.000	3,23	BME	27,69	-0,35	-1,25	28,71	27,69	31,16	24,36	98	665.223	2.315.327	1,56	5,63	17,10	1,62	-7,86
5.440.000	0,75	Bod. Riojanas	3,97	-0,06	-1,49	4,00	3,94	4,20	3,67	76	3.915	21.597	0,10	2,42	29,18	0,14	-1,98
3.428.000	3,01	CAF	283,25	4,20	1,51	284,60	272,00	301,00	206,60	98	12.230	970.981	4,20	1,48	9,76	29,01	10,86
5.910.240.000	1,00	CaixaBank (*)	2,45	0,06	2,51	2,50	2,36	3,24	2,33	98	63.025.688	14.480.088	0,14	4,79	10,95	0,23	-21,15
120.000.000	0,30	Catalana Occ.	26,44	-0,02	-0,08	26,82	26,25	31,99	23,02	98	230.014	3.172.800	0,55	2,06	15,86	1,67	-16,12
231.683.240	0,25	Cellnex Tel.	14,40	0,33	2,35	14,47	13,88	17,21	13,23	98	2.034.910	3.336.239	0,00	0,00	0,00	0,00	-16,47
51.787.000	1,50	Cem.Portland	5,98	-0,03	-0,50	6,04	5,97	6,24	4,20	98	45.156	309.686	0,00	0,00	0,00	0,00	14,56
129.000.000	0,25	Cie Automot.	15,82	-0,05	-0,32	15,99	15,44	16,09	11,98	98	502.485	2.040.780	0,14	0,91	20,92	0,76	4,51
16.300.000	0,10	Clinica Baviera	6,76	0,75	12,48	7,57	6,01	7,57	4,63	80	143.177	110.188	0,22	3,25	0,00	0,00	24,26
55.035.000	0,20	Codere	0,68	-0,04	-5,56	0,75	0,63	0,96	0,63	98	2.940.705	37.424	0,00	0,00	0,00	0,00	-16,05
197.500.000	0,72	Coemac	0,29	0,00	0,00	0,29	0,27	0,44	0,27	98	507.364	57.275	0,00	0,00	0,00	0,00	-14,71
3.188.856.000	5,57	Colonial	0,65	-0,01	-1,52	0,67	0,63	0,69	0,53	98	21.097.569	2.072.756	0,00	0,00	0,00	0,00	1,56
58.300.000	1,00	Corp.F.Alba	37,52	-0,23	-0,61	38,31	36,79	39,39	30,59	98	56.674	2.187.416	0,80	2,12	0,00	0,00	-5,85
1.154.684.000	1,50	Deoleo	0,20	-0,01	-4,76	0,21	0,20	0,25	0,20	98	1.387.283	230.937	0,00	0,00	0,00	0,00	-13,04

La inversió, paralitzada

El mercat tem el retorn de l'alta volatilitat davant les incerteses polítiques

Primo González

Durant les dues últimes setmanes els mercats borsaris s'han mogut dins d'uns marges bastant estrets, amb alts i baixos que amb prou feines han permès a l'Ibex 35 moure's del 8% de pèrdua acumulada l'any, un nivell bastant similar al dels principals índexs europeus comparables.

Aquesta estabilitat no desmenteix els riscos de volatilitat que continuen gravitant sobre els mercats i que en els últims dies amb prou feines han experimentat més alteracions que la sospita cada vegada més arrelada que la Reserva Federal dels Estats Units actuarà amb tipus a l'alça en la pròxima reunió del 15 de juny, la qual cosa podria generar una certa alteració en els tipus de canvi, possiblement accelerant la pujada del dòlar davant l'euro.

D'altra banda, l'explosiva situació del Brasil, una economia que disposa d'un potencial d'influència molt alt en algunes de les empreses més importants de l'Ibex 35, sembla haver fet un gir que els mercats consideren positiu, ja que les noves autoritats (provisionals, en tot cas) han dictat mesurades de suport a l'economia prenent com a base paràmetres més ortodoxos. La Borsa del Brasil és la que més guanys està oferint aquest any i l'única que ha contribuït de moment a donar una mica de brillantor a alguns fons espanyols.

