



He comprat aquesta terra

RAFA GIL

El País Valencià ha viscut en els últims tres anys una explosió immobiliària que ha deixat sobre el terreny més de 74.000 habitatges nous. Però això no és res. Els ajuntaments i la Conselleria de Territori tenen sobre la taula desenes de PAI que esperen de ser aprovats mentre els seus redactors, les empreses promotores i constructores, es freguen les mans. La febre per la rajola els ha convertit en els protagonistes d'un deliri que pareix no tenir final.

Si Charles Darrow, inventor del popular joc de Monopoly, ressuscitara i fera una ullada pel País Valencià, segurament veuria tots els seus somnis fets realitat. Perquè, com ocorre en el popular joc, al País Valencià la compra, la venda i l'intercanvi de terrenys forma part del dia a dia. Bé, per ser exactes, caldria dir que el símil no és del tot correcte: mentre que en el joc de Darrow el producte que s'intercanvia són carrers, a casa nostra la transacció es fa amb milers i milers de metres quadrats de territori. Salvada aquesta diferència, tot marxa de manera semblant: com en el joc de taula, guanya qui s'embutxaca més ter-

renys; també ací els participants han de pagar, de tant en tant, uns diners per un impost del qual no sabem ben bé l'origen; i també ací hi ha la possibilitat de caure en la maleïda casella i acabar a la presó. Això últim no ha passat. Almenys, en el que portem de partida.

El País Valencià viu des de fa uns anys una febre immobiliària que puja i puja cada dia, sense que els experts sàpiguen ben bé en quin moment el mercuri farà explotar el termòmetre. Segons la Conselleria de Territori, en només quinze anys, en els grans municipis de la costa s'han construït mig milió d'habitatges. Mig milió, en tres lustres. Fa només tres setmanes,

l'Ajuntament de Cullera (Ribera Baixa) va aprovar dos PAI que preveuen construir-ne 13.000 més. 13.000. No molt lluny d'allí, a Tavernes de la Vall digna (Safor) està prevista la construcció de 4.500 cases. I dos camps de gol: és clar. I si ens n'anem una mica més al sud, a Alacant, trobarem que ja tenen un pla: el pla Rabassa, que aixecarà 15.000 pisos. Si, per contra, ens n'anem cap al nord, a Borriana, per exemple, construiran 5.000 cases i pisos. 5.289 cases, per ser exactes. Segons dades de l'associació Abusos Urbanístics No, al mes d'abril (quan encara no s'havia arribat als límits actuals) els projectes sorgits al caliu

Qui és qui?

1. LUBASA

255,4

LUBASA

MILIONS DE
FACTURA 2005

Parlar de construcció a Castelló i de Luis Batalla és tot una. Aquest home, que va iniciar-se en el món dels negocis amb una empresa de maquinària agrícola, ha sabut diversificar el seu negoci i avui gestiona des d'assegurances a arplegada de deixalles, passant per empreses de seguretat o la ceràmica Saloni. Lubasa ha estat una de les principals impulsores de l'aeroport de Castelló, projecte que encara està en l'aire. Ha estat protagonista de la batalla per l'adjudicació de Mundo Ilusión, el major PAI de la història del País Valencià. El botí se l'ha emportat, finalment, el català Jesús Ger.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Benicàssim Golf, Benicàssim: 2.500 habitatges + 2 hotels + camp de golf
- Santa Bàrbara Golf, SA, Borriana: 5.289 habitatges. No adjudicat encara.
- Marenyet, Cullera: 12.000 habitatges.

2. GRUPO MARINA D'OR-LOGER

194,6



JESUS GER

Difícilment s'imaginaria el jove Jesús Ger, dedicat a una empresa de venda de matalassos, que algun dia una cosa anomenada PAI el catapultaria fins a l'estrellat del sector de la construcció. En les seues mans té el PAI Mundo Ilusión, entre Cabanes i Orpesa, 20 milions de metres quadrats on assentar Marina d'Or "Ciudad de vacaciones", amb 20.000 habitatges que ja promociona a Londres, París, Moscou, Berlín o Lisboa.

3. SEDESA

111,26



VICENT COTINO ESCRIBA

Sedesa ha evolucionat des de l'obra pública a la construcció residencial. Els PAI Cullera i Llíria són les seues apostes més immediates. L'empresa, que té com a president el cosí del conseller d'Agricultura, Joan Cotino, té altres cartes. Entre elles, la construcció de les bases dels equips de la Copa de L'Amèrica al port de València. El seu conseller delegat és Jesús García Pitarch, exdirector esportiu del València CF.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Marenyet, Cullera: 11.000 habitatges.

- Sector Golf Coto Català, Llíria: 2.980 habitatges.
- Calp: 2.200 habitatges.

4. ACTURA

100



JOSE LUIS OLIVAS

Bancaixa va crear el 1991 Actura, la seua filial immobiliària. Ja està realitzant o té previst fer, si se li aproven tots els projectes, 34.300 habitatges, 12 camps de golf i 11 hotels, a un ritme de producció d'entre 700 i 800 habitatges l'any. En el conjunt de l'estat, és propietari de 648.000 metres quadrats.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Residencial Golf Mar, al Puig: 6.200 habitatges.
- Molinet Puig, SL, a Sant Antoni de Benaxeve: 5.500 habitatges.
- Nova Panoràmica: 3.246 habitatges.
- Vistahermosa APA9, Alacant: 1.376 habitatges.
- Benicàssim Golf, Benicàssim: 2.500 habitatges.
- Santa Pola Green, Santa Pola: 4.200 habitatges.
- Marenys 2B, Tavernes de Valldigna: 4.500 habitatges.
- El Madrigal: Vila-real: 1.700 habitatges.
- Sierra Cortina, Finestrat: 1.393 habitatges.

5. BALLESTER

95,5



ANDRÉS BALLESTER

Junt amb el seu germà Enrique, el cognom Ballester ha anat sempre lligat a la construcció i la promoció immobiliària. Tot i la seua separació a finals de 2004, el grup d'Andrés Ballester, conglomerat a través d'Edificacions Calpe, és un clàssic dins del sector i centra la seua activitat a Cullera i Altea, on la seua llista de socis inclou el cantant Julio Iglesias. A més de president de Terra Mítica, és propietari de la principal xarxa d'hotels del País Valencià, amb catorze complexos.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Benigembla: 1.500 habitatges
- Los Puentes del Algar, Altea: 6.000 habitatges + un camp de golf.

6. EDIVAL

80,87



MANUEL PUCHADES

Edificacions Valencia, SA, Edival, és un grup de promotores que opera en el sector immobiliari des dels anys setanta. A més del País Valencià, Edival té negocis a Palència, Valladolid i Madrid i té una disponibilitat de sòl de 700.000 metres quadrats. La seua previsió és entregar 1.400 habitatges per any. Segons explica en la seua pròpia pàgina web, amb totes les rajoles que Edival ha comprat per construir habitatges entre 2002 i 2004 es podrien col·locar dues fileres de totxos en tota la longitud de la Muralla Xina (6.000 quilòmetres).

