

Blasco de Garay, 29-49  
08224 TERRASSA  
Tel. 93 733 98 33  
Fax 93 789 11 65  
info@cambraterrassa.es  
www.cambraterrassa.es

Delegació de Rubí  
Rambleta Joan Miró, s/n  
(Edifici Rubí+D) 08191 RUBÍ  
Tel. 93 697 02 69  
Fax 93 697 28 86  
rubi@cambraterrassa.es

Delegació de  
Sant Cugat del Vallès  
Villà, 68 (Casa Aymat)  
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS  
Tel. 93 587 90 25  
santcugat@cambraterrassa.es

Castellbisbal  
Gallifa  
Matadepera  
Olesa de Montserrat  
Rellinars  
Rubí  
Sant Cugat del Vallès  
Sant Llorenç Savall  
Terrassa  
Ullastrell  
Vacarisses  
Viladecavalls

## La situació del comerç al detall a Londres

### Els diferents models de distribució comercial

Maria del Mar Roig  
COPCA – CPN Londres  
Maig de 2008



**La Cambra**  
Cambra de Comerç  
de Terrassa



ACREDITAT PER ENAC



ACREDITAT PER ENAC



Gestió  
ambiental  
verificada  
REG. NO. ES-CAT-000219

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

COPCA, CPN LONDRES

# La situació del comerç al detall a Londres

---

Els diferents models de distribució comercial

Maig 2008

## ÍNDEX DE CONTINGUTS

1. INTRODUCCIÓ.....	3
2. BREU INTRODUCCIÓ PAÍS.....	4
3. LA CIUTAT DE LONDRES.....	7
4. EL MARC LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓ COMERCIAL.....	12
5. ÀREES DE CONCENTRACIÓ COMERCIAL I EIXOS COMERCIALS DINS LA CIUTAT....	14
6. TENDÈNCIES EN EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓ COMERCIAL.....	21
7. ANÀLISI DE L'ACTIVITAT COMERCIAL.....	25
8. ASSOCIACIONS DE COMERCIANTS.....	27
8.1 BIDS.....	27
8.2 CAMBRES DE COMERÇ.....	33
8.3 BRC I LRC.....	34
8.4 ASSOCIACIONS DE BOTIGUERS.....	34
8.5 TOWN CENTRE PARTNERSHIPS.....	34
9. CENTRALS DE COMPRES.....	35
10. CENTRES COMERCIALS URBANS I EXTRAURBANS.....	36
11. SUPORT DE LES ADMINISTRACIONS PÚBLIQUES AL SECTOR.....	40
12. PRESÈNCIA CATALANA I ESPANYOLA A LONDRES.....	41
13. OPORTUNITATS COMERCIALS.....	42
14. AJUTS PER AFAVORIR LA INVERSIÓ ESTRANGERA.....	43
15. BIBLIOGRAFIA.....	44
16. ANNEX A.....	46
17. ANNEX B.....	48
18. ANNEX C.....	49

## **1. INTRODUCCIÓ.**

El comerç detallista és una de les principals activitats de qualsevol ciutat, font generadora de riquesa tant econòmica com social. La importància del comerç al detall recau en la possibilitat de satisfer la demanda dels consumidors a través d'una gamma de béns cada vegada més extensa. A través d'un sector detallista competitiu i eficient l'oferta de béns es maximitza a la vegada que es facilita a productors i importadors un canal per a la distribució dels seus productes contribuint al creixement econòmic.

El teixit comercial urbà està format per petits comerciants independents, paradistes de mercats, venedors ambulants, franquiciats, grans cadenes de distribució etc. que es poden agrupar al voltant d'associacions sectorials o centrals de compra amb l'objectiu d'exercir com a grups de pressió davant les autoritats públiques o aprofitar sinèrgies.

L'estructura del comerç detallista acostuma a variar d'una ciutat a una altra. L'objectiu del present estudi és mostrar quina és l'actual situació del comerç detallista a la ciutat de Londres, donant a conèixer quins són els principals eixos comercials, la legislació que regeix el sector, associacions i centrals de compres que s'hi poden trobar (analitzant amb deteniment el cas dels Business Improvement Districts), principals centres comercials i tipologia d'activitats de promoció que realitzen així com determinar quin és el paper del sector públic en el finançament i dinamització de l'activitat detallista.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

## 2. BREU INTRODUCCIÓ AL PAÍS:

### 1.1 DADES MACROECONÒMIQUES DEL PAÍS:

- Població total: 60.776.238 (estimació a juliol 2007).
- Principals ciutats i/o àrees metropolitanes:
  - i. Londres: 7.500.000 habitants.
  - ii. Birmingham: 992.000 habitants.
  - iii. Leeds: 720.000 habitants.
  - iv. Glasgow: 560.000 habitants.
  - v. Sheffield: 512.000 habitants.
  - vi. Manchester: 450.000 habitants.
  - vii. Liverpool: 439.000 habitants.



Font: CIA World Factbook.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

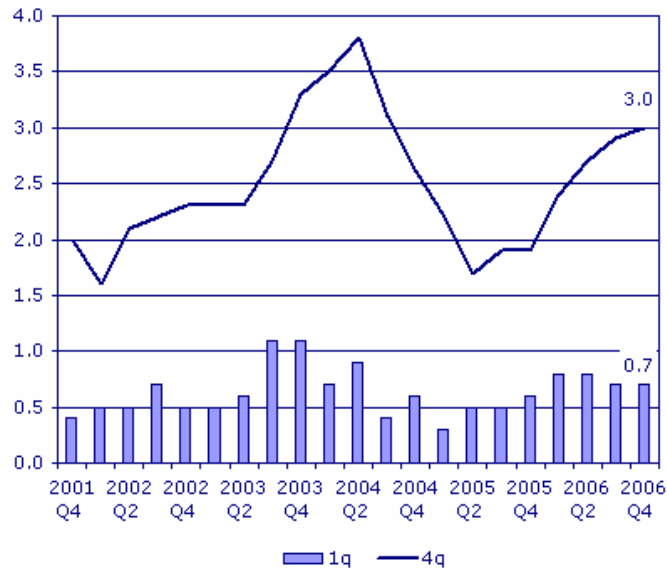
Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

- Dades econòmiques del país:

<b>Principals macromagnituds en el Regne Unit</b>	
<b>PIB</b>	315.000 milions de lliures (409.000 milions d'euros)
<b>Composició del PIB</b>	agricultura: 1%
	indústria: 23,6%
	serveis: 75,5%
<b>PIB per càpita</b>	35,300 dòlars
<b>Taxa de creixement del PIB</b>	2,90%
<b>Taxa d'atur</b>	5.2%
<b>Inflació</b>	2.2%
<b>Deute públic</b>	35.9%
<b>Principals indústries</b>	automoció, aviació, química, farmacèutica, petroliera, tèxtil...
<b>Moneda</b>	lliura esterlina ( 1 lliura = 1,3 euros )

Font: CIA World Factbook i Office for National Statistics.

Evolució del PIB en els darrers anys:



El Regne Unit, un dels 8 països membres de l'anomenat G8, és una de les economies més potents i estables a nivell mundial i es podria definir com el pont entre els Estats Units i l'Europa continental. El país compta amb un sector industrial molt potent que exporta més del 80% dels productes manufacturats tot i que darrerament, a causa de l'apreciació de la lliura respecte el dòlar i l'inestabilitat de l'economia global, aquestes s'han reduït. El sector terciari ha experimentat un boom important en els darrers anys gràcies al desenvolupament dels serveis financers, legals, de consultoria i informàtics.

El consumidor britànic compta amb un elevat poder adquisitiu però a la vegada és molt exigent pel que fa a la relació qualitat-preu dels productes que compra. El mercat del Regne Unit compta amb una extensa oferta de productes en tots els sectors i la competència tendeix a ser bastant elevada.

### 3. LA CIUTAT DE LONDRES:

Londres, amb una població de més de 7,5 milions d'habitants<sup>1</sup>, és la capital del Regne Unit. La ciutat s'organitza al voltant de 6 anelles concèntriques, essent la 1 la més cèntrica, el que es coneix com a "Central London", i la 6 la més allunyada. Aquesta divisió coincideix amb l'estructura del mapa de metro.



Font: Transport for London.

Londres es pot dividir en 2 àrees diferenciades, la City of London (ocupa una superfície molt petita de la zona 1), amb una població de 9.200 habitants, i Greater London, formada per 32 boroughs distribuïts concèntricament d'acord amb les 6 zones mencionades anteriorment, que a la vegada es divideix en inner London i outer London. El borough és una unitat administrativa amb un cert grau d'autonomia dins la ciutat. Cada borough compta amb el seu propi Ajuntament que s'encarrega de determinar l'import del "Council Tax" (IBI) i que, juntament amb els recursos proporcionats pel govern central, proporciona serveis de neteja i de recollida d'escombraries, serveis socials, realitza la planificació urbana de la zona etc. Els boroughs no gestionen ni la policia ni els centres sanitaris.

A continuació es presenta un mapa on es poden veure els 33 boroughs que formen la regió de Greater London i quina és la seva distribució.

1. INNER LONDON: formada pels boroughs de Camden, Greenwich, Islington, Hackney, Hammersmith and Fulham, Kensington and Chelsea, Lambeth, Lewisham, Southwark, Tower Hamlets, Wandsworth i City of Westminster.
2. OUTER LONDON: la resta de boroughs.

<sup>1</sup> Dades segons cens de 30 de juny de 2005.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres



Font: www.ukstudentlife.com

La població i densitat de població de cada un dels boroughs és la següent<sup>2</sup>:

NOM DEL BOROUGH	HABITANTS	DENSITAT DE POBLACIÓ (hab/km <sup>2</sup> )
City of London	9.200	3.172
Barking-Dagenham	164.500	4.558
Barnet	329.700	3.801
Bexley	220.300	3.638
Brent	270.100	6.247
Bromley	301.900	2.011
Camden	226.100	10.372
Croydon	342.700	-
Ealing	301.800	5.435

<sup>2</sup> Dades segons cens de 30 de juny de 2005.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

Enfield	280.500	3.470
Greenwich	228.100	4.817
Hackney	207.700	10.897
Hammersmith and Fulham	179.900	10.970
Haringey	224.500	7.587
Harrow	214.000	4.240
Havering	226.200	2.015
Hillingdon	252.400	2.182
Hounslow	212.500	3.795
Islington	182.600	12.288
Kensington and Chelsea	196.200	16.175
Kingston Upon Thames	153.000	4.107
Lambeth	269.100	10.034
Lewisham	247.500	7.041
Merton	194.700	5.177
Newham	246.200	6.797
Redbridge	251.500	4.458
Richmond Upon Thames	186.300	3.245
Southwark	257.700	8.932
Sutton	177.700	-
Tower Hamlets	213.200	10.784
Waltham Forest	224.100	5.773
Wandsworth	281.400	8.214
City of Westminster	244.400	11.378

Font: UK Statistics.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

Londres és la capital financera i de negocis d'Europa. La City of London, Canary Wharf als Docklands i el West End al borough de Westminster són els principals punts de trobada del món empresarial. Cal destacar que la regió de Inner London és la més rica de la UE, amb un PIB per càpita que triplica la mitjana europea, i Greater London genera el 15.9% del PIB del país.

