

con la del Mercado Común, lo cual quiere decir que hemos de tener unos tipos de interés no excesivamente divergentes. Hoy tenemos unas diferencias enormes. Eso difícilmente lo vas a poder hacer en un día, hay que ir hacia ello poco a poco. Ir tomando medidas e ir jugando a la economía española con medidas que no son las aceptadas por el Mercado Unico Europeo me parece en estos momentos poco aconsejable.

—¿Qué opina de la reforma fiscal?

—Para mí, lo más importante es la simplificación del sistema fiscal. Yo creo que no debe haber documento más complicado en el mundo que una declaración de la renta en España. Tengo un amigo sueco, ahora residente en Barcelona, que ha tenido que hacer declaración de renta española porque ya tiene residencia. Se quedó literalmente estupefacto, ya que en Suecia la declaración de la renta la haces en media hora. Aquí en España hacer la declaración de la renta es un jeroglífico, y además un jeroglífico con el que nunca estás seguro de si aún yendo de buena fue, estás cumpliendo la legislación. Yo creo que ni el propio legislador lo llega a saber.

—Borrell siempre ha dicho que simplificar el impuesto es hacerlo más injusto.

—Eso sí que estoy dispuesto a discutirlo. Por ejemplo: ¿hasta qué punto el IRPF es progresivo? Yo creo que en la práctica no lo es. Y eso ocurre, para empezar, en todos los países, los muy ricos nunca pagan en la proporción que la ley dice, porque tienen cincuenta mil sistemas, cincuenta mil abogados fiscales que les van preparando todas las operaciones. Y legalmente, legalmente eluden impuestos y crean sociedades interpuestas.

—¿Usted es filosocialista o filoconvergente?

—Como en Barcelona, ¿no? Que has de ser o del Barcelona o del Español. Pues bien, hay gente que no somos ni del Barcelona ni del Español.

Crédit Lyonnais, banco moderno

■ Es cierto que los pobres franceses del Crédit han pagado lo suyo —en España, el empresario que se quiere forrar vende a los franceses— a Emilio Botín por hacerse con el Comercial Español. Pero tampoco es como para que el director general del Crédit en España, Guy de Jazquelot, se niegue a recibir a los sindicatos. Ya que la ley nunca le impone esas cosas, y porque se rompe una tradición siempre guardada en la Banca española.

Bloomindale's y los productos españoles

■ La cadena de grandes almacenes norteamericana Bloomindale's recibió de las autoridades españolas una subvención de dos millones de dólares —200 millones de pesetas— para que comprara productos españoles y atrajera nuevas compras. Sin embargo, los responsables de Bloomindale's se limitaron a comprar mercancías españolas por valor de 200 millones de pesetas y ni una peseta más.

Las arteras «supercuentas»

■ La sensatez se va imponiendo en la gran Banca española: 1990 pasará a la historia como el año de las supercuentas. Se da la circunstancia de que Central y Popular, las dos entidades que se negaron a entrar en la carrera, son las que presentan tasas de crecimiento menos arrítmicas, a pesar de que por contagio, su pasivo se vio encarecido.

FRANQUICIA

NACE LA SOCIEDAD DE CONSULTORIA BARCELONA DE FRANQUICIAS

Josep Gajo, máximo responsable de la nueva firma

ENRIQUE ALCAT

BARCELONA de Franquicias & Gast, S. L., es el nombre de la nueva sociedad nacida fruto de la unión del bufete jurídico francés del abogado Olivier Gast y del bufete del abogado catalán Josep Gajo.

Barcelona de Franquicias ofrecerá un servicio de consultoría integral dirigido especialmente a facilitar la implantación en España o en el extranjero de franquicias provenientes de cualquiera de los países del Mercado Común.

La nueva compañía tratará de dar respuesta a todos los temas relacionados con la franquicia, desde la elaboración de un plan de marketing hasta la búsqueda de franquicias pasando por la formación de personal.

Según Josep Gajo, la compañía «es la solución más rentable dentro de las coordenadas riesgo-tiempo para el franquiciador europeo que desee que su marca se desarrolle idóneamente en el conjunto complejo de las redes de distribución del mercado español. Asimismo, si el empresario quiere desarrollar su negocio en el resto de Europa con las garantías contractuales deseables, Barcelona de Franquicias le ofrece la forma más fiable del mercado español».

La nueva sociedad de consultoría, consciente del reto europeo que supondrá el Mercado Unico a partir de 1993, con más de trescientos millones de consumidores,

quiere ofrecer una vía de expansión inter-países rápida de crecimiento y eficacia en términos económicos.

La importancia de la franquicia en Europa es cada vez mayor. En Francia, por ejemplo, más del 15 por 100 de las empresas del sector comercial están relacionadas con esta actividad: es decir, alrededor de 60.000 empresas que representan 700.000 millones de francos en cifra

FRANQUICIADOS EXISTENTES EN EUROPA		
PAIS	MARCAS	ESTABLECIMIENTOS
Alemania	278	20.000
Belgica	120	7.000
España	170	16.500
Francia	675	30.000
Italia	210	10.091
Países Bajos	216	6.747
Portugal	43	1.100
Reino Unido	348	20.000

de negocio, lo que representa entre el 8 y 12 por 100 del PIB.

Barcelona de Franquicias resume como principales ventajas para el franquiciador la creación a bajo coste de una amplia red de comercialización, la potencia de la imagen de marca, la mejora de la distribución de sus productos y una información más directa del mercado. Y para el franquiciado la explotación de un negocio de probada rentabilidad, la experiencia de la empresa franquiciadora, la asistencia y formación continuada y aspectos conjuntos de promoción y publicidad.