7. GRUPO ORTIZ

76,2



ENRIQUE ORTIZ

Aquest home, que va deixar els estudis als divuit anys per ajudar en l'empresa de contractista del seu pare, és el referent del sector a Alacant on la seua bandera oneja clavada al polèmic Pla Rabassa, que preveu construir 15.000 habitatges. Es calcula que les adjudicacions públiques han posat sota el seu control 9,4 milions de metres quadrats de terrenys. El seu negoci no s'atura en la construcció: Ortiz és el principal accionista de l'Hèrcules CF, gestiona serveis tan dispars com la neteja dels col·legis públics d'Alacant, executa les obres de construcció del tramvia i és propietari del 12,5% del centre comercial Panoramis. Tot i això, el negoci urbanístic encapçala el seu holding. Els seus tentacles s'estenen per la Vila Joiosa, Benidorm i Villena, encara que ha fet el gran salt a Manises, on té pendent l'aprovació del PAI Gran Manises, on, amb l'IVVSA, vol construir 10.000 habitatges. La seua representant a València és l'exdelegada del Govern durant l'etapa del PP, Carmen Mas.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Rabassa, Alacant: 15.000 habitatges.
- Vistahermosa, Alacant: 1.390 habitatges.
- PAU 1, Alacant: 3.624 habitatges.
- PAU 3, Alacant: 2.735 habitatges.
- Armanello, Benidorm: 4.600 habitatges.
- Vila Joiosa, dos plans parcials: 1.800 habi.
- El Grec, Villena: 700 habitatges
- Nou Manises, Manises: 10.000 habitatges.

8. LLANERA

42,5



FERNANDO V. GALLEGO MARTÍNEZ

Encara que no formen part de l'accionariat de cap equip de futbol, en Llanera saben bé que el món del baló és un bon aparador des del qual donar-se a conèixer. El jugador del València CF David Albelda s'ha convertit en la cara

visible de la seua promoció Nou Temple; els jugadors del Charlton anglès llueixen el nom de Llanera en les seues camisetes; i Llanera ha estat l'única promotora valenciana que ha presentat una proposta per a la construcció del nou estadi de Mestalla. Fora del món del futbol, Llanera disposa de 5,5 milions de metres quadrats de sòl, on podria construir fins a 5.000 habitatges. L'última i polèmica jugada on va intervenir va ser a Xàtiva, on l'alcalde, Rus, els va cedir 1.126,3 metres quadrats a un terç del preu de mercat.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Nou Mil·lenni, Catarroja: 12.000 habitatges.
- Barri Tullel, Alzira: 5.000 habitatges.
- Vilamarxant Golf Resort, a Vilamarxant: 4.107 habitatges + camp de golf + hotel.
- El Palasiet, Xàtiva: 500 habitatges.

9. GRUPO CORPORATIVO ROIG



FRANCESC ROIG

36

La irrupció de Francesc Roig en el sector immobiliari va ser una de les notícies estrella el 2005. El controvertit expresident del València CF i ara un dels màxims accionistes de l'Hèrcules d'Alacant va presentar en societat al mes de maig el seu projecte immobiliari: la construcció de deu camps de golf i una inversió de 3.000 milions d'euros en tot el País Valencià. Es calcula que és propietari de 3 milions de metres quadrats de sòl. Alguns dels seus projectes han estat rebutjats pels ajuntaments.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Baronia Golf Resort, a Torres Torres, Estivella i Algímia: 2.000 habitatges de luxe + 3 camps de golf + 2 hotels.
- Valencia Beach & Golf Resort, a Cullera: 3.900 habitatges + 2 camps de golf.
- Sanet i Negrals: 1.500 habitatges + hotel de luxe + escola d'idiomes + ofimàtica.

10. GRUPO ONOFRE MIGUEL



JOSÉ LUIS MIGUEL

35,1

Fundada el 1947, Onofre Miguel és una de les empreses de més llarga tradició en el sector. El seu president actual, José Luis Miguel, nét del fundador és als seus quaranta anys president d'Urbe Desarrollo, la fira immobiliària del País Valencià. Els actius immobiliaris sumen 350 milions d'euros. Com alguns representants més del sector, el Grup

Onofre Miguel ha mostrat certa inclinació cap al mecenatge i es va mostrar disposat a pagar la meitat dels 7.000 milions d'euros que havia de costar l'Esfera Armil·lar, l'enèsim projecte grandiloqüent del PP

11. ASTROC



ENRIQUE BANUELOS

[Dades de facturació no disponibles]

Després d'haver actuat en les diverses fases de construcció a través de diverses empreses, Enrique Banuelos va decidir agrupar la seua activitat a través d'Astroc, una operació que, junt amb la seua premonició a l'hora d'analitzar els beneficis de la LRAU, va espantar aquest jove de 38 anys fins l'Olimp de la construcció. Banuelos s'ha convertit, a més, en mecenes de l'Institut Valencià de l'Art Modern (IVAM) –organisme dirigit per Consuelo Ciscar, esposa de Rafael Blasco–: a través de la Fundació Astroc s'ha compromès a donar-li un milió d'euros anuals i ha comprat a Madrid per 24 milions d'euros l'edifici que ha de convertir-se en la subseu del museu valencià a la capital Espanyola.

També té interessos a les Illes. A través de la filial Balears, SL, va comprar vuit milions de metres quadrats i el palau de Bendinat a Calvià.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Golf Panoràmica, a Sant Jordi: 2.400 habitatges.
- Molinet Puig, Sant Antoni Benaixeve: 5.552 habitatges.
- Montalmenera, Almenara: 9.000 habitatges.
- Simat: 9.000 habitatges.
- La Conarda, Sant Antoni de Benaixeve.
- Ampliació de Port Saplaya, Alboraya: 800 habitatges.

12. GRUPO JUAN BAUTISTA SOLER



JUAN BAUTISTA SOLER

29,4

La saga dels Soler, començant pel pare, Bautista Soler, ha estat sempre lligada al món de la construcció i la promoció. Els beneficis que n'ha extret han servit al progenitor per convertir-se en el principal accionista del València CF i, de pas, aixecar el seu fill fins a la presidència del club. Des d'allí, Juan Bautista Soler ha impulsat l'operació Porxinos, per traslladar la ciutat esportiva del club a Riba-roja i, alhora, construir 3.500 habitatges, en una operació que el mateix Soler va qualificar de "pilotada". Més enllà de les intrigues futbolístiques, el grup Juan Bautista Soler controla una borsa edificable per valor de 282 milions d'euros.

ACTUACIONS MÉS DESTACADES

- Mas de Porxinos, Riba-roja: 2.800 cases.

la LRAU ocupaven 120 milions de metres quadrats de sòl rústic.

Ciment, font d'inspiració. L'economia valenciana ha trobat en la rajo i el ciment la font d'inspiració. També els ajuntaments i darrerament els particulars han ensumat una mica d'aquell aroma. Amb uns sectors tradicionals que llanguixen –no passa dia sense que ens recorden que les exportacions de joguines disminueixen; que el tèxtil autòcton no pot competir amb el xinès; o que el moble no passa pel millor moment– i una agricultura en retrocés –la superfície cultivable s'ha reduït en 11% respecte al 2000–, l'empresari valencià s'ha agafat a la promoció de sòl i a la construcció com a un clau de sort. La sort ha estat que el clau, en aquest cas, no cremava. Només a València i en els últims dos anys, han obert les portes 770 empreses dedicades a la construcció. Però segons la majoria de les persones consultades, les grans fortunes ja han estat amassades. Són les fortunes que hi ha en les mans dels patriarques d'aquest sector compost per una vintena d'empreses que, a colp de paleta i compra de factures, han anat dibuixant una nova realitat econòmica i social. Són els Astro Ballester, Ortiz, Lubasa, Llanera, Murcia Puchades o els Soler..., la majoria d'ells comensals habituals dels diners de les patronals empresarials, els mateixos que han obrat una meravella de l'alquímia: convertir el ciment en or pur.

La fórmula per aconseguir aquesta transmutació no és tan complicada: consisteix a tenir com a ingredient principal una legislació permissiva i uns certs coneixements de com funciona el sector. I totes dues coses són les que van tenir en el seu moment les societats que avui són l'enveja en l'economia valenciana. Avui resulta difícil entendre com s'han obtingut uns beneficis tan elevats sense saber com funciona la llei reguladora de l'activitat urbanística (LRAU), un text que ha esdevingut llibre de capçalera de molts constructors reconvertis en urbanitzadors.

