

Entrevista a Enric Vives, promotor de Bulevard Rosa

**“Ara cal pair la nova Barcelona”**

Una de les iniciatives comercials més renovadores de Barcelona celebra el seu 15è aniversari. La seva ànima, Enric Vives, parla en aquesta entrevista de la forta crisi econòmica que passa el país, al mateix temps que analitza quins són els reptes de la Barcelona futura.

**E**nric Vives té 48 anys. És l'amo d'un dels centres comercials més importants i emblemàtics de la nova Barcelona, el Bulevard Rosa. Un centre que va néixer en plena transició, a l'any 1978, al cor de la ciutat. Un cor, en aquella època tocat de mort, el Passeig de Gràcia. Un cor esmor-teït per la presència potent de bancs i la desaparició del formigueig humà. La creació d'aquestes galeries va estimular que la vida tornés al Passeig de Gràcia. Que els grisos uniformats és barreassin amb tocs multicolors.

L'èxit al cap dels 15 anys es pot analitzar com a total. Aquesta via urbana és farcida de vida. Si aquestes galeries comercials van ajudar a revitalitzar els comerços històrics, ara nous centres neuràlgics també fan aquest paper, com ara el *megastore* Virgins.

Però la utopia, el somni de la nova Barcelona, sempre ha tingut Vives com un dels seus béns tangibles. I Vives va apostar per a més. I mirant Barcelona com si fos un cos humà, va voler expandir aquesta artèria i fer arribar el flux de sang comercial més enllà del centre. La prolongació d'aquest eix comercial de la plaça de Catalunya fins a la Diagonal era la primera jugada. Allargar-lo Diagonal amunt fins el que podria ser la nova *city* barcelonina, era la segona fase. Vives es va capbussar a la idea. Va obrir dos centres comercials en aquest trajecte. De 40 botigues inicials es va passar a 240. Vives, però, també és realista i sabia que aquesta segona aposta era de futur, de lenta consolidació. Els déus no han estat favorables i la utopia, de moment continua sent utopia. En els propers mesos, Vives deixarà el Bulevard Rosa de la Diagonal i replegarà els seus esforços cap els orígens, i ampliarà el Bulevard del Passeig de Gràcia.

I és en aquest realisme on Enric Vives segurament té la seva principal arma. Un realisme viscut fins a l'última conseqüèn-

cia. Fa un any i mig es va trobar al llindar de la mort. La seva recuperació és quasi un miracle. Però, segurament més que un miracle, és un desafiament a la realitat d'aquells que saben que les esclatxes de sort que deixa passar el fatalisme no es poden deixar escapar.

—*¿Està content dels 15 anys de Bulevard Rosa? ¿Són un èxit?*

—Nosaltres vam tenir la sort que ens vam posar en un bon lloc, en un moment que era considerat un mal lloc perquè només hi havia els bancs i poca cosa més. L'èxit és una mica difícil d'aconseguir. Però jo estic satisfet. És més, penso que el Bulevard Rosa és un dels centres comercials més importants d'Europa.

—*¿Ho pot explicar més?*

—Aquest model de galeries és més estès als Estats Units i potser en alguns casos a Alemanya, però la majoria de centres comercials d'aquestes característiques a Europa són bàsicament per a turistes. En canvi el nostre és per a la gent de Barcelona. Això marca diferències. No és el mateix que visiti el centre un 5% de turistes que un 85%. Amb 15 anys hem passat de tenir 40 botigues a tenir-ne 240. Ara, l'1 d'abril ampliem el del Passeig de Gràcia. També és cert que deixem el Bulevard de la Diagonal.

—*¿Algú pot entendre que vostè abandoni el vaixell?*

—No, francament no crec que ningú pugui pensar això. El que passa és que aquí convergeixen diferents circumstàncies. Mentre el Bulevard Rosa del Passeig de Gràcia funciona molt bé, malgrat la crisi, el Bulevard de la Diagonal té una crisi important perquè ara ven el 15% menys que l'any passat. Aleshores, davant d'aquesta situació només hi ha solucions realistes, La Caixa, com a propietària, ha de baixar la renda i l'oferta de botigues s'ha de racionalitzar. Això per a mi seria suficient com per a poder superar el període de consolidació, però no ha estat possible que tots

compartíssim aquest criteri i ara ho explotaran ells directament. Jo continuo interessat en el fet que la gent hi vagi i que funcioni, a més tant jo com la meua família, continuarem explotant les nostres botigues que tenim allà.