Els motors econòmics de la ciutat són sens dubte els serveis bancaris i financers (1 de cada 3 habitants treballa en aquest sector) seguit del turisme, que genera un 10% del PIB de Londres i dóna feina a més de 275.000 persones, i el sector de la distribució, amb més de 40.000 botigues.

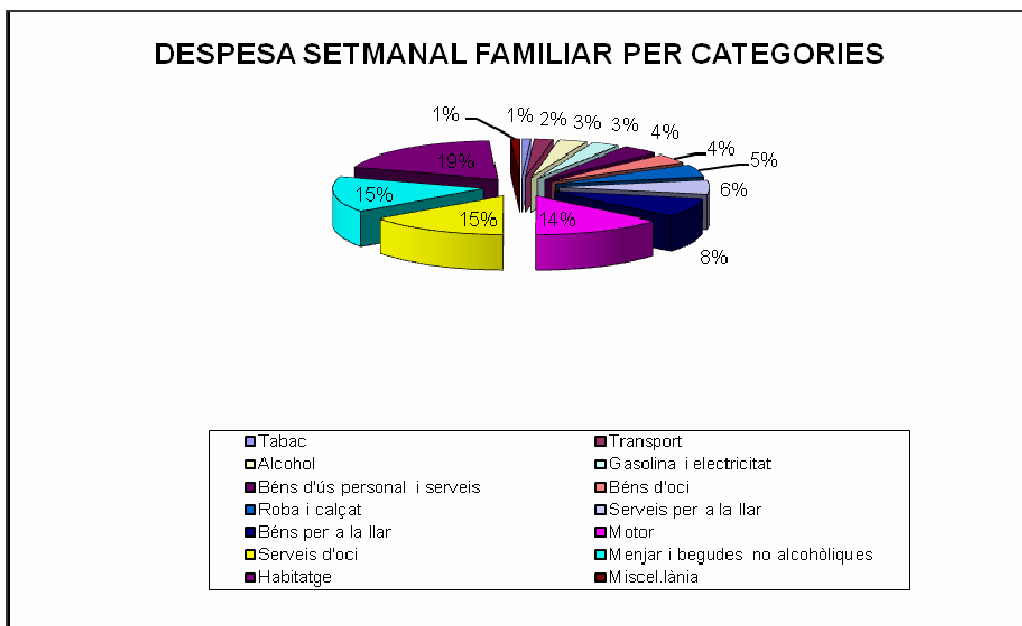
**DADES SOBRE CONSUM** : comparativa entre Londres i el Regne Unit.

L'any 2007 les vendes del sector detallista al Regne Unit van arribar als 265 bilions de lliures, més de 340 bilions d'euros, xifra que representa gairebé el 8% del PIB del país. A mesura que el sector econòmic creix, la renda disponible de les famílies també augmenta. Tradicionalment la major part de la renda de les famílies s'ha destinat a la compra de béns de consum. Les següents dades fan referència a la distribució de la despesa de les famílies britàniques segons diferents tipologies de béns o serveis.

En primer lloc cal diferenciar entre dues tipologies de béns, els "comparison goods" ( béns la compra dels quals exigeix una comparació de preus per part del comprador ) on s'inclouen les categories de roba, calçat, electrodomèstics, catifes, mobiliari per a la llar, ordinadors, llibres, música/vídeos, joguines, eines de bricolatge, equipaments audiovisuals, i béns d'oci, i els "convenience retail goods", que engloben menjar, begudes, tabac, productes de neteja i diaris/revistes.

Mentre el percentatge de la renda familiar destinada a "comparison goods" s'ha mantingut estable al voltant del 25% durant els darrers 40 anys, la proporció destinada a "convenience goods" s'ha reduït en favor d'altres béns i serveis la venda dels quals no és al detall com ara lleure, transport o habitatge. Actualment les famílies britàniques destinen un 38% de la seva renda disponible a l'adquisició de béns al detall.

Aquesta tendència generalitzada en tot el Regne Unit també es fa palesa a la ciutat de Londres on la renda familiar disponible és un 19% més elevada que a la resta del país, per tant l'import destinat a la compra de béns al detall també és superior.



Font: Family Spending 2007, Office for National Statistics.

#### **4 .EL MARC LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓ COMERCIAL:**

##### HORARIS D'OBERTURA DELS DIUMENGES:

El **Sunday Trading Act de 1994** és la normativa que regula els horaris d'obertura del comerç al detall els diumenges. Segons la llei les restriccions que afecten les hores d'obertura els diumenges són:

1. Botigues petites (fins a 280 m<sup>2</sup>)<sup>3</sup>: no hi ha cap limitació en els horaris d'obertura.
2. Botigues grans (més de 280 m<sup>2</sup>):
  - i. De dilluns a dissabte: no hi ha cap restricció.
  - ii. Diumenge: poden obrir de forma ininterrompuda durant 6 hores entre les 10 del matí i les 6 de la tarda. Es requereix comunicació prèvia a l'autoritat local pertinent.
  - iii. Diumenge de Pasqua: romandran tancades.

Queden exempts els locals de més de 280 m<sup>2</sup> que recaiguin dins alguna de les següents categories:

1. Farmàcies.
2. Botigues ubicades en aeroports, estacions de tren, gasolineres, ports...
3. Estands en fires.
4. Botigues dedicades a la venda d'accessoris i articles de reparació de cotxes i motocicletes.
5. Botigues en granges.
6. Botigues regentades per jueus (el dissabte és el dia festiu per la comunitat jueva).

Un cop el local comercial ha notificat a l'autoritat competent l'horari d'obertura del diumenge ha de col·locar una nota informativa, tant a l'interior com a l'exterior de la botiga, on s'indiqui que compta amb el permís per comerciar els diumenges durant les 6 hores que hagi escollit.

Qualsevol incompliment de la llei pot suposar el pagament d'una multa de fins a 50.000 lliures (uns 65.000 euros).

---

<sup>3</sup> Els 280m<sup>2</sup> es basen en la superfície del comerç disponible la setmana anterior i destinada a atendre als clients i a la presentació dels productes.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

### CÀRREGA I DESCÀRREGA ELS DIUMENGES:

L'autoritat local competent pot emprendre mesures legals per tal de vetllar pel benestar de la comunitat si considera que una determinada activitat de càrrega i descàrrega de camions altera la tranquil·litat del veïns que viuen prop de l'establiment on es realitza. Sota determinades circumstàncies es pot prohibir la càrrega o descàrrega de camions abans de les 9 del matí dels diumenges.

### NEGOCIS DEDICATS A LA VENDA DE PRODUCTES PER A L'ALIMENTACIÓ:

La Food Standards Agency és l'organisme encarregat de vetllar per la seguretat i higiene alimentària al Regne Unit. Entre les diverses recomanacions, que estableix d'acord amb el compliment de l'actual legislació ("Food Safety Act de 1990"), cal mencionar aquelles que afecten a tot negoci relacionat amb la venda al detall de productes per a l'alimentació. Aquestes van destinades a evitar la contaminació del menjar, neteja i higiene en els punts de venda, manteniment de productes refrigerats, preparació de plats precuinats etc. Per a més informació:

<http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/sfbbbrpack.pdf>

### LA PSS (Planning Policy Statement):

La Planning Policy és una guia orientativa destinada a establir les directrius per al desenvolupament i organització urbanística dels diversos boroughs de la ciutat de Londres. Entre els diversos aspectes esmentats en la PSS cal destacar el que fa referència a la gestió del comerç al detall en els town centres. La PSS intenta protegir el comerç local i independent i la promoció de centres comercials urbans enfront d'altres models.

PSS1: vetlla per la conservació de botigues locals de barri.

PSS6: vetlla pel manteniment i millora del funcionament, viabilitat i qualitat dels centres comercials urbans a nivell de town centre.

PSS2: directrius orientatives per a la recalificació de superfície comercial i ampliació de negocis existents.

## **5. ÀREES DE CONCENTRACIÓ COMERCIAL I EIXOS COMERCIALS DINS LA CIUTAT:**

L'estructura de la distribució comercial a Londres gira al voltant de 2 formats principals:

1. Town centres<sup>4</sup>.
2. Out-of-centre retail offer: fora del centre en el sentit de què no s'han construït sobre la base de town centres ja existents.

En alguns casos es parla d'un tercer grup, els "Retail parks"<sup>5</sup>. Londres compta amb 50 retail parks, 9 a Inner London i 41 situats a l'àrea d'Outer London.

### **LA IMPORTÀNCIA DELS TOWN CENTRES EN L'ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓ COMERCIAL DE LONDRES:**

Els town centres són el principal nucli d'activitat de distribució al detall a la ciutat de Londres, molt més que en altres punts del país on l'activitat comercial al detall als afores de les ciutats és més habitual. Actualment hi ha al voltant de 200 town centres i més de 1.200 petits centres de distribució al detall de caràcter local en barris londinencs.

Els town centres es classifiquen en diverses categories d'acord amb el Pla Urbanístic de la ciutat. Així doncs cal diferenciar entre:

1. 2 INTERNATIONAL CENTRES: West End i Knightsbridge.
2. 10 METROPOLITAN CENTRES: als afores.
3. 35 MAJOR CENTRES: ubicats principalment a la regió de Inner London.
4. 156 DISTRICT CENTRES: distribuïts per tota la ciutat i amb una oferta basada en productes d'alimentació i serveis.

La següent taula mostra quins són els 20 principals town centres d'acord amb el volum de facturació dels mateixos i en quina categoria s'inclouen.

---

<sup>4</sup> Els Town Centres corresponen a la segona classificació de centres després dels City Centres i, en molts casos, són el principal centre o centres de distribució al detall d'un barri o borough. A nivell de Catalunya serien equivalents als centres comercials urbans.

<sup>5</sup> Aglomeracions de com a mínim 3 magatzems.

TOWN CENTRE	CLASSIFICACIÓ	FACTURACIÓ ESTIMADA (millions de lliures)	SUPERFÍCIE (en m <sup>2</sup> )
West End	International	4.415	1.581.456
Knightsbridge	International	996	167.742
Bromley	Metropolitan	593	176.495
Kingston Upon Thames	Metropolitan	565	246.969
Croydon	Metropolitan	554	266.981
Brent Cross <sup>6</sup>	Additional	423	86.388
Purley Way	Additional	328	133.4
Kensington	Major	292	94.124
Romford	Metropolitan	278	197.033
Kings Road East	Major	276	51.23
Uxbridge	Major	259	116.186
Hounslow	Metropolitan	253	110.572
Harrow	Metropolitan	228	107.969
Ilford	Metropolitan	226	177.134
Sutton	Metropolitan	218	152.726
Greenwich RP	Additional	196	81.57
Ealing	Metropolitan	192	81.801
Enfield Town	Major	171	52.914
Wimbledon	Major	168	84.879
Bexleyheath	Major	164	91.398

Font: Retail in London. GLA Economics, October 2006.