L'objectiu de la llei, quan va ser impulsada el 1994 pel Govern socialista de Joan Lerma, era posar en el mercat els metres i metres quadrats de terreny

Programes en tramitació o aprovats

ACTURA

PROJECTE	NOM	HABITATGES	m ²	
1	Sant Antoni de Benaixeve	Nova Panoràmica	3.246 + golf + hotel	1 milió
2	Tavernes de la Valldigna	Marcys 2B	4.500 + 2 camps de golf + centre comercial	4,5 milions
3	Barri de Benicalap (València) a través de Nova Benicalap, SA	Benicalap Sur	1.400	195.592
4	Finestrat, a través de Sierra Cortina, SA	Finestrat Sierra	1.393	981.000
5	Benicàssim	Benicàssim Golf	3.300 + camp de golf + hotel	2 milions
6	Vila-real	El Madrigal	1.700	626.919
7	Xàbia		1.716	36.100
8	Alacant	Vistahermosa	1.376	727.435
9	Nàquera	PAI Fontanelles	1.300 + camp de golf + hotel	1,5 milions
10	Sant Jordi	Nova Panoràmica Golf	2.400 + camp de golf + hotel	2,4 milions
11	El Puig	Residencial Golf Mar	6.200 + 2 camps de golf + hotels	2,5 milions
12	Sant Antoni de Benaixeve	Molinet Puig SL	5.500	
13	Tavernes de Valldigna	Parc Tecnològic	4.500 + 2 camps de golf + llac interior	4 milions
14	Puçol		6.200 + hotel + camp de golf	

ASTROC

11	El Puig, junt amb Solivsa	Molinet Puig	5.552	
12	Almenara	Montalmenara	9.000 + 2 camps de golf	5 milions
13	Simat		2.000 + camp de golf	1,2 milions
14	Sant Antoni de Benaixeve, junt amb Solivsa	La Conarda		
15	Sant Jordi (amb Actura)	Golf Panoràmica	2.400	2,4 milions

BALLESTER

16	Altea	Los Puentes del Algar	6.000	2,5 milions
17	Benigembla		1.500	1,5 milions

GRUPO CORPORATIVO ROIG

18	Torres Torres, Estivella, Algimia	Baronia Golf Resort	2.000 + 3 camps de golf + 2 hotels	4 milions
19	Cullera	Brosquil	4.000 + 2 camps de golf + hotel	4,5
20	Sanet i Negrals		1.500	1,5 milions

ORTIZ E HIJOS

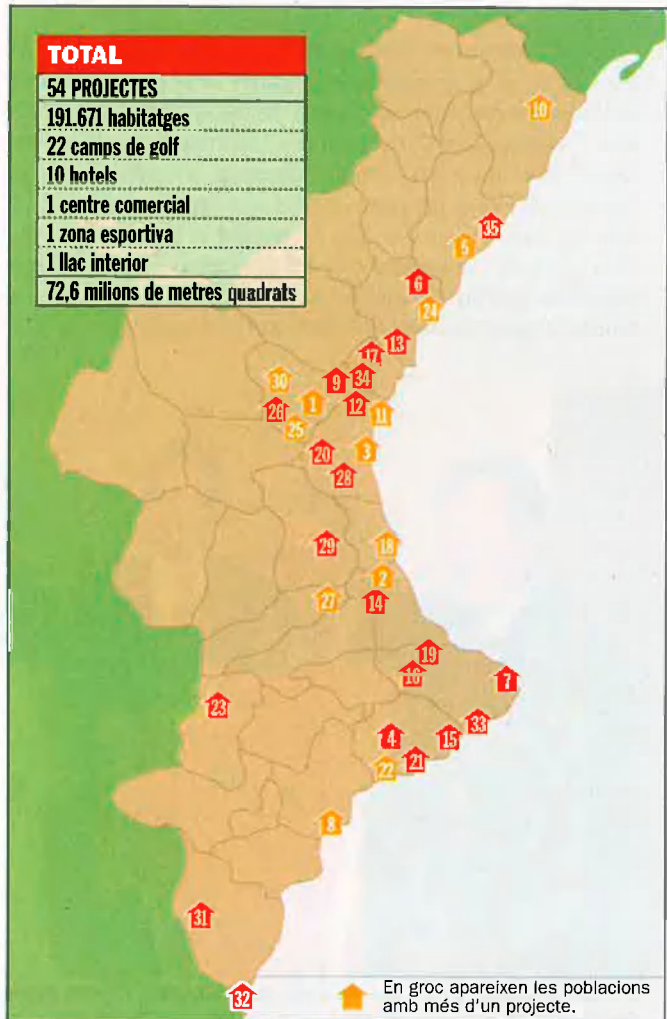
21	Manises	Gran Manises	10.000	1,3 milió
22	Alacant	Rubassa	15.000	4,2 milions
23	Alacant	Vistahermosa	1.390	727.000
24	Alacant	PAU 1	3.625	723.000
25	Alacant	PAU 3	2.735	550.000
26	Alacant	PAU 9	1.376	727.000
27	Benidorm	Amazello	4.600	575.000
28	Vila Joiosa	PP-12	1.400	270.000
29	Vila Joiosa	PP-35		112.000
30	Vilena	El Grec	700	135.000

LUBASA

31	Benicàssim	Benicàssim Golf		
32	Borriana	Santa Bàrbara Golf	5.289	3,5 milions
33	Cullera, amb Sedesa	Marenyet	9.000 + port esportiu	5,5 milions
34	Orriols, Benicalap, Campanar, Parc de Capçalera		1.000	

JUAN BAUTISTA SOLER

35	Riba-roja	Mas de Porxinos	2.800	
----	-----------	-----------------	-------	--



LLANERA

PROJECTE	NOM	HABITATGE	m ²	
24	Vilamarxant	Vilamarxant Golf Resort	4.107 + camp de golf + hotel	2,5 milions
27	El Palasiet	Xàtiva	500	
28	Catarroja, amb l'IVVSA	Nou Mil·lenni	12.000	1,6 milions
29	Riba-roja	Golf Resort	4.600	
30	Alzira	Barri Tullel	5.000	422.000
31	Cami Parcial Bola I	Xàtiva		
32	Liria		252	167.000
33	Oriola	Oriola Golf Resort	5.000	
34	Pilar de la Foradada	Pilar de la Foradada Golf Resort	1.054 vivendes + camp de golf + hotel	1,2 milions

SEDESA

30	Liria, amb l'IVVSA	Sector Golf Català	2.980	675.000
31	Cullera, amb Lubasa	Marenyet	9.000 + port esportiu	
33	Galp		2.200	

GYC

34	Albalat dels Tarongers	Els Tarongers Golf Resort	4.300	2,6 milions
35	Borriana	Golf Sant Gregori	6.000 + camp de golf + zona esportiva	2,5 milions

GRUPO MARINA D'OR - LOGER

35	Orpesa	Mundo Ilusión	20.000	11 milions
----	--------	---------------	--------	------------

Un lloc sota el sol

La BBC One emet diàriament i des de fa anys *Living in the sun*, un programa en format *reality show* que igual conta l'experiència d'un matrimoni de Manchester que decideix traslladar-se a Oliva com la nova vida d'una dona que canvia Liverpool per Dénia. "Uneix-te a Nadia Sawalha [presentadora del programa] en el seu seguiment del destí dels excompatriotes que han fet realitat el somni d'una vida a la costa", asseguren des del programa a través d'una pàgina web il·lustrada amb una fotografia on apareix una família anglesa somrient al voltant d'un cuiner.