—*¿En certa manera em diu que la iniciativa d'expandir l'àrea comercial cap a la Diagonal ha fracassat?*

—No, però sí que hem de consolidar les coses. La solidesa del centre està aconseguida. Vendre al centre de Barcelona és fàcil, vendre més enllà del centre és difícil. D'aquí a set o vuit anys no serà així, però ara és dur. Durant aquests anys ha estat bé i penso que, malgrat tot, ha funcionat. De tota manera cal veure què passa amb els 35.000 m<sup>2</sup> de l'Illa, són molts metres. Potser hauria estat millor consolidar primer el tros actual i després seguir més enllà.

—*Aquesta crisi, ¿com s'ha d'afrontar?*

—L'any 1993 i el 1994 la gent no es guanyarà la vida. El 95 alguns hauran fracassat i la majoria, un 85%, podran continuar. Però aquesta crisi actual, nosaltres no l'hem viscuda mai, cap de nosaltres ha viscut res semblant. És com els anys 30 als Estats Units.

—*¿Tant?*

—Crec que sí. La crisi apareix al juliol de 1992 i durarà. Hem de tocar fusta perquè al 95 s'hagi acabat i si no és així no sé el que pot passar. Hem cremat massa coses massa de pressa.

—*¿I mentrestant?*

—Ara, l'important és saber estar quiet. Esperar que la crisi passi. T'explicaré un cas real, un comerç que guanyava 100 milions l'any 91, en guanyava trenta el 1992 i el 1993 no en guanyarà cap i el 1994 tampoc. L'important és poder tornar a guanyar al 95. Davant d'aquesta situació el millor que es pot fer és estar-se quiet. Molta gent, fins ara, ha comparat el que ha volgut, davant de la situació actual les coses no podran ser així.



—*¿L'oferta és excessiva?*

—Segurament sí. Només amb els nostres Bulevards s'han obert 240 botigues que no existien. Ara tens els 35.000 m<sup>2</sup> de l'Illa, A la Vila Olímpica tens 30.000 m<sup>2</sup> més. Totes aquestes coses no existien. Probablement hem fet més del que el mercat podia absorbir.

A mi em van venir molt al darrere, afortunadament no m'ho vaig quedar. No es pot fer res. Senzillament no es pot omplir. Ara no es pot vendre. ¿Qui ho comprarà? S'ha d'esperar que bufin vents millors.

—*¿Considera que s'ha equivocat?*

—Penso que ens hem equivocat tots.

—*¿En somniar?*

—Vam somniar tots una mica massa. Ha estat un somni col·lectiu.

—*Vostè, però, en el somni de la nova Barcelona era molt crític. ¿Ho continua sent?*

—Ara ja ha passat l'etapa més dolenta. El que deia que passaria ha passat. La crítica ara no té sentit.

—*¿Però vostè creia en la nova Barcelona?*

—Hi continuo creient. Barcelona era una meravella. Jo visc a 15 km d'on treballa. Passant pel cinturó necessito només vint minuts per a fer aquest recorregut. Viure a aquesta ciutat és una meravella. Això s'ha d'aprofitar.

—*¿Tornarà a somniar?*

—Crec que no. Si de cas, d'aquí a 10 anys. Ara hem de pair tot això que tenim Tota aquesta superabundància.

—*¿I què en fem?*

—De moment viure-la. No hi ha més tela al teler.

—*Això no serà fàcil.*

—D'acord. No ho serà. Pair també és un exercici molt important. Al final de la dècada estarem en posició de fer alguna cosa més important.

—*Siguem més concrets. ¿La Barcelona turística té cap futur? ¿Es l'alternativa del 95?*

—Barcelona és una ciutat fantàstica però difícilment turística. Si la compares amb moltes ciutats franceses o italianes resulta que tenim moltes coses més. Però Barcelona és una ciutat turística per venir-hi només una vegada. Un cop coneguda la gent no hi tornarà. Venir a Barcelona no és el mateix que anar a París. Aleshores s'ha de saber que Barcelona és un producte que es pot vendre una vegada. Si tots els europeus vénen un sol cop podem omplir la ciutat durant molts anys. Però per fer això s'han d'espavilar. S'ha d'intentar generalitzar aquesta curiositat cap a Barcelona

—*¿Qui s'ha d'espavilar?*



"Hem cremat massa coses en poc temps".

