

'Outlets', les rebaixes eternes

Amb l'èxit de l'experiència als Estats Units durant la dècada dels seixanta, les botigues de fabricant o *outlets* van arribar a l'estat espanyol a mitjan anys noranta i es van establir als afores de les grans ciutats. La Roca Village, a la Roca del Vallès, n'és un dels exemples de l'època. Amb preus realment agressius, entre un 30 i un 70% per sota de l'original, les grans companyies fabricants donen així sortida a estocs de temporada, mostres i restes de col·leccions anteriors que no poden vendre pels canals comercials convencionals, amb totes les garanties. Així mateix, també es desfan dels productes amb tara, sempre que aquesta estigui indicada de manera ben visible.

Fins al moment, aquestes botigues del fabricant s'havien ubicat lluny dels grans nuclis de població amb la intenció de no interferir en el canal comercial tradicional de les pròpies botigues. Però ara que el fenomen *outlet* ha trobat el seu públic diferenciat han decidit introduir-se als centres urbans sense atendre a més llei que la de l'oferta i la demanda. Mentre que el petit comerç ja ha posat el crit al cel amb aquesta nova tendència, les grans companyies de roba irrompen en el panorama comercial d'algunes ciutats per consolidar la seva clientela. El darrer exemple el trobem al complex d'oci Heron City, a Barcelona, recentment inaugurat amb un total de més de 6.000 metres quadrats de botigues de fabricant que, segons la Confederació del Comerç de Catalunya (CCC), "trenca les regles del joc". I l'enrenou s'agreuja en saber-se que la principal marca interessada en aquest projecte innovador no és una altra que el grup gallec Inditex, pare de Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti i Bershka, entre altres conegudes marques. Per a Miquel Àngel Fraile, secretari de la Confederació, "una cosa és que una botiga obri una sucursal per desprendre's d'estocs i una altra cosa molt diferent és que una multinacional com Inditex obri un centre a Barcelona per vendre l'excedent de totes les botigues d'arreu del món". Un mes i escaig



El fenomen *outlet* s'estén arreu del Paísos Catalans. El secret del seu èxit consisteix a oferir primeres marques a preu realment assequibles

Probablement, les rebaixes ja no són el que eren, sobretot arran de la proliferació dels 'outlets' o botigues de fabricant, establiments que comercialitzen productes que provenen dels estocs de fabricants de primeres marques a preus entre el 30 i el 70% per sota dels habituals. Sovint convertit en el malson del petit comerç, aquest nou canal de venda s'estén inexorablement, i possibilita, d'aquesta manera, el somni d'unes rebaixes eternes.

després de la inauguració, i tot i haver pronosticat la fi dels botiguers de Nou Barris, la polèmica sembla que s'ha apaivagat. Josep Lluís Olmedo, secretari general de la Federació d'Associacions de Comerciants de Nou Barris, reconeix que encara es troben a l'expectativa, però que "la política d'aquest *outlet* gegant no ha estat tan agressiva com s'esperava, per tant, el petit comerç no se n'ha ressentit tant".

A la penúltima moda. El cas barceloní és paradigmàtic. Des de la Confederació s'adverteix que la inclusió dels *outlets* a dins dels centres comercials pot donar lloc a equívocs. Fraile puntualitza que els productes d'*outlet* "no tenen la mateixa qualitat i condicions que un producte normal de botiga", per tant, "resulta preocupant que es vulgui fer promoció d'articles que no reuneixen les mateixes condicions". I, pel que

fa a la seva ubicació, la llei regula les característiques i les garanties del producte, però no el lloc on s'ha de vendre. A més, la llei d'equipaments comercials aprovada a mitjan desembre pel Parlament de Catalunya neix amb l'esperit de dur a terme una autèntica regulació comercial en la trama urbana de ciutats i pobles de tot Catalunya i incorpora com a novetat que els grans establiments comercials, individuals o col·lectius, només es podran implantar en les trames urbanes consolidades dels municipis que són capitals de comarca o que superen els 25.000 habitants de població. Queden exempts d'estar situats en la trama urbana consolidada, però, els centres comercials de fabricants.

L'outlet' com a solució. Tot i la polèmica suscitada en molts indrets, en altres els *outlets* també sorgeixen com la solució a la crisi del sector del tèxtil que es viu a tot Europa. La comarca de l'Anoia és una de les més castigades en aquest aspecte. Per aquest motiu, s'ha proposat reforçar el fenomen de l'*outlet*, és a dir, que les empreses de gènere de punt de tota la vida vinguin directament al magatzem peces de fora de temporada a molt baix preu. A Igualada, capital de l'Anoia, on els *outlets* ja són força coneguts, es projecta fer un centre comercial de més de deu mil metres quadrats especialitzat només en els estocs, de manera que concentri totes les botigues de gènere de punt de la comarca i que ara estan escampades pel nucli urbà.

