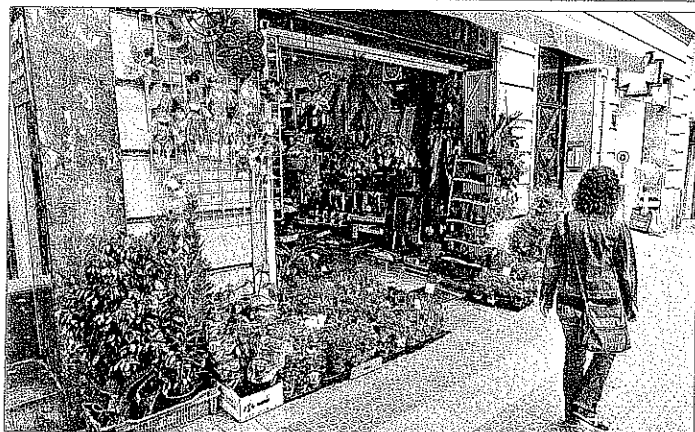


eP Cosas de la vida GRAN BARCELONA

Tendencia urbana



EJEMPLOS VERDES
Algunos bazares multiproducto que han apostado por la oferta de plantas entre sus artículos, en diversas calles del Eixample y de Gràcia, la semana pasada. Incluso pueden encontrarse flores en una librería de la calle de Pau Claris (a la derecha).

Los bazares multiprecio inundan de plantas las aceras de Barcelona

Las quejas del gremio de floristas llevan a algunas tiendas a ampliar licencias para exponer en la calle || La comercialización es legal, pero los profesionales critican la falta de conocimientos de los vendedores

PATRICIA CASTÁN
BARCELONA

Ya no los bautizan como todo a cien ni todo a un euro, pero a sus puertas florecen (nunca mejor dicho) decenas de macetas donde predominan los carteles de 1, 1,5, 2 o 3 euros. El factor precio (bajo) se ha convertido en definitivo para disparar la venta de plantas a través de las tiendas multiprecio, ante el recelo de los floristas tradicionales por la creciente competencia. En los últimos dos años lo que empezó con timidez se ha convertido en la gran apuesta de los bazares, que al llegar la primavera han inundado las aceras de nume-

rosas calles de Barcelona.

El gremio de floristas lleva tiempo denunciando el asunto, no por la venta -legal en los bazares que al obtener la licencia incluyen en su lista de artículos este género-, sino por la invasión del espacio público y su enorme proliferación. La policía local hace retirar la mercancía si no hay autorización, pero solo por un rato. Tras las primeras quejas, los titulares de los establecimientos multiproducto, sobre todo inmigrantes chinos, optaron por ampliar su actividad al sector de la floristería (un trámite sencillo), lo que les permite incorporar un permiso para exposición de producto en la vía pú-

la oferta

800 FLORISTERÍAS EN LA PROVINCIA

LA EVOLUCIÓN

El gremio apunta que en la provincia de Barcelona operan unas 800 floristerías. En la ciudad hay agremiadas en torno a 200. El sector aplaude la bajada del IVA que se les aplica, que ha pasado de del 21% al 10%. Un balón de oxígeno cuando hay que tirar producto que perece.

blica. Visto así, el asunto queda legalmente zanjado en algunos casos, pero no soluciona la segunda gran crítica del sector profesional: la falta de conocimientos de gran parte de los nuevos vendedores.

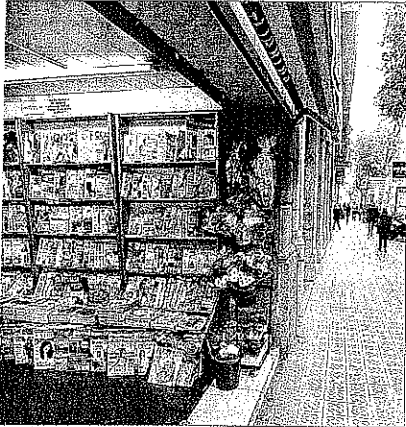
DEMANDA // Para Lluís Vilagran, presidente del Gremi de Floristes de Catalunya, «los bazares descubrieron que había otra vía de negocio suculento y cada vez más dedican espacio destacado a plantas, y en menor medida a flores», resume. Pero este empresario, que asume que son las reglas del mercado y la oferta y la demanda, lamenta especialmente la imagen que da del sector la venta no

profesional. Es decir, cuando no hay consejos de riego, ni de exposición a la luz, ni sobre las características más idóneas de cada planta para un determinado entorno. «No es lo mismo vender productos de plástico que plantas vivas», puntualiza. Y añade que si estas se mueren pronto, el comprador puede achacarlo al ejemplar, cuando tal vez no ha habido la información adecuada para su mantenimiento, o bien que la planta no haya sido tratada adecuadamente en el punto de venta.