Els inversors no han tingut motius importants per realitzar

Els fons de r.v.n. més rendibles

Fons	Grup	Rend. 2016	Rend. 2015	Rend. 2014	Rend. mitj. 3 anys	Patr. 19-5 mil. euros
1 W4I Iberia Opportun (Clase B)	Renta 4	0,866	-3,443	ND	ND	2,61
2 CaixaBank Ideas Bol. Estàndard	CaixaBank	-1,512	-16,098	1,933	ND	9,61
3 Metavalar	Metagestión	-1,550	17,125	13,449	17,068	32,80
4 EDM-Inversión Clase R	EDM Holding	-2,007	3,207	3,500	8,217	164,25
5 Santander Small Caps Esp	Santander	-2,698	12,709	4,464	14,191	278,35
6 Renta 4 Bolsa	Renta 4	-2,977	9,048	4,845	9,008	37,47
7 Aviva Española	Aviva	-3,398	10,111	7,263	9,421	219,77
8 UBS España Gestión Activa	UBS	-3,444	0,509	1,827	6,82	35,48
9 Mutualfondo España (A)	Mutua Madril.	-3,562	3,481	3,170	9,66	59,28
10 Caja Ing. Iberian Equity	Caja de Ing.	-3,593	-1,114	5,005	4,915	21,78
11 BMN Bolsa Española	Renta 4 Banco	-3,761	1,397	7,363	7,551	32,03
12 Bankia Small & Mid Caps Es	Bankia	-3,891	6,698	0,695	10,626	27,26
13 Bestinver Bolsa	Bestinver	-3,904	9,970	-4,025	6,439	277,11
14 Mutualfondo España (D)	Mutua Madril.	-3,928	2,613	2,208	9,429	13,73
15 Gesconsult Renta Variable	Gesconsult	-4,266	6,674	3,851	8,342	36,60
16 Catalana Occ. Bolsa Esp	Gesuris	-4,484	-2,275	6,100	5,13	28,96
17 Banco Madrid Ibérico Acciones	Renta 4 Banco	-4,638	-23,261	3,722	-5,639	4,77
18 Bankia Dividendo España	Bankia	-4,769	0,194	9,488	8,892	50,85
19 Santander Acc. Españolas (C)	Santander	-4,933	10,158	3,756	8,133	247,59
20 Mediob. SE&M Caps Esp (CL)	Mediolanum	-5,095	4,193	-10,762	ND	9,49
21 Santander Acc. Españolas (A)	Santander	-5,178	9,401	3,045	7,379	196,36
22 Caminos Bolsa Oportunidades B. Caminos	B. Caminos	-5,433	4,463	-0,954	4,597	17,07
23 BNP Paribas Bolsa Española	BNP Paribas	-5,456	2,227	1,594	4,94	56,71
24 DWS Acciones Españolas	Deutsche	-5,650	5,543	9,141	9,169	54,97
25 Credit Suisse Bolsa	Credit Suisse	-5,817	-3,529	-1,076	2,367	35,60
26 Bankia PRV España	Bankia	-5,880	-3,177	6,442	5,57	7,65
27 GVCGaesco Bolsalíder CI I	GVC Gaesco	-5,944	-10,771	ND	ND	0,95
28 Fondamapfe Estrategia 35	Mapfre	-6,324	-3,721	6,063	2,881	51,88
29 Liberbank RV España	Liberbank	-6,403	4,883	3,210	4,562	24,80
30 GVCGaesco Bolsalíder	GVC Gaesco	-6,465	-4,191	4,069	3,598	14,69
31 C.Laboral Bolsa	C. Laboral	-6,505	-5,792	5,199	2,075	24,16
32 Forniblao Acciones	Seguros Bilbao	-6,537	-1,614	4,854	2,906	164,66
33 CaixaBank All Caps Esp.	CaixaBank	-6,556	-7,959	6,825	4,103	104,32
34 Privat Bolsa Española	Privat Bank	-6,624	-8,911	6,623	1,577	14,24
35 Segurfondo RV	Inverseguros	-6,711	-4,783	7,346	2,976	18,13
36 Ibercaja Bolsa (B)	Ibercaja	-6,725	-3,999	5,477	3,168	31,48
37 Ibercaja Bolsa (A)	Ibercaja	-6,727	-4,002	5,499	3,178	84,23
38 Santander RV España Bolsa	Santander	-6,728	-3,440	3,275	2,079	46,00
39 Cartera Variable	B. Caminos	-7,212	-6,110	4,344	1,637	11,96
40 Sabadell España Bolsa (Base)	B. Sabadell	-7,341	-4,255	5,757	4,159	99,29
41 Gesconsult Crecimiento	Gesconsult	-7,385	5,320	1,705	2,787	9,27
42 Rural RV España	B. Cooperativo	-7,571	-6,353	3,849	2,743	107,74
43 Sabadell España Divid. (Base)	B. Sabadell	-7,615	3,416	-0,724	5,184	59,56
44 Kutxabank Bolsa	Kutxabank	-7,650	-0,942	5,609	4,008	86,61
45 CX Borsa Espanya	BBVA	-7,771	-3,921	4,442	1,983	46,38
46 Bankoa Bolsa	Bankoa	-7,799	-0,810	4,895	2,838	11,70
47 BK Futuro Ibex	Bankinter	-7,906	-4,049	7,463	4,38	147,63
48 Bankinter Bolsa España	Bankinter	-8,559	2,936	5,026	6,063	262,05
49 PBP Bolsa España	B. Popular	-8,741	2,449	2,157	3,495	16,98
50 Mediobanum Espa RV (L)	Mediolanum	-8,787	-2,091	5,402	3,223	12,66

Nota: Les dades pertanyen al dia 19 de maig del 2016.

zar canvis bruscos en les seves posicions, ja que les expectatives econòmiques continuen molt lligades als possibles canvis que es puguin produir en l'esfera política, com el resultat del referèndum britànic de permanència a la Unió Europea o, més a prop dels nostres interessos, el desenllaç de les votacions de la pròxima consulta electoral a Espanya.

Sembla que, després de bastants mesos d'espera, els símptomes de paralització en algunes decisions econòmiques han començat a fer efecte en la vitalitat de l'economia espanyola, encara que el ritme de creixement es manté encara molt sólid. A més, la decisió europea de no imposar sancions de moment a Espanya

■ La Reserva Federal dels EUA prepara ja la pujada de tipus, el Brasil gira a la dreta i l'Ibex guarda silenci

nya pel déficit excessiu ha contribuït a tranquil·litzar els ànims.

Els fons d'inversió s'estan quedant, no obstant això, com la principal alternativa inversora, ja que els tipus d'interès tot just ofereixen oportunitats de rendibilitat i les borses no disposen de prou atractiu en el cas dels mercats europeus. Els pocs fons d'inversió que aconsegueixen guanys des de començament d'any per sobre del 5% han aconseguit els seus resultats en mercats de més risc, com els llatinoamericans.

PATRIMONIS

Pensions estables

El patrimoni gestionat pels plans de pensions del sistema individual s'està mantenint bastant estable en els últims mesos malgrat les turbulències dels mercats i les baixes rendibilitats d'aquests instruments d'estalvi. A finals d'abril els plans de pensions gestionaven poc més de 67.200 milions d'euros, encara que els primers mesos de l'any les prestacions als participants estan superant lleugerament les aportacions de diners nous.

