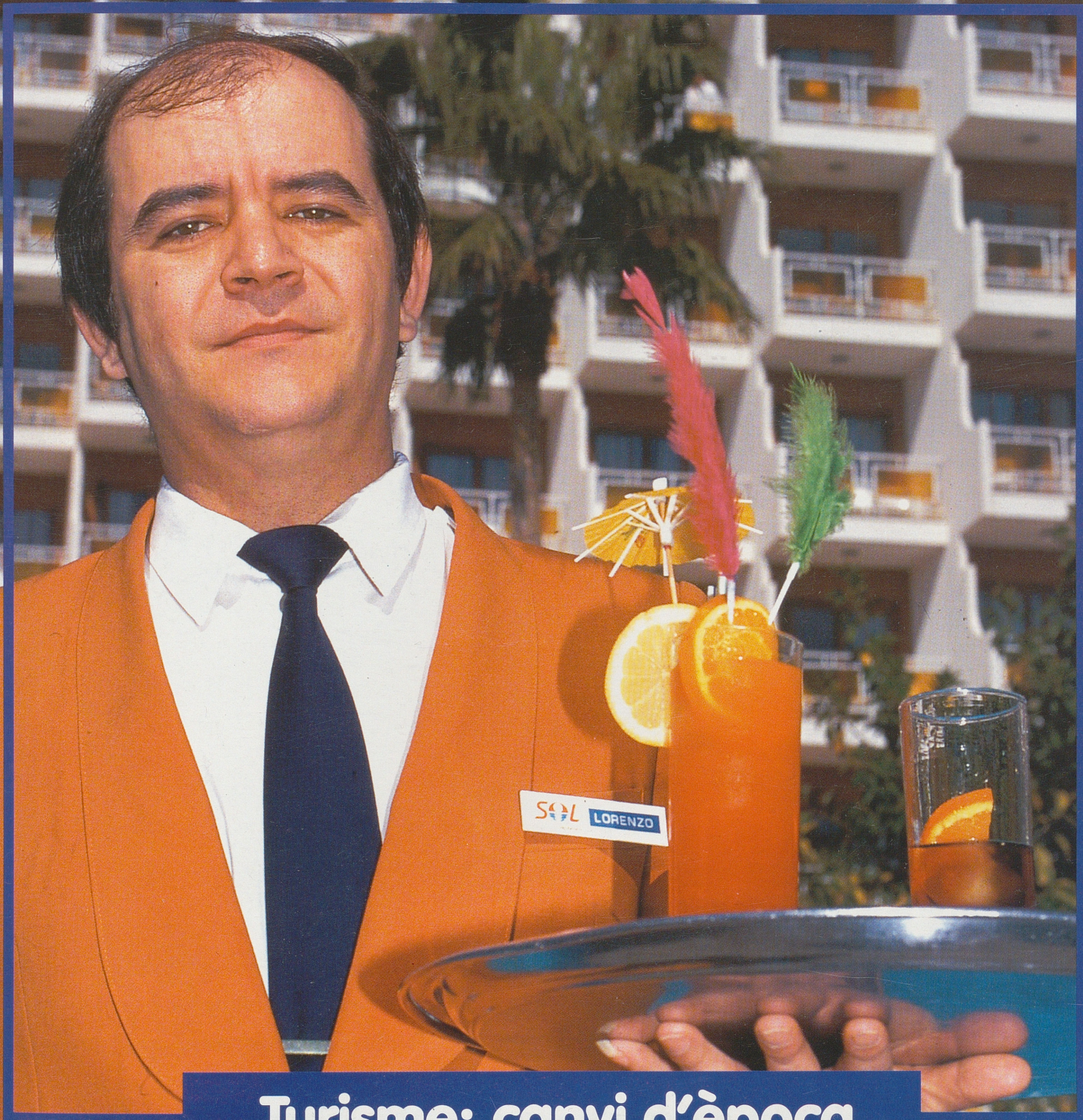


ona

Quadern de debat

9 - abril 1993 - 400 ptes.



Turisme: canvi d'època

¿POR QUÉ NO CONTESTAS?



**TELÉFONO CON
CONTESTADOR DE
TELEFÓNICA**

¿ Sabes que hay un teléfono que contesta cuando tú no estás ? El Teléfono con Contestador de Telefónica te permite contestar y recibir mensajes siempre, aunque no estés. Lo encontrarás en oficinas comerciales de Telefónica, grandes almacenes y establecimientos especializados. Todo en un solo aparato y por sólo **17.515** ptas.*

Con la garantía y servicio de TELEFÓNICA.

* (P.V.P. IVA incluido)



Telefónica

ona

Quadern de debat

nº 9 abril 1993

Edita: Fundescoop - Balears.

Directora-Delegada: Sinfo García Gómez.

Assessor Jurídic: Juan A. González.

Director: Sebastià Verd.

Consell Assessor: Empar Rocabruna (economista), Pere Mascaró (economista), Antoni Fleixes (economista), Jaume Garau (psicòleg), Mateu Carrió (arquitecte), Pedro Calvo (administratiu), Josep Forteza Rei (empresari), Juan González (advocat), Sinfo García (directora Fundescoop).

Secretària de Redacció: Magdalena F. Mulet.

Redacció i col·laboradors: Constanza Forteza, Gina Garcías, Antoni Llompart, Miquel Massutí, Joana M. Roque.

Disseny i Realització: Alpha-3, Serveis Editorials.
Regal, 115. Tel. 24 00 61. Fax 41 24 79
07008-Palma de Mallorca

Administració i Publicitat: Fundescoop-Balears.
Sant Miquel, 68 A, 5. Tel. 72 72 58. Fax 71 40 21.
07002-Palma de Mallorca

Dipòsit legal: PM-608-1992

Preu: 400 pessetes

Subscripció: 3.500 ptes. per any (10 números)

(Miquel Massutí és l'autor de totes les fotografies no signades).

Cap a una nova època

Pocs són els que continuen pensant que res no ha canviat en el turisme i que les regles del joc són les mateixes que regien fa trenta o vint anys quan el "boom", ajudat per les condicions geogràfiques de les Illes i per una mà d'obra barata, va permetre un ràpid desenvolupament econòmic. Si més no, les mateixes exigències de la societat balear, que demana millors condicions de treball i una major protecció per al medi ambient i el paisatge, demostren cada dia fins a quin punt la situació no és igual. Res no és ni podrà ser igual en el futur. I, no obstant això el turisme barat continua essent una peça clau en els catàlegs dels "tour operators". El que passa és que aquest tipus de turisme ja no ve com abans a les Balears, sinó que nous mercats situats més al sud o a altres indrets més allunyats, com pot ser el Carib, són avui una competència molt seriosa per a les nostres illes.

Pocs són, igualment, els que no pensen que per sortir de la crisi no hi ha altra alternativa que millorar l'oferta. La nostra és una oferta que sens dubte ha de guanyar qualitat i, en la mesura que sigui possible, reduir les seves dimensions. Tothom coincideix en definir els objectius, però les polítiques a seguir poden arribar a ser molt diferents tant pel que fa als partits polítics com als agents socials que intervenen en el negoci turístic. Es tracta de clarificar aquestes postures i d'arribar a sintetitzar les millors solucions.

És per això que **ONA** ha volgut incorporar avui el turisme al debat que varem iniciar ara fa nou números. Som conscients, com ho és la majoria de la societat d'aquestes illes, que no hi ha alternatives que puguin substituir l'activitat turística, però que, això no obstant, vivim "**Turisme: Un canvi d'època**" (pàgs. 4 a 9). Per això hem cercat els principals protagonistes:

Jaume Cladera, conseller de Turisme, ens ha dit que convendria "**Una reconversió global**" (pàgs. 10 a 17). Antoni Costa, portaveu socialista en temes turístics del Congrés, ens ha parlat dels "**Plans de futures**" (pàgs. 18 a 23) que ha posat en marxa l'Administració central.

Ferran Porto, president de la Federació d'Hotels de Mallorca, pensa que hem de presentar "**Els comptes clars**", (pàgs. 24 a 29), mentre que Antoni García, secretari general de la UGT d'Hoteleria ens fa reflexionar sobre l'aspecte que quasi sempre s'oblida: "**Món obrer i negoci turístic**" (pàgs. 30 a 35).

