



Cambra de Comerç
de Manresa

RECULL DE PREMSA

Del 18 al 24 de febrer del 2014

Elaborat per: 
serveis de comunicació

Persianes avall: posem-hi remei

«Hi ha risc elevat d'efecte contagi que allunyi els consumidors dels carrers amb poca activitat. I això no beneficia ningú, tampoc als propietaris dels locals»

Ens trobem en un moment molt complicat als centres urbans, donada l'etapa final en l'extinció dels antics contractes de lloguer de locals comercials fixada per la Llei d'Arrendaments Urbans del 1994, que coincideix amb una caiguda a mínims històrics dels volums de consum. Així, després d'un llarg període en què la majoria de rendes s'han mantingut en valors per sota de mercat, ara toca renegociar molts contractes de lloguer de petits locals de comerç, hostaleria i tallers, i ja s'han aixecat veus d'alarma després dels primers anuncis de tancament de negocis històrics i emblemàtics.

Els propietaris volen recuperar ràpidament el temps perdut després d'anys d'impossibilitat de treure rendiments raonables als seus locals. Però les presses no solen ser mai bones. A banda de consideracions nostàlgiques, pot accelerar-se un fenomen preocupant a molts carrers: les persianes tancades. Esdevindrà certa la dita d'on no hi ha vida no hi ha negoci. Hi ha risc elevat d'efecte contagi que allunyi els consumidors dels carrers amb poca activitat. I això no beneficia ningú, tampoc als propietaris dels locals.

De fet és un problema ja observat en barris i carrers del nucli comercial, on amb les rendes noves s'obren i tanquen negocis a una velocitat espectacular. I és clar, ningú vol treballar sols pel propietari, el llogater no vol destinar tot el que guanya (si té algun benefici) a pagar l'arrendament, ni tampoc està disposat a fer importants inversions amb el condicionament d'un termini excessivament curt, que difícilment li permetrà amortitzar-les. El comerciant no sempre reacciona, cal que porti alguna cosa diferent a la resta i inverteixi en comunicar-ho. I passa que mica en mica van guanyant terreny establiments franquiciats, de cadenes o de producte de molt baix cost, en detriment de l'establiment tradicional.

A barris més perifèrics o degradats s'hi pot aplicar una altra màxima: on no hi ha negoci no hi ha vida, que implica carrers buits, tristos, amb poc atractiu comercial i potser fins i tot per viure-hi. Aquí hi perden els propietaris de locals, però també els veïns amb la desaparició progressiva del comerç de proximitat. I és difícil desllorigar-ho sense la intervenció de l'administració, bé sigui actuant amb decisions urbanístiques, incentivant la rehabilitació o l'establiment d'activitats, o subvencionant els lloguers de locals.

Això no s'arregla si, per una banda, qui es lamenta de la pèrdua de comerç tradicional o de proximitat no li dóna suport consumint-hi, a la vegada que el comerciant es posa les piles i actualitza l'oferta. I per l'altra, si no aconseguim atreure molts nous clients a la ciutat. I això com es fa? Posant d'acord i oferint en paquet comerç, turisme, hostaleria, cultura i oci, i promocionant-ho arreu. I gestionant la ciutat com si fos un únic centre comercial, amb tots els serveis necessaris d'aparcament i circulació còmodes, rutes atractives per fer a peu, senyalització clara i pràctica, enllaç fàcil d'una zona a una altra, neteja i il·luminació adients, i amb una bona planificació d'esdeveniments dinamitzadors. I si cal, perden la por a nous centres comercials o d'oci situats

estratègicament per accentuar l'atractiu de ciutat, enllaçats amb la resta. En tot això la planificació urbanística és clau.

Per a què tingui èxit, cal que es tiri endavant fruit d'un gran acord i complicitat entre totes les parts, amb diàleg sense prejudicis. Però ens ho hem de creure, tothom hi guanyaria.

R7

Marcadors

LA TENDÈNCIA

UE
EMPIJORA LA CONFIANÇA DELS CONSUMIDORS
 ▶ La confiança dels consumidors va empitjorar el mes de febrer a l'eurozona i, en menor mesura, a la Unió Europea (UE), segons el càlcul avançat de la Comissió Europea (CE) difós ahir

L'ORGANISME

BCE
INCREMENTA EL SEU BENEFICI NET FINS ALS 1.440 MILIONS
 ▶ El Banc Central Europeu (BCE) va pujar el 2013 el seu benefici net fins als 1.440 milions d'euros, el 45% més que el 2012, a conseqüència d'una reducció de les provisions per a riscos.