Los comerciantes de bazares se nutren de género vegetal sobre todo en el Mercat de Flor i Planta Ornamental de Catalunya, en Vilassar de

«««

DANNY CAMINAL / ALBERT BÉRTRAN



Competencia sin fronteras

Los inmigrantes chinos también dan el salto a la profesionalización como floristas

P.C.
BARCELONA

Llegó a Barcelona en el 2002, procedente del sur de China, dejando como otros tantos a parte de la familia y amigos en busca de un futuro lleno de posibilidades en Europa. Como tantos compatriotas, su primer rodaje comercial fue en un bazar, que regentó su hermano. «El fue el primero de Catalunya en ponerse a vender flores también», recuerda Lin. Pero entonces la normativa no lo establecía y le multaron. A ella le encantaban las floristerías, pero no tenía ni idea del asunto. Así que con más osadía que técnica, en el 2008 abrió la que cree que fue la tercera floristería regentada por alguien de su país en Barcelona. «Como no tenía experiencia, me decanté por las plantas y tocaba muy poca flor», explica. Poco a poco ha ido aprendiendo de forma autodidacta, pero en los últimos meses se ha visto obligada a dar un giro a su coqueto negocio de la avenida de Madrid con Joan de Sada, en el barrio de Sants.

Hay tanta competencia de bazares que venden vegetación en la zona (cuatro en un radio próximo) que está realizando cursos de ramos para abrirse hacia ese campo y distinguirse más del resto. Obviamente, es respetuosa con la competencia de su nacionalidad, que trabaja duro para ganarse la vida. Pero defiende que debe establecerse algún tipo de control de licencias o regulación que evite una aglomeración tan enorme de oferta como se ve en muchas calles de Barcelona. «Yo no puedo competir porque ellos ajustan muchísimo los precios gracias a vender otras muchas cosas. He intentado rebajarlos, pero no me salen los números, tendría que cerrar», se lamenta, tras notar una caída de ventas

desde que las aceras de la avenida lucen un sinfín de plantas a bajo coste. En algunas incluso empiezan a verse flores.

Mientras se explica, esta mujer de 37 años arraigada ya en el barrio, despacha con desenvoltura entre las vecinas que le interpellan por su nombre antes de comprar. La conocen todas las vecinas. Y es de las que perdona el pico si alguien no lleva suelto, siempre con una sonrisa. Pero el rictus se le tuerce cuando piensa en el futuro... si la cosa sigue así, su negocio podría peligrar.

La facilidad en la concesión de permisos (solo los negocios afectados por un plan de usos se limitan en Barcelona) amenaza con matar

Lin, una de las primeras de BCN, es ya un personaje popular en el barrio de Sants

la gallina de los huevos de oro. Cierro es que en primavera aumenta la venta de verde, en especial de exterior, la gran apuesta de muchos vendedores chinos, que suelen despachar planta pequeña y económica, con mucha rotación. Pero nadie sabe si la moda tocará a su fin, como ya ha sucedido con otras tendencias en los bazares.

En sus inicios, los productos de limpieza a cien pesetas o a un euro arrasaron, pero luego las marcas blancas de súper retomaron el pulso. Posteriormente han ido dando más peso a juguetes, a decoración para el hogar, complementos para móviles, material de jardinería... y un alud de planta viva. ¿Qué será lo próximo? =

Mar, donde encuentran más oferta de planta de exterior, que suele ser su especialidad, en formato pequeño. Pero también compran en Mercabarna-flor, en Sant Boi. El éxito de este producto en sus versiones más económicas ha llevado también a algunos empresarios chinos a ejercer de mayoristas de plantas en Badalona. Fuentes del mercado de Vilassar de Mar confirman esta eclosión de distribuidores de plantas. 54 de sus 336 nuevos clientes del 2014 eran asiáticos.

Pero en este oasis verde puntualizan que hay dos tipos de cliente: el

que abastece su tienda multiprecio y, de forma más incipiente, el que se está profesionalizando para ejercer plenamente de florista. «Algunos hacen cursos y se forman para llevar una floristería», detallan. Al parecer, como ya sucedió con los bares de barrio donde tomaban el relevo manteniendo la oferta gastronómica tradicional, los emprendedores chinos tienen gran interés en este ámbito comercial. A su favor, los precios ajustados al máximo, que compensan con la venta simultánea de otros artículos.

En teoría, no hay plantas de peor

calidad en uno u otro sitio. No obstante, cuando el factor precio es tan determinante puede suceder que se adquieran partidas verdes que llevan más tiempo almacenadas, con lo cual su salud podría ser más frágil, apunta Vilagrán. En otros casos, se limitan a estrechar el margen de beneficios e intentar que el género rote lo más rápido posible.

Fuentes municipales indican que no hay datos sobre el visible volumen de negocios que han ampliado su licencia, ni sobre inspecciones, aunque llegan a coincidir hasta cinco en apenas dos manzanas. =

El Periódico te ofrece a un precio excepcional un set de 3 sartenes MONIX. YA A LA VENTA

¡QUÉ MENOX... QUE MONIX!

POR SOLO
19,95€
PVP. 50€



el Periódico