Finalment, també hem entrevistat el president del Foment de Turisme de Mallorca, Ferran Perelló: "**La veu de l'experiència**" (pàgs. 36 a 41) i hem convidat a una taula rodona Antoni Gil, president dels restauradors; Pere Vidal, president de les Sales de Festa; Antoni Alemany, batle d'Alcúdia i Eugeni Aguiló, econòmita: "**Equilibri inestable**", és el títol de la conversa (pàgs. 42 a 49).

ONA espera haver contribuït a clarificar el futur del sector turístic amb les aportacions fetes per tots aquests protagonistes.

ona
Quadern de debat

Tarja de subscripció

En
Adreça
Ciutat Tel
C/c. Banc o Caixa d'Estalvis

Signatura



Turisme: canvi d'època

per Sebastià Verd

El geògraf Miquel Seguí és l'autor d'una tesi doctoral recentment publicada, de la qual es desprèn una curiosa teoria: les cròniques i els llibres de viatges dels aventurers del segle XIX propiciaren una bona imatge de les Illes Balears que, ja ben endinsat el segle XX, serví per promoure el turisme de masses. En "El descobriment de les illes oblidades" s'analitzen els llibres de viatge sobre les Balears i Còrsega, i es compara la visió que oferien unes i altres illes als ulls dels viatgers. La conclusió és que mentre Còrsega era una terra considerada dura i les seves gents quasi bàrbars, les nostres illes ja gaudien fa més de cent anys "de bona premsa": eren gairebé un paradís natural ple d'exotisme. "La conseqüència -va dir l'autor en una entrevista feta ran de la presentació de la tesi- és que avui Còrsega té un escàs desenvolupament turístic si el comparem amb el nostre, però a canvi ha pogut conservar molt millor el seu paisatge".

Els episodis relatats per Seguí són molt anteriors a la consideració del turisme com a l'activitat econòmica bàsica per a les Illes. Ningú no podia pensar en el segle XIX que "la indústria dels forasters" arribaria a tenir el desenvolupament actual. Però avui, a finals del segle XX, les Balears ja no tenen l'exotisme, no són illes oblidades ni cal descobrir-les. De fet per descobrir-les s'hauria d'aprofitar la lectura d'aquest llibre de Seguí, o acudir directament a les cròniques de viatges per saber com es veien des de fora els nostres avantpassats. Avui, però, és impossible recuperar la imatge del temps perdut i, no obstant això, és ara -quan tothom és o hauria de ser conscient que s'ha arribat a un final d'època- quan cal fer el definitiu esforç per reequilibrar les Illes. La història, sobretot la història més recent, ens pot servir per corregir els errors.

LA CRISI I EL CANVI D'ÈPOCA

Ben entrada ja la darrera dècada del segle, les Balears viuen una recessió econòmica derivada, en bona part de la crisi internacional que afecta tot el món occidental, però també d'una crisi estructural interna. Les Illes s'han convertit en una zona de monocultiu, on el turisme és l'únic sector pel qual s'ha apostat durant els últims anys. Això fa que el gran repte de futur sigui redimensionar l'economia o, si més no, fer que, paral·lelament als serveis, reviscolí la indústria i l'agricultura. El turisme, afortunadament, pot ser el gran motor del canvi tot d'una que els mercats exteriors superin els entrebancs actuals, però per a això es necessita una profunda reconversió que no sembla poder dur-se a terme en el clima de pessimisme que impregna la societat balear en aquests moments. El dinamisme que sempre ha caracteritzat les Illes és ara apagat.

Si un d'aquells viatgers del segle passat pogués tornar visitar les Balears ben segur que se sentiria profundament sorprès per la

situació. Veuria, evidentment, una societat moderna i plenament incorporada als hàbits de vida del món occidental, però seria incapaç de poder trobar cap nexe d'unió entre el passat i el present. El turisme de masses significà una revolució econòmica i social que va basar el seu progrés en un desenvolupament desordenat que s'engreixava a si mateix. El trencament amb el passat va ser total. Des de 1960 fins a 1988 el nombre de turistes s'incrementà any rera any, com també ho feia el nombre d'hotels, el de restaurants, el de cases, el d'habitants, de manera que era absolutament impossible analitzar les variacions socials que es produïen. La darrera generació de mallorquins, menorquins o eivissencs no ha viscut cap altre procés econòmic més que el del creixement continuat. Ningú no coneix altra cosa.

EL DESÀNIM SOCIAL

La conseqüència és que ara la societat balear se sent enormement perplexa, amb un grau de desànim considerable, la qual cosa posa

en perill qualsevol intent de relançament, sobretot si aquest ha d'anar -com sembla- per un canvi de rumb de l'activitat turística que ha regit els darrers trenta anys. En aquest cas no es tracta de cap trencament radical amb el passat, sinó de cercar nous equilibris. Però no es veuen alternatives, perquè es pensa que l'única possible continua essent el turisme. En aquest sentit, en una conferència programada per la Conselleria d'Economia sobre els horitzons de futur, l'economista Miquel Alenyar deia que "a la nostra societat manca el costum de fer balanços" i que, en canvi, ha arribat el moment que s'ha de fer una repassada històrica per destriar tot el que continua essent vàlid del que ha quedat obsolet.

El sector turístic s'enfronta enguany a una nova temporada d'incertesa. El secretari d'Estat de Turisme, Panizo, es va mostrar optimista pel que fa a les Balears. Sembla que es pot recuperar una part del turisme britànic perdut en els darrers exercicis i que l'alemany es mantindrà, a pesar de les dificultats econòmiques que travessa l'economia d'aquest país, però ningú no sap què passarà en el futur, si s'ha arribat al sòtil de les possibilitats o si

encara és possible augmentar el nombre de turistes en el cas que els nostres recursos naturals ho puguin permetre. El fet és que des de 1988 les Balears han perdut prop de sis-cents mil turistes, que el còmput global de visitants s'ha estabilitzat entorn dels sis milions i mig, i que, per contra, l'oferta de places s'ha incrementat en noranta mil.

PÈRDUA DE TURISTES, ESTADES I DESPESES

El nombre de turistes davalla, disminueix també el temps d'estada i, singularment, les despeses. Tot plegat provoca un descens de rendibilitat agreujat per la guerra de tarifes que imposa la competència, el que ha determinat en els darrers anys una dramàtica davallada dels preus d'allotjament. No ens queda més remei que reconèixer que les Balears han perdut atractiu o, si més no, han perdut poder de seducció; però continuen essent la principal potència turística de la Mediterrània amb una oferta de prop de quatre-cents mil places i un potencial encara no esgotat d'ofertes

complementàries. No és fàcil que les nostres illes perdin en el futur quota de mercat, però és indubtable que hauran de refer la seva estratègia comercial per adaptar-la a les noves exigències del turisme i a les pròpies condicions geo-socials de l'arxipèlag que, no ho oblidem, ja és una més entre les regions de la Comunitat Europea.

El turisme de masses ha viscut altres moments de crisi, però els empresaris de les Illes els varen resoldre mitjançant un increment de l'oferta i una reducció de preus que permetia abastar un ventall cada vegada més ample de turistes. Aquesta no pot ser la medicina a aplicar ara. La darrera fallida del britànic Goodman, el passat mes de febrer, i els seus negocis de turisme barat, així ens ho recorda. Abans es tractava de malalties d'infantesa, relacionades amb el creixement del cos econòmic i amb la influència exterior (crisi del petroli, vaga de la mineria britànica, etc...), però aquesta ja no és la situació actual. Ara, però, no se sap realment de què està malalt el turisme. No hi ha un diagnòstic fet i sense ell és difícil receptar el medicament adient.

L'EXCÉS D'OFERTA RESUMEIX ELS MALS

La situació es podria resumir dient que hi ha un excés d'oferta per a la demanda actual, a pesar que el turisme vacacional, anomenat també de sol i platja, no és en decadència. Malgrat tot, les xifres de Son Sant Joan dels primers mesos d'enguany superen en cinc mil passatgers les de 1992. Hi ha, efectivament, nous tipus de turisme que han aparegut i que cada vegada són més importants, com són el del golf, el nàutic i l'agroturisme, però cap d'ells no pot desbancar el primer. La base de l'oferta turística de les Illes és, per tant, adequada al mercat pel que fa a la demanda. El que passa és que aquesta es troba frenada a causa dels problemes que afecten d'una manera o altra totes les economies occidentals. La solució podria arribar amb una reactivació, la qual cosa pot succeir, segons els entesos, a partir de finals de 1993. Però en el futur, superada la recessió temporal, la resposta ja no podrà ser l'increment de l'oferta, sinó la recerca d'una situació d'equilibri amb la demanda i, de manera especial, amb els recursos naturals.