GENERALITAT VALENCIANA

D'esquerra a dreta, el ministre d'Esports del Regne Unit, Richard Carbon, el president del Charlton, Richard Murray, Francesc Camps i el president del Grup Llanera, Fernando Gallego, el passat 20 de gener en el Parlament britànic

Living in the sun no és una excepció. Ben al contrari, la publicitat d'habitatges en la costa del Mediterrani es pot trobar a tot arreu del Regne Unit: des de les pàgines dels periòdics més seriosos, com *The Guardian* o *The Observer*, fins a la televisió, passant pel metro o els mateixos pubs. Hi ha fins i tot canals de televisió que es dediquen únicament i exclusivament a emetre anuncis d'habitatges. A Internet hi ha un bon grapat de pàgines dedicades a facilitar tota la informació per a les persones interessades a canviar de residència. "Podria, per favor, donar-me algun consell?", pregunta un usuari d'una de tantes pàgines web. "Tinc planificat comprar una casa a Espanya i encara no he signat el contracte. Els constructors volen que li paguem en efectiu i a terminis. Perquè no podem pagar amb xec? També ens han arribat rumors que ens poden expropiar la nos-

tra casa. És això cert?", inquiria aquest particular. I és que la polèmica al voltant de l'aplicació de la LRAU ha esquitxat també els mitjans de comunicació britànics, i en especial els diaris més sensacionalistes, que han viscut les peripècies de persones residents a casa nostra com una qüestió nacional.

Tot i això, les dades apunten que ni tan sols els problemes generats arran de la LRAU afectaran la demanda immobiliària. Segons Barclays Bank, fins a 660.000 britànics estan disposats a invertir els seus diners en la compra d'un

immoble a la vora del mediterrani. En el termini de dos anys, està previst que siguin més els estrangers que compren un habitatge que no pas els autòctons. Tots ells se sumaran als estrangers que a dia d'avui han fet normal sentir accents nòrdics per aquestes latituds. En pobles alacantins com ara Teulada, Calp o l'Alfàs del Pi, el nombre d'habitants estrangers supera els autòctons.

Segons les dades de l'Institut Nacional d'Estadística fetes públiques la passada setmana, amb data de l'1 de gener del 2005, hi havia al País Valencià 87.103 ciutadans del Regne Unit, la qual cosa convertia els britànics en la colònia estrangera més nombrosa (el 14,97% del total d'immigrants del País Valencià). Prop de 40% dels ciutadans del Regne Unit establerts a l'estat espanyol resideixen al País Valencià, i d'aquests, nou de cada deu han

triat Alacant com a lloc de residència.

Amb aquestes xifres sobre la taula, les empreses de la construcció i la promoció s'han llançat a donar-se a conèixer en els mercats del nord europeu. L'empresa Llanera va signar el passat mes de desembre un acord amb l'equip de futbol anglès Charlton Athletic perquè les samarretes dels jugadors llueïren l'emblema de la firma valenciana. Llanera pagarà 9,8 milions d'euros per les quatre temporades que apadrinarà l'equip anglès. Empreses com Ballester, Murcia Puchades o la CAM han obert immobiliàries per posar en el mercat britànic 60.000 habitatges. Tot s'hi val, quan es tracta de vendre.

V. Tena,
amb informació de V. Jiménez

de petits propietaris que altrament romanien "adormits". Es tractava, salvant les distàncies, d'una mena de "desamortització". Per activar el mer-

cat del sòl, es creava la figura de l'agent urbanitzador, és a dir, algú amb prou capacitat logística i econòmica per fer una proposta per urbanitzar una

determinada superfície, encara que fóra propietari d'un sol metre. Una volta presentada la proposta, el PAI, havi de passar un termini d'exposició públ

ca que obria les portes a altres alternatives; després, rebre el vistiplau de la Conselleria de Territori i, per últim, l'adjudicació pel consistori, en un procés, aquest últim, sense criteris establerts, per tant, amb poques garanties.

Els constructors van veure de seguida amb bons ulls el que indirectament els proposava l'administració: ells compraven terrenys classificats com a urbanitzables –però no urbanitzats i per tant a preus molt assequibles–, i després de l'operació obtenien sòl urbanitzat sobre el qual ells mateixos podien edificar o vendre. Tot això, és clar, sota l'arbitratge d'ajuntaments i Generalitat. Els constructors ho van veure clar. Alguns van fer la reconversió de constructors a promotors de manera quasi instantània. Altres van tardar més a adonar-se que era aquí on hi havia el negoci. En tot cas, les xifres parlen per si soles. Amb la voracitat dels urbanitzadors disparada fins a límits insospitables i unes administracions que miren cap a una altra banda, la Conselleria ofereix dades que apunten que des del juliol del 2003 fins a l'octubre del 2005, al País Valencià s'han aprovat 65 PAI que han comportat la recllassificació de 20 milions de metres quadrats de no urbanitzables a urbanitzables.

L'ecosistema de la rajola. En Edival, una empresa promotora i constructora de les que en diríem mitjana-alta, pensen que una bona política de comunicació és essencial per generar confiança en el client. Segurament és per això que no tenen problema a explicar a la seua pàgina web de manera entenedora l'abast de la seua feina. Anem avant, doncs. L'any 2003 Edival tenia previst utilitzar 129.183 metres cúbics de formigó, una quantitat que, “col·locada en fila, ocuparia la distància que va des de València fins a Alacant”. I si, posats a fer malabarismes urbanístics, decidim posar una darrere de l'altra totes les rajoles que aquesta empresa tenia previst utilitzar entre 2002 i 2004, ens trobarem que podríem fer dues fileres de totxos en tota la longitud de la Muralla Xinesa (6.000 quilòmetres). Edival no és, però, l'única companyia que tira mà de l'imaginari col·lectiu quan es tracta d'atraure els clients. Francisco Roig, el sempitern expresident del València



URIBE DESARROLLO / HÈRCULES CLUB DE FÚTBOL

Dalt, l'acte d'inauguració de la Fira Urbe Desarrollo 2005. D'esquerra a dreta, Manuel Puchades, d'Edival; Francisco Murcia Puchades, de Murcia Puchades; l'alcalde de València, Rita Barberà; el conseller de Territori, Rafael Blasco; i José Luis Miguel, d'Onofre Miguel. A baix, Enrique Ortiz, constructor alacantí i màxim accionista de l'Hèrcules CF.

CF, va anunciar el passat mes de maig el seu fitxatge estrella, ara que ha canviat el baló pels pals de golf i la construcció d'habitatges: el mític jugador Jack Nicklaus l'assessora en el disseny del camp de golf de Sanet i els Negral (Marina Alta). Entretant, el rostre del jugador del València CF David Albelda fa mesos que aguaita per promocionar Llanera.

I és que quasi totes les empreses han fet prou caixa per permetre's alguns

dispendis en màrqueting. Segons un informe de KPMG realitzat sobre les 21 empreses constructores o promotores amb millors resultats el 2003, aquestes van veure créixer els seus beneficis 3,4 vegades respecte al 2002. Les vendes conjuntes, segons l'estudi, augmentaren en un 24,4% el 2003, mentre que el benefici net es va disparar més del 81%.

Amb aquests marges de benefici, no és estrany que hagen estat moltes les empreses que han volgut pujar al carro.

Segons un promotor que treballa en el sector des de fa quinze anys, en els últims dos exercicis "han eixit promotores com fongs quan plou a l'agost. Hi ha societats que vénen a comprar i et diuen: 'No, és que encara no hem constituït la societat'."

