

La Maite Palomino portava més de tretze anys en una multinacional de grans superfícies i centres comercials, i n'era la cap d'expansió per a Catalunya i Balears, quan va decidir muntar la seva pròpia empresa de consultoria comercial, Inicatives BCN S.L., aprofitant la demanda de promotors i de comerciants estrangers que volien implantar-se a l'Estat espanyol, i també de comerciants locals que havien pres la determinació de donar el pas i integrar-se als centres comercials.

L'empresa de la Maite està especialitzada en tot allò que fa referència al comerç en general i als centres comercials en particular, amb la complexa problemàtica que aquests comporten: localització de terrenys o locals, estudis de mercat, gestions de compra o arrendament, elaboració i execució dels projectes, incloent el seguiment dels planejaments urbanístics i de les obres corresponents, comercialització dels centres, assessoria jurídica... I la paraula clau és l'urbanisme comercial.

"Molt abans de muntar Inicatives BCN S.L., l'any 1991, la meua inquietud ja se centrava en l'urbanisme comercial", comenta la Maite, "donat el meu convenciment que el problema no és la implantació de grans àrees comercials, que en el fons són generadores d'urbanisme residencial. El problema real és la desertització de les grans ciutats, a conseqüència del preu del sòl." Això explica, segons Inicatives BCN S.L., que **"poques parelles joves poden permetre's pagar els preus d'una vivenda com els que es demanen a Barcelona, de manera que la seva única opció és sortir cap a l'àrea metropolitana. Això va produint un envelliment de la població a les grans urbs. És més rentable per als promotors transformar els locals comercials en bancs, els pisos en oficines, que llogar-los o vendre'ls a preus assequibles per a primera vivenda d'una parella jove."**

Aquesta no és, en qualsevol cas, l'única queixa d'aquesta empresària vers el sistema urbanístic tradicional: **"Les lleis no poden pretendre que els ciutadans s'adaptin als comerços. Ha de ser a l'inrevés. Per exemple, la incorporació de la dona al món del treball fa que necessiti horaris més amplis... S'ha de conèixer i tenir en compte què vol la gent, donar-li un servei especialitzat."** Així les coses, recomana els petits comerciants que **"acceptin que la gran superfície ja ha arribat, i que enlloc de fugir-ne es pugin al carro, o si més no que renovin aquella botiga que funciona, però demà ho pot deixar de fer, que s'especialitzin en el seu tema i ho facin molt bé."**

La Maite apunta ara les seves experiències més recents: **"Els centres més significatius en els quals he col·laborat funcionen tots el Llobregat Centre de Cornellà, La Cañada a Marbella, i espero que segueixi així en els de propera obertura, com són el Puertamar, a Almería, i el Mataró Park."** Val a dir que se sent particularment orgullosa d'alguna de les seves realitzacions: **"El Llobregat Centre és tan integrat al seu entorn que els comerciants de la comarca van ser els primers a apuntar-s'hi, omplint més del setanta per cent de locals."**

Tot seguit ens detalla com és el procés ideal d'un centre comercial: **"El camí és llarg, des de la localització del terreny fins a la seva posada en marxa. Això permet que el promotor tingui temps per disposar**

d'uns estudis de mercat previs, fets per una empresa seriosa i consolidada en el sector, i d'un merchandising coherent que contempli totes les activitats i la seva possible adaptació als canvis futurs. Molt important també és analitzar a fons les necessitats dels comerciants que s'hi implantaran i la seva evolució." I és que els clients de la Maite tant poden ser els promotors que volen muntar un centre comercial com els propietaris d'un terreny que volen saber si allà pot tenir viabilitat, passant pels mateixos comerciants, que dubten si integrar-s'hi o no, o bé volen renovar-se.

Li preguntem a la propietària d'Inicatives BCN el secret del seu èxit, i ens el confessa: **"Quan fas un centre comercial has de pensar que allò no només ho ha de veure el públic, sinó que ho ha de trepitjar, ha de sentir-s'hi a gust. Si vols que funcioni ha de tenir molta vida, ha de ser accessible, dinàmic. Fins i tot s'han de preveure els materials amb els quals el construiràs, els acabats, la il·luminació... Quan veus el terreny verge has d'imaginar-te ja el centre en funcionament, preveure i anticipar els seus problemes, els seus errors i la seva gestió... El meu treball és integrar-me a l'equip i aportar la meua experiència pensant en tot."**

Continua la Maite: **"Has de tenir visió de futur, dissenyar sobre el paper què vols fer i sobretot no pensar en cap moment que ja ho saps tot, perquè el comerç es transforma, evoluciona... Primer van ser els mercaders ambulants, després el comerç es va tornar estable al centre de les ciutats, posteriorment va néixer la generació dels grans magatzems, dels que curiosament l'únic que resta rentable és El Corte Inglés..."**

Quant a això, ens parla ara del futur: **"Després dels hipermercats han vingut els centres comercials, i ja estem immersos en els parcs temàtics, amb una generació venidora de centres d'oci integrats amb el comerç. I és que curiosament, a pesar de la incorporació de la dona al mercat laboral, en el futur es disposarà de més temps i el consumidor no el voldrà emprar en fer la compra, l'emprarà en oci. Per tant els centres comercials que tindran més futur seran els que portin l'oci integrat. No es pot dissenyar avui un gran centre comercial en el que no s'hagi previst una important àrea d'oci i restauració."**

"Quin serà el futur?", es torna a preguntar, ara en veu alta, la Maite. "Potser depengui del dinamisme del petit comerç, de la seva capacitat per cercar allò que s'anomena una locomotora i, perquè no, d'aprofitar el meravellós espai que representen les nostres ciutats mediterrànies, amb els seus carrers plens de botigues. Llitem perquè no desapareguin."

Ho diu algú que no s'atura mai, al contrari. Ho diu una dona que es confessa autodidacta, que no té cap carrera però que sempre ha estat estudiant cursets de màrqueting, de dret urbanístic, anant a congressos, formant-se constantment. Ho diu una dona que ha aconseguit muntar una empresa catalana especialitzada en centres comercials i assessorament als comerciants, Inicatives BCN S.L., i que se n'ha sortit, més que bé.



Maite Palomino - Barcelona (el Barcelonès)