AUGMENTAR LA QUALITAT

És clar que els problemes conjunturals desapareixeran prest o tard, però no passa el mateix amb els estructurals. Un excés d'oferta, que a més és parcialment obsoleta o envellida, no pot tenir cap altra conseqüència final que la baixada dels preus i, per tant, el descens de la rendabilitat. Què es pot fer, doncs, per reequilibrar la situació. Miquel Alenyar també donava una sortida: "el problema és de relació qualitat-preu, per tant si baixar preus és una via impossible, no queda altra solució que augmentar la qualitat". Aquest és, sens dubte, el gran repte: aconseguir una major qualitat tant en l'oferta hotelera, com en la complementària i també, perquè no podia ser d'altra manera, en tot el que es relaciona amb l'entorn natural.

Però, què es vol dir quan es parla d'augmentar la qualitat si per mantenir ocupades les quatre-centes mil places turístiques és impossible aspirar exclusivament al segment més alt de la demanda? La qualitat no significa necessàriament augmentar el nombre d'estrelles dels hotels, sinó aconseguir que l'oferta sigui cada vegada més satisfactòria per als visitants i això només és possible mitjançant la modernització del conjunt de l'oferta, el que vol dir redissenyar i reequipar els hotels, embellir les zones turístiques,

conservar i rehabilitar el patrimoni arquitectònic i facilitar un contacte directe amb la naturalesa. La protecció del medi natural és, en aquest sentit, una qüestió que ha esdevingut fonamental. En definitiva, major qualitat significa un equilibri entre tranquil·litat i diversió, entre naturalesa i ciutat, el que ens duu inevitablement a l'ordenació de l'oferta turística d'una forma global. En definitiva, ens duu al POOT.

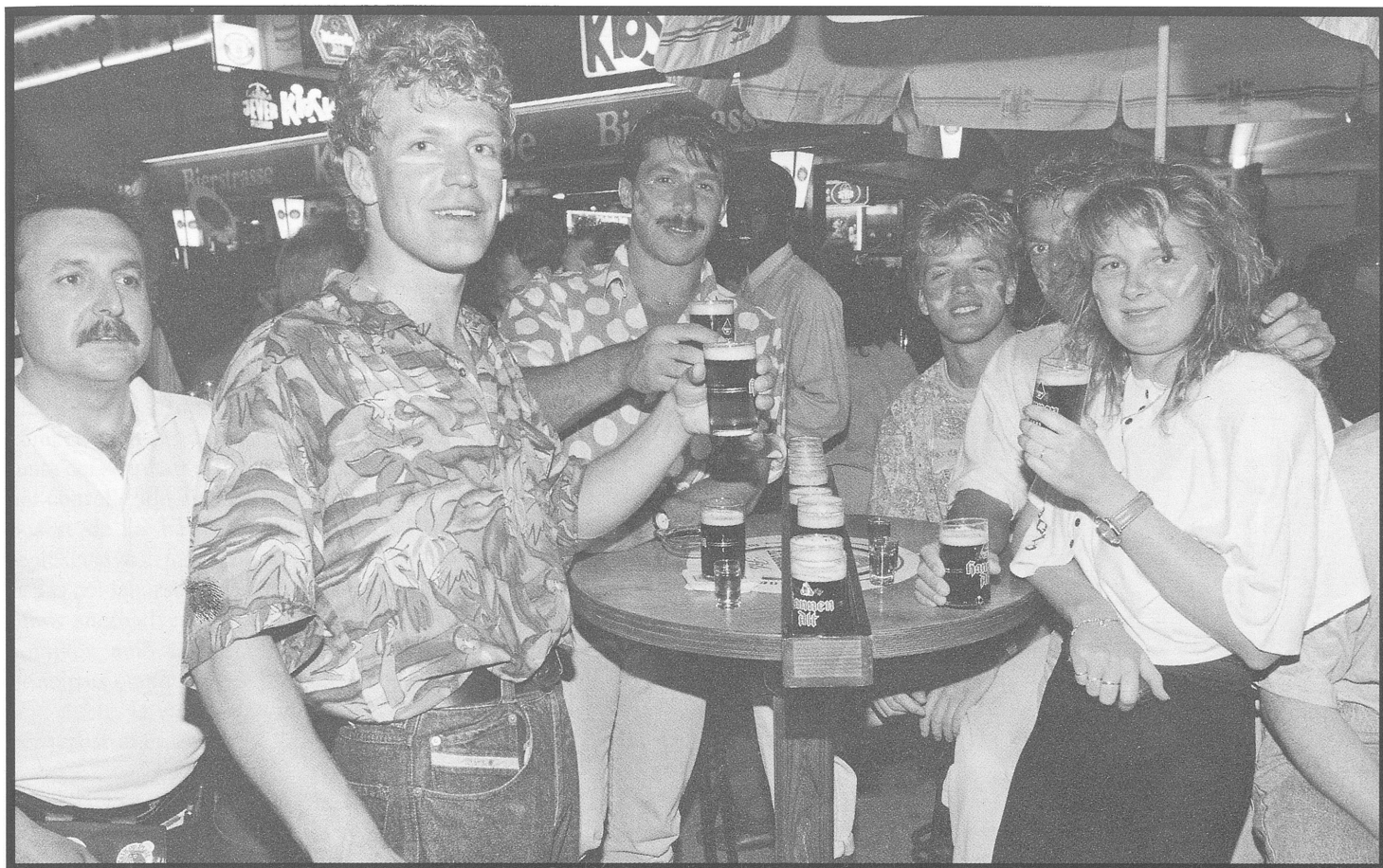
L'economia balear està malalta, però es pot salvar. El remei és a l'abast, però cal aplicar-lo. El president Cañellas, a les ja esmentades jornades sobre els nous horitzons de l'economia que programà la Conselleria d'Economia, va dir que "no estam disposats a acceptar un declivi econòmic". És evident que el problema radica en la manera com es tradueix aquest desig de no acceptar cap minva en el nivell de renda de les Illes, desideratum compartit unànimement per tota la població, perquè, com ja hem dit, els mateixos recursos naturals -fins i tot n'hi hauria prou esmentant el tema de l'aigua- impedeixen un retorn al creixement sistemàtic de la construcció i, per tant, de l'oferta turística. El mateix president ja preveu que els bons temps del desenvolupisme no tornaran. Ningú no accepta la crisi, però aquesta existeix i corr el perill d'entrar en un procés crònic si no s'aprofita el temps i s'estableixen les bases per a un nou ordenament turístic.

UN NEGRE PANORAMA LABORAL

El director provincial de Treball, Fernando Villalobos, es va presentar davant els mitjans informatius de Palma acompanyat pels secretaris generals d'UGT i de CCOO, Robledo i Cámara. El motiu era denunciar davant l'opinió pública que havia sonat l'alarma de la destrucció de l'ocupació. En el darrer trimestre s'han fet més de dos-cents cinquanta expedients de regulació d'ocupació i el més greu és que la major part no són per a una suspensió temporal sinó per a la seva extinció. Villalobos va dir que tot feia pensar que els primers tres mesos de 1993 podrien passar com el trimestre més negre de la història laboral de les Illes. De fet, la realitat no fa més que sumar baixes als sis mil llocs de feina perduts el 1992, als quals caldria sumar els nou mil contractes temporals que no es varen signar la darrera temporada. Xifres d'atur que superen les cinquanta mil persones ens confirmen que, en efecte, la crisi ha acabat amb el model de desenvolupament que s'havia mantingut al llarg de les darreres tres dècades.

EL POOT, UN DEBAT SENSE ACABAR

El POOT (Pla d'ordenació de l'oferta turística), que segons tots els indicis podria ser a punt d'aprovar-se i de ser sotmès a informació pública quan surti a la llum aquest número d'ONA, és una de les esperances i a la vegada una seriosa aposta de futur, segons el conseller de Turisme. No obstant això, és un pla amb moltes ombres. Si més no, les dificultats que han tengut per a la seva redacció no fan pensar que pugui aconseguir un desenvolupament fàcil. Les zones turístiques més massificades hauran d'elaborar plans de reforma interior i les places turístiques obsoletes hauran de desaparèixer, la qual cosa exigirà l'establiment de contribucions especials que haurà de pagar el sector privat en un moment que les patronals protesten airadament contra tot tipus de pressió fiscal. No, no serà gens fàcil. Durant la tramitació del Pla es va rompre el consens social que pretenia la Conselleria. El sector turístic es va separar de la taula negociadora, a la qual hi participaven altres empresaris, partits polítics i sindicats. El Govern no ha acceptat



Un tourisme massif.

