

## TANTXTANT

Modest Guinjoan / Josep Maria Llauredor



## De bons propòsits...

Un nou any representa un punt i seguit. Moltes empreses han fet inventari i totes van tancant l'exercici. A nivell personal, qui més qui menys ha fet bons propòsits –sovint tan bons com buits– que potser han estat anotats en agendes o manifestats davant de testimonis. Molts dels propòsits tenen a veure amb la gestió del temps, és a dir, amb dedicar-se a allò que sabem que hem de fer i que sempre ajornem. I si ens sentim culpables davant de nosaltres mateixos és perquè es tracta de coses importants i alhora incòmodes, susceptibles de trencar la rutina o de desequilibrar unes relacions que potser pengen d'un fil.

Passats quinze dies de gener, es comencen a albirar les possibilitats d'èxit dels bons propòsits i sabem que la majoria tornaran a fer acte de presència d'aquí a un any. Com que encara hi és a temps, no estaria de més que l'empresari tingui present la gran importància que tenen per a la seva empresa els aspectes relatius a la planificació, com definir la visió a llarg termini, fixar objectius i les vies per aconseguir-los, la seva successió normal i en cas de contingència; també la creació i el funcionament òptim dels òrgans de govern (de la propietat i de la direcció), la definició de polítiques per als diversos àmbits de l'empresa i l'establiment d'instruments de control; i, sobretot, fer que directius i empleats facin allò pel qual se'ls paga. L'empresari no hauria de malmetre un any més fabricant, venent, quadrant, posant ordre, netejant o apagant focs, quan té gent que ho pot fer per ell i mentre romanguin pendents les qüestions més cabdals del negoci... que, d'altra banda, ningú no podrà fer per ell.

L'empresari ha d'estar pendent de les qüestions més cabdals del negoci

Com que encara hi és a temps, no estaria de més que l'empresari tingui present la gran importància que tenen per a la seva empresa els aspectes relatius a la planificació, com definir la visió a llarg termini, fixar objectius i les vies per aconseguir-los, la seva successió normal i en cas de contingència; també la creació i el funcionament òptim dels òrgans de govern (de la propietat i de la direcció), la definició de polítiques per als diversos àmbits de l'empresa i l'establiment d'instruments de control; i, sobretot, fer que directius i empleats facin allò pel qual se'ls paga. L'empresari no hauria de malmetre un any més fabricant, venent, quadrant, posant ordre, netejant o apagant focs, quan té gent que ho pot fer per ell i mentre romanguin pendents les qüestions més cabdals del negoci... que, d'altra banda, ningú no podrà fer per ell.

L'empresari ha d'estar pendent de les qüestions més cabdals del negoci



L'entitat financera Caja Madrid exposa una sèrie de fons que ofereix als seus clients ■ A.A. / EFE

## Els fons d'inversió es revaloritzaran un 5% aquest any

La patronal Inverco recomana la renda variable davant la poca rendibilitat de la fixa

Redacció MADRID

La rendibilitat dels fons d'inversió podria situar-se aquest any en nivells similars a la de l'exercici passat, quan va arribar al 5%, doblant gairebé la inflació estatal del 2,7%. Fons de la patronal del sector Inverco van assenyalar que tot fa pensar que aquesta tendència tornarà a repetir-se

aquest exercici. En aquest sentit, van destacar la importància d'apostar per la renda variable, "ja que la renda fixa generarà una revalorització similar al creixement de la inflació".

Els fons més rendibles del 2006 van ser els de renda variable estatal (+32%), seguits dels de renda variable internacional emergents (+21,8%) i renda variable euro (+18,6%). Respecte als de renda fixa, els que van aconseguir una més gran rendibilitat van ser els mixtos (+4,9%) i els de renda fixa mixta internacional (+2,7%). ■

## Comerç Les noves botigues de merceria



Clients a l'establiment Fil d'Or de L'Illa Diagonal, el primer de la cadena de franquícies ■ CRISTINA CALDERER

# D'aprenentatge de fil i agulla a club social

**NOU CONCEPTE** • Les botigues Fil d'Or es consoliden amb el seu model de merceria **TRACTIU** • Les botigues fan iniciació a la costura **EXPANSIÓ** • La cadena vol obrir cinc punts de venda a l'any