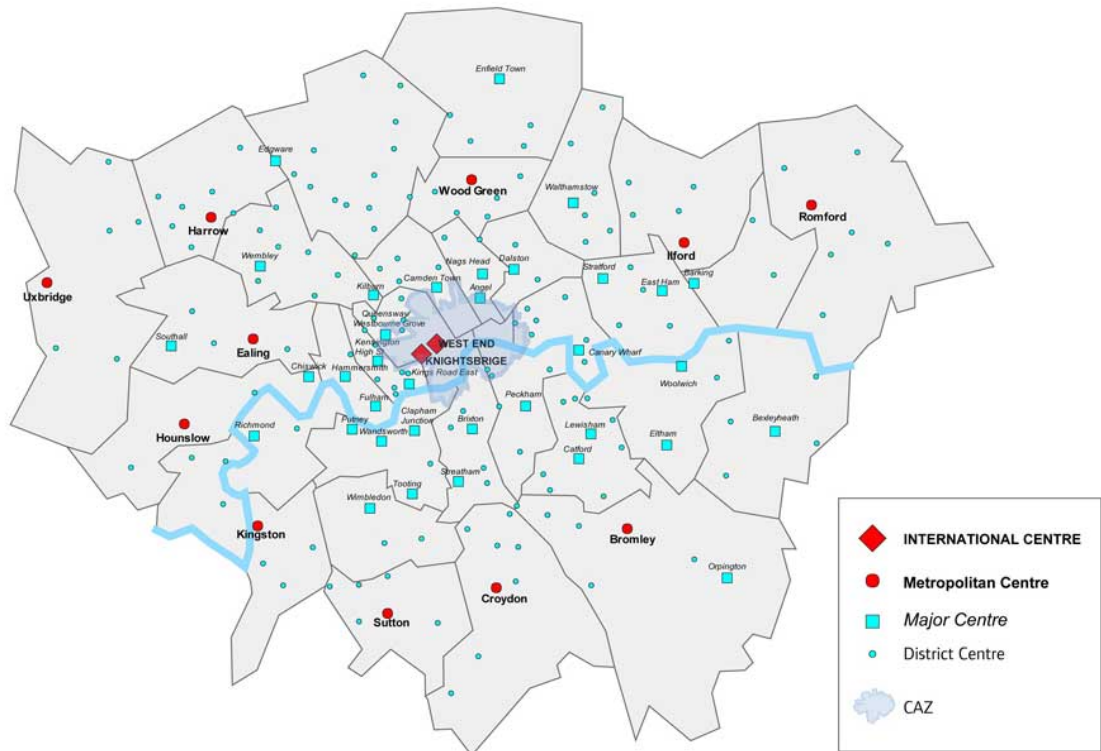
<sup>6</sup> Brent Cross és l'únic centre comercial regional "regional shopping centre" (el format de centre comercial als afores més gran) que hi ha a Londres i es troba siutat al nord de la ciutat al borough de Barnet. [www.brentcross.co.uk](http://www.brentcross.co.uk)

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

A nivell geogràfic la localització dels mateixos és la següent:

## London's Network of Town Centres



© Crown copyright. All rights reserved. Greater London Authority 100032379 (2008)

Diagram: GLA, The London Plan - consolidated with alterations since 2004 (2008)  
[www.london.gov.uk/thelondonplan](http://www.london.gov.uk/thelondonplan)

Font: The London Plan, Greater London Authority 2004.

Tal i com es pot observar a la taula i en el mapa l'activitat comercial al centre de Londres és molt important. De fet estudis recents demostren que 3 de cada 10 lliures que es gasten en "comparison goods" es queden en algun establiment de Central London.

### EL CAS DEL WEST END:

El West End<sup>7</sup> és sens dubte el centre de concentració comercial al detall més gran de tot el Regne Unit i un dels principals motors econòmics de la ciutat de Londres, generant més de 4.5 bilions de lliures anuals. La zona compta amb una gran oferta de comerços i actua com un imant atraient compradors estrangers (25% del total), compradors britànics que viuen fora del cinturó de la M25 (21% del total) i habitants de Londres (50%).

El West End és un dels principals aparadors mundials per a grans firmes, especialment del sector tèxtil, com ara Armani, Banana Republic, FCUK, Benetton, Calvin Klien, H&M o les espanyoles Zara, Mango i Desigual. Moltes empreses multinacionals utilitzen aquesta zona per a instal·lar-hi el que es coneix com a "flagship stores" (botigues insignia) ja que la zona és una gran carta de presentació a nivell internacional aprofitant el gran volum de turistes que rep la ciutat.

Apart d'aquesta tipologia de botigues el West End també compta amb 7 edificis de grans magatzems britànics: John Lewis, House of Fraser, Debenhams, Selfridges, BHS, Liberty i Fenwick, on el visitant pot trobar-hi des d'articles de roba a mobiliari per a la decoració de la llar o productes d'alimentació.

El West End s'associa a marques de luxe de gran qualitat i preus elevats i amb una oferta molt àmplia.

### Superfície comercial al West End:

La zona del West End ocupa la major extensió de superfície comercial de tot Londres amb gairebé 1.600.000m<sup>2</sup>, superant amb diferència els dos centres comercials de recent creació situats als afores de la ciutat, Bluewater i Lakeside a Kent i Essex respectivament.

### Nombre i dimensions dels establiments comercials:

El borough de Westminster<sup>8</sup> engloba més de 40.000 establiments comercials, xifra que representa més del 10% del total de comerç al detall existent a Londres. Altres boroughs com Barnet, Camden o Kensington and Chelsea acaparen el 5% cada un, mentre que en la resta de barris la xifra és inferior al 5%.

---

<sup>7</sup> A nivell de definició el West End inclou: Oxford Street, Regent Street i Bond Street.

<sup>8</sup> Les dades es troben disponibles a nivell de borough però cal tenir en compte que el West End, situat dins el barri de Westminster, acapara la major part d'establiments comercials del mateix.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

La ciutat de Westminster engloba una proporció de locals de grans dimensions superior a la resta de Londres. Un 14% dels establiments comercials amb més de 50 treballadors estan situats en aquesta zona. Cal tenir en compte que moltes empreses estableixen les seves botigues insígnia al West End.

#### Costos operatius al West End:

El lloguer mig d'unitats comercials al West End és de £2.969m<sup>2</sup>, un 40% superior al dels town centres situats al sud de Londres i un 20% al que es paga a High Street Kensington<sup>9</sup>. És important destacar que Oxford Street i Bond Street ocupen la quarta i sisena posició dins el rànquing de carrers comercials més cars del món amb uns lloguers de £5.250 i £3.832 per m<sup>2</sup> respectivament. Aquestes tarifes només es superen en el luxós barri de Knightsbridge, town centre de categoria internacional que rivalitza amb el West End. Malgrat l'elevat preu dels lloguers, la demanda de locals comercials és important, demostrant que ambdós carrers reporten un gran volum de facturació a les empreses que s'hi instal·len. Segons dades de 2005, Oxford Street no tenia cap local superior a 600 m<sup>2</sup> disponible, és a dir la demanda dels locals de grans dimensions en aquesta zona és molt elevada donant lloc a vertaderes pugnes d'ofertes entre grans empreses quan un local d'aquestes característiques es posa a la venda en el mercat.

Les següents taules mostren el lloguer anual per metre quadrat en diversos barris de la ciutat de Londres classificats en Inner i Outer London boroughs i segons quina sigui la ubicació del negoci en l'àrea comercial.

INNER LONDON			
BARRI	TIPUS 1 <sup>10</sup>	TIPUS 2 <sup>11</sup>	TIPUS 3 <sup>12</sup>
Stratford Centre	1,250	800	300
Camden	1,885		
Islington	1,000	700	
Peckham	725	500	
Kensington	6,250	2,500	
Oxford Street	5,250	4,200	
City of London	3,500	2,000	

Font: Property Market Report, Juliol 2007. The Valuation Office Agency.

<sup>9</sup> High Street Kensington és una zona comercial situada a l'oest del West End.

<sup>10</sup> Ubicació premium en les principals àrees comercials.

<sup>11</sup> Ubicació secundària en les principals àrees comercials.

<sup>12</sup> Construcció moderna, magatzems de 2.500 a 5.000m<sup>2</sup> ubicats als afores de les ciutats amb pàrquing inclòs.

<b>OUTER LONDON</b>			
<b>BARRI</b>	<b>TIPUS 1</b>	<b>TIPUS 2</b>	<b>TIPUS 3</b>
Romford	2,330	950	
Enfield	1,550	1,200	295
Ilford (Exchange Centre)	1,800	750	
Ealing	2,000	1,450	250
Bexleyheath	1,500	900	400
Harrow	1,600	1,450	190
Croydon	2,500	750	300
Kingston Upon Thames	3,300	2,200	350
Brent Cross	4,750	3,700	

Font: Property Market Report, Juliol 2007. The Valuation Office Agency.

Un dels altres costos que cal considerar és el Business Rate, equivalent a l'IAE a Catalunya. En el cas d'Anglaterra el Business Rate de l'any 2008/2009 és del 46.2% aplicable al valor cadastral de l'edifici on es troba situat el comerç.

#### OUT-OF-CENTRE-SHOPPING:

El concepte de "out-of-centre" (fora del centre) fa referència a la construcció d'establiments comercials en zones no catalogades com a town centres.

La primera construcció d'aquestes característiques a Londres es va realitzar l'any 1976 al nord de la ciutat i va rebre el nom de Brent Cross. Actualment Brent Cross consta dins la categoria de "Regional Shopping Centre", però si els plans urbanístics previstos per a la zona tiren endavant s'acabarà convertint en un town centre.

Entre els nous projectes previstos cal destacar dos nous centres comercials "out-of-centre" a White City (oest) i a Battersea (sud-oest). A diferència d'altres zones del Regne Unit, els comerços situats als barris perifèrics de Londres tenen molt bones connexions a través de transport públic i es troben més propers a barris residencials.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

Un dels formats de distribució al detall fora dels town centres que està creixent en els darrers anys és el del supermercat als afores de les ciutats, totalment preparats amb grans pàrquings i situats al voltant de les principals vies d'entrada i sortida de Londres.

Per últim destacar el concepte de "Big Box" retailing que va començar a aparèixer a mitjans dels anys 90 amb l'establiment de franquícies d'IKEA o B&Q (macroestabliments de bricolatge i construcció). Actualment Londres compta amb 10 magatzems de B&Q i 3 d'IKEA.

## **6. TENDÈNCIES EN EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓ COMERCIAL:**

### L'aparició dels centres comercials als afores dels principals nuclis urbans:

L'increment de la renda disponible de les famílies durant la dècada dels anys 70 va comportar un augment de les vendes de cotxes entre els consumidors. Aquest fenomen va dotar als britànics d'una major mobilitat a l'hora de poder realitzar les seves compres i va influir notablement en la planificació de centres comercials als afores de les ciutats. Aquesta nova tendència s'inicia en el sector dels supermercats a mitjans dels anys 60 i, posteriorment, es seguida per empreses de venda d'equipaments elèctrics, mobiliari i materials per al bricolatge. La nova localització de les botigues permet al consumidor la possibilitat de realitzar compres més grans ja que les pot transportar en el seu propi cotxe.

No va ser fins a meitats dels 80 i principis dels 90 quan es van començar a construir els primers centres comercials als afores de les ciutats donant cabuda sota un mateix sostre a establiments de productes alimentaris, roba, aparells elèctrics etc. Els dos més coneguts són Lakeside i Bluewater, situats a prop de la ciutat de Londres i competència directa de bona part de Town Centres de la capital britànica.

Malgrat aquesta nova moda, el fenomen "out-of-centre" ha tingut una menor repercussió a Londres que a la resta del país. Les raons principals són dues: el nombre de famílies amb cotxe a Londres, molt menor que en altres ciutats, i la facilitat d'accés als diversos town centres londinencs a través del sistema de transport públic.