NOUS

Ibercaja apostar per intangibles

La gestora d'Ibercaja acaba de llançar un fons d'inversió anomenat Ibercaja Global Brands que té com a referència principal l'índex MSCI World. Es tracta d'un fons que invertirà en companyies internacionals amb la particularitat que es tracta d'empreses amb bona marca i alta qualitat dels seus elements intangibles (imatge, tecnologia...), amb caràcter sostenible i a llarg termini. El 75% dels actius del fons estarán en renda variable.

GESTIÓ PASSIVA

Continuar a la borsa europea

El BBVA i Caixa Catalunya llancen sengles fons de gestió passiva i a llarg termini (per sobre dels 7 anys), amb la intenció d'obtenir una rendibilitat associada a les borses europees. En el cas del fons del BBVA, la rendibilitat per a l'inversor serà el resultat de sumar al valor inicial el 45% de la possible revalorització, amb observacions mensuals, de l'índex Eurostoxx 50 Price, l'índex selectiu que inclou els valors més capitalitzats de la zona euro.

TIPUS

Els bons, a prop del negatiu

Els tipus a mitjà i llarg termini del deute emès aquesta setmana pel Tresor han registrat nous descensos aprofitant el bon moment que ha travessat el deute perifèric, reflectit en retallades de la prima de risc. Els bons a 3 anys han retallat el seu tipus marginal fins al 0,019%, és a dir, ja molt a prop del tipus negatiu en què es mouen les lletres del Tresor en tots els terminis, per sota de 12 mesos. L'emissió anterior de bons a 3 anys es va fer amb un tipus marginal del 0,116%.

Els superplans

La mida no sempre garanteix la rendibilitat en els plans de pensions

Els 25 plans de pensions més grans que hi ha a Espanya, tots comercialitzats per grans bancs excepte un que gestiona la companyia d'assegurances Mapfre, concentraven a finals del mes d'abril passat uns 24.262 milions d'euros d'actius sota gestió. És a dir, el 36% dels diners totals que mouen els plans de pensions privats a Espanya.

La trajectòria que han seguit els mercats els últims mesos no ha estat gaire brillant, motiu pel qual els 1.250 plans existents actualment ofereixen en conjunt una pèrdua en termes anuals del 3,2%. Entre els 25 més grans,

els que tenen més de 500 milions d'euros de patrimoni sota gestió, només n'hi ha un que els últims dotze mesos ha aconseguit acabar amb guanys, però molt modestos.

D'aquests 25 plans de pensions onze han presentat rendiments menys desfavorables que el conjunt, mentre que els 14 restants han registrat pèrdues per sobre de la mitjana, en dos casos per sobre del 8% de pèrdua (un del BBVA, amb un 10% de pèrdua, i un altre de CaixaBank, amb un 8% de caiguda l'any). El volum de patrimoni gestionat no sempre és sinònim de seguretat en la inversió i garantia de benefici. Entre

els deu grans plans, sis són de tipus mixt i els altres pertanyen a altres variants d'estil de gestió.

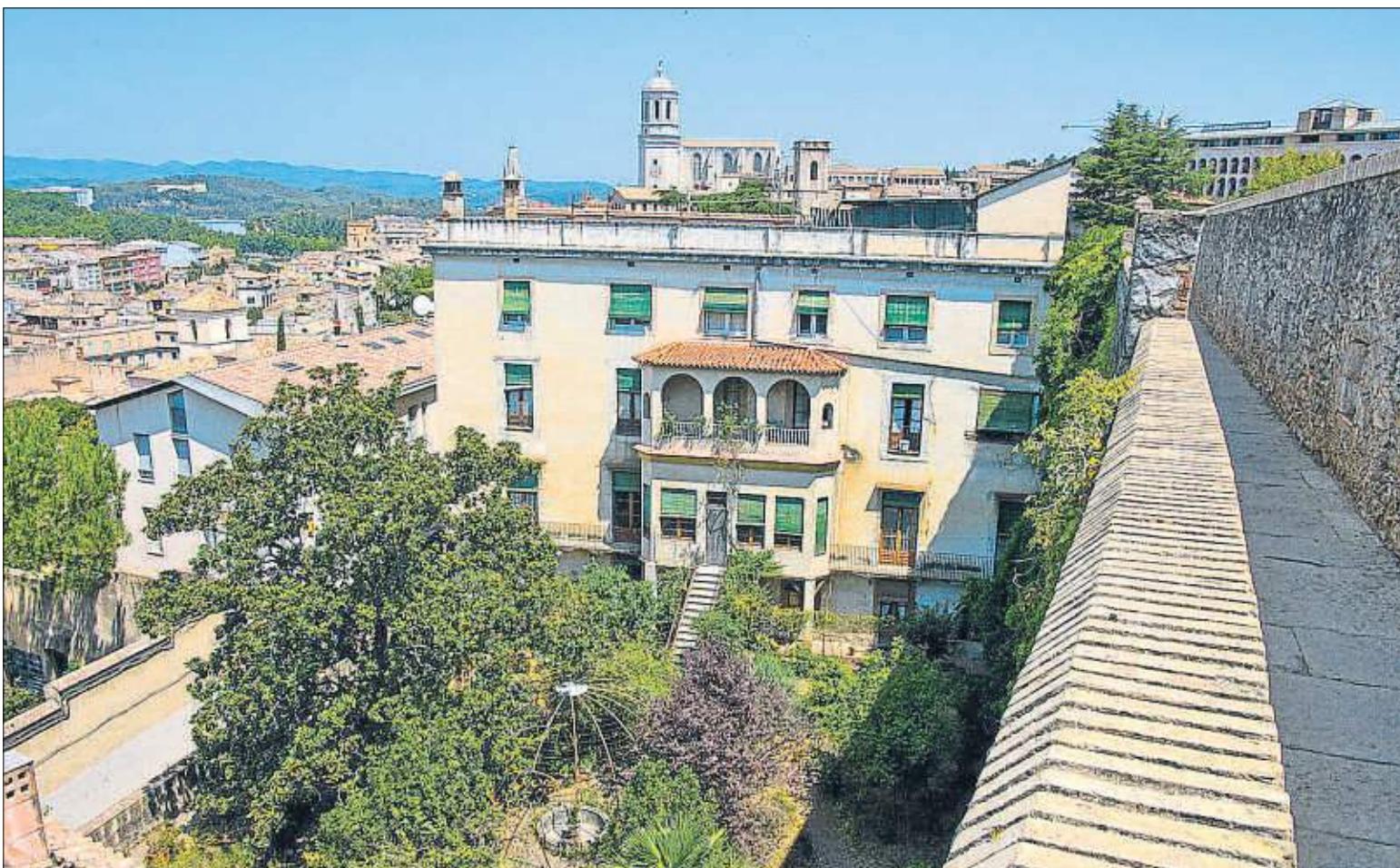
En termini més dilatat, a tres anys, la rendibilitat mitjana del conjunt dels plans de pensions ofereix, però, un aspecte bastant més saludable, amb un 3,47% de rendiment mitjà ponderat per al conjunt dels plans del sistema