**Cordialitat
Simpatia
Amabilitat
Interès
Respecte
Atencions
Educació
Civisme
Pulcritud
Tolerància**



Hi ha ocasions a les que un gest, un detall o un somriure
signifiquen molt i costen molt poc.
Pensa que el turisme és la principal
font d'ingressos de les Balears.
Mostrem al món les nostres millors qualitats.



IBATUR

La professionalitat és la teva millor inversió

la via parlamentària suggerida pels socialistes. Finalment sembla que la redacció definitiva s'ha pactat entre les conselleries de Turisme i d'Obres Públiques de manera que el debat ha quedat traslladat a la informació pública. D'aquesta manera ningú no sap quan podrà entrar en vigor l'ordenació de l'oferta turística i, en aquest sentit, els rumors sobre una pròxima destitució de Jaume Cladera com a conseller no fan sinó empitjorar el panorama. I, no obstant això, el sector turístic aposta per la millora de qualitat. El darrer exemple ens l'ha donat el municipi de Calvià que ha estat elegit com a municipi pilot del Pla de competitivitat del ministeri. La presència conjunta del secretari d'Estat, Fernando Panizo i del conseller de Turisme, Jaume Cladera, al costat de la batlesa, Margarita Nájera, representava la millor imatge possible pel que fa a la col·laboració entre administracions per oferir alternatives que, en aquest cas, també compten amb la participació directa dels principals empresaris de la zona. Aquesta és, sens dubte, la via del consens que pot servir per trobar alternatives.

UN CONSENS PER CERCAR ALTERNATIVES

És en aquest clima de diàleg entre administracions, partits polítics i agents socials, que es podrà reforçar la qualitat de l'oferta, rebaixar el nombre de places turístiques fins a situar-lo en el límit del que és aconsellable i, com a darrera mesura, cercar noves vies com la proposada per la Conselleria d'Economia quan parla dels "resort office", que s'ha traduït per "oficines en zones de vacances". Estracta d'una possible oferta hotelera o residencial per ubicar llocs de feina a zones com les Balears, situades en el "sun belt" europeu, amb connexió directa amb els principals centres de decisió. És així com hem sentit parlar de parc d'innovació, del "tele-treball" i, en definitiva, de l'aplicació de les noves tecnologies no només a l'administració i a captació de turisme, sinó també com una nova oferta complementària.

Aquest és el gran repte d'un final d'època com el que vivim. Les Balears han esgotat una part del seu model turístic, la part que s'exporta a altres regions de la Mediterrània, com és ara Tunísia o Turquia, amb les quals no es pot competir en preus. Cal, per tant, el canvi de rumb, la correcció d'errors i el disseny d'una nova estratègia. En definitiva el que es debat és saber si les nostres illes, després de tota la seva experiència i amb la més important oferta turística europea, estan o no en millors condicions que Còrsega -per seguir amb l'exemple inicial- per garantir el futur dels seus habitants. Còrsega i les Balears tenen avui un nivell de renda semblant, però són absolutament distintes en tot. Les Balears tenen una estructura econòmica que permet participar en un dels



principals eixos de desenvolupament europeu, mentre que Còrsega -amb un alt índex d'emigració- viu a costa del que fan els altres, com un apèndix de la prosperitat o decadència de les regions veïnes.

Quin dels dos sistemes és el que volem? El model de Còrsega, d'on sorgí el terme de balearització aplicat a la destrucció del paisatge a causa del turisme, és inaplicable a unes illes densament poblades com les nostres. Potser tenguim una qualitat de vida superior a la nostra, però la població presenta una piràmide envellida. En conseqüència sembla que no queda altre camí que fer front al repte de la qualitat del turisme, perquè sigui aquest sector, en definitiva, la millor alternativa de si mateix.



Reconversió global

Entrevista a Jaume Cladera

per Sebastià Verd

Jaume Cladera, conseller de Turisme des de fa deu anys, es mostrava més obert després de l'entrevista, més confiat -diria jo- perquè ja havíem aturat el "cassette" i la conversa podia anar per altres camins més heterodoxos. Em parlava de la rehabilitació que es duu a terme al carrer Montenegre de Ciutat, on hi ha la Conselleria. "Va ser una aposta -deia ell- que m'ha sortit bé". Volia dur les oficines de Turisme a un casal de la ciutat antiga perquè fossin un atractiu més, perquè cada any un centenar de periodistes estrangers passen pel seu despatx. "En sortir -afegí- et mostraré la darrera casa que restauren just al costat de la Conselleria, veuràs com aquest carrer ja pareix Florència, no creus?... Va ser llavors quan es va treure uns folis de la butxaca i m'explicà que eren un article que acabava de redactar. En ell havia tractat de lligar la modernització de l'hosteleria a una reconversió global de tota l'activitat econòmica del país, inclosa -evidentment- la rehabilitació dels barris antics, dels pobles de l'interior, de les zones turístiques i de potenciar tant la indústria com la cultura. Més o manco era això el que em va donar a entendre sota un títol que tot d'una m'agradà: "La reconversió global". Li vaig dir que pensava plagiar-lo per encapçalar aquesta entrevista, encara que no n'haguéssim parlat. Llàstima que no ho haguéssim fet, perquè l'entrevista ja havia acabat i no sempre, com quan es parla d'ordenació del territori, de turisme o de tantes altres coses, no sempre -dic- és possible refer les coses.

NO PODEM PARLAR DE FINAL D'ÈPOCA

- N'hi ha que diuen, senyor Cladera, que el turisme viu un final d'època. Creu realment que és així?

- No, no crec que els moments que vivim es puguin qualificar de final d'època. El que passa és que hem entrat en un plantejament diferent del que teníem fins ara. D'entrada hem de pensar que amb l'entrada a la Comunitat Europea ens hem convertit en un país amb uns compromisos socials i unes necessitats d'infraestructures importants, cosa que ha originat un encariment dels costos empresarials i, per tant, del producte turístic. Durant molts d'anys havíem viscut de ser un destí turístic barat, a part dels nostres atractius naturals. I, a més,

Jaume Cladera va néixer a Sa Pobla el 1941. És casat i té tres fills. És enginyer i llicenciat en Ciències Físiques, la qual cosa no deixa de ser sorprenent per a un conseller de Turisme, sobretot si s'afegeix que és autor de dos llibres de matemàtiques i d'àlgebra lineal destinats als estudiants d'enginyeria.

La seva vocació d'hoteler va sorgir el 1976 quan un amic li proposa de fer un hotel plegats. Llavors deixà Madrid, on regentava una acadèmia dirigida a futurs enginyers i tornà a Mallorca. Des de 1979 fins a 1983, que entrà a formar part del Govern Balear, va ser vice-president del Foment de Turisme de Mallorca i, el 1982, president de Zontur.

Fa deu anys que és conseller de Turisme.

durant molt de temps no hem tengut pràcticament competidors. Ara, en canvi, ja s'han despertat molts d'altres destins turístics. Aquest és el canvi que vivim. No podem pensar de cap manera que el nostre producte hagi deixat de ser atractiu.

EL TURISME DE
MASSES NO
DESAPAREIXERÀ

- Però... pensa que el concepte de turisme de masses continuarà vigent?

- Home!, crec que avui és impensable que puguem viure sense el turisme de masses, pel nombre de llits que tenim i per la població laboral existent en el sector turístic...

- Bé, però el que jo li volia demanar era si aquest tipus de turisme continua tenint acceptació.

- Sí, sense cap tipus de dubte. El món se socialitza en el sentit que cada vegada hi ha més gent que té possibilitats d'arribar a gaudir de situacions que abans eren impensables i una d'elles és poder disposar d'un temps i d'uns doblers per a les vacances. Sincerament crec que tots els destins de sol i platja, com és el nostre, continuaran essent destins massificats o, vaja!, relativament massificats d'acord amb el seu nombre de places hoteleres. No oblidem que la gran massa de gent que viatja avui té un poder adquisitiu mitjà o mitjà-baix i que aquest és, com tenen ben clar totes les zones turístiques, el gran segment del mercat.

