



¿Tenemos el turismo que queremos? El sector se vuelca en la búsqueda de nuevos segmentos especializados, pero sin dejar de lado el turismo familiar de sol y playa **IP.12-13**



JOAN CREUS

Con cajas destempladas

Fernando Mañueco
Analista financiero

Decía la canción que el video mató la estrella de la radio. Los bancos, en su lucha por captar depósitos, pueden matar o, por lo menos dejar malherida, la estrella de las cajas de ahorros. La guerra por el pasivo llega en un momento especialmente complicado para el sector financiero.

Los gestores de algunas cajas se han alarmado ante la posibilidad de que se

produzca una intensa salida de fondos desde las cajas a los bancos más agresivos... y hacia las cajas más fuertes. Los depósitos de alta rentabilidad se han convertido en la espada de Damocles que pende sobre la cabeza de las entidades financieras menos sólidas. Dice un proverbio africano que cuando los elefantes luchan, las hormigas son las que sufren.

Ya decía Darwin que se impone la selección natural cuando los organismos se ven expuestos a condiciones adversas. Sólo sobreviven los más fuertes o los que sepan adaptarse al nue-

vo entorno. El presidente de Cajamadrid, Rodrigo Rato, ha dicho hace bien poco y bien claro que espera que el número de cajas se reduzca de 45 a 20 en pocos meses. El Banco Santander, con su Depósito Ganador, ha abierto la caja de los truenos. La entidad cántabra ha tocado a arrebato. El mercado se ha llenado de tentaciones y de cantos de sirena que tratan de atraer a los ahorradores menos fieles con sus entidades financieras.

En el sistema financiero está claro que el rival más débil son las pequeñas cajas de ahorros. El propio Banco de

España ha admitido que la guerra de depósitos es inevitable dadas las actuales dificultades de financiación que existen en los mercados.

Las cifras cantan. Cajasur y CAM han reducido sus depósitos en casi un 10% en los últimos doce meses. Es un dato. También la Kutxa ha reducido sus depósitos. Cerca de un 8%. Caja España ha perdido un 6% largo de sus depósitos y Caixa Catalunya más de un cinco. Algunas cajas pequeñas han conseguido aumentar su pasivo, como Caja Segovia o Cajamurcia, pero lo más frecuente es el proceso contrario.

Sectores

La jardinería cambia el contrato privado por el público

Los contratos de creación y mantenimiento de parques y jardines sirven para capear la caída de la demanda **IP.7**

**MEJOR SERVICIO
AL MEJOR PRECIO**
MÁS QUE LOGÍSTICA
www.mqlogistica.com
977 54 61 77 977 54 73 22
Móviles: 658 789 478 - 685 149 491

Atención TRADERS!
Le ofrecemos nuestra estructura operativa, programas de contratación y formación al mejor precio.
VISÍTENOS
Raval de Jesús 19
REUS

grupo
GVC
Gaesco

Si le atrae la Bolsa, con nosotros encontrará la mejor opción

ENTREVISTA **JOSÉ LUIS MONTERO** Socio de Y.Innovación y consejero de la Autoridad Metropolitana de Washington

«La innovación se define como el proceso, pero es la conclusión final»

Jaume Aparicio Tarragona

¿Qué es la innovación?

En sí misma no es nada. La innovación es la conclusión final. Normalmente se define la innovación como el proceso, pero es el final de una cultura de cambio, de emprendimiento, de creatividad. En definitiva, de trabajar en el presente mirando hacia el futuro.

En muchos casos la inversión en innovación es lo primero de lo que se prescinde porque es muy costosa.

Siempre que se habla de innovación se habla estrictamente de innovación tecnológica. Si sólo se enfoca desde el punto de vista de la I+D+i, pues sí es cara, pero hay un campo de innovación muy anterior, que es la innovación de procesos, que no es costosa.

Quienes defienden la inversión tecnológica aseguran que aumenta la productividad.

La productividad no se soluciona con tecnología sino con una renovación total de procesos. Lo que pasa es que esto conlleva hablar de modificación de estructuras empresariales y cultura empresarial y eso crea incertidumbre.

Algo que cuesta, sobre todo en España.

Bueno, España es un país que se caracteriza por su baja tolerancia al riesgo y a los cambios.

¿Qué papel tiene que jugar la formación en la innovación?

Es la clave. El problema es que el sistema educativo está sometido a lo que la sociedad pretende ser y perpetuarse.



Montero ofreció una jornada sobre Innovación estratégica en el IES Comte de Rius. FOTO: TXEMA MORERA

Muy personal

José Luis Montero (Bilbao, 1953) es un experto en innovación estratégica, reconocido a nivel mundial. Montero es socio director de Y.Innovación, una compañía del Grupo Gesor, a través de la cual traslada sus conocimientos y experiencias para dar soluciones integrales que cubran todas y cada una de las fases del ciclo de cambio de una organización. Entre sus clientes figuran el Ministerio de Administraciones Públicas, la Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA) o el Washington Metropolitan Authority (Autoridad Metropolitana de Washington), de la que es también consejero estratégico.