individual. Entre els 25 més grans només sis han aconseguit en aquest període de temps millorar el guany mitjà del sector. Un ha fregat el 10% de guany mitjà anual, tot i que tres plans més de la mateixa gestora, en concret el BBVA, són els únics que, entre els superplans, presenten pèrdues en aquest període de temps de tres anys.

Els plans de pensions privats més grans

Plans	Grup	Tipus	Rendib. a 12 mesos	Rendib. mitjana 3 anys	Patrim. (millions €)	Particips

<tbl_r cells="7



La planta noble d'aquest edifici del Barri Vell de Girona, amb una superfície interior de 280 m² i un jardí de quasi 500 m², es ven per 1.999.500 euros

GENION IMMOBLES

COMPRAVENDA D'HABITATGES 'PRIME'

Bones perspectives per a la ciutat de Girona

L'atractiu turístic creixent d'aquest municipi de poc més de 97.000 habitants comença a notar-se timidament en el seu sector immobiliari

Mar Claramonte

En les últimes setmanes s'ha parlat molt de la ciutat de Girona com a escenari del rodatge de la sèrie televisiva internacional *Joc de Trons*, i també per la reeixida festa de primavera Temps de Flors. Són ganxos que, juntament amb la riquesa patrimonial i l'arribada tan esperada del tren d'alta velocitat, propicien que rebi cada cop més i més visitants d'arreu del món.

Fins a quin punt, però, l'auge del turisme està influint en el seu mercat immobiliari? Segons Ramon Corominas, president del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària (API) de Girona, "sobretot al Barri Vell es nota l'efecte inversor, a causa de l'ona expansiva dels habitatges d'ús turístic, que s'han duplicat en dos anys".

Com corrobora Josep Maria Llistosella, gerent de la immobiliària gironina Génion, "els apartaments turístics s'omplen. Ara Girona està prenent volada i sobretot els que ja es

dediquen de manera professional o semiprofessional a aquesta activitat busquen més pisos o fins i tot edificis sencers –encara que n'hi ha molt pocs– al centre per llogar-los a curt termini". D'altra banda, destaca que "la gent té més mobilitat. Tant si són de Girona com d'altres indrets s'estan adonant que és un bon moment per comprar".

En aquest sentit, Corominas assenyala que "el 2014 vam tancar la tendència a la baixa pel que fa a transaccions, però encara no a preus –que durant la crisi es van devaluuar de manera significativa–, i la recuperació es va consolidar durant el 2015".

LES MILLORS ÀREES PER VIURE

El Barri Vell no s'ha convertit en un reducte només per a turistes: molts residents de poder adquisitiu alt el consideren el millor lloc de la ciutat per viure, i de fet, els preus de les propietats són dels més elevats.

L'Eixample –especialment els carrers propers a l'estació de tren i al voltant de la plaça Miquel Santaló– també és molt apreciat.



1 i 2 Nivell de confort màxim.

Gràcies a la construcció ecoeficient en aquest habitatge cèntric INCIVI



3 Gran Via de Jaume I.

Recreació d'una terrassa privada en una promoció de tres pisos amples INCIVI



Altres zones residencials molt valorades són Palau i Montilivi –al sud, però a poca distància del centre–, on hi ha una bona oferta de cases amb jardí i piscina i apartaments d'alt standing. El preu per metre quadrat oscil·la entre els 2.700 i els 3.000 euros.

D'altra banda, Llistosella assegura que "per als clients més elitistes i un nombre creixent d'internacionals, sobretot francesos, a les proximitats de Girona tiren de forma claríssima Fornells de la Selva, on està el col·legi anglès Saint George's, i també Sant Gregori. Són nuclis amb bona qualitat

■ Barri Vell, Eixample, Palau i Montilivi són les zones amb els preus més alts

de vida i serveis, envoltats de natura i a prop de la ciutat, l'aeroport i l'autopista".

REHABILITACIONS AMB VALOR AFEGIT

Corominas afirma que "hi ha escassetat d'oferta d'obra nova i la majoria són d'autopromoció o promocions petites, sovint rehabilitacions integrals".