EUROPA S'EIXAMPLA AMB L'EST

- No pensa que hem arribat al sòtil?

- Crec que no. A altres països potser sí, però aquí no, almanco tal com jo ho entenc, perquè hem de contemplar, encara que sembli una utopia, tots els països de l'est: Rússia per exemple, on hi ha més de dos-cents cinquanta milions de persones. Fa cinc anys era impensable comptar amb dos-cents mil visitants de l'Alemanya de l'est i aquest ja és un fet consolidat. Paulatinament es pot pensar a incorporar països com Txecoslovàquia, Hongria, Polònia i posteriorment Rússia. És un mercat potencial a deu anys vista.

- Per tant recomanarà que ara també s'apregui rus...

- Segurament. A les Balears hem demostrat que aquesta qüestió no ens preocupa ni ens ve de nou. Fa trenta anys no hi havia pràcticament ningú que sabés alemany i la nostra gent ha après alemany i es defensa prou bé en aquesta llengua.

S'HAN PERDUT CINC-CENTS MIL TURISTES

- Bé, però mentre arriben aquests nous horitzons, la realitat és que des de 1987 ençà hem perdut prop de cinc-cents mil turistes. A més, la mitjana de dies d'estada també ha baixat i, per afegit, duen manco doblers.

- És cert que hem perdut turistes, però també ho és que el mercat britànic, a causa d'una disputa interna entre "tour operators" va reduir excessivament els preus abans de 1987. Aquesta situació ens havia inflat les xifres de visitants. Tots sabíem que dos milions de turistes del Regne Unit era una quantitat irreal i que aviat s'hauria de reconduir, tal com va passar. En canvi, la resta de destins s'ha mantingut prou estable. D'altra banda, hem de ser conscients que és molt difícil que puguem penetrar més en el mercat alemany. Dos milions dos-cents mil turistes són, veritablement, molts difícils de superar. Mai no podem passar per damunt d'una quota de mercat del vint per cent del turisme xarter, com és el nostre cas respecte a Gran Bretanya. I quan a la resta de països europeus, llevat de França, Itàlia o Espanya són mercats que no passen dels set milions d'habitants...

- I el mite dels nòrdics? Va ser important en els seus orígens, no?

- Sí... sí... clar que sí, però crec que era bàsicament per la

referència que es feia a les sueques, una espècie, una espècie de model...

- No seria que llavors, quan tot s'improvisava, ens funcionava millor el "marketing", amb els mites de les sueques, les llunes de mel... i tot això?

- Potser, però és que quan una regió comença el seu desenvolupament turísticament parteix de zero i, en aquestes circumstàncies, fins i tot sense cap estratègia, els números pugen tots sols. En el començament no feia falta cap "marketing". Es feia tot sol. Fins i tot teníem l'exotisme. No és el cas d'ara, evidentment, quan la competència s'ha incrementat. L'aviació s'ha desenvolupat moltíssim i s'han reduït les distàncies. Avui els vols transatlàntics no són cap novetat. En aquest sentit sí que ha canviat l'època. Tenim un producte consolidat que s'ha de basar en nous conceptes. Avui no ens perdonarien que tenguéssim les infraestructures de fa trenta anys, les platges amb algues, sense depuradores i els carrers sense asfaltar.

ARA EL POOT ÉS NECESSARI

- Per això s'ha fet el Pla d'ordenació de l'oferta turística, el POOT, senyor Cladera?

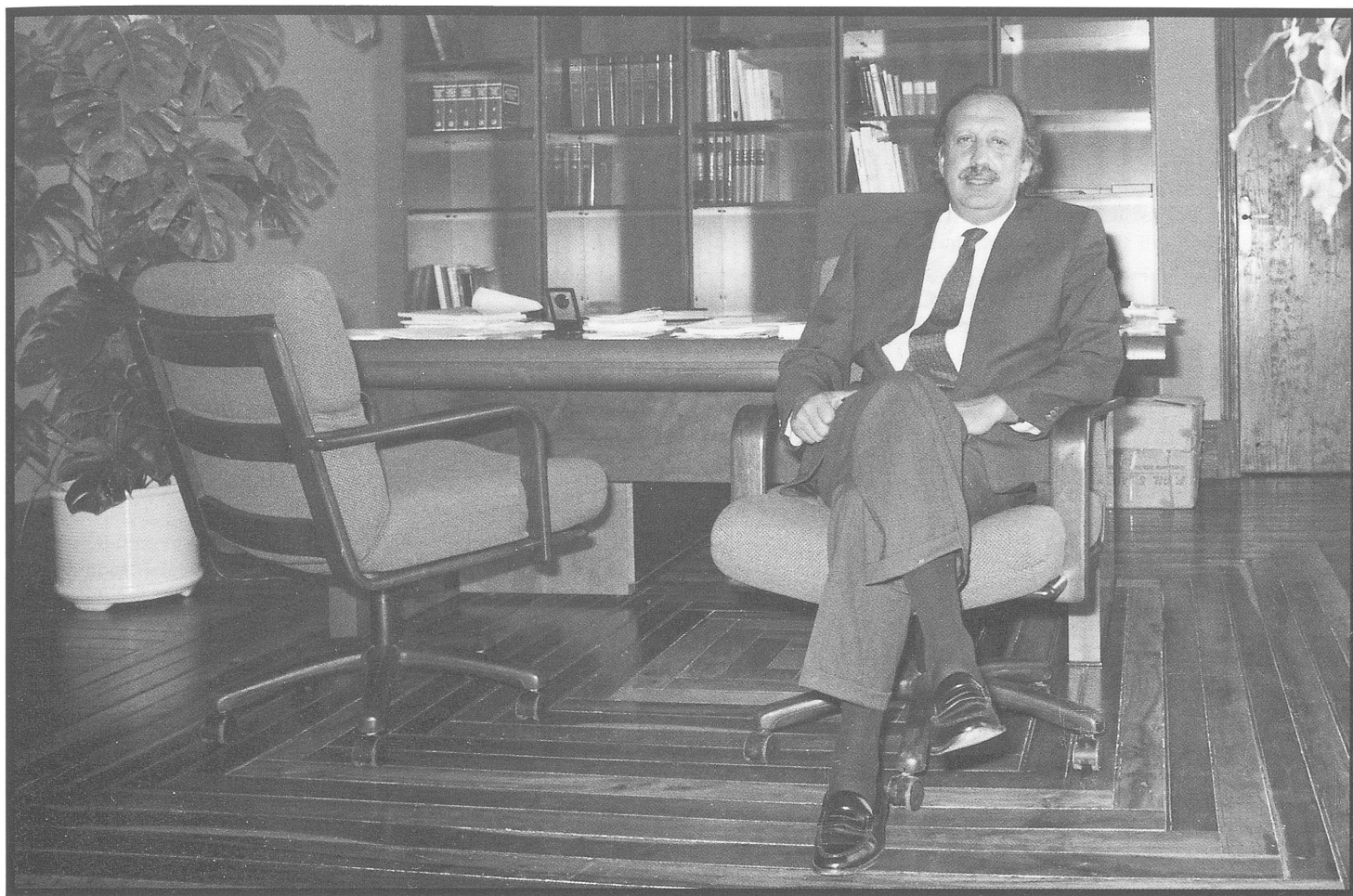
- Sí, per això. El POOT podia parèixer innecessari fa trenta anys, però avui amb l'experiència que tenim sabem que és imprescindible, que necessitem un ordenament turístic territorial completament diferent. Tots sabem que quan una zona turística es massifica i es torna urbana perd el seu atractiu. Per tant les zones s'han de dimensionar, s'ha de dir clarament quin nombre d'habitants es creu que poden suportar i, com a conseqüència de tot això, saber quines infraestructures s'han de crear.

- I, no obstant el que vostè diu, fa molt poc el president dels hotelers deia públicament que el POOT no sortiria endavant, perquè tenia massa oposició dins del propi Govern. Què hi diu a això?

