

DE TOTA LA VIDA

TONI VALL

Periodista
@tonivall

Palau és un clàssic de Barcelona. Un referent d'especialització en un camp tan fascinant com les joguines. I no és estrictament una botiga de joguines, o com a mínim no només. El públic potencial i la clientela habitual són adults. És la casa dels trens elèctrics i l'*slot*. O, més ben dit, de l'Ibertren i l'Scalextric. Coneixeu la figura literària de la metonímia, quan un conjunt agafa el nom d'una part? Doncs de vegades un nom propi esdevé un nom comú. Dir danone en lloc de iogurt. O vambes en lloc de sabatilles esportives. O clínex en lloc de mocador de paper. Doncs passa això mateix amb aquestes dues marques.

Per a unes quantes generacions de pares i fills aficionats als jocs de pistes de curses, Scalextric és la seva pàtria més íntima. Al Jordi Palau, pare de l'Anton Palau, l'actual amo del negoci, més d'una vegada li havien preguntat: "Vostè és el senyor Scalextric, oi?" M'ho explica l'Anton a la seva botiga del carrer Balmes de Barcelona, avui única seu d'aquest negoci familiar nascut l'any 1935 a la històrica botiga del carrer Pelai, on va estar-se fins que el 2015 es van veure forçats a traslladar-se. Amb la nova llei d'arrendaments

•
El regal d'un tren de joguina va fer pensar a Jordi Palau en el potencial de negoci d'aquesta mena d'articles
•

urbans, dels 3.000 euros al mes de lloguer la propietat passava a demanar-los fins a 15.000. En els bons temps –boníssims– del negoci, Palau disposava de cinc botigues: Pelai i Balmes estaven a tocar i era pràcticament un microcosmos, però també tenien Sants, ronda Sant Antoni i travessera de Gràcia.

L'ampliació del negoci, a principis del nou segle "era un moment d'eufòria total", amb l'euro acabat d'arribar i una moda a gran escala que convertia Palau en una locomotora a tota màquina, mai més ben dit. Algunes dades reveladores. L'any 2004, Palau va vendre 28.000 cotxes Scalextric i van aparèixer més de 400 novetats. Una altra? 36.000 vies de tren d'Ibertren venudes en un any. Una barbaritat, vaja. Una afició més aviat masculinitzada i molt instaurada durant alguns anys de gran bonança.

LLIBRES, FOTOGRAFIA I TRENS

La història del negoci es remunta al 1935, quan Anton Palau –l'avi de l'actual propietari–, que havia après l'ofici de llibreter a la Catalunya i la Llibreria Francesa, obre la Llibreria Palau al carrer Pelai. Una llibreria, sí, que aviat va obrir-se també al revelatge fotogràfic. El moment decisiu arriba el 1955, l'any que neix l'Anton. El seu pa-

"ÉS VOSTÈ EL SENYOR SCALEXTRIC?"



FOTOS: FRANCESC MELICION



Palau, negoci familiar referent estatal dels trens elèctrics i l'Scalextric, continua en forma amb quasi 90 anys de vida

re, el Jordi, ja ficat en el negoci al costat de l'avi, compra al petit Anton un tren elèctric. "El tren va entrar a casa, el pare s'hi va aficionar i va veure de seguida el potencial comercial que tenia la joguina". Total, que a Palau van conuiu uns anys els llibres, la fotografia i els trens. Fins que els trens s'ho van cruspir tot i la botiga va esdevenir –amb l'addició de Scalextric– en la botiga puntal a escala estatal d'aquesta especialització.

Obrir també la botiga del número 4 de Balmes va permetre una ampliació important que va possibilitar ampliar el catàleg amb altres joguines: videojocs –els temps mítics d'Atari, Amstrad i Commodore– i clàssics com Exin Castillos i Super Cine Exin, que es venien com xurros. Palau no tenia, ni de bon tros, cap monopoli, però sí que era un autèntic referent –fins i tot venien alguns models en exclusiva–. L'Anton recorda algun 5 de gener d'autèntic infart. Vigília de Reis, botigues obertes fins a les dues de la matinada i quedar-se sense ni un sol cotxe per vendre. Mentre parlem, entren dos clients: "El meu tren té seixanta-dos anys i necessito recanvis".

En els bons temps del carrer Pelai i les altres cinc botigues s'hi van afegir dos referents com Lego i Playmobil. Facturació de 300.000 euros l'any només amb aquestes dues marques. Avui, per un problema d'espai –la nova botiga de Balmes 72 no dona més

•
La vigília de Reis les botigues obrien fins a les dues de la matinada i es quedaven sense ni un sol cotxe per vendre
•

de si– aquestes marques hi són testimonials. Palau va ser també pioner en la venda per internet i avui és una important font d'ingressos. Compren col·leccions antigues, sobretot a dones que es queden vídues i a descendents de grans col·leccionistes. Els encàrrecs de maquetes per als circuits de tren també són una de les seves especialitats.

TRES GENERACIONS AL NEGOCI

Palau va passar de cinc botigues –i 60 treballadors en època nadalenca– a tres treballadors: l'Anton, la Montse i el Manel, que fa molts anys que formen un bon equip. "Poques vacances, treballar el dissabte i molta dedicació". Tres generacions familiars al capdavant. Avui, els fills de l'Anton van per un altre camí, però la continuïtat sembla prou assegurada gràcies a l'entusiasme de l'Anton –fa quatre anys que s'hauria pogut jubilar– i dels seus treballadors. El gran problema econòmic avui són els maleïts marges de benefici: "Un marge per sota del 25% no és aconsellable. I pensa que el nostre marge amb una locomotora de tren, per exemple, és del 10% o 12%". La dada final és prou eloqüent. Facturació? 600.000 euros l'any. "Set vegades menys que en el nostre millor moment", conclou l'Anton.