



LA VERDAD

Expectativas

SUPLEMENTO DE ECONOMÍA, AHORRO Y EMPLEO

9 de mayo de 2004



| «Sólo abriremos en festivo si lo hace la competencia» | Constan Dacosta, presidente del Grupo Eroski, tiene claro que el consumidor quiere que el comercio esté abierto todos los días del año y a todas horas, «pero en Eroski lo prioritario es garantizar el bienestar de los trabajadores», afirma. Por este motivo, sus centros comerciales sólo abrirán en festivo «si lo hace la competencia. Si podemos evitarlo, no obligaremos a trabajar en festivo», añade./C.HOYS

El horario comercial, pendiente de un pacto

El Gobierno tiene intención de negociar con las autonomías y las empresas del sector para establecer una normativa común sobre horarios comerciales y nuevas aperturas en 2005

**FERNANDO PASTOR/
MI CARTERA DE INVERSIÓN**

El Gobierno está dispuesto a llegar a un pacto con las comunidades autónomas y las empresas del sector comercial para fijar un modelo básico de horarios y aperturas a partir de enero de 2005. La intención de los responsables

de comercio interior del nuevo Gobierno es analizar todas las posturas -autonómicas y empresariales- a lo largo de este año para establecer una normativa consensuada. La legislación actual se estableció en la Ley de Comercio de 1966, elaborada por el PSOE, que fue reformada cuatro años más tarde por el Gobier-

no del PP. La vigencia del modelo reformado finaliza este año, de modo que el Gobierno tiene ese plazo para llevar a cabo la negociación. De momento, sólo ha trascendido que el nuevo modelo de horarios y de legislación básica se regirá por razonamientos técnicos. Es decir, se evaluará el impacto en la inversión,

el empleo o la pervivencia del pequeño comercio en cada zona antes de fijar las pautas generales. Del mismo modo, no es lógico que se instaure un modelo en horarios y festivos por debajo del que los propios socialistas pusieron en el 96: un mínimo de ocho festivos al año y 72 horas de apertura semanal. Páginas 2 y 3

SUMARIO

Bolsa

Confianza en la reacción bursátil de SCH y BBVA

Los resultados presentados recientemente por SCH y BBVA, correspondientes al primer trimestre del año, han sido acogidos con optimismo por los expertos. Pero en Bolsa, los títulos de ambos bancos siguen sin reflejar la excelente evolución de sus cuentas. Los expertos, a pesar de las incertidumbres existentes, confían en la reacción bursátil de los bancos a medio y largo plazo.

Página 4

Patrimonio Personal

El mejor seguro no es siempre el más barato

José Boada Bravo, presidente de Pelayo Mutua de Seguros, afirma que «hay que quitar al cliente la idea de que el mejor seguro es el más barato». Para Boada, lo lógico y recomendable es buscar un precio competitivo cuando se va a contratar un seguro, «aunque lo primero es la calidad».

Página 5

Fondos

Los fondos inmobiliarios suben al calor de la vivienda

Los fondos que invierten en inmuebles siguen siendo una opción de inversión atractiva para diversificar, si tenemos en cuenta que la vivienda sigue disparada. Muchos expertos creían que el incremento del precio de los pisos estaba empezando a tocar techo, pero la realidad parece otra.

Página 6



DONATIVOS

"BBVA" Cta. cte. nº 0182/7594/37/0209612836.

"BSCH" Cta. cte. nº 0049/2710/77/2814107477.

125 años
MISIONES SALESIANAS

Madrid: 28008, Ferraz, 81, Tel. 91 455 17 20.
Barcelona: 08028, G.V. Carlos III, 53, 3º, 2º, Tel. 93 491 49 34.
e-mail: procura@misionessalesianas.org