LA DATA

Avui
MOODY'S REVISI LA NOTA DEL DEUTE ESPANYOL
 ▶ L'agència de qualificació Moody's revisarà avui la nota del deute sobirà espanyol, que actualment està qualificada com Baa3, és a dir, a la vora del bo escombraries, encara que amb perspectiva estable.

UNA ESTRATÈGIA BANCÀRIA PER AL TERRITORI ▶ Des que va obrir la direcció territorial de la Catalunya Central, el Sabadell ha signat convenis amb la Cambra de Comerç, la UBIC, la FUB, el Kursaal i el Bàsquet Manresa, i avui mateix signa un acord de col·laboració amb l'Associació Comarcal d'Empresaris del Berguedà

El Sabadell incrementa el crèdit per a les empreses del Bages en 63 milions

▶ El banc pretén guanyar enguany 2.500 clients en una comarca on ja en té més de 37.000

CARLES BLAYA | MANRESA

■ Amb un negoci ja al Bages de 1.000 milions d'euros, 400 en inversió i 600 en recursos de clients, el Banc Sabadell espera enguany créixer en 63 milions en inversió i en més de 2.500 clients, 450 dels quals haurien de ser empreses, segons les previsions que ha fet l'entitat per a aquest territori. Una comarca que el banc considera «un actor important» en la seva nova estructura territorial, segons explica Jeroni Benavides (Sabadell, 1959), director de zona del Bages de l'entitat financera.

El Sabadell va crear el 2012 una direcció de zona per a la Catalunya Central amb seu a Manresa. L'any passat, però, després de la incorporació del negoci de BMN-Catalunya (que incloïa les oficines de Caixa Penedès), l'entitat es va reorganitzar. Es van crear a Catalunya, on el banc té 800 oficines, tres direccions regionals. La zona Bages (que agrupa Bages, Berguedà, Solsonès, Cerdanya i Alt Urgell) s'inclou en la regional Oest, amb seu a Vilafranca del Penedès, i que dirigeix Josep Esteve (Gavà, 1963). Al Bages, el Banc Sabadell disposa de més de 37.000 clients, el 79% dels quals són particulars i la resta, empreses. En el conjunt de la zona Bages, el nombre de clients és de 58.000. En aquest territori, Banc Sabadell ha quedat, després de les incorporacions de la CAM i del negoci de BMN, amb 25 oficines (7 de les quals a Manresa) i 119 treballadors (83 dels quals al Bages).

«El Bages és un actor important pel seu pes industrial, perquè és el motor de la Catalunya interior, i esperem que així ho continuï sent», diu Benavides, que considera que el banc fa «una aposta clara pel territori, i n'és una evidència el fet d'haver traslladat una capçalera de zona a Manresa».

Des que va obrir la direcció territorial de la Catalunya Central, el Sabadell ha signat convenis amb la Cambra de Comerç, la UBIC, la FUB, el Kursaal i el Bàsquet Manresa, entre d'altres, i avui mateix signa un acord de col·laboració amb



D'esquerra a dreta, Jeroni Benavides i Josep Esteve

l'Associació Comarcal d'Empresaris del Berguedà, mitjançant el qual el banc posa a disposició de les 300 empreses i comerços de l'associació productes i serveis «amb unes condicions molt favorables», anuncia l'entitat. L'objectiu d'aquest acord és «facilitar a les empreses de l'ACEB l'accés a les noves tecnologies, finançament al circulat, així com el finançament a mitjà i a llarg termini de noves inversions en actius fixos mitjançant préstecs i lísing», apunten fonts del banc. En virtut de l'acord amb la Cambra de Comerç de Manresa, s'ha obert una línia de crèdit renovable per a les empreses de la comarca per un import de 50 milions d'euros.

«Volem constituir-nos en la primera alternativa dels no-clients i ser el banc principal dels nostres clients», diu Benavides. El banc disposa d'un pla comercial per al Bages per incrementar el seu posicionament en el segment de particulars, però també en el d'empreses i negocis. «Mai no hem

pretès ser una entitat de nínxol», diu Josep Esteve. «Però teníem una manera de fer que ens feia ser especialistes en determinat públic, tot i que en zones core del banc, com el Baix Llobregat, sempre hem tingut pes entre els particulars. El que ens faltava era xarxa, punts de d'atenció, una mancança que hem resolt amb les adquisicions recents». Un canvi d'escenari que «ens ha permès trobar-nos amb un món *retailer* que no coneixíem. No hem canviat nosaltres, sinó la xarxa», conclou Esteve.

