



COMERC

# L'outlet trenca l'idil·li del Govern amb els botiguers

## La cohesió contra la llei d'horaris de Madrid es dissol pel nou equipament

Els comerciants i el Govern, units en la defensa de la llei d'horaris catalana, topen per primer cop per culpa de l'outlet de Viladecans. L'executiu ha abanderat el projecte tot i reconèixer que no és el "model".

DANI SÁNCHEZ UGART

**BARCELONA.** Els enemics comuns uneixen. I els representants del petit comerç i el Govern des de l'estiu que parlaven amb una sola veu contra un enemic comú: la llei d'horaris liberalitzadora del govern espanyol aprovada aquest estiu i que escombra l'essència de la normativa catalana. Des de l'aprovació del decret comercial del govern de Mariano Rajoy, botiguers i Generalitat havien conformat un bloc comú sense pràcticament cap fissura. Fins a aquesta setmana.

L'outlet que el departament de Territori i l'empresa inversora espanyola Neinver han anunciat que es construirà a Viladecans abans del 2016 ha aixecat les iras dels botiguers: "Indignant". "Una barbaritat". "No és positiu per a ningú". Amb aquesta contundència descriuen a l'ARA el projecte tres representants dels comerciants catalans -Vicenç Gasca, president de Barcelona Comerç, Javier Cottet, president de Barna Centre, i Miquel Angel Fraile, secretari general de la Confederació de Comerç de Catalunya (CCC), per aquest ordre.

I les iras dels comerciants es dirigeixen al Govern, l'impulsor del projecte a través de l'Incasòl, després de la constatació del fracàs de Delta BCN, el parc aeroespacial que havia d'atreure a la capital catalana empreses del sector aeronàutic.

"No és el més correcte que l'Incasòl decideixi vendre uns terrenys industrials per a un projecte així", explica Fraile.

El mateix govern d'Artur Mas va legislar per prohibir desenvolupaments comercials com el que es farà a Viladecans a la vegada que negociava amb Neinver la implantació de l'outlet. El primer govern d'Artur Mas va eliminar una clàusula de la llei d'equipaments comercials del tripartit que permetia la construcció de centres comercials en zones frontereres a àrees ja urbanitzades. L'outlet de Viladecans va obtenir llicència gràcies a aquesta clàusula, només uns dies abans que s'eliminés. "Pensàvem que aquest perill estava neutralitzat", explica Gasca, clarament sorprès per la notícia. "No lliga", afegeix Fraile.

L'argument dels botiguers és que el nou equipament eliminarà més ocupació amb el tancament de petits comerços a la zona del Baix Llobregat dels que crearà. Els seus impulsors xifren la creació d'ocupació en un miler de persones, una sisena part de tots els aturats que hi ha a Viladecans.

**Alineats amb Puig**

Les tesis dels botiguers, però, no són del tot oposades a les de l'executiu. Tot i que finalment el nou centre comercial es construirà, el Viladecans The Style Outlets, el nom amb què es batejarà l'equipament, no és vist amb bons ulls per tots els consellers. Mentre que el responsable de firmar l'acord amb Neinver, el conseller de Territori, Santi Vila, ha defensat aquesta setmana que es tracta d'un projecte "cohesionador", el titular d'Empresa i Ocupació, Felip



**Sorpresa**  
Els botiguers no esperaven anunci de nous grans equipaments comercials

**Sintonia**  
'Outlet' a banda, el govern de CiU és pròxim a les tesis dels botiguers



**DEMANDA ESTRANGERA**  
Els botiguers diuen que restarà negoci als botiguers del Baix Llobregat, però els impulsors creuen que, com a La Roca, la demanda vindrà de fora. C. CALDERER

Puig, que és responsable de la política comercial del Govern, ha dit que "no és el model" que l'executiu impulsa.