- El POOT sortirà endavant. És més, avui, quan feim aquesta entrevista, el POOT es troba a impremta i definitivament redactat. És cert que ha tengut una elaboració difícil perquè no tenia antecedents. Trobar la filosofia del POOT ens ha obligat a grans discussions i quan l'hem trobada s'ha hagut de fer i de refer el Pla fins arribar a una proposta on es reflecteixi exactament aquesta filosofia. Hem hagut de pensar com s'havia de tractar una zona turística de manera global. Hi havia qui ens deia que ens haviem de limitar al terreny estrictament turístic i no als aspectes urbanístics, però és que una cosa va lligada necessàriament a l'altra, no li pareix? Cap zona no pot solucionar els problemes si no és d'una forma integral.

- Parla de controvèrsies, però el sector turístic li donava suport des d'un principi i, en canvi, el POOT s'ha retardat molt.

- Sí, controvèrsies... una part de la societat es va mostrar clarament contrària a la primitiva redacció del POOT, perquè hi ha una herència cultural urbanística que és mala de fer canviar. Avui tots entenem que la concepció urbanística ja ha d'anar per altres camins, però no és fàcil transmetre aquest missatge a tota la societat. Per això el POOT ha tengut moltes



vicissituds, moltes discussions, moltes suggerències i interpretacions. El procés ha estat llarg, és clar.

- De vegades ha semblat que els contraris al POOT tenien més suport del Govern que vostè. I que, paradoxalment, els que més estaven a favor seu eren l'oposició política.

- El POOT sempre ha tengut suport dins del Govern, el que passa és que davant una mesura d'aquesta envergadura s'ha volgut tenir l'opinió dels interlocutors socials perquè el POOT no és cap broma, afectarà moltíssim la societat. L'actitud del Govern ha estat prudent, com corresponia. I, pel que fa als suports de l'oposició, bé, sí... He rebut uns suports que supòs ben intencionats i també utilitzats políticament, cosa que no deixa de ser normal.

ELS DECRETS CLADERA

- Aquest Pla no és el primer intent de millorar la qualitat de l'oferta turística. Ja fa temps dels Decrets que popularment duen el seu nom, els Decrets Cladera. Quina va ser la seva importància? I, també, què sent quan veu que s'utilitza el seu llinatge per dir que els Decrets significaren un increment de l'oferta?

- Crec que la importància dels Decrets és cabdal i que així es reconeixerà quan passi el temps, perquè varen significar un canvi d'hàbits en la construcció d'hotels. Fins els Decrets qualsevol hotelier aprofitava el màxim que li permetia un solar,

mentre que després va haver de fer zones verdes. Era una concepció radicalment distinta de l'oferta turística, que va calar tot d'una. N'hi ha prou contemplant els nous hotels que es feren. Estic convençut que si no haguéssim aprovat aquests decrets haguéssim continuat fent els mateixos hotels, però tal com abans, malament. Miri, li vaig a dir una cosa: s'ha discutit molt si amb la publicació dels Decrets es va provocar una sol·licitud de llicències massiva o no. És cert que hi va haver una invasió de llicències, però jo vull deixar clar que mentre a les Balears es varen crear vuitanta mil noves places, al mateix temps a Canàries se'n feren noranta-sis mil i allà no hi havia cap tipus de decret. Això vol dir que en aquell temps hi havia una pressió inversora molt forta, que amb Decrets o sense s'haguessin construït hotels. L'exemple contrari el tenim ara. Hem anunciat reiteradament el POOT, que tothom sap que serà eminentment restrictiu, i no s'ha produït cap allau de llicències i per què?, perquè no hi ha pressió inversora.

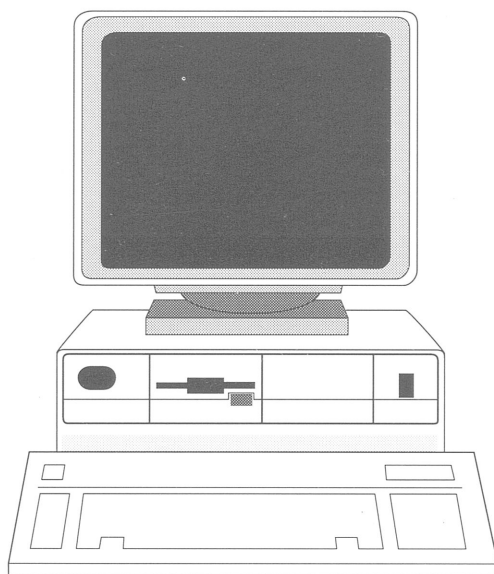
- I mentre que llavors eren els mateixos hotelers els que construïen més hotels, en canvi ara són els banderers de l'ordenament...

- Sí, i jo me n'alegr, perquè vol dir que s'ha aconseguit que hi hagi una nova sensibilitat en aquesta societat. Ara potser sigui el moment oportú per fer els canvis, perquè per molts de plans i decrets que faci un govern si no es compta amb el suport de la societat tots els projectes seran condemnats al fracàs.

EMSA

Empresa Municipal de Serveis

- ✓ Venda d'*ordinadors personals* compatibles; impressores.
- ✓ Assessorament en la compra de programes i/o ordinadors.
- ✓ Instal·lació d'ordinadors i de programes.



Per sol·licitar informació
i/o ofertes, adreçau-vos a

EMSA

C. Albellons, 2
Tel. 54 80 71 - Fax 54 65 15

ALCÚDIA

EL CONSELLER DEL SECTOR TURÍSTIC

- *El conseller Cladera és o ha estat, el conseller dels hotelers?*

- No, rotundament no. He intentat esser el conseller de tot el sector turístic i de tots els ciutadans d'aquestes illes, perquè ningú no pot viure d'esquena a la resta dels sectors econòmics. Tenc molt bones relacions amb els hotelers, però també hem tengut grans discussions, els hem obligat a fer inversions molt fortes, com les corresponents al Pla de modernització.

- *Però el conseller és hoteler...*

- Sí, sí, però això no té res a veure. També som enginyer i llicenciat en Física, a més d'hotelier. Tanmateix quan un té un càrrec polític ha de defensar els interessos globals...

- *També els interessos dels "tour operators"?*

- També els interessos dels "tour operators". El que passa és que els "tour operators" tenen una situació distinta. Formen part del sector turístic i, per tant, des de l'Administració hem de procurar que les nostres decisions també siguin beneficioses per a ells. Ara bé, això no vol dir que quan un pensa que determinades pràctiques comercials no són les millors per a les nostres illes no intenti reconduir-les a través d'ordenaments jurídics o, senzillament, mitjançant la negociació. Amb els "tours operators" hi ha moltes divergències, però ens necessitem mútuament. Nosaltres no ens volem aficar mai en els interessos empresarials de cap grup en particular a no ser que s'adoptin postures que siguin contràries als interessos globals de les nostres illes, com és el cas recent de voler considerar turisme familiar els "infants", entre cometes, de denou anys. Era un absurd i ens hi hem negat.

ACABAR AMB LA CULTURA DE L'ESPECULACIÓ

- *Entre els diversos sectors econòmics també hi ha els dels urbanitzadors i jo li vull recordar que vostè va dir que havíem d'acabar amb la cultura de l'especulació. Per què ho va fer?*

- Vaig parlar de la cultura de l'especulació per una raó històrica i perquè hem d'acceptar la nostra història. Hem viscut, i no fa molt, una època a la qual el contraban formava part de la nostra vida quotidiana. Era una cosa acceptada per la major part de la societat i que no estava gens mal vista. Per tant podem parlar d'una cultura del contraban perquè no feim més que parlar d'una evidència. Després va venir la cultura de l'especulació, perquè el nostre territori és petit i el sòl és un valor molt consolidat, tant el rústic com l'urbanitzable o l'urbà. La nostra societat, de qualche manera, va obtenir durant uns anys un benefici ràpid especulant amb el territori i això també es va convertir en una espècie de cultura. I no només de cultura, sinó que era considerat un èxit social. Qui sabia comprar un solar per ics i vendre'l tres mesos després per deu vegades ics era ben considerat, era una persona que tothom tenia per llesta.

- *I no és així?*

- M'estim més que un empresari es jugui ics i guanyi tres ics mitjançant una explotació empresarial, és a dir, a base d'invertir un capital, crear llocs de feina i obtenir com a

conseqüència de tot això uns beneficis. Aquests són els empresaris que tenen tots els meus respectes. Jo no crec en l'especulació. L'especulació malacostuma una societat. Aquelles persones que es fan riques amb facilitat no acostumen tenir un plantejament empresarial correcte. No són solidàries ni miren més enllà del guany immediat. I el pitjor és que aquests plantejaments erronis, basats en una economia especulativa són els que fan difícil el canvi que tots els altres intentam: passar de la cultura de l'especulació a la cultura empresarial europea, és a dir, pensar en el futur.

