

# El moble català traça un pla per esquivar la crisi i el 'low cost'



A la Sénia, el negoci del moble, fabricant i comerciant, ha tingut una davallada del 50%. M.R.

MARC ROVIRA – LA SÈNIA

Dues comarques catalanes han ostentat durant anys un pròsper regnat en el sector del moble i l'interiorisme, un regnat que havia arribat a donar feina a més de 4.000 persones i a generar una facturació total de prop de 400 milions d'euros. El regne, però, ha acabat afectat per la punxada de la construcció i, a més, trontolla per la força del lema “Visca la república independent de casa meua!”. Són els suecs d'Ikea els responsables del darrer neguit que inquieta el sector del moble català, un clúster perfectament centrat en el Montsià i el Vallès Oriental però que actua de pol d'atracció de clients d'arreu de les comarques catalanes i que també fa negoci gràcies a clientela d'Aragó i el País Valencià. La Garriga, al Vallès, i la Sénia, al Montsià, són els nuclis més importants de fabricació i distribució de mobles del país i han buscat estratègies per atenuar l'erosió de la seva principal activitat comercial.

La multinacional Ikea va inaugurar la primera botiga a Catalunya l'abril del 1996, al polígon Montigalà de Badalona. L'aterratge del gegant suec no va produir cap efecte en el sector català perquè la idea que venia d'Escandinàvia era massa innovadora. “El client ens seguia comprant a nosaltres perquè tenia una cultura pròpia”, explica Antoni Castillo, gerent de Mobles Jofer, de la Garriga, que recorda que no va ser fins passat el canvi de segle que es va produir un canvi de dinàmica en el sector: “Nosaltres vam anar a visitar la seu d'Ikea el 2004 i ja ens van explicar la seva manera de veure les coses”. Anaven avançats: “Aquí abans els mobles es compraven perquè duressin tota la vida i ara no hi ha res que duri tota la vida”.

El primer desembarcament d'Ikea a Catalunya no va suposar maldecaps per al sector, com tampoc es va mirar amb recel l'obertura, el 2003, d'un Ikea de 18.000 m<sup>2</sup> a l'Hospitalet de Llobregat. Era època de vaques grasses i hi havia clients per a tothom. És a partir del 2007 –coincidint amb els primers símptomes de recessió econòmica– que el fenomen dels mobles de baix cost es comença a veure com una competència: “Gent que abans hauria comprat un producte més sofisticat comença a optar per anar a Ikea”, diu Castillo, i a això s'hi afegeixen els efectes negatius d'un clima de prudència: “Una part de la clientela no gasta perquè no té diners, però també hi ha qui sí que té diners però no gasta per precaució”.

Aquesta mateixa idea també la té Salvador Solé, gerent de Mobles La Gavarra, de Centelles. La forta reducció del ritme de vendes que han registrat l'atribueix a “la por del client, a la inseguretat econòmica que té per culpa de la incertesa en què viu”: “Per molt que ara tingui diners, no sap què pot passar demà, i això el frena”. Tant l'un com l'altre conclouen que no queda cap altre remei que “l'especialització”, perquè posar-se a competir amb els baixos preus és pa per avui i gana per demà. “Els qui primer han tancat portes són els que no eren ni carn ni peix”, sentència Antoni Castillo, que explica que el negoci se li ha reduït un 70% en cinc anys.

## DISPUTA REUS-TARRAGONA.

Sabadell és el lloc escollit per obrir, el 2012, el tercer Ikea a Catalunya, i l'expansió no s'aturarà aquí. L'empresa ja té en marxa el projecte per obrir una sucursal al sud del país, sucursal que encara no té ubicació i que, una vegada més, genera disputes entre Reus i Tarragona. Segons un portaveu de l'empresa, si bé hi ha predilecció per trobar un lloc que estigui “dins el terme municipal de Tarragona”, Ikea encara no té escollit l'emplaçament perquè necessita una sèrie de requisits: “Que tingui bones comunicacions, que sigui de fàcil accés i, a més, que reuneixi les condicions d'espai que requereix un Ikea”. Precisament, l'alcalde de Reus, Lluís Miquel Pérez, explica que la capital del Baix Camp no ha llençat la tovallola perquè “Reus està en la confluència de fins a onze carreteres diferents”, i hi afegeix: “Nosaltres tenim l'espai. Disposem d'una parcel·la de 100.000 metres quadrats on poden començar a treballar en tres mesos”, al·ludint al fet que, segons ell, en el cas de Tarragona els tràmits per iniciar els treballs podrien allargar-se “un any i mig”.