Però 2005 passarà a la història de l'urbanisme com l'any de la batalla per Mundo Ilusión. A les comarques de Castelló, terreny vedat per a qui no tinguera el beneplàcit de la tot poderosa Lubasa de Luis Batalla, s'adjudicava el major PAI de la història, amb 11 milions de metres quadrats, a Jesús Ger, un empresari català que havia començat a fer promoció televisiva del seu projecte estrella, Marina d'Or, abans fins i tot de tenir tots els terrenys necessaris adjudicats. "El major balneari d'Europa" va ser capaç d'activar unes turbulències que han acabat en impugnacions i en sengles campanyes de desacreditació a les pàgines dels periòdics locals. Per a Batalla, home crescut a l'ombra de Carlos Fabra –encara president de la Diputació de Castelló– i un dels principals promotors de l'aeroport de Castelló, la derrota en la guerra del PAI de Mundo Ilusión ha estat un colp dur.

Pacte de no-agressió. La batalla pública i publicada entre Ger i Batalla va posar en dubte el suposat "pacte de no agressió", segons el qual s'havia de respectar l'àrea d'influència de cadascuna de les societats. Mite o realitat? És una qüestió en què no hi ha unanimitat. "A vegades m'ha passat –explica un advocat urbanista que treballa en defensa dels propietaris i els grups conservacionistes– que els apoderats de les empreses em facilitaven dades que qüestionaven els projectes d'altres empreses en altres llocs perquè anara contra ells." "Les quantitats de diners que es mouen són tan grans que tot s'hi val i estan denunciant-se els uns als altres", assevera. Segons un estudi dels PAI presentats durant la primera etapa de la LRAU, entre 1995 i 1998, del professor de la Universitat Politècnica de València, Fernando Gaja, només en un 15% dels projectes tramitats hi va haver competència. En tota la resta, qui presentava el PAI, se l'adjudicava.

Però això eren altres temps. Avui, l'aprovació d'un PAI s'ha convertit en el bé més preciat per a qualsevol empresa promotora. Perquè un PAI és, al cap i a la fi, el vistiplau per construir en

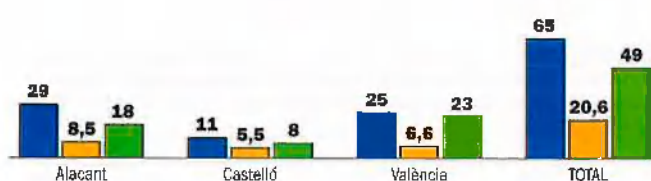
uns terrenys o, millor encara, assegurar-se la compra de terreny qualificat com a rústic per després vendre'l com a urbanitzat. El PAI és l'aliment de la gallina dels ous d'or, la menjadora en què tots volen picotejar: Astroc ha urbanitzat 5 milions de metres quadrats a Almenara; Actura, 1 milió a Sant Antoni de Benaixeve (Camp de Túria); Ballester, 2,5 milions a Alta (Marina Baixa); Ortiz, 4,2 milions en el pla Ribassà d'Alacant; Lubasa, 3,5 milions a Benicàssim (Plana Alta); Llanera, 1,6 milions per al projecte Nou Mil·lenni de Catarroja (Horta); GyC, 2,6 milions a Albalat dels Tarongers (Camp de Morvedre). Les empreses fa temps que es van adonar que sense fanecades no hi hauria quartos. Segons l'estudi de KPMG abans citat, entre 2002 i 2003 les empreses del sector van incrementar un 44% el pes de la inversió en la compra de sòl. Entre un any i l'altre la inversió en terrenys va passar de 312 milions d'euros a 531. Les comarques de Castelló, que fins ara havien restat al marge del model urbanístic de País Valencià, sembla que són objecte de desig de la majoria d'empreses, que a colp de maletí, estan comprant als petits propietaris. Segons l'Associació de

PAI amb reclassificació de sòl no urbanitzable aprovats o en tramitació

■ Nombre d'actuacions ■ Superfície (en milions de m²) ■ Ajuntaments

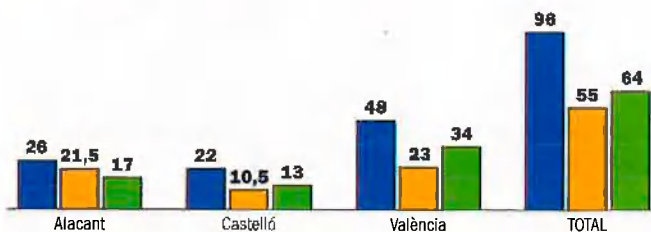
ACTUACIONS APROVADES EN LA PRESENT LEGISLATURA

De juny de 2003 al 4 de desembre de 2005.



ACTUACIONS EN TRAMITACIÓ EN ELS SERVEIS TERRITORIALS DE LA CONSELLERIA DE TERRITORI I HABITATGE

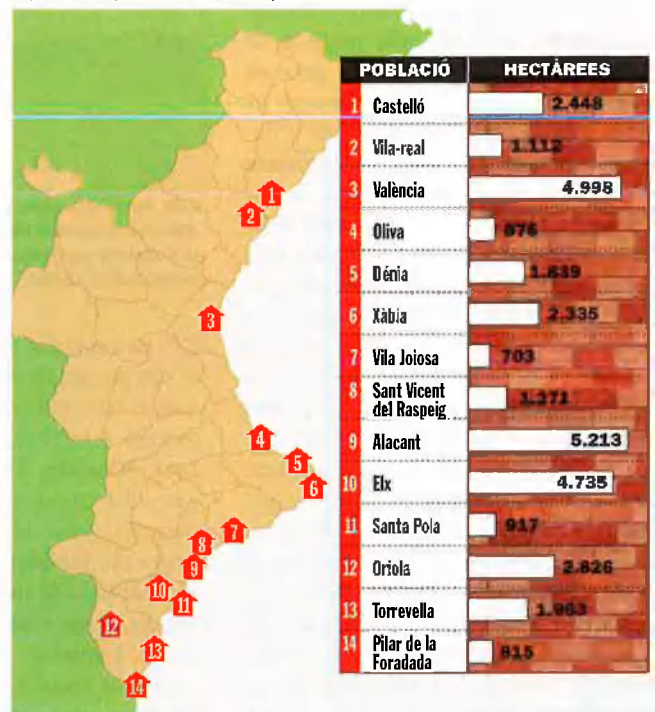
De juny de 2003 al 4 de desembre de 2005.



Font: Conselleria de Territori i Habitatge

Sòl urbanitzat en localitats del litoral

En hectàrees. De 1990 a 1994.



Font: Projecte Corine Land Cover 200

A final del mes de desembre, l'alcaldesa de València, Rita Barberà, i el president del València CF, Juan Soler, signaven un acord que obria les portes a la construcció del nou estadi de l'equip a l'avinguda de les Cortes Valencianes.



MARCELO ULLOA/VECF

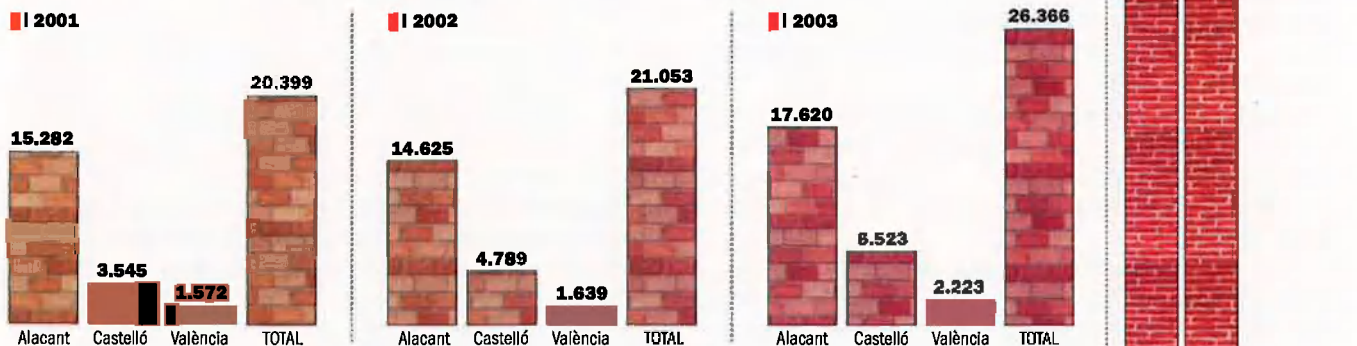
Promotors i Constructors espanyols, Castelló es prepara per satisfer una demanda d'entre 150.000 i 200.000 habitatges durant els pròxims cinc anys. La batalla, literalment, es disputa sobre el terreny.