### Descens en el nombre de petits comerciants:

Durant les últimes dues dècades el nombre d'establiments de venda al detall de grans dimensions ha incrementat notablement en detriment de les botigues més petites de barri, especialment en el sector alimentari i del bricolatge. Mentre els grans punts de venda presenten una major oferta de productes a preus inferiors, els petits comerciants intenten sobreviure a través de l'especialització i la qualitat del servei que ofereixen.

### Increment de la relació oci-lleure:

Una de les tendències més evidents durant els darrers temps és l'increment de la despesa en béns d'oci (viatges, tractaments de bellesa...). Aquesta tipologia de béns són considerats competència directa dels productes de distribució al detall, és per aquest motiu que molts comerços, especialment els grans magatzems i superfícies comercials, estan desenvolupant estratègies enfocades a convertir l'acte de compra en una experiència lúdica per sí mateixa. D'aquesta manera s'intenta que el client incrementi el temps i volum de la compra que realitza. Aquest fet, que es coneix amb el nom de "ambient leisure", suposa la instal·lació de restaurants, cafès, bars/delicatessen...dins els recintes i cada vegada compta amb un major pes en la ment dels consumidors a l'hora de decidir quins centres comercials o grans magatzems visitar.

El sector de l'alimentació:

Dins el sector de la distribució comercial al detall a la ciutat de Londres cal fer esment, per les seves particularitats, al segment dels supermercats. El Regne Unit compta amb 4 grans cadenes de supermercats: TESCO, SAINSBURY'S, ASDA i MORRISONS. En els darrers anys la "Competition Commission" (Organisme Regulador de la Competència) ha estat investigant les pràctiques dels 4 grans grups davant una possible reducció dels nivells òptims de competència, especialment per part dels dos primers. Cal destacar que en el cas de Londres, Tesco i Sainsbury's compten amb un 70% de la quota de mercat, és a dir la concentració és més que evident. (Veure Taula 1)

El sector dels supermercats ha experimentat canvis importants al llarg de les dues últimes dècades. En primer lloc destacar l'aparició de nous formats a nivell de town centre. Amb noms com Tesco Express, Tesco Metro o Sainsbury's Local els dos grans monstres de la distribució britànica estan incrementant la seva presència a nivell de barri a través de formats més petits, al costat de les principals parades de metro i amb horaris comercials més amplis (generalment fins a les 23h). L'objectiu d'aquest nou format és el de donar resposta als canvis en els hàbits de compra d'una societat amb poc temps per anar al supermercat i que realitza un aprovisionament per cobrir les seves necessitats a curt termini. Aquest fet està tenint una repercussió clarament negativa per a les botigues d'alimentació tradicionals, també conegudes com a "convenience stores", que veuen com les vendes s'estan reduint. En segon lloc, els supermercats estan augmentant la seva oferta de productes no alimentaris, com ara articles de roba, aparells elèctrics etc.

	<b>REGNE UNIT (%)</b>	<b>LONDRES (%)</b>
TESCO	32.3	33.4
SAINSBURY'S	22.7	36.8
ASDA	19.4	11.6
MORRISONS	20.1	10.2
ALTRES	5.5	8

Taula 1.

### Els mercats a la ciutat de Londres:

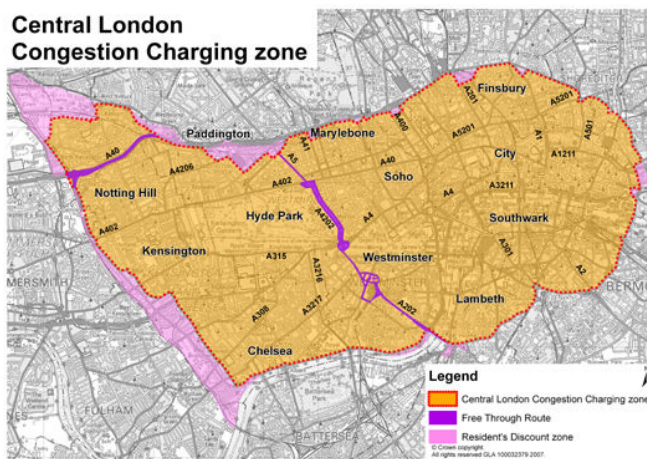
Una de les principals característiques i atraccions turístiques de la ciutat de Londres és el gran ventall de mercats que ofereix. Des de mercats especialitzats en roba com el de Camden a d'altres de reconegut prestigi dins el sector de les antiguitats (Portobello Market). Cadascun d'ells ofereix al ciutadà i turista una gran varietat de productes.

1. CAMDEN MARKET: situat a la zona 1 a la vessant nord-oest de la ciutat, el mercat de Camden és famós per les seves botigues de roba i articles de moda alternatius. Compta amb 6 àrees diferenciades repletes de botigues o estands. Horari d'obertura: 10h -18h
2. PORTOBELLO MARKET: el mercat d'antiguitats més gran del món. Obre cada dissabte de 6:00h a 16:30h i compta amb nombrosos estands.
3. COVENT GARDEN MARKET: mercat d'articles de roba i bijuteria. L'horari d'obertura és de 10h a 19h.
4. BOROUGH MARKET: és el mercat de productes d'alimentació més antic de tot Londres. Els productes que s'hi poden trobar són de gran qualitat. A nivell de Catalunya es podria equiparar al Mercat de La Boqueria de Barcelona. Els estands estan oberts al públic dijous, divendres i dissabte tot i que hi ha botigues que estan obertes tota la setmana.

Nombrosos boroughs de la ciutat compten amb els seus propis mercats locals. La regulació dels mateixos és a discreció de l'ajuntament de cada barri.

### LA CONGESTION CHARGE:

L'any 2003 l'Ajuntament de la ciutat de Londres va aprovar la introducció d'una taxa de pagament obligatori per tots aquells vehicles que vulguin transitar per la zona central de la ciutat. La zona, ombrejada de color taronja en el quadre inferior, inclou el West End i algunes de les àrees més denses pel que fa punts de distribució al detall. El cost de la taxa és de £8 (10.5€) si es paga el mateix dia que es circula per la zona d'aplicació de la mateixa i £10 (13€) si es paga amb un dia de retard.



La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

L'objectiu és reduir la congestió i la contaminació de la zona central de Londres i la recaptació del mateix es destina exclusivament a la realització de millores en el transport públic. Tot i que al principi l'activitat comercial es va veure lleugerament afectada per la introducció d'aquest impost, 5 anys després el nombre de visitants a les àrees comercials s'ha normalitzat.

## **7. ANÀLISI DE L'ACTIVITAT COMERCIAL:**

Londres compta amb 26.720 empreses de distribució al detall registrades (un 10,4% del total d'empreses existents), 12.990 de les quals es troben a Inner London, 13.480 a Outer London i 250 a la City of London. Per a més informació referent a les principals empreses del sector detallista amb base a Londres veure ANNEX A.

El nombre d'empreses dedicades a l'activitat comercial varia d'un borough a un altre, però es pot afirmar que en el "borough" tipus, un 36% dels llocs de treball existents es troben en el sector minorista. En barris com el de Kingston upon Thames, àrea residencial als afores de Londres i amb una elevada concentració de botigues al detall, aquesta xifra s'incrementa fins al 50%, en d'altres com ara Canary Wharf, principal centre financer de la ciutat, la xifra no sobrepassa el 6%.

Les empreses poden adoptar estructures jurídiques d'acord amb les seves necessitats però les més habituals són la Limited Public Company (Ltd) i la Public Limited Company (PLC), estructures amb responsabilitat limitada per part dels socis. La opció de la LTD és la més freqüent entre els establiments de distribució al detall de la ciutat de Londres, i en general de tot el país. Al voltant del 80% pertanyen a aquesta modalitat.

### Salari Mínim Nacional (National Minimum Wage) i el sector de la distribució al detall:

D'acord amb la present legislació publicada a 1 d'octubre de 2007, hi ha tres nivells diferents de salari mínim:

1. £5.52 (7.18€) per hora per a treballadors amb una edat mínima de 22 anys.
2. £4.60 (5.98€) per hora per a treballadors entre 18-21 anys.
3. £3.40 (4.42€) per hora per a treballadors entre 16-18 anys.

Els salaris percebuts a la ciutat de Londres són els més alts de tot el Regne Unit i es troben entre els més alts de la Unió Europea. El sector de la distribució al detall també segueix aquest patró. La taula que es presenta a continuació mostra el sou setmanal segons la categoria professional i en funció del temps de dedicació.

POSICIÓ	TEMPS COMPLET (lliures/setmana)	TEMPS PARCIAL (lliures/setmana)
Propietaris de l'establiment	915.21	458.42
Responsables d'atenció al client	718.2	531.45
Responsable de botiga	508.46	195.78
Dependents de 1a categoria	498.85	195.63
Feines relacionades amb atenció al client	313.03	109.02
Dependents de 2a categoria	275.08	105.19
Caixers	250.22	98.57

POSICIÓ	TEMPS COMPLET (euros/setmana)	TEMPS PARCIAL (euros/setmana)
Propietaris de l'establiment	1189.773	595.946
Responsables d'atenció al client	933.66	690.885
Responsable de botiga	660.998	254.514
Dependents de 1a categoria	648.505	254.319
Feines relacionades amb atenció al client	406.939	141.726
Dependents de 2a categoria	357.604	136.747
Caixers	325.286	128.141

Font: Office of National Statistics, New Weekly Earnings Survey 2004.

## **8. ASSOCIACIONS DE COMERCIANTS:**

La ciutat de Londres ofereix als seus comerciants diverses opcions d'associacionisme. En aquest apartat analitzarem les diferents modalitats aprofundint en el concepte dels BIDS (Business Improvement Districts), un model d'associació comercial d'afiliació obligatòria cada vegada més popular al Regne Unit.

### **1. ELS BUSINESS IMPROVEMENT DISTRICTS:**

#### El concepte:

Els BIDS són una iniciativa privada sense ànim de lucre per part dels comerciants d'una determinada àrea amb l'objectiu de desenvolupar projectes i serveis que beneficiïn l'activitat comercial del centre urbà en qüestió. A dia d'avui hi ha 42 BIDS situats a la regió d'Anglaterra i Gal·les i la majoria d'ells es troben localitzats en centres comercials urbans tot i que s'estan començant a donar casos de BIDS en polígons industrials.

Els BIDS ofereixen als comerciants d'una determinada àrea o sector la possibilitat d'escollir via votació en quins serveis és necessari invertir per tal de contribuir a millorar l'activitat comercial i fer que aquesta sigui més atractiva, és a dir doten amb poder de decisió a la comunitat de comerciants locals per tal de què pugui decidir quins canvis són prioritaris i beneficiosos. Les millores acostumen a estar relacionades amb temes de seguretat, neteja, medi ambient, promoció de la zona, esdeveniments, etc. i són complementàries a aquells serveis oferts per l'autoritat pública.

#### Procés de creació d'un BID:

El procés de creació d'un BID és llarg, poden arribar a passar dos anys fins a la realització de la votació, i requereix una preparació prèvia exhaustiva. És important demostrar que la zona presenta una necessitat real i que la creació d'un BID és la millor solució pel que fa a problemes de neteja, seguretat, medi ambient... Així mateix destacar que hi ha d'haver una certa predisposició i compromís per part dels interessats en la creació del mateix.