Sergi de los Ríos, tinent d'alcalde de Tarragona, evita entrar en polèmica, però nega que els tràmits siguin tan llargs: “El pla parcial es podria començar a tramitar ara mateix”. El regidor tarragoní explica que fa tres anys que estan negociant l'arribada d'Ikea a la ciutat i que la ubicació que s'ha proposat és idònia perquè “té façana a dues autopistes: la que va a Reus i l'A-7, que puja desdoblada des de l'Hospitalet de l'Infant fins a Torredembarra”. En el que coincideixen tant l'Ajuntament de Reus com el de Tarragona és en l'anàlisi dels efectes que pot tenir per al comerç local la instal·lació del gegant suec. Descarten que pugui fer cap mal i, al contrari, Pérez creu que “pot servir de locomotora” i de los Ríos considera que “és un efecte crida per portar a la ciutat consumidor de fora”.

## EL PAÍS DEL MOBLE.

No hi ha tanta unanimitat a la Sénia a l'hora de descartar possibles efectes perjudicials per a la indústria i el comerç locals. Aquest municipi situat a la falda dels Ports és conegut com “el país del moble”. Juan José Royo és president del col·lectiu d'empresaris (CEMS) i destaca que hi ha fins a 57 empreses que viuen d'aquest sector. Royo es refereix al procés de fabricació, indústria auxiliar i transport, un conjunt que havia donat feina a 2.100 persones però que “del 2007 cap aquí ha perdut entre 700 i 800 llocs de treball”. Només a la fàbrica Antaix, que s'aixeca majestuosa a l'entrada del poble, han passat de 450 treballadors a tan sols un centenar. El president del CEMS opina: “El problema és que la caiguda ha estat molt ràpida. Hem passat de no tenir prou gent per treballar a patir per subsistir”, i diu: “Aquí treballem bé. Tecnològicament estem preparats i tenim personal molt qualificat, però ha fallat el mercat”.

El mercat espanyol era el gran client de les fàbriques de la Sénia, que no donaven a l'abast enviant mobles arreu de l'Estat, i ningú es va preocupar llavors d'explorar altres vies. Això es fa ara al Cenfim (Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble de Catalunya), una base d'operacions que treballa per buscar alternatives per salvar el sector. El dirigeix Joaquim Solana, que explica que el volum de negoci de fabricants de mobles “ha patit una davallada del 50% des del 2007”. Les solucions per sobreviure al sotrac estan delineades: d'una banda s'intenta modificar el canal de distribució reduint la producció per al client minorista de moble domèstic –el mercat està saturat– per potenciar la línia *Contract* (moble d'oficina i mobiliari per assortir cadenes d'hotels o grans obres), i l'altra via de subsistència és, segons Solana, “treballar per explorar nous mercats, i això vol dir internacionalització”. “Estem buscant penetració en mercats emergents”, diu.

Mentrestant, la trentena de botigues de mobles que hi ha al poble també inventen estratègies per recuperar clientela. Domingo Cid és el president dels comerciants del moble, un gremi que ha fet diverses campanyes de promoció i a revulsiu a la caiguda de vendes. Aquest sector sí que mira amb més pessimisme l'arribada d'Ikea a terres tarragonines, perquè els mobles de baix cost s'han posat de moda. Però tot i això diu: “És clar que no poden competir amb nosaltres en qualitat, i si et pares a comptar el que gastes en viatge i en temps per muntar-los, els números no sempre surten”.