Rics i mecenes. I com no podia pas-sat d'una altra manera, on hi ha diners, hi ha mecenatge. Desinteressat, és clar. El paradigma d'aquesta injecció de diners el representa Astroc, una de les empreses més ben posicionades del

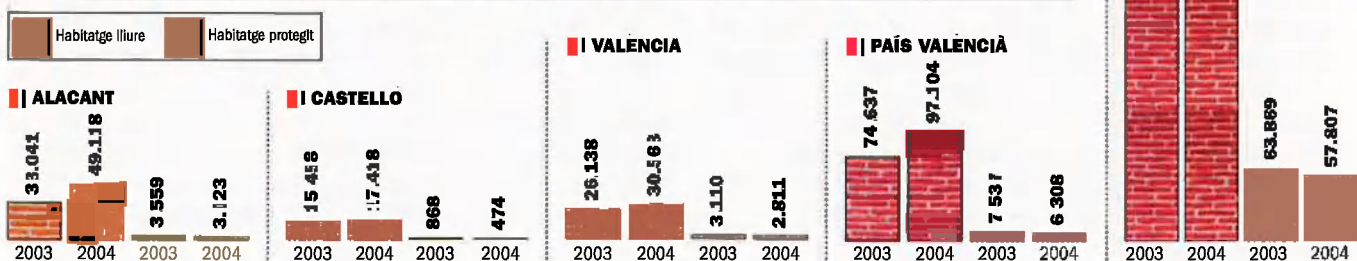
sector. L'empresa, presidida per un jo-ve de 38 anys, Enrique Banuelos, ha signat un conveni amb l'Institut Valencià d'Art Modern (IVAM) pel

Evolució del nombre d'habitatges en municipis amb més de 10.000 habitants

Font: Ministeri d'Habitatge



Construcció d'habitatge



Font: Informe del Síndic de Greuges sobre l'accés a l'habitatge dels col·lectius desfavorits

“La llotja del Reial Madrid és com les caceries de Franco: cal anar-hi encara que no t'agrada el futbol”

Juan Carlos Escudier, autor de 'Florentino Pérez: retrato de un consejador'

Juan Carlos Escudier (Madrid, 1964) ha passat els últims mesos estudiant la vida de Florentino Pérez, “un mestre de les relacions públiques” que ha fet de la seua empresa, ACS, la primera concessionària de l'estat espanyol. El fruit de la investigació ha estat la publicació de *Florentino Pérez: retrato en blanco i negro de un consejador* (editorial Foca), una biografia no autoritzada que explica les peripècies de l'actual president del Reial Madrid. En el llibre, Escudier assegura que, amb Zaplana, a Florentino “li va caure la loteria”, potser perquè en les adjudicacions a ACS en l'última dècada supera els 2.500 milions d'euros.

—**Com es coneixen Florentino Pérez i Eduardo Zaplana?**

—Zaplana procedeix de les joventuts d'UCD i es coneixen allí. Hi ha una persona que va fer d'intermediari entre tots dos, que va ser Pérez Pérez, que després va ser president de Vía Digital. Jo crec que mantenen una certa relació des d'aleshores.

—**La seua constructora ACS ha fet alguns projectes importants al País Valencià?**

—A València va començar amb la línia de Metro i després el projecte estrella que li van concedir va ser la construcció de l'hospital La Fe. Després la relació es va refredar: es van suscitar un mar de crítiques a través del diari *Levante*. Les crítiques anaven destinades a Zaplana, però també a Florentino. Ell volia quedar-ne al marge i va concertar una reunió amb els responsables del periòdic. Quan Zaplana ho va saber treia foc pels queixals perquè pensava que si ell estava disposat a rebre les crítiques dels mitjans de comunicació, li pareixia poc presentable que el beneficiari de l'adjudicació tractara d'esquivar-les.

—**Zaplana ho va considerar una traïció?**

—Potser com una traïció no, però sí com un desengany i una profunda decepció.

—**Com van reaccionar els directors del periòdic després de la reunió?**

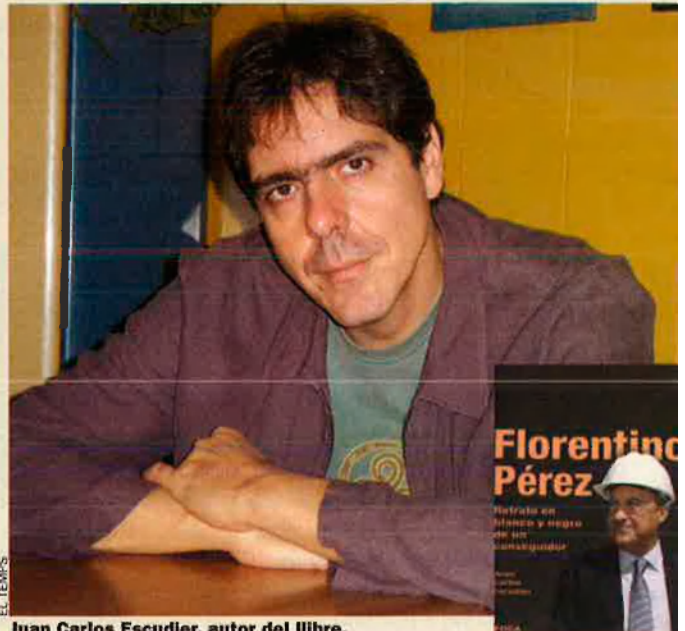
—No vaig fer el seguiment, però Florentino té molt de poder de convicció. Les cridades als periòdics són una constant. Té una obsessió perquè no s'entele la seua imatge. Ell mai no dubta a cridar al director, al redactor o al becari de torn.

—**El 1994 la seua constructora, OCP era la vuitena constructora d'Espanya, però va col·locar-se com el primer constructista en només cinc anys. Com s'ho explica?**

—Cal tenir en compte el desplegament que fa. Si a això li sumes una amistat íntima amb el ministre de Foment, surt l'equació perfecta. Florentino tenia accés privilegiat

—**S'han tancat molts negocis a la llotja del Madrid?**

—Sí, perquè hi va tot el món, és el santuari de les relacions públiques. Potser en el descans d'un partit no es tan-



Juan Carlos Escudier, autor del llibre.

ca cap negoci, però sí que es queda per a l'endemà. Jo dic en el meu llibre que la llotja del Reial Madrid és com, en la seua època, les caceries de Franco. Allí calia anar-hi encara que no caçares, igual com ací cal estar encara que no t'agrada el futbol.

—**Qui són els habituals de la llotja?**

—Tots, començant pel rei. També està la circumstància que tots els directius són constructors. És una barreja d'esquerra i dreta: sindicalistes, empresaris, banquers, directors de periòdics, esportistes i famosos de distinta condició. Per a una persona com Florentino, que viu de les relacions personals, la llotja ha estat el seu paradís.