La desavinença torna a obrir la capsa de Pandora sobre les polítiques protectores del petit comerç. Fa uns mesos l'Autoritat Catalana de la Competència va alertar que aquest model és "contraproduent" i té limitacions "injustificades", en un estudi que va ser durament censurat pel conseller Puig, sempre pròxim a les tesis dels botiguers. Alguns experts, com José García Montalvo, professor d'economia de la Universitat Pompeu Fabra, defensen que "la pressió dels botiguers ha desembocat en una política massa restrictiva del Govern". Segons

l'economista, això pot provocar que es perdin inversions i, en canvi, no té cap efecte positiu: "Les empreses que tanquin haurien tancat igualment si no són eficients".

Altres experts, però, consideren que la protecció especial als petits botiguers està justificada. És el cas de Jaume Llopis, professor de l'escola de negocis Iese, que considera que "el teixit del comerç detallista és molt important i necessita protecció especial a Catalunya", tot i que assenyalava la liberalització d'horaris i no tant l'obertura de nous centres comercials com a principal amenaça per al petit comerç: "Un botiguer que treballi sol no contractarà ningú per obrir més hores, perquè no pot".

## Les vendes dels comerços de Barcelona segueixen caient, tot i que menys

D.S.U.

**BARCELONA.** Mentre es projecta un nou macrocomplex comercial de 25.000 metres quadrats al Maresme, a la ciutat de Barcelona -com a tot Catalunya- els comerciants cada cop venen menys. Segons un estudi de l'escola de negocis Esade elaborat en col·laboració amb la Fundació Barcelona Comerç, que agrupa 10.000 establiments de la ciutat, la facturació dels comerços

minoristes a la capital catalana, que és un dels punts que més bé ha resistit la caiguda del consum gràcies al turisme, va caure un 3% durant el primer trimestre de l'any.

Els autors de l'estudi, presentat aquesta setmana, destaquen, però, que el ritme de caiguda de les vendes s'ha frenat respecte a trimestres anteriors. De fet, en el mateix període del 2012 la facturació comercial a Barcelona va caure més del doble, un 7,5%. "Som lluny de poder

**Reducció**  
La facturació cau un 3%, menys de la meitat que fa un any

parlar d'una recuperació positiva del consum, però les dades dels últims trimestres i especialment les d'aquest inici d'any reflecteixen una moderació en la caiguda de les vendes i una certa estabilització en la facturació", explica l'autor de l'estudi i professor d'Esade, Josep-Francesc Valls.

Però tot i que s'hagi moderat cal tenir en compte que cada caiguda de les vendes és una reducció de la facturació global, més en un sector

que acumula dades negatives de manera ininterrompuda des de l'inici de la crisi.

L'estudi també detecta que els compradors cada cop concentren les seves compres al final de la setmana -de dijous a dissabte-. L'índex s'elabora a partir d'un qüestionari trimestral a 500 comerços dels principals eixos comercials de la capital catalana, que van des de l'alimentació fins a l'oci o el para-ment de la llar.



# Un model de descomptes arrelat a Catalunya i consagrat per la crisi

Empreses com Privalia i Mango fa anys que van obrir 'outlets'

## Reportatge

D.S.U.  
BARCELONA

**E**ls outlets saben conviure molt bé amb la crisi. Són un model anticíclic, perquè van fortament associats al descompte. El concepte *outlet* no és nou a Catalunya, però fins i tot abans que importéssim de l'anglès la paraula, ja hi havia botigues de fora de temporada, d'estocs o de saldos, sobretot dels fabricants locals, però també de grans magatzems, com El Corte Inglés i la seva secció d'oportunitats. "Van sorgir abans de la crisi per donar sortida a aquests estocs", explica el professor de l'escola de negocis Iese Jaume Llopis.

Tot i que no és res nou, la crisi i el canvi de tendències de consum han ajudat a impulsar aquest model. "Amb la crisi, els outlets s'han convertit en botigues *low cost*", que entronquen a la perfecció "amb el canvi d'hàbits de consum de la gent, que cada cop més se'n va cap als productes barats", explica Llopis. Però, tot i això, no seran una moda passatgera. Segons el professor, "és un model de futur", perquè aquest canvi d'hàbits en els compradors "ha arribat per quedar-se i, tot i que la situació millori, molts compradors pensaran que els compensa l'estalvi encara que el producte no sigui de l'última temporada".