A grans trets el procés de creació d'un BID inclou les següents etapes:

1. Identificar l'existència d'una necessitat real per als comerciants de la zona.
2. Identificar els interessos dels comerciants i enfocar el pla del BID com a solució a les seves necessitats.

3. Identificar tots els grups que es veurien afectats per la creació del BID: comerciants (siguin propietaris o no dels locals), propietaris dels locals comercials, policia, autoritat local competent, residents, entitats de transport públic, altres associacions.
4. Breu pla de viabilitat del BID: cal determinar els límits geogràfics del BID, valor cadastral dels locals i edificis, càlcul orientatiu d'ingressos i despeses etc.
5. Brainstorming amb tots els potencials implicats en el BID.
6. Disponibilitat de recursos: econòmics, capital humà, locals...
7. Determinar la forma jurídica del BID: cal determinar si el BID serà registrat com una entitat independent o si formarà part d'alguna altra associació. En general s'estableix com a entitat sense ànim de lucre.
8. Determinar els projectes a dur a terme per part del BID.
9. Reunions amb els futurs implicats per tal de determinar les seves principals preocupacions, quins projectes dur a terme etc. La comunicació amb els diversos participants és molt important per tal de que aquests recolzin la creació del BID durant el procés de votació.
10. Crear una base de dades de tots els comerços de la zona.
11. Disseny del model de BID: cobertura geogràfica dels serveis, context estratègic de la zona, tipologia de comerç, associacions o organismes exempts de pagar la quota obligatòria (per exemple ONG's) etc.
12. Determinar les regulacions aplicables al BID.
13. Comptar amb el suport de l'autoritat local competent.
14. Esborrany de la proposta de BID.
15. Revisió dels 14 punts esmentats anteriorment.
16. Elaboració de la proposta de BID.
17. Aprovació de la proposta per part de l'autoritat local competent.
18. Campanya de promoció de la proposta del BID.
19. Votació: per tal de que el procés de creació del BID es dugui a terme els vots positius han de superar el 50% del total de vots emesos, independentment de la participació total en la votació. Així mateix el valor cadastral dels locals de les empreses que han votat afirmativament també ha de ser superior al 50% del total del valor cadastral de tots els locals on es desenvolupa l'activitat econòmica del futur BID. Si el resultat de la votació és afirmatiu, el BID vincula a totes les empreses del BID en qüestió.
20. Comunicació del resultat electoral.
21. En cas que el BID hagi estat aprovat: facturar als membres del BID les diverses quotes de pagament obligatori.
22. Recerca del personal encarregat de gestionar el BID (no ha de ser necessàriament el mateix que ha dut a terme el projecte de creació).
23. Redacció i aprovació dels Estatuts del BID.
24. Recaptació de quotes.
25. Revisió dels plans d'execució.

Una vegada aprovat el procés de creació del BID la quota a pagar afecta a tots els comerciants i es considera com un impost de l'activitat econòmica més. Qualsevol BID té una durada màxima de 5 anys, període després del qual caldrà sotmetre la continuïtat del mateix a una nova votació.

Les autoritats locals juguen un paper important en el procés de desenvolupament del BID assumint responsabilitats legals, proporcionant dades de valor cadastral, organitzant la votació etc.

Beneficis del BID:

Per a la comunitat:

1. Creixement econòmic i benestar a l'àrea del BID.
2. Captació d'inversió.
3. Increment de l'avantatge competitiu a nivell regional.
4. Millores en la qualitat de vida.
5. Desenvolupament de relacions entre el sector públic i privat.
6. Incentiu a la responsabilitat social corporativa.
7. Proporciona inversió continuada per a projectes en curs.
8. Millores en la seguretat i benestar dels residents.

Comerciants:

1. Increment en el nombre de visitants a la zona.
2. Increment del volum de vendes i la despesa per càpita.
3. Increment dels beneficis.
4. Reducció de costos via sinergies.
5. Flexibilitat a l'hora de tractar amb problemes de diversos sectors.
6. Proporciona una veu als negocis de la zona.
7. Millores en l'ambient de treball.
8. Sistema just: tothom contribueix i tothom es beneficia dels serveis.
9. Possibilita la realització de votacions per tal d'arribar a acords abans de l'aprovació de qualsevol projecte.

Autoritats Locals:

1. Aprofita les habilitats directives i de gestió del sector privat.
2. Promou una millor comprensió del paper de les autoritats públiques.
3. Proveeix noves fonts de finançament a curt - mig termini.
4. Proporciona recolzament comercial.

Propietaris dels locals comercials:

1. Increment del valor del local.
2. Increment dels lloguers de la zona.
3. Augmenta l'atractiu de l'àrea atraient potencials llogaters.
4. Estableix vincles amb l'autoritat local competent.

### Finançament dels BIDS:

L'estructura de finançament dels BIDS es basa en una taxa addicional als impostos que paga una empresa. Aquesta acostuma a ser del 1% o 2% del valor cadastral del local on es realitza l'activitat i la paguen totes les empreses situades dins els límits del mateix. La taxa la paga la persona que du a terme l'activitat comercial.

Algunes empreses (ONG's, locals amb un valor cadastral inferior a X lliures, locals comercials buits...) poden quedar parcial o totalment exemptes del pagament de la quota. Tant el percentatge aplicable com les exempcions pertinents han d'estar aprovades per totes les parts que gestionen el BID.

Els diners recaptats pel cobrament de la taxa es poden dedicar únicament a finançar les accions desenvolupades pel BID.

### Gestió dels BIDS:

En el procés de gestió del BID poden participar tots els agents amb influència dins la zona delimitada pel mateix. No hi ha cap estructura definida per la gestió del BID ni cap llei que estableixi la composició dels òrgans de govern. En general els BIDS compten amb dos unitats de gestió:

5. JUNTA DIRECTIVA (BID Board): sol estar formada per tots aquells actors involucrats en el BID com ara comerciants, l'autoritat local competent, la policia, representants del sector de l'hostaleria i hoteleria, Universitats de la zona, els propietaris dels locals, les Cambres de Comerç locals, associacions de comerciants de caire voluntari<sup>13</sup> i associacions veïnals. La junta directiva realitza propostes i decideix, via consens de tots els membres, quins projectes cal realitzar per tal de millorar la seguretat, neteja, promoció, medi ambient...del BID.
6. EQUIP EXECUTIU (BID Team): encarregat de dur a terme les diverses propostes aprovades prèviament per la junta directiva. En funció de les dimensions del BID les necessitats de personal de l'equip executiu seran majors o menors, però aquest sol comptar amb: un director, una persona encarregada del control financer, un responsable de comunicacions i màrqueting, un coordinador de projectes, un cap d'operacions i una administrativa. Si el BID és molt gran podem trobar departaments especialitzats en gestionar la neteja dels carrers, seguretat i operacions.

---

<sup>13</sup> El New West End Company, BID situat a la zona del West End, compta entre els seus membres amb l'Oxford Street Association, la Bond Street Association i la Regent Street Association, associacions d'afiliació voluntària que engloben botigues, hotels i restaurants ubicats en els 3 carrers.

### Serveis oferts pels BID:

Els serveis oferts pel BID es poden classificar segons si corresponen a activitats de promoció i màrqueting de la zona, millores en la neteja i seguretat, millores d'accessibilitat, de transport, lobby, etc.

A mode d'exemple, a continuació presentem les propostes efectuades per alguns dels BIDS de Londres. Cal recordar que tots aquests serveis són addicionals als ja habituals oferts per l'autoritat local.

#### HEART OF LONDON BID:

Millores de neteja: brigades que s'encarreguen de la neteja dels carrers, eliminant xiclets i grafitis, recollint deixalles i retirant cartells i pòsters.

Millores en la seguretat: increment del nombre de vigilants a la zona, augment del nombre de càmeres de seguretat als carrers (CCTV), construcció d'una comissaria de policia, vigilància dels locals comercials.

Millores d'accessibilitat: ampliació de les voreres, nou mobiliari urbà, reestructuració de la senyalització urbana, canvis en l'orientació del tràfic urbà.

Inversió: promoció de la inversió local.

#### KINGSTON FIRST:

Millores de neteja: campanyes de retirada de xiclets al paviment, brigades de manteniment i neteja, substitució de bancs i papereres, creació d'un fons per a la realització de projectes, prevenció i neteja de grafitis.

Millores en la seguretat: patrulles locals, campanyes de prevenció i reducció de comportaments antisocials, punts d'ajuda al ciutadà, creació d'un fons per a la realització de projectes.

Millores de transport i accessibilitat: millores en la senyalització d'entrada a Kingston, descomptes de transport per als treballadors del BID, col·laboracions amb Transport for London amb l'objectiu de realitzar millores en el transport de la zona.

Millores per als comerciants: col·laboració amb la Cambra de Comerç local i la Federació de petites empreses amb l'objectiu de planificar esdeveniments i cursos de formació adaptats a les necessitats reals dels comerciants.

Incrementar l'atractiu de la zona.

### NEW WEST END COMPANY:

Màrqueting: millores en la imatge de marca del districte comercial, màrqueting orientat al públic objectiu, campanyes de promoció de la zona, identificar oportunitats comercials per a empreses de la zona.

Operacions: equips de vigilància perfectament uniformats i identificats, equips de neteja, implementació de noves càmeres de vigilància, reducció del crim a nivell local, incrementar l'aplicació de les diverses regulacions del BID, millores en la gestió a través d'una estreta col·laboració amb l'ajuntament local.

Lideratge: recolzament per part del BID als interessos del comerç local, compromís amb la comunitat, desenvolupar una imatge positiva del West End, promocionar una nova imatge del West End.

### Activitats de promoció del BID:el cas del New West End Company

El New West End Company és el nom del BID que gestiona la zona delimitada per Oxford, Bond i Regent Street, probablement els tres carrers més famosos de tot Londres pel que fa a comerç al detall i que configuren el cor del West End. És per aquest motiu que considerem aquest BID com un cas paradigmàtic a l'hora d'exemplificar algunes de les activitats de promoció que es poden realitzar amb l'objectiu d'incrementar les vendes d'una determinada àrea comercial.

Les activitats de màrqueting realitzades pel New West End BID es poden classificar en 6 grups diferents:

#### 1. CAMPANYES DE PROMOCIÓ:

1. West End a l'estiu (West End Summer): que té per objectiu incrementar el temps que els potencials compradors destinen a la compra dins el BID, promoció dels bars a l'aire lliure, terrasses etc. Les eines de promoció utilitzades són la publicitat en mitjans de comunicació, màrqueting online i relacions públiques.
2. Promoció de Londres com a destinació per a les compres de luxe: a través d'eines de relacions públiques i campanyes de màrqueting online, promoció de les botigues de luxe en mercats emergents. Creació d'una base de dades per a mailings a partir de contactes obtinguts a través de les botigues del BID.
3. Increment de la notorietat de marca del West End: mitjançant la realització de campanyes televisives, realització d'esdeveniments i festivals al carrer...
4. West End per Nadal (West End Christmas): amb l'objectiu de posicionar el West End com la destinació principal per a realitzar les compres nadalenques. La campanya inclou l'encesa de les llums i l'arbre de Nadal, tancament dels carrers al trànsit durant els dies punta de Nadal i durant el període de rebaixes, publicitat

en mitjans de comunicació regionals i relacions públiques, oportunitats d'esponsorització de les llums de Nadal per part de botigues del BID etc.