En aquesta última categoria l'empresa promotora i constructora local Incovi està desenvolupant tres projectes, que com explica el seu gerent, l'arquitecte Josep Maria Coll, "tenen com a fet diferencial l'aposta per un model d'edificis ecoeficients al centre, amb molt valor afegit i a preus molt continguts (uns 2.400 euros el m² construït)". La seva promoció de tres habitatges a la Gran Via de Jaume I –la primera de la ciutat a obtenir la qualificació energètica A– s'ha venut a compradors locals abans de finalitzar les obres, i ha passat el mateix amb els cinc pisos de la modernista Casa Marull, a la ronda Ferran Puig.

CASES ■ TENDÈNCIES

FABRICACIÓ

Materials amb múltiples qualitats

Propostes amb propietats excepcionals que incorporen les millors aplicacions per a cada ús

Marta Rodríguez Bosch

Els objectes que ens envolten ocupen espai. Per què no estalviar-ne fins al moment de fer-los servir? Aquesta reflexió fonamenta el projecte Aera Fabrica de la dissenyadora i investigadora holandesa Roos Meerman. Proposa un procés de fabricació que combina impressió 3D amb el bufament de material plàstic, així manté reduït el volum del producte fins que arriba al seu destí i s'usa. “A diferència de la tècnica de bufament de vidre –explica Meerman– la forma queda predeterminada abans de la infladura, fet que permet tenir més control sobre el volum final”. La tècnica ofereix múltiples aplicacions, ja que una amb una impressora 3D és factible crear una gran varietat de formes, grandàries i colors.

BIOMATERIALS

Spiber silk és un biomaterial obtingut en recombinar la proteïna de la seda d’aranya amb el seu conjunt únic de prestacions: alta resistència, elasticitat, estabilitat química i biodegradació. Les seves propietats mecàniques extraordinàries ja es coneixien a principis del segle XVIII. Des de llavors data la descripció de manufacturar guants amb el capoll de seda de l’aranya.

Desenvolupada per l’empresa Spiber Thechnologies, vinculada a la Universitat de Biotecnologia d’Estocolm, a Suècia,

es presenta en diferents formats: fibra, film, escuma i malla. Pot emprar-se per a teixits tècnics, reforç de materials i finalitats biomèdiques.

Són dos dels materials innovadors presentats durant el recent Saló del Moble de Milà, en l’exposició i jornada sobre “Nous materials > Nou disseny”. La recerca avui va encaminada a aconseguir “millors productes, que contri-

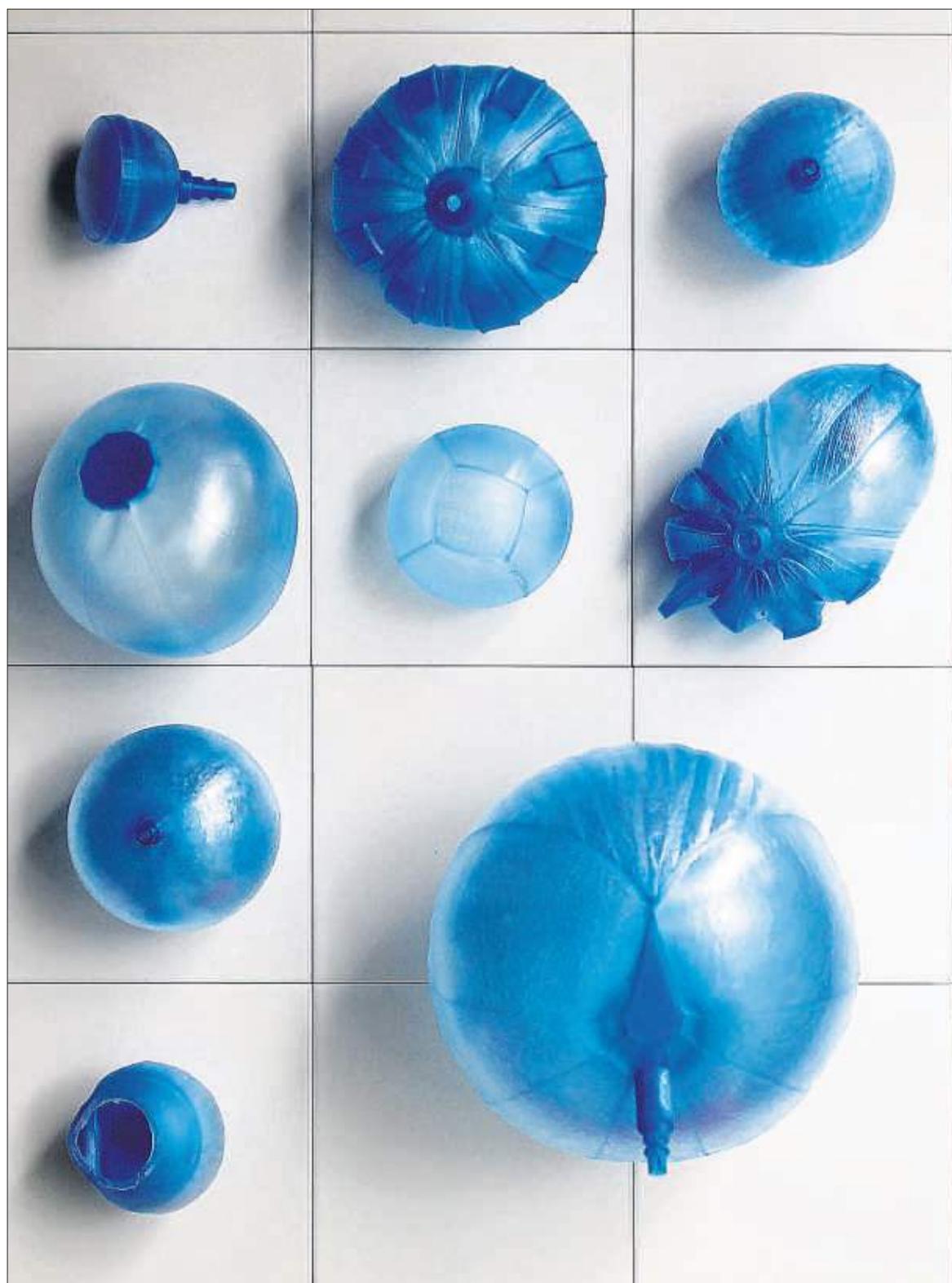
“És necessari que l’elecció del material es produueixi des de l’inici d’un disseny”