Maria Teresa Coca  
BARCELONA

Assumpta i Isabel són dues mataronines que de petites havien jugat darrere el taulell de la merceria que tenia la seva mare a Mataró. Amb els anys van voler reiniciar el negoci però calia reinventar-lo per fer-lo més atractiu a les noves generacions no gaire avesades a agafar fil i agulla. Per això van anar a trucar a la cadena d'establiments en franquícia Fil d'Or. Ara tenen dues botigues a Mataró que són exemple per a la cadena. El cas de l'Assumpta i la Isabel és només un exemple de la filosofia que regna a la cadena Fil d'Or. La firma, que pertany a C.J. Parera, va néixer perquè aquest grup català i familiar que actuava i encara és distribuïdor de productes de merceria a nivell estatal es va adonar que hi havia zones de Barcelona, bàsicament, on "les merceries havien quedat escombrades", explica el director general, Xavier Paré.

Des de la primera implantació, el 1995, a L'Illa Diagonal, Fil d'Or ha anat polint un disseny molt atractiu de marca que majoritàriament atrau una clientela jove –a partir de 20 anys– i que com a model de franquícia és únic a Europa. "A Bèlgica i França hi ha un comerç de merceria molt adaptat a les noves necessitats però són establiments de particulars". El model és tan especial que a Fil d'Or s'hi pot fer formació de qual-

sevol tipus de costura, des de punt de creu, brodats, patchwork o el mig punt. A totes les botigues hi ha uns horaris per fer classes de les quals són assídues unes 50 persones com a mínim, les més habituals, que es reparteixen entre diversos dies de la setmana. I, de fet, "el que comença sent un aprenentatge acaba representant un temps d'oci i, en ocasions, es transforma en un club social", on dones de totes les edats comparteixen un hobby fora de l'àmbit habitual i fins i tot acaben celebrant els seus aniversaris i onomàstiques i organitzant sortides de vacances o cap de setmana.

**Les classes de formació** serveixen també per compartir 'hobbies' i deriven en celebracions i vacances

L'èxit d'aquesta fórmula que permet "que gent jove s'iniciï en la costura fàcil" fa pensar en la seva expansió. La direcció de la cadena veu possibilitats de créixer de l'ordre de cinc establiments cada any, entre franquícies i botigues pròpies, per arribar a totes les ciutats espanyoles de més de 50.000 habitants. Això vol dir que n'hi caben 100 a tot Espanya. De fet, fa menys de mig any ha obert a Madrid i València amb establiments propis, i a curt termini Bilbao, la Corunya i Màlaga serien punts neuràlgics on establir-se directament per demostrar que "el

model és rendible i engrescar d'aquesta manera potencials franquiciats", explica Paré. Actualment, Fil d'Or disposa de 17 botigues repartides per tot l'Estat espanyol, de les quals cinc en propietat.

L'assortit de qualitat en fils, teles, botons, cintes, puntes, entredós, granadura i altres estris per a la costura configura una perfecta oferta que es troba en totes i cadascuna de les botigues. El fet de pertànyer a C.J. Parera els garanteix un subministrament puntual com a màxim en 48 hores amb una gamma amplíssima de productes.

C.J. Parera, amb unes instal·lacions de més de 6.000 metres quadrats a Sant Adrià de Besòs, té al voltant de 200 proveïdors d'arreu del món i treballa amb 30.000 referències que, a través d'una xarxa de 36 comercials, fa arribar a més de 3.000 clients d'Espanya i Portugal. El grup se centra en el comerç i defuig les grans superfícies perquè creu en la venda personalitzada en aquest sector "que encara s'ha sabut defensar de les importacions", defensa Xavier Paré. La seva experiència demostra que encara hi ha bons fabricants de fils, brodats, cintes i teixits i teles per a labors arreu d'Europa.

Aquesta empresa familiar es remunta al 1941, quan es va fundar la merceria Papera de betes i fils a la ronda Sant Antoni de Barcelona. Ara està en mans de la tercera generació i també té la cadena d'establiments Love Story i la marca de llençeria Ivette. ■