La Roca Village (Barcelona) també ha sabut treure profit de l'*outlet*. Precursor d'aquest nou canal de venda, aquest centre comercial del Value Retail, de capital anglès, rep cada any més de dos milions i mig de visitants, una quarta part dels quals són turistes. Ara, la Roca Village vol utilitzar la seva roba de marca a preu reduït per atraure un major nombre de visitants forans. Per això ha ideat un pla per captar, d'ara i fins al 2010, més compradors potencials, sobretot de França i la resta d'Europa, però també d'altres indrets del món, com el Japó, la Xina i els Estats Units. La intenció: fer d'aquestes rebaixes eternes un reclam permanent per al turisme.

Laura de Andrés

Observatori empresarial

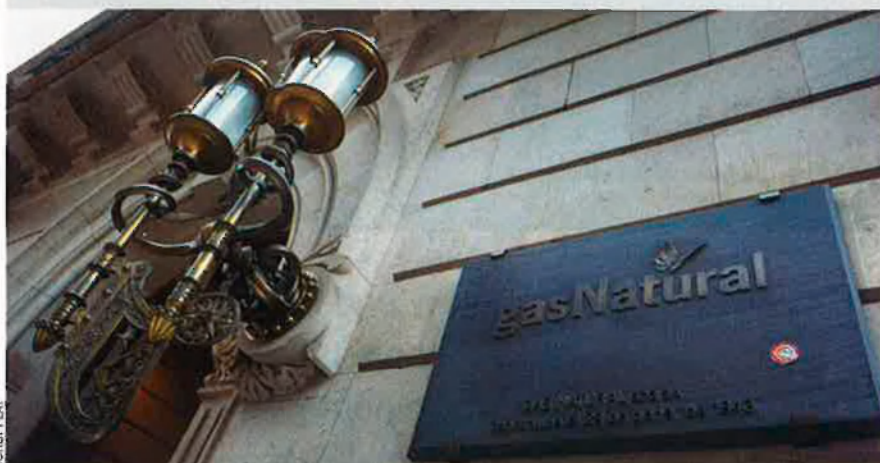


Oriol Amat

Com acabarà l'opa d'Endesa?

El Tribunal de Defensa de la Competència acaba de fer pública la seva recomanació de no autoritzar l'opa. Aquesta decisió ja s'esperava, tot i els informes favorables dels tècnics del TDC, ja que aquest organisme té un consell amb majoria de membres anomenats pel PP. Com que aquesta decisió no és vinculant, és possible que el Govern autoritzi l'opa. Aleshores caldrà veure què decideixen els accionistes d'Endesa, que són els que han d'acceptar o rebutjar les condicions de l'opa. Com que més del 63% del capital d'Endesa està en mans de fons d'inversió estrangers, s'espera que decidiran en funció de criteris estrictament financers i no faran gaire cas dels alarmismes d'alguns polítics i mitjans de comunicació contraris a l'opa.

Per tal de preveure què pot passar recordem les condicions de l'opa: Gas Natural ofereix 7,34 euros més 0,569 accions de Gas Natural per cada acció d'En-



desa amb l'objectiu d'adquirir com a mínim el 75% de les accions. El dia de l'oferta, Endesa cotitzava a 18,76 euros i les condicions de l'oferta de Gas Natural suposaven valorar l'acció d'Endesa a 21,3 euros, el que significava una prima del 13,5%, tenint en compte la cotització que tenien en aquell moment les accions de Gas Natural. En canvi, en el moment d'escriure aquest article, les accions d'Endesa cotitzen a 21,84 euros, o sigui que ja han pujat un 16,41% en relació al preu del dia abans de fer-se pública l'opa. Per tant, la prima ha desaparegut, ja que el que ofereix Gas Natural està per sota del preu actual de l'acció d'Endesa. Per altra banda, aquesta empresa ja ha promès un increment molt important del dividend per tal de convèncer els accionistes que no es vinguin les accions. Això és el que a borsa en diuen una píndola enverinada.

Sens dubte, Gas Natural haurà de millorar l'oferta, ja que en cas contrari és probable que els accionistes no se les vinguin. Val la pena recordar que el preu màxim històric d'Endesa va ser de 24,37 euros durant el mes d'abril de l'any 2000 en plena bombolla de la borsa. Si l'oferta millora, és probable que Gas Natural guanyi la partida.

També pot aparèixer algun entrebanc legal més, ja que hi ha molts recursos en marxa. I no es pot descartar que hi hagi una altra empresa que presenti una contraopa per quedar-se amb Endesa. Això és el que preferirien alguns que ja han manifestat el seu desig que alguna multinacional europea se la quedi abans que sigui controlada per una empresa amb seu a Barcelona. Aquest fulletó és un bon exemple de tot el que es pot fer per defensar o per enfonsar una opa, tot i que alguns dels actors estan deixant-se portar per l'estómac en lloc d'utilitzar el cap.