“Calen productes que disminueixin l’impacte del consum sobre el planeta”

bueixin a disminuir l’impacte del nostre consum sobre el planeta”, assenyala Valérie Bergeron, responsable de la biblioteca de materials de Materfad. El Centre de materials de Barcelona ha participat en la coorganització de l’esdeveniment, juntament amb Het Nieuwe Instituut, de Rotterdam, i Happy Materials, de Praga.

LA TRIA DEL MATERIAL

Valérie Bergeron ressalta la importància d’entendre tot allò que suposa triar un material determinat. “És necessari que l’elecció es produueixi a l’inici. El material està



La tècnica Aera Fabrica combina la impressió 3D amb el bufament de material plàstic

al centre de totes les respistes pel que fa a dany ambiental i gestió de recursos”. Amb aquesta unió entre disseny i material es poden optimitzar els cicles productius i protegir-ne els vitals.

En la selecció feta per Materfad per a l’exposició, hi ha prevalut, a més, el fet d’integrar diverses funcionalitats en un sol material. Per exemple, els que són més

conductors gràcies a incorporar grafè, o més resistent, per incloure fibra de carboni. També destaquen els que provenen de recursos alternatius, com ara mantes amb grans propietats d’absorció en cas d’abocaments de petroli al mar, produïdes amb cabell humà. O els realitzats amb vísceres d’animals assecades, com a alternatives als cuirs. Les tecnologies de tall

actuals fan viables materials amb gruixos mínims abans impensables. Una làmina de pedra fixada a un teixit de cel·lulosa és molt lleugera per transportar-la, i la seva flexibilitat fa que s’adapti a qualsevol superfície.

Des del Het Nieuwe Instituut de Rotterdam, a Holanda, assenyalen com el disseny s’ha convertit en un encreuament de camins de diferents disciplines d’experts, en què entren en joc la creativitat, les ciències naturals i les noves tecnologies. “El diàleg entre aquestes fronteres difoses és essencial. I pot obrir un camp emergent en materials innovadors i recerca que connecti diferents esferes de coneixement, i que generi noves possibilitats per a una societat més sostenible”.

L’objectiu comú és accelerar el coneixement de nous materials i les tecnologies associades entre dissenyadors i empreses, que permeti adaptar al més aviat possible els processos creatius i convertir-los en productes útils.



1 Seda d’aranya.

Spiber silk reuneix en un material biodegradable resistència i elasticitat

2 Pedra flexible.

De gruix mínim, unida a fibres de cel·lulosa. De Villani Leonello

Ocupació

ESTUDI

Bones dades, però per poc temps

El mercat laboral espanyol s'entreveu optimista a curt termini, però difícil a mitjà

Luis Jiménez

Els temps que arriben són esperançadors, segons les dades que aporta el nou Informe Infojobs Esade sobre l'estat del mercat laboral espanyol. A Catalunya, les ofertes d'ocupació van augmentar un 37% el 2015 fins a arribar a les 497.914 vacants, i el creixement del mercat català s'ha situat 10 punts per sobre de la mitjana nacional espanyola, que és del 27%.

Es possible ser optimista respecte al futur immediat, assegura Jaume Gurt, portaveu d'Infojobs i director d'Organització i Desenvolupament de Persones de Schibsted Spain, ja que "s'està notant la recuperació del volum de l'oferta laboral". Les empreses coincideixen en aquest diagnò-



A mitjà termini s'està dibuixant un mercat laboral incert i polaritzat, hi haurà sectors que creixeran molt, com el tecnològic, i d'altres que aniran perdent valor

■ El 47% de les empreses té perspectives de contractació

■ “Es projecta una destrucció massiva de llocs de poc valor”

tic, ja que, segons l'informe, el 47% té perspectives de contractació durant els sis mesos vinents, fet que incrementarà la xifra fins al 54% si el període que es té en consideració és el dels pròxims dos anys. El 34% de les companyies confia que la situació d'ocupació en l'àmbit estatal millorarà el semestre vinent, i el percentatge augmenta fins al 59% en els pròxims dos anys.

PERSPECTIVES A MITJÀ TERMINI
Tanmateix, les bones notícies són només un instant de repunt en un escenari complex, perquè a mitjà termini el que s'està dibuixant és un mercat bastant més polaritzat, en el qual els instruments que els treballadors empraven per fer-se valorar, com la formació, tindran un pes desigual. Segons Gurt, hi ha sectors que creixeran molt, mentre que d'altres que semblaven estables es trobaran amb un destí bastant pitjor. "El 2015, l'increment general de demanda d'ocupació amb prou feines va arribar a l'1%, mentre que en les categories tècniques va ser del 4 al 7%. Aquesta és una bona mostra del que esperem, ja que els llocs de feina que exigeixen elements tecnològics deixaran fora aquells que no tenen les habilitats adients o la capacitat

d'aprenentatge adequada, i això produirà una polarització de la riquesa i dels salaris".