5. West End Club: targetes de fidelització per als treballadors de la zona del West End, col·laboracions amb l'oficina de promoció turística de Londres, incentius a la millora de la qualitat dels comerços del BID...
  
2. **ESDEVENIMENTS ESPECÍFICS:** esdeveniments temàtics que tenen com a finalitat dinamitzar l'activitat comercial de la zona i que poden coincidir amb dates senyalades. Alguns exemples són la "Spanish Fortnight" (dues setmanes dedicades a Espanya), festivitat del dia del pare i de la mare, exposicions a l'aire lliure en alguns dels carrers del BID, dies de comerç sense trànsit, Nadal, festivitat de l'any nou xinès...
  
3. **RELACIONS PÚBLIQUES:** organització de visites de premsa especialitzada en funció de quin sigui el producte objecte de promoció (premsa especialitzada en productes de luxe, premsa especialitzada en restauració, en perfums, etc).
  
4. **PROMOCIÓ ONLINE:** gestió de la pàgina web, guies de compres online, revistes de moda online, newsletters corporatives...
  
5. **COL·LABORACIONS AMB OFICINES DE TURISME:** ja sigui Visit Britain o Visit London.
  
6. **PROJECTES ESTRATÈGICS:** control i auditoria de les activitats realitzades i presentació de resultats als diferents membres del BID.

## 2. LES CAMBRES DE COMERÇ:

Les Cambres de Comerç (Chambers of Commerce) són una de les altes formes d'associacionisme empresarial que existeixen a la ciutat de Londres. A causa de les grans dimensions de la ciutat hi ha una Cambra Central (London Chamber of Commerce) i 4 delegacions a nivell regional i que gestionen l'activitat empresarial de diversos boroughs (Croydon Chamber of Commerce, Docklands Business Club and East London Chamber of Commerce, Ealing Chamber of Commerce i Hammersmith and Fulham Chamber of Commerce). Entre els membres de les Cambres de Comerç s'hi poden trobar tant empreses industrials, de consultoria i de serveis professionals com empresaris destinats al comerç al detall.

Igual que en el cas català, les Cambres actuen com a suport i veu dels seus membres i l'afiliació és totalment voluntària. Les diverses entitats organitzen esdeveniments de networking, cursos de formació, proporcionen informació sectorial, gestionen missions comercials etc.

### 3. BRITISH RETAIL CONSORTIUM I LONDON RETAIL CONSORTIUM:

El British Retail Consortium (BRC) i el London Retail Consortium (LRC) són les dues associacions líders dins el sector de la distribució minorista a nivell nacional i de la ciutat de Londres. Entre els seus membres s'hi poden trobar des de grans magatzems de distribució al detall a comerciants independents que realitzen la seva activitat en centres comercials urbans i rurals, centres comercials ubicats als afores i punts de distribució online. L'afiliació a aquestes dues entitats és de caràcter voluntari.

Entre les seves activitats s'encarreguen d'organitzar trobades empresarials, reunions amb els principals representants del govern per tal de tractar aquells temes de major rellevància per al sector, cursos de formació, proporcionen serveis de consultoria, informació econòmica i sectorial, editen revistes sectorials, actuen com a grup de pressió i, en general, vetllen pels interessos dels seus associats.

Per a més informació: [www.brc.org.uk](http://www.brc.org.uk)

### 4. ASSOCIACIONS DE BOTIGUERS:

Algunes de les principals àrees comercials de la ciutat de Londres, ubicades la major part d'elles al centre, compten amb associacions de botiguers pròpies. Les més importants són les de Oxford Street ([www.oxfordstreet.co.uk](http://www.oxfordstreet.co.uk)), Regent Street ([www.regentstreetonline.com](http://www.regentstreetonline.com)) i Bond Street ([www.bondstreetassociation.com](http://www.bondstreetassociation.com)). Totes 3 associacions estan representades en el BID del West End, New West End Company, i agrupen a comerciants, restauradors, hotels, galeries d'art, oficines de serveis professionals i qualsevol persona que realitzi una activitat empresarial a la zona.

### 5. TOWN CENTRE PARTNERSHIPS:

Els Town Centre Partnerships (TCP) són associacions a nivell de barri que tenen per objectiu millorar les condicions de seguretat, de neteja i el grau d'atractiu dels diversos centres. Entre els membres dels TCP s'inclouen representants dels comerciants locals, de la policia, de l'ajuntament, de la Cambra de Comerç, d'organismes de desenvolupament regional etc. A diferència dels BID l'afiliació és voluntària i el finançament s'obté a partir de les aportacions dels diversos socis, del govern del Regne Unit i de fons europeus.

## **9. LES CENTRALS DE COMPRES:**

Les centrals de compra són un format d'associacionisme que té per objectiu incrementar el poder de compra dels seus membres per tal d'obtenir preus més competitius per part dels seus proveïdors, ja siguin de matèries primes, de productes acabats, de serveis professionals etc.

En el Regne Unit hi ha una gran diversitat de centrals de compres els membres de les quals poden pertànyer a un mateix sector (joguines, productes de papereria, productes alimentaris, farmacèutics...), o a sectors diferents però situats en una àrea geogràfica pròxima. En aquest segon cas la finalitat de l'associació es aconseguir preus més competitius de cara a serveis professionals, subministraments, serveis de missatgeria, serveis de packaging etc.

Les dimensions dels grups de compres varien molt en funció del sector i de la localització de les mateixes. Mentre algunes compten amb més de 500 membres (moviment de cooperatives de productes alimentaris a Londres), d'altres en tenen 30 o menys (exemple: Impact Group, especialitzat en material d'oficina i papereries).

Els serveis oferts per les centrals de compres als seus membres són molt diversos i varien en funció del sector i del volum de membres de la mateixa. Entre els de major rellevància per a les empreses cal destacar:

- a. Serveis de comptabilitat.
- b. Serveis d'assessoria i gestió.
- c. Serveis legals.
- d. Descomptes en pòlisses d'assegurances, internet, telecomunicacions...
- e. Relacions públiques.
- f. Publicacions internes.
- g. Organització d'esdeveniments.
- h. Informació sectorial.
- i. Lobby.

És important mencionar que cada vegada estan apareixent una major nombre d'empreses especialitzades en la creació i gestió de centrals de compres. El modus operandi d'aquestes consisteix en contactar amb petites i mitjanes empreses amb interessos comuns (clients potencials) per tal de gestionar les seves peticions d'acord amb les seves necessitats de funcionament. Es pot considerar com una extensió del departament de compres que, a través de la gestió de volums elevats de compres, aconsegueix preus més reduïts. A diferència de la central de compres tradicional, aquesta és una iniciativa d'emprenedors que busquen cobrar una tarifa per les gestions que realitzen.

## **10.CENTRES COMERCIALS URBANS I EXTRAURBANS:**

Al Regne Unit hi ha 1.100 centres comercials urbans i 8 centres comercials extraurbans. Aquesta gran diferència és fruit de la legislació urbanística del país que té per objectiu incentivar el desenvolupament dels centres urbans enfront altres localitzacions. A data de 2007 la superfície comercial disponible en centres comercials del país és de 16,1 milions de metres quadrats, un increment del 10,3% respecte les darreres dades de l'any 2003. Aquest augment és conseqüència de la construcció de nous centres comercials urbans i de les ampliacions efectuades en centres ja existents, tant urbans com extraurbans. El promig d'ocupació dels locals és del 98%.

Els primers centres comercials urbans (CCU) van començar a aparèixer durant la dècada dels anys 60 però el gran boom no es va produir fins un decenni després. Actualment, els CCU representen un 93,5% de la superfície comercial disponible, un percentatge que en termes absoluts suposa més de 15 milions de metres quadrats, i la major part no superen els 70.000m<sup>2</sup>. Pel que fa als centres comercials extraurbans (CCE) destacar que aquests només representen el 6,5% de la superfície total disponible, poc més d'un milió de metres quadrats. Les dificultats en l'obtenció de permisos públics han impedit la proliferació d'aquest format de centre comercial. En la següent taula es presenten els principals centres comercials urbans i extraurbans de la ciutat de Londres i rodalies.

<b>CENTRE</b>	<b>LOCALITAT</b>	<b>UBICACIÓ</b>	<b>SUPERFÍCIE m<sup>2</sup></b>	<b>NEGOCIS</b>
<b>Brent Cross<sup>14</sup></b>	Londres	Zona1, nord	81.800 m <sup>2</sup>	Més de 150 botigues i restaurants.
<b>Westfield London(finals de 2008)</b>	Londres	Zona 2, oest	150.000 m <sup>2</sup>	Més de 265 botigues, més de 40 restaurants, cinemes, 1 SPA, gimnasos.
<b>Centrale Croydon</b>	Londres	Zona 6, sud	74.300 m <sup>2</sup>	Més de 60 botigues i restaurants.
<b>Whitgift</b>	Londres	Zona 6, sud	116.100 m <sup>2</sup>	Més de 140 franquícies i 30 comerços independents
<b>Whiteley's</b>	Londres	Zona 1, oest	DADES NO DISPONIBLES	65 botigues, 4 bars i restaurants, 1 bolera, 1 cinema.
<b>Bluewater</b>	Greenhithe	Kent	154.000 m <sup>2</sup>	330 botigues, 50 restaurants, cinemes

<sup>14</sup> De color blau els centres comercials urbans més importants de Londres, en verd els centres comercials extraurbans més importants situats a les proximitats de Londres.

CENTRE	LOCALITAT	UBICACIÓ	SUPERFÍCIE m <sup>2</sup> )	NEGOCIS
Lakeside	Grays	Essex	130.340 m <sup>2</sup>	300 botigues, 4 grans magatzems, 30 cafès i restaurants, cinemes, centre de submarinisme.
The Glades	Bromley	Kent	40.000 m <sup>2</sup>	126 botigues, 12 bars i restaurants,
Broadway Shopping Centre <sup>15</sup>	Londres	Zona 2, oest (prototip de centre comercial en town centre)	DADES NO DISPONIBLES	No arriba a les 50 botigues, 1 supermercat, estació de metro i autobusos adjacent.
West 12	Londres	Zona 2, oest (prototip de centre comercial en town centre)	DADES NO DISPONIBLES	No arriba a les 20 botigues, 1 supermercat, cinemes, 1 gimnàs, 4 bars i cafeteries.

1. **BRENT CROSS** ([www.brentcross.co.uk](http://www.brentcross.co.uk)): Brent Cross va ser inaugurat l'any 1976, un dels primers del país, i actualment és propietat de Hammerson PLC i Standard Life Investments. Ubicat al nord de Londres recau dins la categoria de centre comercial urbà. El centre fou construït amb forma de I ubicant dos grans magatzems a cada un dels extrems, Fenwick i John Lewis. Amb l'expansió de l'any 1995 les diverses esplanades de pàrquing van desaparèixer per donar pas a un pàrquing de diversos nivells amb 8.000 places gratuïtes i es van construir nous locals. El centre compta amb una estació d'autobusos pròpia, 2 estacions de metro properes i una parada de la línia de Thameslink. Actualment compta amb més de 150 botigues entre les quals cal destacar Monsoon, Karen Millen, Topman, Nike, Timberland etc. El passat mes de març es va aprovar un pla de regeneració del barri de Barnet, on es localitza Brent Cross, que inclou millores per al desenvolupament del centre.
2. **WESTFIELD LONDON** ([www.westfield.com/london/](http://www.westfield.com/london/)): l'obertura del centre comercial urbà més gran d'Europa està prevista a finals de 2008. El nou centre comptarà amb representació de les principals cadenes nacionals i multinacionals i amb 5 grans botigues insígnia com són House of Fraser, Marks and Spencer, Debenhams, Next i Waitrose. Entre els seus pavellons cal destacar el "The Village" un espai destinat a les marques internacionals més exclusives com ara Louis Vuitton. El centre és propietat del grup d'origen australià Westfield, especialitzats en l'explotació de centres comercials.
3. **CENTRALE CROYDON** ([www.centrale.co.uk](http://www.centrale.co.uk)): Centrale Croydon, situat al sud de la ciutat de Londres, atrau a consumidors de les àrees de North Surrey, West Kent, Sussex i el sud de Londres amb un potencial de mercat de més de 4,5 milions de consumidors. Entre les seves botigues destaquen French Connection, Mango, La Senza, Sony Centre, Zara, Virgin Megastore o els grans magatzems House of Fraser o

<sup>15</sup> Exemples de centres comercials urbans situats al cor dels town centres.