El banc diu que està en condicions de posar damunt la taula diners per a noves inversions industrials al territori. «Vam ser els primers a dir-ho, però la veritat és que no hem tingut la possibilitat de créixer, perquè no hi ha demanda. Es demana refinançament, però fins ara no hi havia projectes de futur, amb solidesa. Això està canviant», diu Esteve. «Si el futur del país passa per la reindustrialització,

Míriam Ponsa, a la nova campanya

▶ El 28 de febrer, Banc Sabadell posarà en marxa una nova campanya, «Creure», amb què pretén augmentar les operacions de crèdit a les empreses. En aquesta campanya, el banc llançarà un compromís sense referents al sector financer: respondre en un termini màxim de set dies laborables qualsevol sol·licitud de crèdit provinent d'una empresa. «Creure» es divulgarà a través de televisió, ràdio, premsa escrita i Internet. Per televisió, l'espot tindrà la col·laboració de Gemma Nierga, que conversarà amb empresaris. Com ja va passar amb el santpedorenc Josep Guardiola en una campanya anterior del banc, en aquesta també hi haurà presència bagenca, amb la dissenyadora Míriam Ponsa, que hi explicarà la seva experiència al món dels negocis.

Manresa tindrà alguna cosa a dir-hi», conclou el director regional, que creu que el Bages té en la mineria, el sector vitivinícola i també el tèxtil els seus arguments de creixement.

Tot i la voluntat del banc d'oferir diners per a nous projectes, les condicions per obtenir crèdit han canviat, d'ençà de la crisi: «avui demanem més nivell d'exigència, més implicació de l'empresari, que el projecte tingui capacitat de retorn», detalla Esteve. Condicions que ja es comencen a donar al territori, diu Benavides. «Des de final de l'any passat ja es nota que hi ha projectes, alguns de molt significatius», remata. A final de mes, el banc posarà en marxa una campanya per la qual es comprometrà a respondre qualsevol sol·licitud de préstec que formulin les empreses en un màxim de 7 dies laborables (vegeu-ne desglossat). Tot un repte, «i un senyal clar al mercat del nostre compromís amb la inversió i el finançament», diu Esteve.

Els fundadors de Facebook i Whatsapp seran dilluns al Mobile World Congress

EFE | BARCELONA

■ El fundador i conseller delegat de Facebook, Mark Zuckerberg, oferirà una conferència dilluns que ve al MWC, on també serà present Jan Koum, el creador i màxim directiu de WhatsApp, l'aplicació que el responsable de la xarxa social ha adquirit per 13.800 milions d'euros. Després de l'anunci d'una de les operacions tecnològiques més importants dels últims anys, com és la compra de l'aplicació de missatgeria instantània WhatsApp per part de Facebook, els responsables d'aquestes dues companyies visitaran la setmana que ve Barcelona per participar a la sessió inaugural del Mobile World Congress (MWC), l'esdeveniment mundial més important del sector de la telefonia mòbil.

Serà la tarda de dilluns (18.00 hores) quan Mark Zuckerberg protagonitzarà la conferència més esperada del saló. Hi ha tanta expectació per la seva presència a Barcelona que la conferència serà retransmesa en directe des de diferents espais del recinte firal de Gran Via de l'Hospitalet perquè els 75.000 assistents al congrés puguin seguir-la, i es podrà veure també des d'altres punts de Barcelona.

Facebook va néixer el febrer del 2004 com una xarxa estudiantil a la Universitat de Harvard (Estats Units), on estudiava el seu cofundador i màxim responsable. El desembre del 2004, amb prou feines 10 mesos després de veure la llum, Facebook arribava al milió d'usuaris. Avui dia, la xarxa social té més de 1.200 milions de membres, gairebé la meitat de les persones que tenen accés a Internet en tot el planeta. L'any passat, Facebook va generar un benefici de 1.111 milions d'euros i la seva intenció és continuar creixent. Ahir, Zuckerberg va anunciar l'adquisició de l'aplicació de missatgeria instantània WhatsApp per 19.000 milions de dòlars (uns 13.800 milions d'euros).

WhatsApp té uns 450 milions d'usuaris mensuals en actiu i tan sols 55 treballadors. El seu fundador i conseller delegat, Jan Koum, també oferirà una conferència en el Mobile World Congress, encara que ho farà en horari de matí (11.15 hores).