Els que han cursat carreres superiors constaten que hi ha titulacions que el mercat no demana i, segons Gurt, "es veuen obligats a treballar en paral·lel en llocs de feina en els quals el seu valor és més baix. Algunes subsisteixen, perquè algunes companyies requereixen perfils associats a la psicologia, però hi ha carreres que s'estan quedant fora perquè el valor que aporten no és alt".

Els senyals d'aquest canvi són molt evidents, tal com demostra

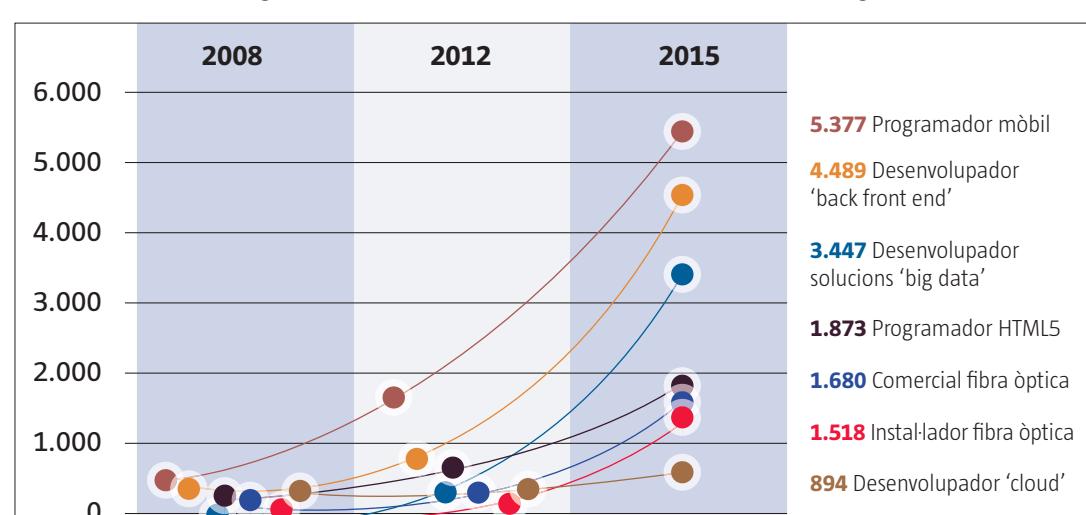
el fet que entre els cinc milions d'aturats "hi ha gent molt vàlida, persones que han estat directius, però als quals no es contracta perquè si ronden els quaranta anys, ja se'ls veu grans". Els arguments que es fan servir per no contractar-los són febles, ja que "es diu que són persones que es van formar temps enrere, que són poc flexibles i més difícils de liderar", però això no els resta importància ni eficàcia. Com que els joves irrompen amb força, aquests col·lectius són exclusos, se'ls fa molt difícil tornar a incorporar-se als sectors als quals pertanyien,

i quan ho fan és a preus tercermundistes. És una realitat que no veu ningú, però que hi és".

El problema que es generarà amb aquesta dualització de les trajectòries professionals serà important; hi haurà "una gran massa de persones que no seran capaces de trobar feina. Tal com assenyalen tots els informes, i com es va posar de manifest en les previsions de l'últim Fòrum Econòmic Mundial a Davos, es projecta una destrucció massiva de llocs de poc valor i un increment de llocs tecnificats que exemplifiquen aquesta breixa".

Evolució de les vacants 2008-2015

Els llocs de feina emergents estan molt vinculats a la innovació i a la tecnologia



FONT: INFORME INFOJOBS ESADE 2015

EN AUGE

Brilla el tecnològic

El costat brillant del futur estarà ocupat pel sector tecnològic, en el qual s'espera una demanda d'ocupació molt elevada, i una millora de les condicions salarials i vitals per als seus empleats. "Les necessitats tecnològiques formen part d'un nombre de sectors cada cop més alt. Fins i tot en l'hostaleria s'estan contractant programadors, llocs que abans es cobrien mitjançant empreses externes". En aquest terreny, assenyala Gurt, la baralla pel talent serà aferrissada. I no es competirà exclusivament a través de les retribucions: "Qui sigui capaç de fer créixer un equip i de generar vincles de valor amb els empleats, guanyarà la guerra". La gestió serà decisiva, perquè les persones no només exigeixen un sou més elevat, sinó que volen que se les escolti, sentir-se partícips i que les empreses valorin la seva part humana. "Els nous directius, els que sàpigueren crear aquest balanç entre el compromís, el rendiment i les necessitats personals, també tindran un gran desenvolupament professional. Les noves empreses demanen noves formes de gestió, per la qual cosa contractaran perfils de management que sàpigueren donar resposta a aquestes expectatives"



HAYS Recruiting experts worldwide

EL 70% DE LAS EMPRESAS VAN A CONTRATAR ESTE AÑO GUÍA DEL MERCADO LABORAL 2016

Según la Guía del Mercado Laboral, la publicación anual que lanzamos en Hays, el 70% de empresas españolas va a aumentar su plantilla este año.

Para obtener estas conclusiones nos hemos basado en un estudio de la situación del Mercado Laboral el último año encuestando a más de 8000 trabajadores y más de 1500 empresas. Las conclusiones son claras, en términos de contratación se espera un crecimiento generalizado de las empresas en el país.

guiasalarial.hays.es



HAYS Recruiting experts in Logistics

SOFTWARE LEAD ENGINEER SECTOR INDUSTRIAL

Barcelona. 35.000€ - 40.000€ b/a.

Compañía Start Up especializada en el diseño e instalación de proyectos intralogísticos está buscando a un/a Responsable de Software para incorporar a su estructura de Barcelona

En dependencia directa del Director General de la compañía, llevarás a cabo el desarrollo e implementación de nuevas metodologías y tecnologías dentro del equipo de Software. Buscamos un Ingeniero/a de Software que posea un amplio conocimiento de programación en C/C++ con experiencia en sistemas embebidos. Tu misión será la de idear y realizar todos los proyectos donde participarás en todas las fases del mismo, orientando todo tu expertise en la consecución de los timings e hitos del proyecto y la gestión del equipo.