Debenhams. Centrale Croydon és propietat de St. Martins Property Corporation, empresa que també gestiona el Monument Mall a Newcastle.

4. WHITGIFT ([www.thewhitgiftcroydon.co.uk](http://www.thewhitgiftcroydon.co.uk)): Inaugurat l'any 1970, Whitgift és un centre comercial urbà que compta amb 120 botigues i 18 punts de restauració. L'octubre de 2005 va ser comprat per "The Anglo Irish Assurance Company" i diversos inversors privats.
5. BLUEWATER ([www.bluewater.co.uk](http://www.bluewater.co.uk)): situat a prop de l'anella de la M25 als afores de Londres, Bluewater té un mercat potencial de 10,45 milions de clients molts dels quals provenen de Londres. Es pot afirmar que Bluewater és un dels principals competidors del West End. El centre ocupa una àrea de 50 hectàrees i compta amb 13.000 places d'aparcament gratuïtes, 333 punts de distribució al detall, el 50% dels quals són de productes tèxtils, 3 grans magatzems, 3 malls, 3 zones d'oci i de restauració amb més de 40 cafeteries i restaurants i un cinema amb 13 pantalles de projecció. Les diverses zones del centre estan clarament diferenciades les unes de les altres d'acord amb el perfil del públic objectiu.
  1. Thames Walk: orientat al públic més jove on s'hi poden trobar les principals marques de moda del moment, el cinema i diversos punts de càtering i alimentació.
  2. The Guild Hall: on s'hi localitzen les marques de dissenyadors més exclusives i els punts de restauració més exquisits ubicats en el The Village.
  3. The Rose Gallery: més orientat al client que ve a passar el dia al centre en família, presenta un ambient més informal i relaxat.

Bluewater té una oferta de serveis lúdics complementaris molt extensa amb rocòdroms, activitats de pesca (té 7 llacs artificials), ciclisme, vela, patinatge sobre gel i mini-golf. Els plans d'ampliació preveuen l'expansió de la zona sud del centre i la construcció d'un recinte d'esdeveniments. El centre comercial és propietat de Prudential PLC (35%), Lend Lease Europe Ltd (30%), Lend Lease Retail Partnership (25%) i Hermes (10%).

6. LAKESIDE ([www.lakeside.uk.com](http://www.lakeside.uk.com)): Lakeside és un centre comercial extraurbà situat a la regió d'Essex, molt a prop de Londres, que va obrir les seves portes l'any 1990. A causa de la gran demanda per part dels consumidors fou el primer centre en introduir un horari perllongat (de 10h a 22h) durant els dies d'entre setmana. Als voltants de Lakeside s'hi poden trobar grans centres de distribució al detall especialitzats com ara IKEA, PC World, Toys R Us, o BandQ. El centre comercial compta amb el seu propi centre de contractació i formació de personal. Igual que en el cas de Bluewater, estem davant d'un dels principals competidors dels comerciants de la zona del West End o d'altres barris de Londres. Les principals marques del centre comercial són Zara, Monsoon, Miss Selfridge, House of Fraser, Clarks etc.
7. THE GLADES ([www.theglades.uk.com](http://www.theglades.uk.com)): situat en el barri de Bromley, és un dels clàssics prototips de centre comercial urbà de Londres amb una gran afluència de

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

visitants del barri o dels barris veïns. Les principals cadenes amb punts de distribució a The Glades són: Zara, Massimo Dutti, Benetton, Levi's, French Connection, Marks and Spencer, Mango etc.

### ACTIVITATS DE PROMOCIÓ DELS CENTRES COMERCIALS:

Una de les principals característiques dels centres comercials és la intensa activitat de promoció que han de realitzar amb l'objectiu d'atraure el major nombre possible de visitants i, d'aquesta manera, incrementar els nivells de vendes dels diversos punts de distribució.

Per tal de planificar i desenvolupar les diverses estratègies / accions els centres comercials més petits acostumen a externalitzar els serveis mentre que els més grans solen tenir un departament de màrqueting propi.

Quines són les principals accions de promoció realitzades pels centre comercials britànics? A continuació presentem una llista de les més rellevants.

- Recerca de mercat: informació necessària per a determinar les estratègies més adequades.
- Esdeveniments i promocions: per Nadal, Easter (Pasqua), firmes de llibres, presentacions de productes...
- Relacions públiques: amb el mitjans de comunicació locals.
- Campanyes publicitàries.
- Esponsorització d'esdeveniments i clubs esportius locals.
- Comunicació: revistes internes i externes, pòsters, opuscles informatius...
- Targetes de fidelització: sistema de punts per compres en establiments etc.
- Vals de regal: per a ser utilitzats en els punts de venda del centre comercial.

S'ha detectat la proliferació de serveis de "personal shopper" o estilistes personals en la major part dels centres comercials, especialment en aquells de majors dimensions.

## **11.SUPORT DE LES ADMINISTRACIONS PÚBLIQUES AL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓ:**

El sector públic britànic es caracteritza per la seva proactivitat empresarial i el recolzament a nous emprenedors en diversos sectors estratègics. A nivell de Londres no hi ha ajudes específicament destinades al sector de la distribució al detall però sí per a petites i mitjanes empreses. La London Development Agency (LDA) i Business Link London són els organismes públics encarregats de la gestió dels recursos destinats a l'establiment, ampliació, millores de productivitat i de formació de capital per a PIMES.

Alguns dels programes d'ajudes que ofereix la LDA són els següents:

1. ACCESS TO FINANCE (Accés a finançament): proporciona recursos a aquelles petites i mitjanes empreses que volen començar una nova activitat o ampliar la ja existent. El programa està destinat a qualsevol empresa interessada en iniciar l'activitat a Londres especialment en aquelles zones considerades menys desenvolupades.

El programa inclou assessorament professional d'experts que ajuden a les empreses a captar fons, proporcionant informació sobre els ajuts existents, confecció d'un pla d'empresa, revisió de l'estratègia de negoci i recomanacions etc.

La LDA dóna finançament entre el 65 i el 80% del cost dels serveis de consultoria. El programa està parcialment finançat amb fons de la UE.

2. SELECTIVE FINANCE FOR INVESTMENT IN ENGLAND: l'objectiu d'aquest programa és el de subvencionar aquells projectes empresarials de petites i mitjanes empreses que busquin incrementar la productivitat, millorar la formació dels seus treballadors o augmentar la plantilla. La subvenció varia entre el 7,5% i el 15% de la totalitat del cost del projecte en funció de la localització i les dimensions de l'empresa. L'import mínim de la mateixa és de £10.000, amb la qual cosa no es consideren projectes amb un cost inferior a les £70.000.

Per a més informació referent a ajudes:

LONDON DEVELOPMENT AGENCY: [www.lda.gov.uk](http://www.lda.gov.uk)

BUSINESS LINK: [www.businesslink.gov.uk](http://www.businesslink.gov.uk)

UK TRADE AND INVESTMENT: [www.uktradeinvest.gov.uk](http://www.uktradeinvest.gov.uk)

## **12 .BOTIGUES CATALANES I ESPANYOLES A LA CIUTAT DE LONDRES:**

La presència de centres de distribució al detall d'origen català o espanyol a la ciutat de Londres es concentra al voltant del sector tèxtil i de moda. Entre les principals empreses destaquen:

**INDITEX:** el gran monstre del sector tèxtil espanyol està fortament assentat al Regne Unit a través de Zara, Massimo Dutti, Bershka i la xarxa de botigues de decoració Zara Home. A Londres compten amb diversos punts de distribució a les principals vies comercials (Regent Street, Oxford Street, Knightsbridge) del West End i en els centres comercials de Bluewater i Lakeside. Seguint la seva estratègia empresarial tots els punts són en règim de botiga pròpia i els locals han estat adquirits per la pròpia empresa.

**MANGO:** l'empres catalana compta amb 4 punts de venda a la ciutat de Londres, 3 al bell mig del West End i un a l'aeroport de Gatwick.

**DESIGUAL:** Desigual va obrir la seva primera botiga al Regne Unit a Regent Street el passat 2007. La botiga reproduceix el Mercat de la Boqueria de Barcelona i destaca pels seus colors vius i la curiosa presentació i distribució dels seus productes. La marca, totalment desconeguda al país fins al moment, ha destinat una forta inversió en publicitat i màrqueting.

**ADOLFO DOMINGUEZ:** la marca de moda per a dona i home d'origen galleg compta amb dues botigues a Londres i una a Manchester.

**HOSS INTROPIA:** la marca de roba de luxe per a dona compta amb dos punts de venda a la capital britànica, un a Regent Street (botiga insígnia) i l'altre a l'exclusiu barri de Chelsea, a Sloane Square.

**GARCÍA & SONS:** petit colmado espanyol ubicat a l'oest de la ciutat al barri de Nothing Hill (Royal Borough of Kensington and Chelsea). Compta amb un gran assortiment de productes d'alimentació d'origen espanyol i català.

**IBERICA LONDON:** Ibèrica London obrirà les seves portes a mitjans de 2008 en ple centre de la ciutat i pretén ser el delicatessen espanyol de referència a Londres.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

### **13. OPORTUNITATS COMERCIALS:**

Londres és una ciutat molt competitiva i amb una oferta comercial molt gran. Tot i això hi ha alguns mercats nínxol que segueixen presentant oportunitats comercials per a botigues de distribució al detall. En general són mercats minoritaris però on encara hi ha espai per a nous competidors.

**SUPERMERCATS O ESTABLIMENTS DE DISTRIBUCIÓ DE PRODUCTES ALIMENTARIS ESPECIALITZATS:** per exemple en productes orgànics, productes regionals (espanyols, italians, grecs etc), productes sense gluten etc.

**LLIBRERIES ESPECIALITZADES:** en llibres de cuina, viatges, ciència ficció, còmics...

**BOTIGUES DE ROBA ORGÀNICA:** mercat en expansió al Regne Unit.

#### **14. AJUTS PER AFAVORIR LA INVERSIÓ ESTRANGERA:**

Londres és un dels emplaçaments clau per a tota empresa que estigui considerant la internacionalització de la seva activitat econòmica. Amb l'objectiu de captar inversió estrangera per a la ciutat, l'administració pública ha creat diversos organismes que, a través de la promoció internacional de la ciutat com a destí clau per a les empreses, treballen per aconseguir-ho.

