

La crisi econòmica ha empès molts particulars a vendre les seves joies a pes en botigues que en compren, bàsicament per a fondre'l, fer-ne lingots i vendre'ls, però la proliferació dels establiments de compra d'or ha estat tan forta que el mercat s'ha fragmentat excessivament.

Francesc Calderer va obrir una botiga de compra-venda, Oro Tavern, fa vuit anys al barri barceloní de Sant Gervasi. Diu que llavors, a la ciutat de Barcelona, només hi havia dotze botigues que feien compra d'or, i ara, segons que li han dit els Mossos, són 150.

El director general del Col·legi de Joiers, d'Orfebres, de Rellotgers i de Gemmòlegs de Catalunya (JORG), Joan Ignasi Moreu, afirma que l'últim cens, realitzat fa només un parell de mesos, xifra en 645 el nombre d'establiments de Catalunya que compren or per a fondre. Calcula que en cinc anys el nombre s'ha triplicat al Principat, tot i que no hi ha un cens fiable de què representaven aquests comerços en el mercat de fa cinc o deu anys.

L'aparició de grans empreses que funcionen amb franquícies i obren petits locals arreu ha disparat aquesta oferta.

L'Elisenda Cuadra treballa a la joieria Joiencis, un establiment que va obrir fa trenta anys als Encants Vells de Barcelona, on ocupa la parada 38. De llavors ençà, Joiencis es dedica a comprar or, joies i antiguitats que envien a fondre o revenen, segons les característiques de la peça que se'ls ofereix.

Cuadra admet que, al començament de la crisi, van notar "un augment del nombre de particulars que venien a vendre objectes d'or, però després han sortit molts locals de compra-venda i ha baixat una mica l'afluència." Cuadra afegeix que Joiencis no pateix "perquè és un negoci de fa trenta anys i hi ha gent que ens coneix i confia en nosaltres".

El seu negoci és molt diferent del local estret, tancat i protegit per vidres gruixuts que s'ha estès pel paisatge urbà de Barcelona, València o Palma. Es tracta d'una parada de mercat fixa, amb aparadors plens de joies per a vendre i tants clients fixos com



JORDI PLAY

La compra d'or ja no ven

Només al Principat hi ha unes 640 botigues que compren or a particulars. En cinc anys s'han multiplicat, pel cap baix, per tres, però la majoria d'empreses i el Col·legi de Joiers creuen que ja s'ha tocat sostre. Fins ara, el negoci havia funcionat tan bé, que l'estat espanyol ha passat de ser importador d'or a ser-ne exportador.

Legalitat vigilada

Les botigues de compra d'or han de portar un registre rigorós del material que els arriba i de qui els el fa arribar. Per a evitar que les peces provinguin de robatoris, han d'omplir un registre que fan arribar als Mossos d'Esquadra setmanalment amb les dades del particular que es ven les joies (nom i cognoms, document d'identitat, adreça) a més d'una descripció de les joies: una fotocòpia de les peces, amb el document d'identitat i la signatura del venedor, a més d'una descripció del pes i les característiques rellevants, com ara inscripcions. Per si de cas són fruit d'un robatori, les cases de compra-venda no poden fondre les peces abans de quinze dies. Si en aquest termini els cossos policials relacionen les peces descrites amb un robatori, les joies els són requisades sense cap compensació.

El director general de la Policia ha remarcat que, a causa del gran augment de botigues de compra-venda d'or que hi ha a Catalunya, treballen per a establir un registre específic d'aquestes botigues. Segons el Col·legi de Joiers es tractaria d'"un nou sistema informàtic que obligarà les cases de compra-venda a omplir uns formularis en un banc de dades informàtic". Això permetria als Mossos de creuar més ràpidament la informació provinent d'aquests locals amb la d'objectes furtats.

Segons els Mossos, el nombre d'establiments a Catalunya, el febrer passat, era de 673. Els Mossos neguen que hi hagi "una relació directa entre l'augment d'establiments d'aquest tipus i l'augment de l'activitat delictiva. La bona relació i col·laboració entre els establiments de compra-venda d'or i coure amb la policia fa que el frau que es comet en aquests establiments sigui mínim", conclouen.

passavolants. Joienis compra or per a vendre, però també joies noves o antigues que després ven a preus que van d'acord amb la qualitat de cada peça. "Compren gèneres segons la cotització de l'or, però també moltes peces que es poden tornar a vendre i que cotitzen més, perquè en valorem l'antiguitat, si tenen pedres precioses o diamants. Hi ha botigues que només volen l'or per a fondre, però nosaltres podem donar sortida a les joies si són peces interessants. És l'avantatge de tenir diversos canals de venda." La diferència de preu pot ser molt gran, atès que les noves empreses i les franquícies no valoren ni paguen les pedres precioses que pugui tenir una joia, segons Cuadra: "Una peça que té or i diamants podem arribar a cotitzar-la a 1.000 euros, si és una peça antiga, però les empreses que volen or per a fondre només li pagaran els cent euros que pugui valdre l'or que duu."

Elisenda Cuadra també opina que aquests nous locals perjudiquen la resta del sector perquè prometen un preu més alt del que finalment paguen: "Aquestes empreses que han sortit ara fan mal perquè els preus que anuncien de compra de l'or no són reals. Després els diuen que això és per l'or del 24 quirats i no pel de 18 i van rebaixant-ne l'import. Ja entenc que són tècniques de màrqueting, però la gent se sent enganyada." Cuadra diu que "s'ha de ser honest i fer ofertes personalitzades segons el client: ells tracten tothom igual, tant és que els portin 15 grams d'or com que els en portin 100. D'un anell de diamants, en treuen les pedres i només en compren l'or."