A lo largo de sus 20 años en el sector ha sido distinguido, entre otros con el Scientific American Partner Network.

«La escuela no tiene que ser el espejo de la sociedad actual, sino lo que la sociedad debería ser»

«Hace falta crear polos de interés concretos y complementarios que formen una red para que en Tarragona haya una área metropolitana»

Habrà que introducir algún cambio.

Sí, pero no tiene que esperar a que le digan cuál es. Lo tiene que provocar el propio sistema educativo. La escuela no tiene que ser el espejo de la sociedad, sino reflejar lo que la sociedad debería ser. La escuela no está para solucionar los problemas puntuales que van apareciendo en la sociedad (celebrando el día del árbol, de la seguridad vial, de la violencia de género...), sino que tiene que construir un futuro alternativo a esta sociedad.

¿Qué áreas pueden ser estratégicas en innovación?

España parece que tiene dos áreas estratégicas por naturale-

za que tienen que ver con el sol: el turismo y las energías renovables. Aparte de esto, no sabemos aún cuáles pueden ser los sectores idóneos para el cambio estructural que necesita la economía. Entre otras cosas, porque ni nos lo hemos planteado.

¿Y en Tarragona?

Conozco mucho Tarragona y nunca he entendido el complejo de inferioridad que tiene esta tierra. Es un territorio con unas posibilidades inmensas en logística, de abandonar el turismo barato y proponer otro tipo de turismo que no esté reducido a la estrecha franja de 300 metros de la Costa Daurada. Las posibilidades son inmensas, pe-

ro tiene que creérselo y olvidarse de los que están a 100 kilómetros de aquí.

Siempre se dice que Tarragona es la segunda área metropolitana catalana, pero ¿qué necesita para serlo?

Primero crear polos de interés concretos y complementarios entre Tarragona, Valls, Reus, Tortosa... que vayan formando una red. Algo que en estos momentos no existe.

E infraestructuras.

Primero hay que marcar los objetivos y, en función de estos, poner las vías. Si se hace al revés suceden cosas como la estación del AVE.

II Concurso de bolsa URV-Gaesco

El 50% de los grupos presentan ya ganancias significativas

La aparición (el pasado jueves y viernes) de rumores fundados de que Europa preparaba un acuerdo claro de apoyo a Grecia (como se confirmó durante el fin de semana) disparó arriba a los índices, y acabó con el escenario levemente bajista que se apuntaba en el comentario de la anterior semana en nuestro anterior comentario.

Según analiza Jordi Andreu, doctor de la Facultat de

Ciències Econòmiques i Empresariales de la URV, los gestores que participan en el II Concurso URV- GVC-Gaesco se han beneficiado de este repunte, sobre todo los grupos que apostaron por sectores muy castigados como el bancario, constructor, inmobiliario, o incluso hotelero. Así, el 50% de los grupos ya presentan ganancias significativas, «que esperamos se consoliden y amplíen en las

semanas que faltan para la finalización del concurso», afirma Andreu.

A nivel técnico, el rango lateral del Ibex (11.200-10.700) se ha quebrado al alza, aunque el optimismo de los últimos días parece haberse esfumado levemente, y los índices empiezan a mostrar ligeros síntomas de cansancio. La banda de fluctuación se ha estrechado, siendo ahora de 200 puntos (11.370-11.570).

Grupos	Patrimonio inicial	Patrimonio 14/04/2010	Rentabilidad
1 Team4	5.000,00	5.624,16	12,48%
2 In-Market	5.000,00	5.340,66	6,81%
3 SB Capital Management	5.000,00	5.184,61	3,69%
4 JASP	5.000,00	5.149,52	2,99%
5 Joves inversores!	5.000,00	5.132,00	2,64%
6 LTRN	5.000,00	5.105,75	2,12%
7 Invercat	5.000,00	5.102,45	2,05%
8 The economists	5.000,00	5.089,17	1,78%
9 \$Hot dollars\$	5.000,00	5.078,76	1,58%
10 Sanifrase Int. Group	5.000,00	5.054,93	1,10%
11 Andorranos	5.000,00	5.027,47	0,55%
12 Ibex4	5.000,00	4.984,14	-0,32%
13 Navalix	5.000,00	4.981,88	-0,36%
14 Financial Pain	5.000,00	4.958,63	-0,83%
15 Gar-8 (Contes)	5.000,00	4.948,29	-1,03%
16 Inversions Mayes	5.000,00	4.889,76	-2,20%
17 Triple A	5.000,00	4.865,34	-2,69%
18 Craks del 29	5.000,00	4.854,07	-2,92%
19 U.R. Brokers	5.000,00	4.845,07	-3,10%
20 Las financieras	5.000,00	4.832,93	-3,34%
21 Broke&Roll	5.000,00	4.768,95	-4,62%
22 Gar-10 (M4)	5.000,00	4.744,00	-5,12%
23 G-4	5.000,00	4.683,10	-6,34%
24 Titus	5.000,00	3.522,19	-29,56%