THINK LONDON: és l'agència de captació d'inversió estrangera de la ciutat de Londres, un organisme semipúblic que compta amb 5 oficines arreu del món.

Think London ofereix serveis de consultoria a totes aquelles empreses estrangeres interessades en obrir una seu a Londres.

Entre els seus serveis/ajuts s'hi poden trobar:

1. Estudis de viabilitat i gestió de plans d'empresa: informació sectorial de mercats, clients, proveïdors...
2. Recerca de locals i instal·lacions adequades a les necessitats de les empreses.
3. Recerca de personal especialitzat amb la formació adequada per a l'activitat empresarial en qüestió.
4. Gestió de xarxes de contactes professionals (networking) a través de l'organització d'esdeveniments.
5. Llistats de serveis professionals: advocats, comptables, arquitectes, informàtics etc.

UK TRADE AND INVESTMENT: agència de captació d'inversió estrangera a nivell nacional. Aquest organisme ofereix ajuda a totes aquelles empreses estrangeres interessades en instal·lar-se o ampliar la seva activitat comercial al Regne Unit.

Entre els seus serveis/ajuts s'hi poden trobar:

1. Per a noves empreses al país: proporcionen informació sectorial actualitzada, realitzen estudis de mercat, ofereixen know-how del país, faciliten l'establiment de xarxes de contactes al país via organització d'esdeveniments sectorials i bases de dades, ajuden a determinar la millor ubicació de l'empresa d'acord amb les seves característiques i necessitats, assessorament legal en la creació de l'empresa etc.
2. Per a empreses que busquen incrementar la seva presència en el mercat: informació sobre noves oportunitats comercials, expansió dels contactes empresarials, creació de seus regionals...
3. Per a empreses interessades en la realització de joint-ventures: identificació de socis comercials potencials, suport lingüístic durant els diversos processos, faciliten l'accés a know-how sectorial específic i una extensa xarxa de contactes, consultoria estratègica...

## **BIBLIOGRAFIA:**

Department for Business Enterprise & Regulatory Reform: Sunday Trading Act 1994, Christmas Day (Trading) Act 2004.

Town Centres and Shopping, Kensington and Chelsea Retail Study, Drivers Jonas 2005.

Retail in London, Greater London Authority Economics, October 2006.

New West End Company Annual Report, 2006/2007.

Property Market Report, July 2007. The Valuation Office Agency.

Shopping Centres: Covered Shopping Centres. Keynote January 2008.

Planning Policy Statement 6: Positive Planning for Town Centres, a plan-lead approach.

Shopping and Town Centres, London Borough of Hillingdon Unitary Development Plan.

Retail in London , British Retail Consortium, Business and Information Team.

### Pàgines web:

[www.cia.gov](http://www.cia.gov): CIA, estadístiques.

[www.statistics.gov.uk](http://www.statistics.gov.uk): Office For National Statistics.

[www.bluewater.co.uk](http://www.bluewater.co.uk): Pàgina web del centre comercial Bluewater.

[www.theglades.uk.com](http://www.theglades.uk.com): Pàgina web del centre comercial The Glades.

[www.brentcross.co.uk](http://www.brentcross.co.uk): Pàgina web del centre comercial Brent Cross.

[www.westfield.com/london](http://www.westfield.com/london): Pàgina web del centre comercial de Westfield.

[www.centrale.co.uk](http://www.centrale.co.uk): Pàgina web del centre comercial Centrale.

[www.thewhitgiftcroydon.co.uk](http://www.thewhitgiftcroydon.co.uk): Pàgina web del centre comercial The Whitgift

[www.bcsc.org.uk](http://www.bcsc.org.uk): British Council of Shopping Centres.

[www.oxfordstreet.co.uk](http://www.oxfordstreet.co.uk): Oxford Street Association.

[www.regentstreetonline.com/association/](http://www.regentstreetonline.com/association/): Regent Street Association.

[www.bondstreetassociation.com](http://www.bondstreetassociation.com): Bond Street Association.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

[www.heartoflondonbid.co.uk](http://www.heartoflondonbid.co.uk): Heart of london BID.

[www.kingstonfirst.co.uk](http://www.kingstonfirst.co.uk): Kingston First BID.

[www.newwestend.com](http://www.newwestend.com): The New West End Company BID.

[www.londonchamber.co.uk](http://www.londonchamber.co.uk): Cambra de Comerç de Londres.

[www.brc.org.uk](http://www.brc.org.uk): British Retail Consortium.

[www.lda.gov.uk](http://www.lda.gov.uk): London Development Agency.

[www.businesslink.gov.uk](http://www.businesslink.gov.uk): Business Link.

[www.uktradeinvest.gov.uk](http://www.uktradeinvest.gov.uk): Departament de Comerç i Indústria del Regne Unit.

[www.london.gov.uk](http://www.london.gov.uk): Greater London Authority.

[www.londonbids.info](http://www.londonbids.info): Associació de BIDS de Londres.

[www.britishbids.info](http://www.britishbids.info): Associació Britànica de BIDS.

[www.ukbids.org](http://www.ukbids.org): National Bids Advisory Service.

#### Agraïments:

Departament de Retailing de la London Development Agency i de la Greater London Authority.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

**ANNEX A: Principals empreses de distribució detallista a la ciutat de Londres.**

COMPANY NAME	FACTURACIÓ	NOMBRE DE TREBALLADORS	DESCRIPCIÓ
Arcada Group Ltd	> £100 milions	>1001	Roba i calçat
Bestway Cash & Carry Ltd	> £100 milions	>1001	Alimentació, alcohol i tabac
Bhs Ltd	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
Borders UK Ltd	> £100 milions	>1001	Llibres, música, dvd's
Debenhams Retail	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
Estee Lauder Companies Ltd	> £100 milions	>1001	Perfumeria i cosmètica
Evans	> £100 milions	>1001	Roba per a senyora, talles grans
Freemans PLC	> £100 milions	>1001	Roba
GUS PLC	> £100 milions	>1001	Venda de roba per catàleg
H&M Hennes Ltd	> £100 milions	>1001	Moda
Habitat UK Ltd	> £100 milions	>1001	Mobiliari i decoració
Harrods Ltd	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
House of Fraser Ltd	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
J Sainsbury PLC	> £100 milions	>1001	Supermercats
John Lewis Partnership	> £100 milions	>1001	Grans magatzems i supermercats
Kingfisher PLC	> £100 milions	>1001	Bricolatge, aparells elèctrics i mobiliari
Laura Ashley Holdings PLC	> £100 milions	>1001	Roba per a senyora, mobiliari i decoració
Marks & Spencer PLC	> £100 milions	>1001	Roba, calçat, alimentació, cosmètica, perfumeria, serveis financers
McDonald's Restaurants Ltd	> £100 milions	>1001	Cadena de menjar ràpid
MFI Furniture Group PLC	> £100 milions	>1001	Mobiliari i decoració
Mk One	> £100 milions	>1001	Roba per a joves i senyora
Monsoon Accessorize Ltd	> £100 milions	>1001	Roba per a noies i accessoris
Moss Bros Group PLC	> £100 milions	>1001	Roba per a home
Oasis Stores Ltd	> £100 milions	>1001	Roba per a senyora
Orange Retail Ltd	> £100 milions	>1001	Telecomunicacions
Peter Jones	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
Principles Retail Ltd	> £100 milions	>1001	Roba per a senyora i accessoris
Rubicon Retail Ltd	> £100 milions	>1001	Roba per a senyora i accessoris
Selfridges & Co Ltd	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
Signet Group PLC	> £100 milions	>1001	Joieria, accessoris i articles de viatge
The Carphone Warehouse Ltd	> £100 milions	>1001	Telefonia mòbil
The Disney Store Ltd	> £100 milions	>1001	Botigues especialitzades
The Shoe Studio Group Ltd	> £100 milions	>1001	Calçat
Topman & Topshop	> £100 milions	>1001	Roba per a dona i home
Woolworths Group PLC	> £100 milions	>1001	Quiosc

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

COMPANY NAME	FACTURACIÓ	NOMBRE DE TREBALLADORS	DESCRIPCIÓ
Books etc Ltd	> £100 milions	>1001	Libreries
Faith Footwear Ltd	> £100 milions	>1001	Calçat per a dona
Benetton Retail Ltd	> £100 milions	>1001	Roba i calçat
Burberry Ltd	> £100 milions	>1001	Roba, accessoris, perfumeria i regals
Etam PLC	> £100 milions	>1001	Roba per a dona i nens
French Connection Group PLC	> £100 milions	>1001	Roba per dona, home i nens
Ikea	> £100 milions	>1001	Mobiliari i decoració
Kurt Geiger Ltd	> £100 milions	>1001	Calçat per a dona i home
River Island Clothing Co Ltd	> £100 milions	>1001	Roba i calçat
Country Casuals Ltd	> £100 milions	>1001	Roba per a dona
Furnitureland	> £100 milions	>1001	Mobiliari i decoració
Hobbs Ltd	> £100 milions	>1001	Roba i calçat per a dona
Joseph Ltd	> £100 milions	>1001	Roba de dissenyador
Liberty PLC	> £100 milions	>1001	Grans magatzems
Outfit	> £100 milions	>1001	Roba i calçat
Richer Sounds PLC	> £100 milions	>1001	Hi-Fi

**ANNEX B: Principals projectes d'ampliació de la superfície comercial a la ciutat de Londres.**

<b>Projectes d'ampliació de superfície comercial a la ciutat de Londres (període 2003-2016)</b>	
	<b>Superfície Comercial Addicional<sup>16</sup></b>
<b>Isle of Dogs</b>	8,361
<b>Croydon</b>	52,108
<b>Brent Cross Retail Park</b>	8,600
<b>White City</b>	78,000
<b>Edmonton (IKEA)</b>	28,000
<b>Battersea Power Station</b>	41,805
<b>Brent Cross Extension</b>	55,000
<b>Wembley</b>	26,000
<b>Elephant and Castle</b>	74,320
<b>Greenwich Peninsula</b>	30,995
<b>Kings Cross</b>	25,000
<b>Surrey Quays</b>	60,385
<b>Kingston Upon Thames</b>	46,500
<b>Lewisham</b>	14,500
<b>Stratford</b>	143,000

---

<sup>16</sup> En metres quadrats.

La situació del comerç al detall a Londres.  
Els diferents models de distribució comercial.

Maria del Mar Roig  
COPCA, CPN Londres

**ANNEX C: Evolució dels principals Town Centres a Londres.**

Nom de l'àrea comercial	Categoria	Rànquing 2001	Facturació 2001 (£m)	Rànquing 2016	Facturació 2016 (£m)	Canvi 2001-2016
West End	Internacional	1	4,415	1	8,441	No canvi
Knightsbridge	Internacional	2	996	2	1,953	No canvi
Croydon	Metropolitan	5	554	3	1,300	2
Kingston Upon Thames	Metropolitan	4	565	4	1,245	No canvi
Brent Cross	Additional	6	423	5	1,173	1
Stratford	Major	23	154	6	1,149	17
Bromley	Metropolitan	3	593	7	1,079	-4
White City	Additional			8	632	nou
Croydon Purley Way	Additional	7	328	9	591	-2
Kensington High Street	Major	8	292	10	523	-2
Romford	Metropolitan	9	278	11	513	-2
Kings Road East	Major	10	276	12	488	-2