El director general del JORGC diu que hi ha empreses que fins i tot pesen junts l'or i els diamants. "A les cases de compra-venda hi ha hagut casos on ho han pesat tot com a or, per bé que el diamant té un valor superior, normalment."

Simone, dependenta d'Aurum Quattro, denuncia que "en aquests locals amb vidre de seguretat agafen les joies i les pesen a dintre, en una bàscula lluny del client, no com nosaltres". Aurum Quattro era una empresa majorista de joies que fa tres anys i mig que es va reconvertir en compra-venda d'or. "Érem majoristes de joies i,

amb la crisi, vam decidir de passar a la compra-venda perquè era l'única manera de quedar-se al gremi i sobreviure." L'empresa no tan sols compra sinó que també fa petits arranjaments i fins i tot assessora per a acudir a una subhasta, en alguns casos. "De vegades, els diem que en trauran molt més si acudeixen a una subhasta perquè el valor de la joia s'ho mereix i nosaltres només en fondrem l'or."

Amb l'esclat de la crisi, no hi ha tants clients: "Des de la crisi –diu Simone–, ha baixat una mica la clientela. Abans hi venia més gent per herències." Hi ha pogut influir també el *boom* d'aquesta mena de locals.

EL TEMPS ha visitat diversos locals de franquícies de compra-venda d'or i en tots els casos els dependents s'han presentat com a treballadors que no podien fer cap declaració per política d'empresa ni podien facilitar cap telèfon de l'empresari.

El director general del Col·legi de Joiers, d'Orfebres, de Rellotgers i de Gemmòlegs de Catalunya, Joan Ignasi Moreu, opina que "aquest sector va assolint un sostre: molta gent ja s'ha després de les joies d'or que tenia i la proliferació de punts que només compren or satura el mercat. Ara començaran a desaparèixer de mort natural."

Fins ara han funcionat, sobretot, "aquells locals que s'havien introduït en una zona verge, sense cap més local de compra d'or". En un primer moment, aquests locals s'han beneficiat d'un efecte sorpresa que després s'esvaeix: "Si obren un comerç davant de casa teva, de sobte decideixes d'entrar en un establiment on mai no se t'havia acudit d'anar expressament. Però quan obre el segon local al mateix barri, ja no hi ha mercat."

Això no vol dir que el fenomen no sigui important. Moreu destaca que les estadístiques de la Direcció General de Duanes revelen que, des de fa un parell d'anys, l'estat espanyol exporta més or que no pas n'importa. Efectivament, segons les cambres de comerç, el 2011 l'estat espanyol va exportar 9.444 tones d'or i va importar-ne només 46 tones en diversos formats (or, lingots, etcètera). Per contra, el 2008 s'havien exportat només 7



Elisenda Cuadra, de Joieciis, pesa una joia en una bàscula i en comprova la qualitat de l'or.

tones d'or i se n'havien importades 438. El director general del Col·legi de Joiers no dubta que això és fruit de l'or en lingots provinent d'aquests establiments.

La millor opció. Moreu aconsella que els clients vagin a establiments col·legiats al JORGC. Un dels avan-

tatges és que “les bàscules sempre són ben calibrades” i que “un joier sempre podrà valorar una joia pel valor intrínsec, més enllà del pes en or”. Moreu afirma que als comerços on es fa exclusivament compra-venda d'or “difícilment hi haurà treballadors qualificats per a valorar les joies”. Recorda que, en una joia, el material

utilitzat “no representa més del 35% del valor” i s'ha de tenir en compte també “l'artista, la marca, l'embalatge o els costos de distribució”, quan no s'ha d'afegir un valor més gran per l'antiguitat de la peça.

“Algunes peces –resumeix Moreu– mereixen una segona vida i poden passar a un altre consumidor.” Amb beneficis per a tots els implicats.

Francesc Calderer, propietari d'Oro Tavern, pensa que, sens dubte, “hi ha més competència i menys quantitat d'or”. Compara el fenomen d'aquests establiments amb el dels videoclubs, “que n'hi havia per totes les cantonades, fins que va començar la pirateria i ara n'han sobreviscut pocs: els adequats amb el mercat.”

Calderer creu que es van obrir molts negocis d'aquesta mena perquè semblaven senzills i barats: “Com que no tenim gènere, es van pensar que no necessitaven una inversió inicial gaire forta, però les normatives de seguretat que tenim són de joieria i requereixen inversions de 30.000 euros que moltes d'aquestes botigues no recuperaran.”

Calderer va obrir la botiga de compra-venda fa vuit anys i rutllava combinant la revenda de joies antigues i la compra d'or per a fondre. “La gent venia amb les joies antigues procedents d'alguna herència. Ara els agrada una altra mena de disseny, de marques com ara Bulgari o Tous, i els hereus decidien d'obtenir algun profit de les joies. Un altre cas freqüent era el de l'àvia que es venia les joies per a fer un bon regal al nét o a la néta que es casava, per exemple.” Però fa quatre anys, la cosa va canviar. “La revenda –diu Calderer– s'ha aturat totalment. La gent no compra joies ni de segona mà ni de primera.” Els clients també han canviat i, darrere cada venda, hi ha una història trista. “Hi ha gent –explica Calderer– que està enfonsada, quan ve aquí. N'hi ha que ploren quan es venen l'aliança. I n'hi ha que expliquen que es venen tres *rolexs* per a poder pagar les nòmines de l'empresa. La història de l'àvia que venia per a fer un regal al nét ha canviat per la de l'àvia que ens porta les joies perquè ha d'ajudar el fill.”

Àlex Milian