TURISME VERSUS OBRES PÚBLIQUES

- *S'ha dit que en el Govern Balear conviuen les dues tendències o que, si més no, hi ha un conseller dels hotelers, vostè, i un altre dels urbanitzadors.*

- Això no és cert. Ja li he argumentat que jo no som el conseller dels hotelers. Doncs bé, tampoc el meu company, Jeroni Sáiz, no és el conseller dels urbanitzadors i molt menys dels especuladors. La Conselleria d'Obres Públiques és molt difícil, molt conflictiva i, evidentment, mentre ha tengut competències en urbanisme s'ha hagut de relacionar amb els urbanitzadors, però la seva feina ha estat impecable.

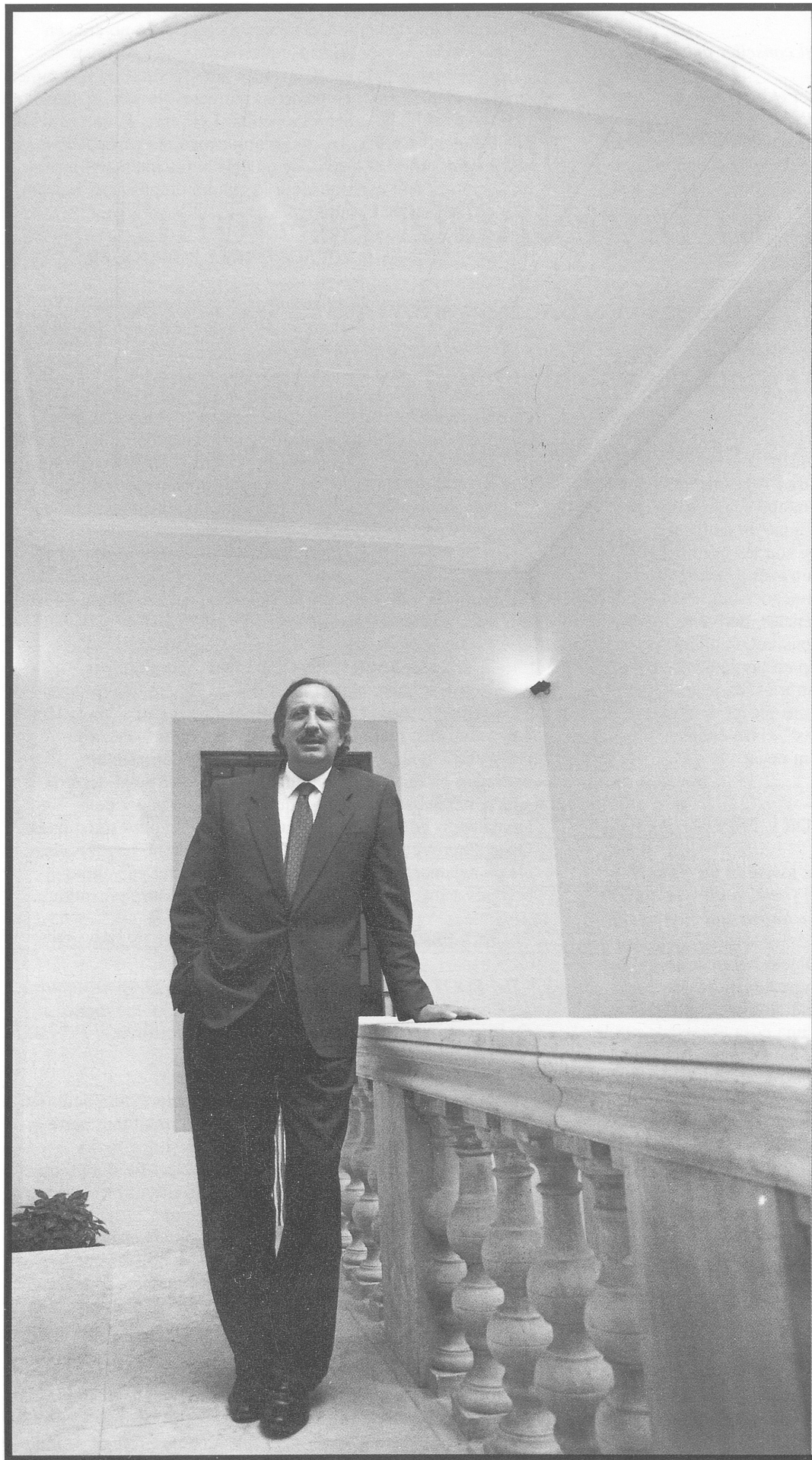
- *Però potser part d'aquesta feina l'hagin feta els altres. Tornem al Pla d'ordenació de l'oferta turística: no és, de fet, un pla d'ordenació territorial?*

- Amb la Conselleria d'Obres Públiques hem treballat conjuntament sobre aquest tema. És cert que a determinats moments hem tengut criteris diferents, però mai no hem tengut enfrontaments, mai discrepàncies insalvables. I això es demostrarà aviat: la Conselleria d'Obres Públiques ha participat de manera important en la redacció final del POOT i, a més, ha elaborat un decret que clarifica el paper dels ajuntaments en relació al sòl urbà inclòs en zones turístiques. Quan s'aprovi el POOT els ajuntaments que no hagin revisat els planejaments i complimentat aquest decret es veuran obligats a suspendre les llicències com a mesura preventiva.

ELS ESPAIS NATURALS, UNA BONA PROMOCIÓ

- *Del POOT podem passar a la LEN, la Llei d'espais naturals. La Conselleria ha utilitzat la Llei com a promoció turística. Què pensa, per tant, de la reforma que va aprovar el PP-UM? No creu que s'ha donat una passa enrera?*

- Nosaltres des del punt de vista turístic sempre hem defensat que una llei d'espais naturals era molt important tant per a l'ecologia com per a atracció turística. Pensi que molts d'aquests espais protegits tenen un valor científic o paisatgístic indiscutible i que, d'altres, que serien més discutibles són, en canvi, extraordinàriament importants per dotar el territori d'un instrument de reequilibri. La LEN era bona abans de la reforma i ho continua essent després. No podem oblidar que la proposta de la primera Llei que aprova el Parlament ja l'havia duta el Govern. El que passava, com tothom sap, és que durant la tramitació s'introduïren modificacions que eren contràries a allò que el Partit Popular pensava en relació a Eivissa, on el sistema de propietat és diferent. Amb la reforma no s'ha fet més que donar suport a les demandes eivissenques, tal com s'havia promès durant la campanya electoral. Però, sincerament, crec que el territori que s'ha desprotegit és molt



petit, perquè no significa ni l'u per cent dels espais. Aquesta és la realitat. Per tant nosaltres continuarem utilitzant la Llei com a reclam propagandístic, perquè creim que és bo i a més just que així sigui.

- La LEN inclou, però, no només la protecció dels espais sinó també la seva gestió...

- Aquesta és la gran assignatura que ens resta de cara al futur. Ara tenim una llei, però ens falta una solució per saber com es conserven aquests espais, sobretot si són de propietat privada. No és just que les càrregues siguin només per als propietaris. Crec que hem de trobar una via per poder comprar els espais més importants o per signar convenis perquè el pes de la conservació no sigui tan feixuc.

EL TURISME VERD, EN AUGMENT

- Ja que parlem de naturalesa, quina importància té per a les Illes el turisme verd, tant el que cerca la naturalesa com l'anomenat agroturisme o turisme rural?

- Sobre aquesta qüestió hi ha dos temes diferents. Un és el tema d'imatge. A Europa hi ha una sensibilitat molt acusada per l'ecologia. La societat, en general, està interessada que hi hagi lleis com la nostra. Vol saber que la naturalesa està protegida. Això és important, però no significa que els turistes s'estimin més zones rurals que hotels de sol i platja. El que passa és que cada vegada ve més un altre tipus de turisme, un nou segment de mercat que demana agroturisme o zones poc massificades. A posta el POOT preveu que les zones turístiques estiguin envoltades d'espais naturals o, simplement, verds. En qualsevol cas, tant per imatge com per satisfer una nova demanda, com, evidentment, per més estrictes raons ecològiques, hem de protegir la naturalesa.