—**En quina mesura el fet d'arribar a la presidència del Madrid ha repercutit en la seua carrera professional?**

—Al principi, la seua aspiració per arribar a la presidència del club va estar a punt de costar-li el seu lloc en la presidència de la constructora, perquè la resta dels consellers eren contraris a qualsevol tipus de notorietat, però a pesar d'això ell hi va perseverar. La rellavància social que li ha donat, li ha pagat la pena.

—**L'entrada de Florentino en el Reial Madrid va obrir la porta a la construcció al món del futbol?**

—Només algunes dades: Luis del Rivero, president de Sacyr-Vallehermoso, entra en la directiva del Reial Madrid encara que no li agrada el futbol. Ell no complia exactament les normes estatutàries del club per entrar-hi, però era tal el seu interès que es van saltar tots els impediments. L'interès d'aquesta gent pel futbol és molt relatiu.

qual es compromet a donar-li anualment 1 milió d'euros, així com a cedir-li una part d'un palau a Madrid perquè es convertesca en la subseu del museu a la capital espanyola. Casualment, l'IVAM és dirigit per l'esposa de Rafael Blasco, el conseller de Territori. Quasi igual o potser més altruïsta encara va ser la proposta de José Luis Miguel, tercer en la saga dels Onofre Miguel, que va proposar posar de la seua butxaca 3.500 dels 7.000 milions que havia de costar l'Esfera Armillar, un altre dels grandiloqüents projectes del PP del qual mai més no s'ha tornat a saber res.

A l'altre costat hi ha els qui s'han aprofitat de la seua posició i que, a més, ho han proclamat als quatre vents. És el cas, per exemple, de Juan Soler, actual president del València CF per obra i gràcia del seu pare i, desgraciadament per als responsables de les relacions públiques de la seua empresa constructora, un amant de la loquacitat. Resulta que Soler va arribar a la presidència del València prometent que eixugaria el deute del club aplicant una fórmula que barrejava la rajola i el bàl·lo: traslladaria la ciutat esportiva des de Paterna (Horta) a Ribarroja (Camp de Túria) i vendria els terrenys on avui hi ha el Mestalla. Dit i fet, el València, a través d'una empresa creada expressament va comprar 1,6 milions de metres quadrats a la partida de Porxinos (Ribarroja) per 36 milions d'euros. Al mes de juny, l'Ajuntament adjudicava el PAI al València, qui al mateix temps venia els terrenys per construir la ciutat esportiva i 2.800 habitatges a la immobiliària Nozal per 168 milions. Aleshores, Juan Soler va aparèixer en conferència de premsa i, sense avergonyir-se gens ni mica, va dir: l'operació de Porxinos "és un *pilotada*; però del València". I per acabar-ho d'adobar: "No he facturat ni un euro al València. Vull dormir amb la consciència tranquil·la." I tots contents.

Si l'acord per reclassificar Porxinos va arribar a pactar-se va ser en part gràcies a la mediació de Rafael Blasco, qui, en un intent d'emular l'alcalde de Madrid, Alberto Ruiz Gallardón, va justificar la seua actitud dient que al València "calia ajudar-lo". L'estreta relació entre poder polític i constructors no és res de nou. Al capdavant, els promotors i urbanitzadors són les empre-



José Luis Méndez, vicepresident de la Fundació Caixa Galícia, Consuelo Císcar, directora de l'IVAM, i Enrique Banuelos, president de la Fundació Astroc. L'empresa constructora ha signat un conveni de donació d'1 milió d'euros anual al museu valencià.

ses més solvents de l'economia valenciana. En alguns cercles circula la idea que les famílies Soler i Lladro estan donant sucoses ajudes a Coalició Valenciana, el partit que vol capitalitzar ara l'anticatalanisme, però, segons un urbanitzador amb molta experiència en el sector, això només són "molles de pa, en comparació amb els diners que realment circulen".

Fins quan continuaran presentant-se PAI que superen, de llarg, la capacitat d'absorció i de recursos del País Valencià? Fins quan la construcció continuarà tirant de l'economia valenciana? A jutjar per les dades de l'Associació de Promotors i Constructores espanyols, s'estima que fins al 2008 la demanda d'habitatge d'estiueig a la costa del Mediterrani superarà les 166.000 unitats anuals. A la construcció, doncs, encara li queden moltes parets que alçar. O no.

Corre, que s'acaba. L'últim dia 13 de l'any 2005 era dimarts. Dimarts 13. Un dia "perfecte" perquè passara una desgràcia. I això, una desgràcia, és el que va passar a tots els que tenen alguna cosa a dir sobre l'urbanisme valencià. Aquell dia el Parlament europeu votava aclaparadorament a favor d'un informe crític amb la "manca de transparència" en l'adjudicació de contractes públics i "casos de corrupció confirmats o sobre els quals exis-

teixen sospites" en aplicació de la LRAU. El Parlament demanava, a més, una moratòria en els PAI que afectaren el sòl no urbanitzable. L'aprovació del document per l'eurocambra no era vinculant, però va obrir la caixa dels trons. Administració, urbanistes, promotors, constructors i patronal tenien la munició preparada. I van començar a disparar.

"No estic disposat a permetre que ningú no *mancille* ["embrute"] la imatge d'un projecte de prosperitat com el que en aquests moments representa la Comunitat", va proclamar solemnement el president de la Generalitat, Francesc Camps. Juan Cámara, president de la Federació Valenciana de Constructores d'obra Pública, assegurava que se sent "indignat" pels "atacs de Brussel·les" i anunciava l'obertura d'una secció en la pàgina web de la federació per arreplegar les opinions "de tots els que s'hagen sentit ofesos". La patronal Cierval, per la seua part, manifestava el seu "suport al sector de la construcció" i recordava que "el creixement econòmic d'aquests últims anys i la generació d'ocupació s'ha degut a la important aportació del sector de la construcció". Camps ja ha demanat hora per comparèixer davant el Parlament europeu. Però sembla que hi ha cua.

L'aldarull que es va muntar va tenir com a primera conseqüència l'aprova-

Els altres rics

A Armando Bonet li va tocar la grossa de Nadal, ara fa dos anys, tot i no ser el 22 de desembre. Un dia, un agent de Marina d'Or es va plantar a sa casa per informar-lo que uns terrenys dels quals era propietària la seua família estaven dins del perímetre on un dia o altre Jesús Ger havia d'alçar la publicitada "Ciudad de vacaciones", entre els termes municipals de Cabanes i Orpesa. Els agents interessats preguntaren a Armando quants diners volia per aquestes fanecades ("tampoc no sé ben bé quant era", assegura) i arribaren a un acord. Tancaren l'operació i, com és habitual, li avançaren un tant per cent de la quantitat que havien acordat. Armando afirma que no estava "gaire segur" de quants diners es va embutxacar per aquells camps on a dures penes sobreviuen uns ametlers. En tot cas, als seus trenta-un anys, va finiquitar la hipoteca, es va comprar un cotxe i encara li'n va quedar per engegar altres projectes.