DOMENEC UMBERT

—L'Ajuntament i el Gremi d'Hotelers. La crisi hotelera és molt difícil. Molts hotels d'aquesta ciutat tenen un índex d'ocupació del 5%.

—*¿I la Barcelona plaça financera?*

—Això és encara més difícil.

—*¿Més?*

—Competir amb Alemanya és molt difícil i ells són la nostra competència. Porten molts anys per davant nostre. Tenen el doble de renda.

—*Vostè ha tingut una malaltia molt greu...*

—Jo podia haver mort. Mig cos em va quedar paràlitzat. De 50 persones que els passa el que a mi m'ha passat només se'n salva una, 49 queden esguerrats. Veus aquesta mà, aquesta cama, no les podia moure gens. T'explicaré una anècdota perquè vegis com vaig quedar. Quan vaig tornar a casa vaig intentar anar a una piscina petita que tenim. Els meus fills em van acompanyar. Per fer el recorregut, que abans feia en 35 segons, vaig tardar 15 minuts. Va ser una sensació molt forta. Ara estic molt bé. M'he recuperat totalment. Però pensa que fer una signatura era tot un problema.

—*¿La malaltia li ha fet replantejar moltes coses?*

—Els meus fills em diuen que m'he tornat més simpàtic. I potser sí que és cert i que és resultat d'haver sentit dins meu la possibilitat de morir-me. El que és impor-

tant és haver-me recuperat. Ara tinc la convicció que als cinquanta-cinc anys deixaré de treballar.

—*Però vostè s'ha passat la vida treballant.*

—Sí. I ara només ho vull fer fins als cinquanta-cinc anys. Llavors plegaré. Això no vol dir que no tingui projectes. En tinc molts i moltes ganes de fer coses.

—*Un dels projectes que té pendent és el de la Plaça de Catalunya, que havia de ser unes galeries i un hotel. ¿Com està?*

—A banda d'aquest tinc altres projectes igual d'importants en el camp immobiliari. A la Plaça de Catalunya la societat d'Espais Urbans s'ha gastat molts diners. Tinc un vell problema amb l'ajuntament i la veritat és que estem en un atzucac. Jo ho intento fer. Si no es pot fer, el mes d'abril penso fer una acció molt forta. La discussió és que jo vull fer dues plantes perquè en aquest moment em sembla que és raonable. Ells en volen sis. Estic convençut que l'hotel no es pot fer i que per això és millor deixar-ho en dos pisos amb un projecte molt interessant que resoldria tots els problemes estètics d'aquella zona. Però a l'Ajuntament no hi ha consens sobre aquest tema. N'hi ha que pensen que tinc raó, n'hi ha d'altres que continuen volent que es facin sis plantes.

—*¿Si el seu projecte s'aprovés ho faria?*

—Sí.

—*Abans parlàvem de crisi, ara parlem*

*de projectes, ¿vostè quin consell donaria als nostres polítics?*

—Jo no donaria cap consell a ningú però si m'ho demanes faré una recomanació. Tant a Maragall com a Pujol els diria que vagin amb compte perquè ells poden dir coses que la gent com jo podem entendre pel costat bo, però que els que estan en una situació difícil poden prendre-les malament. Només els diria que vagin amb compte perquè quan les coses són tan dures ser triomfalista és perillós. Ells el que han de fer és calmar. La gent vol un consoll. Si un ha de fer suspensió de pagaments la farà igual, però és millor que la facin amb un somriure. S'ha d'intentar evitar la crispació.

—*¿I als grans poders financers?*

—No ens en queden, tots han fet fallida. Quan no hi ha negoci, res no és negoci. Els bancs han d'anar amb compte. El 95 estarà aquí de seguida, llavors les coses potser canviaran.

Enric Vives somriu. La mort l'ha acostat més a la vida. Mai, però n'havia estat gaire lluny. Potser sí que els seus fills tenen raó i el seu tarannà és més alegre. El que sí que és cert és que la seva anàlisi continua sent tan lúcida com sempre. Davant els anys de les butxaques escurades caldrà tenir en compte el seu consell. Més que des-esperar-se és important saber estar quiet. I, sobretot, viure.

Elisa Galangau