### El primer 'parc temàtic' dels descomptes

15 anys de La Roca Village, enfocat a públic estranger  
Un dels centres comercials que més van contribuir a implantar el model *outlet* a Catalunya va ser La Roca Village, a la Roca del Vallès. Propietat del grup britànic Value Retail, el centre, inaugurat fa prop de 15 anys, marca caràcter propi perquè ven marques "de luxe", segons la mateixa companyia, que ha registrat el concepte *chic outlet shopping* per definir el model de negoci dels nou out-



La Roca Village es va implantar a Catalunya fa gairebé 15 anys amb un model de negoci enfocat al turisme de compres. CRISTINA CALDERER

lets que té a tot el món. Un portaveu de l'empresa explica que el concepte de La Roca Village està, doncs, molt enfocat al públic estranger—el 60% dels compradors són turistes—i que el seu model de negoci és diferent del de Neinver, l'empresa impulsora del nou complex de Viladecans. "Qualsevol anunci de nova inversió i creació de llocs de treball és bo per a l'economia del país, per al territori i per accelerar el consum", asseguren.

### Fora estocs: la solució original

De les oportunitats d'El Corte Inglés a les botigues de Mango  
Tot i el bon moment que viuen ara, el concepte original d'*outlet* segueix sent la fórmula de les marques per desfer-se dels estocs de temporades passades. El Corte Inglés ha passat de vendre els estocs als seus propis centres a obrir botigues d'oportunitats. Inditex, per exemple, ha creat Lefties, una línia de negoci pròpia per als seus *outlets*, a què també han incorporat

moda *low cost*. A casa nostra, empreses com Mango fan servir els *outlets* des del 1988. Precisament aquest any la companyia de moda va ampliar la seva nau de la Roca del Vallès (fora de La Roca Village), que és l'*outlet* més gran dels 100 que té repartits per tot el món.

### Internet, els 'outlets' i la crisi: el triangle de l'èxit Catalunya, capdavantera en els descomptes 2.0

El model *outlet* ha trobat un gran aliat a internet, i una empresa catalana, Privalia, que va néixer el 2006 a Barcelona, ha trobat en aquesta fórmula de negoci el seu èxit i és líder a tots els països on opera. L'empresa ven productes de fora de temporada de marques reconegudes en campanyes que duren només uns dies. En només sis anys l'empresa ha assolit una facturació de 422,5 milions d'euros, amb creixements vertiginosos cada any—el 2012 l'increment de les vendes va ser del 32%—gràcies a la internacionalització.

### Cronologia

Pinzellades de liberalització abans de l'"agressió" de Madrid

#### 13/01/2011

Mas-Colell aposta per obrir més hores

El govern d'Artur Mas va legislar a gust dels comerciants eliminant la llei que permetia fer nous centres fora de les ciutats, però alguns consellers han fet enfadar els botiguers, com el d'Economia, Andreu Mas-Colell, que el 2011 va dir que és "bo que hi hagi botigues obertes a mitjanit".

#### 02/03/2011

Mena vol que al centre de les ciutats s'obri els festius

L'aleshores conseller d'Empresa i Ocupació, Francesc Xavier Mena, també va fer una pinzellada en el discurs de la liberalització el 2011 que no agrada al petit comerç, i va anunciar que preparava una llei d'horaris més flexibles i que preveia l'obertura en festius als centres de les ciutats.

#### 13/07/2012

El govern espanyol liberalitza horaris

El decret de liberalització dels horaris comercials del govern de Mariano Rajoy va aturar els plans del govern català de fer una nova llei. Va servir, però, per unir comerciants i executiu en contra de la nova norma, que van considerar una "agressió" al model comercial català.

#### 16/04/2013

L'outlet' refreda les relacions del Govern amb els botiguers

La sintonia absoluta entre Govern i comerciants s'ha vist interrompuda per l'anunci d'obertura del nou *outlet* de Viladecans, que no ha agradat gens a les patronals ni a les associacions de botiguers. Al Govern tampoc no hi ha unanimitat sobre si el nou equipament és bo per al sector.



**Sòl**  
Els botiguers no veuen clar que el Govern hagi venut els terrenys per a l'outlet'