Armando no és un cas únic a Castelló. Com ell, centenars de famílies de tradició agrícola han vist com les terres on un dia van créixer ametlers, figueres o tarongers es revaloritzen dia rere dia, a ritme de voràgine immobiliària. Es tracta de sòls catalogats com a rústics que, segons confien, els ajuntaments



Armando Bonet, al costat del cotxe que va adquirir amb els diners de la venda de terrenys.

requalificaran com a urbanitzables, obrint les portes a noves edificacions i als conseqüents beneficis. A colp de maletí, els grans empresaris del sector han comprat milers de fanecades a petits propietaris i, de pas, han vençut qualsevol susceptibilitat. El fenomen és especialment visible a les comarques del litoral de Castelló on la urbanització desbocada no havia arribat als límits de València i Alacant. Les concessionàries de Borriana, Moncofa, Cabanes o Orpesa s'estan posant les botes venent Mercedes i Lexus i molts

veïns d'aquests pobles fa temps que van deixar de "viure sota l'esclavitud de la hipoteca", tal com la denominava Armando. "Els empresaris han guanyat tants diners —explica Fernando Gaj, professor d'Urbanisme de la Universitat Politècnica de València— que tenen un excés de capital, i així han passat de pagar una misèria a pagar barbaritats per uns terrenys que en la seua majoria estan qualificats com a no urbanitzables. "A Moncofa —assegura— han anat als camps de taronges, que no valien res, i els paguen a 180.000 euros la f

ció accelerada de la llei urbanística valenciana (LUV) que finiquitava la LRAU i que havia de situar el País Valencià en el lideratge "el 2006 del model urbanístic més sostenible d'Espanya", en paraules del conseller Blasco. A més, el passat 1 de gener va entrar en vigor la disposició de la llei d'ordenació del territori, segons la qual cada volta que un promotor demane que es reclassifique un metre quadrat de sòl rústic com a urbanitzable, haurà de cedir a l'ajuntament afectat o a la Generalitat els mateixos metres quadrats en sòl protegit. Un mal negoci per als urbanitzadors. Així les coses, i donades les presses, ajuntaments i promotors van fer hores extra aquestes vacances de Nadal. En només cinc dies, els últims abans d'acomiadar el 2005, 51 ajuntaments i 19 empreses van traure a

informació pública 82 plans urbanístics per esquivar la llei. "L'actitud de les promotores —assegura una persona amb interessos urbanístics— ha estat la de 'Classifica'm el meu', sense ordre ni concert. I m'oblido completament del creixement sostingut, de si hi haurà accessos adients o de si liquidaré tota la muntanya". "Qualsevol poble de 300 habitants vol reclassificar per fer 4.000 cases, sense tenir estructura jurídica ni tècnica. I mentrestant, la Conselleria ni hi intervé ni regula", es queixa. Els altres que s'han inhibit a l'hora de posar límits al creixement urbanístic han estat els ajuntaments. La majoria de consistoris, de tots els signes polítics, no han pogut resistir-se a la temptació d'aprovar un PAI tenint en compte els ingressos que això reporta a les malmeses arques municipals. Mitjançant el

cobrament de l'IVI, els ajuntaments han aconseguit multiplicar els seus pressupostos amb vista als proper anys. Moncofa (Plana Baixa) ha duplicat els comptes per a 2006, fins als 30,6 milions. Sant Jordi (Alt Maestrat), amb 637 habitants, disposarà d'un pressupost de 2 milions. A la Plana Baixa Borriana (38 milions) i Onda (37), tampoc no es queden curtes.

Les conseqüències de la LRAU encara no són del tot visibles, perquè a l'aprovació del PAI li segueix un termini de tres o quatre anys fins que es construeixen els habitatges. Només des del 2003, els plans urbanístics presentats per promotors i ajuntaments han obligat a requalificar 20,6 milions de metres quadrats i 55 milions més estan pendents de tramitació abans que esclatara aquest escàndol. Només a l

necada: 30 milions de pessetes per 831 metres quadrats! La gent ni cull les taronges”, explica.

Encara que no es parla directament dels diners que ha guanyat cadascú venent els seus terrenys, als pobles es fan càlculs segons els béns que es van adquirint: un tot terreny i un pis a Castelló, “x” fanecades i “x” milions d’euros. Segons Armando, la irrupció de projectes com el de Marina d’Or, que està previst que ocupe 20 milions de metres quadrats, “ha transformat la vida del poble”. “El nivell de vida ha pujat tant que qui no tenia terrenys o no els ha venut, està fins al coll”, explica. I segons les càbales que es fan els veïns en les xarrades de bar, la cosa encara ha de pujar més. En només quatre anys, el preu de les fanecades s’ha multiplicat per sis i ningú no sap on és el límit. Els que van vendre a la primera oferta és lamenten de no haver tingut una mica més de paciència. Tot i que molts, com en el cas d’Armando, encara són propietaris d’altres terrenys sobre els quals Ger ha posat l’ull. Allí, sobre uns terrenys on durant molts anys el pare d’Armando va collir ametles, és on Jesús Ger vol alçar “el balneari més gran d’Europa”. La qüestió sentimental és important, sí, però...

Marina Alta es construiran 30.000 cases. A la Ribera, 35.000. Sant Miquel passarà de 7.000 a 100.000 habitants. Riba-roja podria triplicar la seua població actual. En Alfauir, amb 356 habitants, es construiran 660 cases. Benimuslem passarà de 720 a 4.000 habitants el 2012. Fet i fet, els pronòstics auguren una explosió demogràfica: passarem de 4,5 a 15 milions d’habitants d’ací al 2010.

El que faria Charles Darrow, inventor del Monopoly, si ressuscitara i observara el que passa al País Valencià, és una incògnita. Potser si fóra valencià preferiria tornar-se cap a la tomba i evitar-se la imatge. Això, és clar, si en tornar del passeig no hagueren proposat un PAI sobre el cementiri.

Violeta Tena

Observatori empresarial



Oriol Amat

El fracàs dels fons d’inversió

L’any 2005, els fons d’inversió a l’estat espanyol han donat una rendibilitat del 3,7%. Aquesta xifra, tot i ser positiva, és molt baixa si tenim en compte que l’Íbex, índex que sintetitza l’evolució de les trenta-cinc empreses més grans que cotitzen a la borsa espanyola, ha crescut un 18%.

Això vol dir que un inversor que hagi invertit en les empreses de l’Íbex amb la mateixa proporció d’aquest índex, haurà guanyat un 18% de rendibilitat. Per això no cal ser un gran expert. En canvi, un inversor que hagi confiat en les entitats financeres que gestionen fons d’inversió haurà guanyat, de mitjana, un 3,7%. Aquesta xifra és sorprenent perquè se suposa que els gestors de fons d’inversió i de plans de pensions són professionals molt experts i estan molt informats per prendre decisions que treguin el màxim suc de la borsa. Per tant, el que seria esperable és que els fons d’inversió superessin la rendibilitat de l’Íbex. Com que això no ha passat, podem reflexionar sobre les causes d’aquesta situació.



En primer lloc, hi ha una manca de coincidència entre els objectius dels inversors i els de les entitats que gestionen fons. Aquesta manca de coincidència es posa de manifest en el termini en què s’intenta maximitzar la rendibilitat i en les comissions cobrades. La diferència en el termini és deguda al fet que, normalment, els estalviadors que inverteixen en fons volen rendibilitat a mitjà i llarg termini i, en canvi, les gestores de fons intenten que els resultats dels fons siguin els màxims a final de cada trimestre. Aquesta diferència en l’horitzó fa que a vegades les gestores de fons prenguin decisions que a curt termini poden ser lògiques però que no ho són des de l’òptica de l’estalviador a llarg termini. Està clar que els criteris d’inversió a curt termini són molt diferents dels de llarg termini.

També hi ha el problema de les comissions. Les gestores de fons són empreses que intenten obtenir la màxima rendibilitat, per això cobren comissions que en alguns casos són un autèntic escàndol. Especialment quan les gestores abusen de les compres i vendes contínues de valors per incrementar les comissions cobrades per totes les transaccions que realitzen.

La combinació d’aquests factors expliquen que l’any 2005 hagi estat decebedor, en línies generals, per als estalviadors que han confiat en fons d’inversió. Fins i tot, hi ha hagut una setantena de fons d’inversió que han donat pèrdues. Mentrestant, els bancs i caixes que són els propietaris de les entitats financeres que gestionen els fons han tingut uns resultats excel·lents el 2005. Tot plegat fa pensar que algú s’ho hauria de fer mirar i revisar l’actuació de les gestores de fons, especialment en el terreny de les comissions.