

El dato

Las franquicias de moda femenina

60 firmas operan en España

2.600 establecimientos

426.900 euros de facturación por tienda



FUENTE: FDS Consulting

La frase

«Estas rebajas de invierno serán las mejores del siglo, con descuentos de hasta el 70%»

Miquel Àngel Fraile

SECRETARIO GENERAL DE LA CONFEDERACIÓ DE COMERÇ



El producto

Un marco de fotos digital que predice el tiempo

En el mercado se pueden encontrar multitud de marcos de fotos digitales de características similares. Saytes ha decidido apostar por la diferenciación y ha incorporado funcionalidades adicionales que le distinguen entre tan amplia oferta: acaba de lanzar al mercado un marco digital que es, a la vez, estación meteorológica con reloj y alar-



ma. El nuevo DP-610 tiene una pantalla TFT-LCD de 3,5 pulgadas con una resolución de 320 x 240 píxeles para reproducir imágenes en formato JPG desde tarjetas de memoria SD o MMC. Como reloj (12 y 24 horas), cuenta con alarma; y como estación meteorológica; indica la temperatura actual y realiza previsiones de tiempo según la humedad relativa. Precio: 139 euros.

Zona franca

JOSÉ LUIS Martínez

ESTRATEGA DE CITI EN ESPAÑA



¿Y después?

¿Que a qué nos enfrentamos? En palabras de un economista amigo mío, estamos ante la peor recesión norteamericana desde la segunda guerra mundial, la peor recesión mundial del mismo periodo, un shock deflacionista complicado de combatir y una aversión al riesgo capaz de destruir mercados. Simplifica bastante, ¿verdad? Así, deja como una consideración implícita la crisis hipotecaria, el ajuste de tamaño mundial en el sector financiero y hasta el propio ajuste de tamaño en los mercados financieros. Esto es lo peor de la crisis actual: no hay remedios posibles, al menos a corto plazo. Lo que no significa que considere como inútiles las decisiones que están tomando las autoridades a nivel mundial. Nada de eso.

¿Qué es lo prioritario en estos momentos? En mi opinión, en la opinión de las autoridades, es fundamental estabilizar los mer-

No hay remedios posibles para la crisis, al menos a corto plazo

cados financieros. Esto es lo mismo que decir que en estos momentos el objetivo ocioso es reducir la volatilidad de los mercados, hacer que su ajuste sea ordenado. Esto pasa por inyectar liquidez, tratar de suplir el funcionamiento de los mercados a la hora de asignar liquidez. Cubrir agujeros, reducir las primas de riesgo en los activos, ofrecer el tiempo que sea preciso para que la confianza vuelva a los inversores. Y hacer todo esto de forma simultánea a una política fiscal expansiva que trate de combatir la recesión de la economía. Mejor, una combinación de políticas económicas que traten de limitar tanto la duración de la recesión como la posibilidad de deflación.

Y se están empleando a fondo: solo en EEUU podemos hablar de una cifra total (incluyendo el plan de **Obama**) superior a los seis billones de dólares. De ser cierta, superaría con creces la suma de los diferentes planes económicos (ajustados por la inflación) de los últimos 50 años.

Si, y después, ¿qué? Sinceramente, tan acertadas me parecen las medidas dispuestas (sin olvidarnos de los cambios regulatorios y de supervisión que vendrán después) que comienzo a preguntarme por el futuro posterior a que tengan su efecto. Realmente a inquietarme por él. Bueno, vivamos el presente. ¡Bastante complicado sigue siendo!

Emprendedores

Xavier Pérez ▶ Fundador de Work Services



DANNY GAMBAL

▶▶ **Pionero de las ETT** ▶ Xavier Pérez, fundador de Work Temporal, en la sede de la compañía.

De la auditoría a las ETT

Este censor jurado de cuentas fundó una enseña de oficinas de trabajo temporal sobre la que ha construido un grupo de servicios y de segregación de tareas para las empresas

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Xavier Pérez (42 años) es uno de los pioneros del negocio de las oficinas de trabajo temporal. En 1994, cuando la administración legalizó una actividad hasta entonces ilegal, este hombre de números –es censor jurado de cuentas– dejó la auditoría para la que trabajaba para sumar esfuerzos con uno de sus clientes, la firma de limpieza vallesana TotNet, y poner los cimientos de una ETT. Se trata de Work Temporal, una firma que controla al 100% desde el 2002 y que ha sido la semilla para que germinase un grupo dedicado a tareas de segregación (limpieza, selección de personas, formación, servicios informáticos). Entre todas sus líneas de negocio, el grupo Work Services mueve 27 millones de euros al año y tiene 20 delegaciones.

Han pasado los años y resulta que han pinchado las magníficas

expectativas que tenían las ETT. El cuento de la lechera consistía en pensar que buena parte de la temporalidad del país de Europa con más tasa de trabajo temporal iba a pasar a manos del sector. «**Pero las cosas no han sido así, porque solo gestionamos un 2% de la temporalidad.**»

Mal comienzo

Las enseñanzas de ETT no empezaron con buen pie, porque al principio los empleados contratados por la ETT no cobraban lo mismo que los trabajadores de la empresa cliente que realizaban el mismo trabajo. Esas dobles escalas salariales se extinguieron y la mala prensa ha ido remitiendo. Las empresas, según Pérez, han aprendido a usar mejor los servicios de las ETT. La asignatura pendiente, opina, es que se haga como en Francia, «**donde las empresas tienen muchas restricciones para hacer contratos temporales y**

Agilidad

Pérez lo tiene claro: para diferenciarse de los competidores, la única herramienta a explotar es la agilidad. Quien es más rápido suministrando un profesional gana finalmente el cliente. Ahora, con la crisis, hay más personas disponibles. Y la demanda es más estrecha.

por eso acuden a las ETT, que la administración gala se mira con lupa –lo que también pasa en España, donde depositamos avales–, cosa que sería muy difícil si tuviese que escudriñar los millones de negocios que emplean a trabajadores temporales.

Work Temporal es una de las ETT de tamaño medio que perduran en el mapa español. «**¿Vender? Muchos de nuestra escala han sido vendidos, pero soy una persona de pyme y, aunque nunca puedes decir de esta agua no beberé, no me veo como directivo de una multinacional.**» El secreto para sobrevivir en esta coyuntura es controlar los riesgos, algo que a una persona de finanzas como él se le da bien: «**A la mínima, cerramos el grifo,**» en referencia a los clientes que incumplan compromisos. En un negocio donde los márgenes de beneficio son de por sí estrechos (de entre el 8% y el 12% bruto), todas las cautelas son pocas. ≡