Para poder ser valorado en el proceso, buscamos gente que posea el título de Ingeniería Superior de Telecomunicaciones, Informática o similar, con una experiencia de, al menos, cinco años en desarrollo con C/C++, sistemas embebidos, experiencia en Linux y deberás estar familiarizado con la instalación y uso de microchips. Por lo tanto, necesitamos gente muy resolutiva y que aporte nuevas ideas a la compañía.

Contacta con rafael.garcia@hays.es mencionando la ref.: van1031624.



hays.es

HAYS Recruiting experts in Accountancy & Finance

ASESOR/A FISCAL IMPORTANTE DESPACHO EN BARCELONA

Barcelona. 60.000€ - 80.000€ b/a.

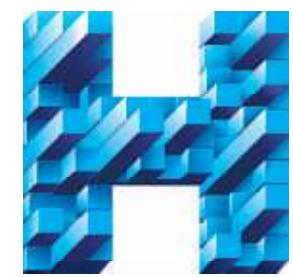
Uno de los despachos más importantes de España busca un/a Asesor/a Fiscal con experiencia para sus oficinas y clientes en Barcelona.

Como Asesor/a Fiscal, participarás en las distintas operaciones, gestionarás equipos, tendrás contacto directo con los clientes y la posibilidad real de hacer carrera profesional en el sector.

Para este cargo deberás tener una experiencia mínima de seis años y máxima de ocho años como Asesor Fiscal, buen nivel de inglés y capacidad de trabajo, ya que se presentan oportunidades en los distintos sectores y líneas de la firma.

A cambio, obtendrás una posición estable en compañía de gran prestigio, carrera profesional y sólidos conocimientos financieros.

Contacta con javier.mediavilla@hays.es mencionando la ref.: van1032145.



hays.es

HAYS Recruiting experts in Engineering

SENIOR PROJECT MANAGER SIW DISEÑO DE PIEZAS DE METAL

Barcelona. 60.000€ - 70.000€ b/a.

Hays te ofrece la oportunidad de incorporarte en una importante multinacional del sector Automoción como Senior Project Manager (especializado/a en diseño piezas metálicas).

Serás responsable de un equipo de 40 personas y tus funciones serán, entre otras, la organización de proyectos, presentaciones a clientes, staff trainings, reuniones con clientes y sobre todo gestionar un equipo de profesionales.

Buscamos a una persona con experiencia en un puesto similar en el sector Automoción. Que provenga del desarrollo / diseño de chapa o pieza metálica y no de producción. Será muy importante que tengas disponibilidad total para viajar y un nivel de inglés bilingüe (otros idiomas serán un plus).

Contacta con clara.xufre@hays.es mencionando la ref.: van1032663.



hays.es

HAYS Recruiting experts in Retail

STORE MANAGER LUXURY BRAND MULTINACIONAL DEL SECTOR LUJO

Barcelona. 40.000€ - 50.000€ b/a + variable.

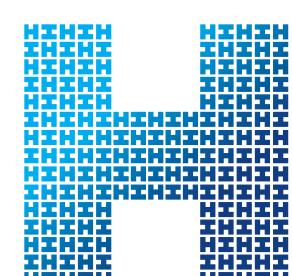
Se trata de una importante multinacional del sector moda y complementos de segmento lujo de gran reconocimiento a nivel internacional.

Serás el Store Manager de su boutique en Paseo de Gracia y tu misión, como embajador de la marca, será la aplicación y supervisión de la política comercial para el mercado en Barcelona. Para ello, deberás hacer la gestión del budget de ventas, analizar los KPIs y animar, liberar y motivar al equipo de ventas para alcanzar los objetivos tanto cualitativos como cuantitativos.

Como candidato/a deberás aportar estudios medios y al menos cinco años de experiencia como Store Manager o Assistant Store Manager en el sector Moda. Será imprescindible que tengas experiencia en la gestión de budget, KPIs y gestión de equipos.

Deberás aportar excelentes habilidades comerciales, estar orientado/a a objetivos y resultados y aportar dotes de liderazgo. Necesitarás un nivel alto de inglés, se valorará otros idiomas.

Contacta con ivan.ortega@hays.es mencionando la ref.: van1032061.



hays.es

22 / MAIG / 2016



WWW.MGBCN.COM
C/Modolell 29 · 08021 BCN
Telf. 93 203 08 08

EXCLUSIUS EN LA ZONA ALTA DE BCN



JUNT SANT PERE CLAVER

Casa de recent construcció. Amplies vistes, màxima privacitat i tranquil·litat. Molt de sol.
415m² aprox d'habitació. Piscina desbordant. 4 places d'aparcament.



MARQUESA DE VILALLONGA



ÀTIC TURÓ PARC 1.390.000 €



EMANCIPACIÓ - T. TORRES 1.450.000 €



AV. PEARSON - PEDRALBES 3.300.000 €



PLANTA BAIXA TURÓ PARC



FREIXA - MODOLELL



JUNT GALVANY 2.200.000 €



BONANOVA - TORRE VILANA



GANDUXER 1.800.000 €



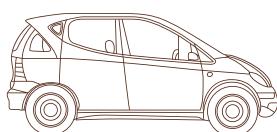
E. GIMÈNEZ - PEDRALBES 1.400.000 €



PB. PEDRALBES 2.100.000 €



IRADIER 1.350.000 €



SOL·LICITI EL NOSTRE SERVEI GRATUÏT DE XOFER