

La foto del día**EEUU cierra más bancos**

Desde que comenzó el año, las autoridades reguladoras de EEUU han contabilizado 57 bancos del estado de Illinois que se han declarado insolventes. Una especie de fondo de garantía se encarga de lograr acuerdos con otras entidades para que gestionen las sucursales. En la imagen, una empleada del Broadway Bank muestra el anuncio de cierre, ayer.

**El producto****Informática para ayudar a la gestión empresarial**

QlikView es una solución informática que permite a las empresas tener acceso a los datos operativos de una manera sencilla e inmediata, lo que facilita el análisis y la toma de decisiones. Esta solución de inteligencia de negocios puede mostrar, por ejemplo, el estado de los pedidos de los clientes o la facturación, calcular presupuestos y consultar la planificación de las tareas de los empleados.



QlikTech Ibérica, que comercializa el producto, realiza demostraciones periódicas en grupos reducidos. En la última, celebrada esta semana en Barcelona, asistió Max Cockcroft, directivo de Toyota Material Handling España (carretillas), para explicar su experiencia. «Es un producto brillante», dijo, gracias al cual vieron «cómo se acercaba la crisis», lo que les permitió estar mejor preparados.

Zona francaJOAQUÍN
Romero**Pesimismo**

Hay cuestiones que permanecen a través del tiempo de forma inexplicable, que se imponen en las conductas independientemente de que sean o no razonables, e incluso de que sean beneficiosas para quienes se adhieren a su causa. Estos días en que se despliega una atención especial para analizar cualquier dato sobre la evolución de la economía, es fácil apreciar uno de esos vicios atávicos: nuestra tendencia irrefrenable al pesimismo.

Si el FMI -todo hay que decirlo, se suele equivocar bastante- mejora sus previsiones sobre la economía española, como hizo el miércoles pasado, preferimos quedarnos con la parte del mensaje que dice que seguiremos en recesión más tiempo que algunos de nuestros vecinos. Y nos olvidamos de que en el momento en que se conocieron sus anteriores proyecciones, nos fijamos justo en lo que ahora mejora. Cuan-

Emprendedores**Mireia Rosàs** ▶ Gerente de Castellort

El señor Esteve del siglo XXI

Castellort, mayorista para mercerías, reescribe la novela 'L'Auca del senyor Esteve' al dar atractivo a la estancada venta de hilos y botones con su cadena de franquicias Lola Botona

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Los tiempos cambian y urge reinventarse. Esa expresión, ahora tan socorrida en algunos sectores ante el reinado de internet, hace décadas que se oye -las más de las veces sin mucha convicción- en el gremio de las mercerías. Sí, los tiempos cambian. De las costureras de una economía de subsistencia con muchas capas opacas al fisco, a la normalidad de la madre trabajadora -sin tiempo ni vocación para esas labores- y al éxito de la confección barata y de calidad (Zara, Mango), que arrincona los remiendos.

Mireia Rosàs (43 años), tercera generación del mayorista para mercerías Almacenes Castellort -tiene unos 10.000 clientes en toda España, de unas 12.000 mercerías existentes-, recurre a Santiago Rusiñol y a su novela *L'auca del senyor Esteve* para referirse a unos *botiguers* entregados pero con unos descendientes que no comparten ese entusiasmo. Cuando una mercería cierra, no hay relevo.

La demanda de botones, cintas e hilos se ha ido debilitando. La rentabilidad de las mercerías lo ha notado. Así se entra en un círculo vicioso: hay conciencia de que toca renovarse (o morir), pero falta el dinero. Rosàs y su hermano Xavier vinieron a dar el primer paso a mediados de los 90, con la apertura de los primeros puntos de venta Lola Botona, una enseña de franquicias que ya suma 40 tiendas, sobre todo en Catalunya. «Nos inspiramos en la mercería inglesa o parisina: cálida -mucho mueble de madera-; artículos organizados; bonitos esca-



GUILLERMO MOLINER

▶▶ Mireia Rosàs, en una tienda Lola Botona, en Barcelona.

Háztelo tú mismo

Han lanzado Crea DIY, una tienda dentro de otra tienda con artículos de 'háztelo tú mismo' (para personalizar ropa y hacer bisutería) y lanas e hilos para tricotar. Cabe en mercerías, grandes superficies y tiendas de decoración.

parates; gestión profesional».

Hoy este negocio sigue con el estigma de decadente. Pero Rosàs insiste en que pide paso el nuevo modelo de negocio de que ha hecho bandera Lola Botona: «Nuevo público: madres primerizas de entre 30 y 45 años. Y replanteamiento del surtido: artículos para reparaciones básicas y para unas labores de ocio de consumo, sobre todo, femenino. Ahora triunfa el *patchwork*, y en los 90 arrasó el punto de cruz». En recesión como aún estamos, y con una mujer más alejada que nunca de la figura del ama de casa, Lola Botona habrá abierto hasta agosto ocho nuevos

centros, muy por encima del ritmo de tres aperturas anuales de los últimos tiempos. «Cierran merceros de la vieja escuela, pero los nuevos franquiciados de Lola Botona suelen estrenar local». Lo de comenzar en una ubicación virgen denota optimismo y confianza. «Es una fórmula de autoempleo asequible -a partir de 30.000 euros puedes arrancar- y la demanda existe». Según Rosàs, se han ido adaptando al mercado. «No sabes coser: pues lo hacemos por ti o te enseñamos en nuestros talleres de formación. Que para ti la costura no es una necesidad: pues te proponemos labores de ocio». ≡

La característica más clara de lo peor del español es el negativismo

do se conocen las cifras del paro y aparece un ligero y modesto freno en la destrucción de empleo, también nos decantamos por subrayar el dramático número de desempleados; o la comparación con los países europeos mejor situados en ese capítulo.

Es una forma de ver las cosas muy nuestra y muy antigua. No se trata de defender la conveniencia de enmascarar los datos ni de ocultar la realidad, algo que sería tonto a estas alturas, pero no deberíamos dejarnos arrastrar por esa inclinación a subrayar siempre los aspectos más negativos. En economía -como en la vida general- la actitud con que se afrontan los problemas es determinante: cultivar el negativismo es tan suicida como carpetovetónico. Por eso resulta muy interesante comprobar que las gentes que más quieren distinguirse del Madrid guardián de las esencias enemigas sean precisamente las que más desarrollan ese pesimismo tan ibérico, tan taurino, tan español, que vemos al analizar la crisis, los avatares de la relación con el centro o la suerte en el fútbol.