- *El president dels hotelers deia fa poc que aquestes zones que envolten els nuclis turístics s'haurien d'aprofitar per a camps de golf, si és que són necessaris, en lloc d'afavorir noves urbanitzacions en plena naturalesa.*

- Sí, aquesta seria una possibilitat que en el POOT queda en mans dels ajuntaments. El turisme de golf, com el de ports esportius, és un altre segment de la demanda. No hi ha dubte que hem de completar l'oferta turística tot el que puguem, respectant el territori, això sí, però sense perdre de vista que hem de ser atractius i que el nostre turisme és, sobretot, vacacional. És una qüestió d'equilibri. De difícil equilibri si vol, en el que cadascun dels diferents tipus de turisme hi té un paper a jugar.

L'ANY DE MIRÓ

- *I el turisme cultural, quin lloc ocupa a les nostres illes? Enguany, per exemple, vivim el centenari de Miró.*

- El turisme cultural també és important. Els "tours operators" ens diuen que la demanda motivada per inquietuds culturals augmenta d'un u a un dos per cent en els darrers anys. I les Balears, a més de sol, platja i paisatge, també tenen atractius culturals que podem aprofitar. En aquest sentit la creació de la Fundació Miró ens obri una nova època, perquè creim que pot ser un dels bons atractius del futur. Per això la figura i l'obra de Miró, entorn de la Fundació, és el principal instrument de promoció que utilitzam a les campanyes d'enguany. Els dos darrers anys va ser la Llei d'espais naturals i per a 1993 hem triat Miró. Promocionarem la Fundació per totes les fires.

- *Però la Fundació Miró no pot ser un fet aïllat. No pensa que necessitem més inversions. No li preocupa, per exemple, que l'Ajuntament de Palma hagi reduït el pressupost de cultura?*

- Sí, és clar. Hem de fer un esforç considerable tant per aixecar el nivell cultural de les Illes com per protegir el nostre patrimoni i això requereix fortes inversions, però lamentablement no sempre es tenen els recursos suficients. El cert és que tenim uns monuments excepcionals i també una història. Els patis de Palma, sense anar més enfora, són una meravella i gairebé són desconeguts. Hi ha a les Illes molts d'altres tresors que són desconeguts o estan amagats per a molta gent i que hem de redescobrir, encara que el cas de Miró és una de les principals novetats per a la promoció, perquè la seva obra és coneguda per tot el món.

CANVIS A LA CONSELLERIA?

- *Senyor Cladera, ho sent però no podem acabar l'entrevista sense parlar d'herències. Quina herència ens deixa, ara que tothom parla de la seva pròxima substitució com a conseller?*

- Ja he dit un munt de vegades que el càrrec el nomena i el desanomena el president del Govern. Jo no en sé res de substitucions. Un sap, això sí, que el relleu pot arribar en qualsevol moment si el president ho creu oportú. Ara bé, jo li vull dir que tenc entre les mans uns temes pendants importants, com són el Pla d'ordenació i l'Escola d'hoteleria i que em fa il·lusió lluitar per ells i dur-los endavant, però no sé si continuaré o no en el Govern. No depèn de mi.

- *Tanmateix avui poden dir que el volen cessar i demà que vostè és l'ideòleg del turisme del Partit Popular i del senyor Aznar en matèria turística.*

- És clar, la rumorologia és així, que hi farem! Un dia et lleven de conseller i l'altre et pugen de categoria.

- *En qualsevol cas, és cert que ha jugat un paper important a l'hora de definir la política turística del PP?*

- Sí, això és cert. Crec que des de les Illes hem tengut una participació important en l'elaboració del programa turístic del PP, que el president Cañellas va defensar en el Congrés del partit. És una cosa lògica perquè tothom sap que les Balears, a pesar dels defectes que puguem tenir, som una peça clau per al desenvolupament turístic del regne d'Espanya. És normal que les idees, els errors i les rectificacions surtin d'aquí.

- *Ja que parlem del regne d'Espanya, com li agrada dir al seu company, el conseller d'Economia... quines han estat les relacions de la Conselleria de Turisme amb l'Administració central durant aquests deu anys?*

- Molt bones i extremadament cordials. I és així perquè les dues parts ens hem limitat a fer plantejaments de sector turístic per damunt d'ideologies i com que ho hem fet així no hem tengut cap tipus de divergència. Amb tots els ministres he tengut una gran relació i en algun cas un nivell d'amistat important.



Plans de futures

Entrevista a Antoni Costa

per Gina Garcías

Antoni Costa va néixer a Sant Antoni d'Eivissa l'any 1953. És casat i té un fill. Ha treballat en el sector turístic, on ha muntat petites empreses de serveis. Participà en la creació de les PIMES d'Eivissa i Formentera i en els inicis d'organitzacions ciutadanes. Com a militant del Partit Socialista fou elegit, l'any 79, regidor de Santa Eulària. L'any 1983 passà a ser diputat autonòmic fins l'any 89, quan va ser elegit diputat socialista al Congrés. Secretari general del Partit Socialista a les Pitiüses des de l'any 83 i membre del Comitè Federal del PSOE des de 1990, ha abandonat els negocis familiars per dedicar-se completament a l'activitat política.

Practica la discreció i l'elegància, i el selecte estil de mirar directament però suau els ulls de la persona a qui parla. Se li ha d'agrair també un somriís quasi permanent i, en el seu discurs, la prudència, el gust pels matisos, el rebuig del tòpic, la serenor com a actitud per analitzar els temes, i a la vegada la passió mesurada en la defensa dels convenciments més profunds. En temps de simplistes desqualificacions pre-electorals exerceix l'equidistància, l'anàlisi reposada de tots els arguments. Tal volta haver estat treballador, empresari i després teoritzador-planificador-polític del sector turístic l'ajuda a relativitzar els dogmatismes i a cercar el punt just i possible per a l'equilibri de les coses. Vesteix camises franceses i corbates de seda i sembla que ha fet de la cavallerositat un escut seductor per ocultar la pròpia timidesa.

- Els problemes del món turístic es veuen de forma diferent si un abans de ser polític ha estat empresari del sector?

- Es veuen d'una forma més pragmàtica, i s'entenen millor els problemes tant dels empresaris com dels treballadors. El fet d'haver sofert alguns dels problemes i de les incomprensions de les administracions públiques, de la burocràcia, serveix per estar més aprop d'aquesta realitat. Per això sempre he procurat que les decisions polítiques en matèria turística es prenguin amb l'acord unànim dels empresaris i dels sindicats. Estic satisfet d'haver arribat a una síntesi acceptada per tothom en la ponència parlamentària sobre turisme, que jo vaig encapçalat.

- Hi ha hagut coincidència de plantejaments amb els empresaris?

- El polític sempre ha de tenir una visió més ampla, més global, perquè la seva empresa és el país. Ha de fer que tot el país funcioni, que totes les empreses funcionin. La responsabilitat, per tant, és diferent, però no hi ha contradiccions fonamentals amb els empresaris. Els polítics socialistes, que volem fer arribar el benestar a tothom, necessitam, per aconseguir-lo, que les empreses siguin rendibles.

LA VISIÓ DES DE MADRID

- Des del Congrés dels Diputats, es veuen de forma diferent els

problemes turístics que des del Parlament Balear?

- Els problemes són els mateixos, les aportacions, en canvi, són sensiblement diferents. Entre d'altres raons per l'àmbit de competències que cada administració té. La Comunitat Autònoma ha d'ordenar el sector turístic. L'Administració de l'Estat té un marc molt més ample. Ha de convertir en útil la feina de la Comunitat Autònoma. Ha de donar suport en temes com la comercialització, la formació, la dotació de tecnologia. I si tenim en consideració que la política de l'Estat és cada dia més marcada per l'europeisme, que a més a més és l'àmbit natural de la nostra clientela turística, es comprèn més bé el paper que ha de jugar l'Administració central.

- Quina diagnosi es fa des de Madrid dels problemes turístics de les Balears?

- A Espanya, i a les Illes especialment, el sector turístic ja té una certa trajectòria històrica. Té una experiència molt positiva. Una imatge consolidada. Això provoca, a la vegada, problemes. El sector turístic duu trenta anys en funcionament, els empresaris - que han hagut d'aprendre molt i tots sols perquè varen començar des de zero- necessiten també renovar-se, adaptar-se al ritme de la història. Perquè el món ha canviat molt en aquests temps, i el nostre país encara més. L'oferta turística feta als anys 60 ha quedat obsoleta. Els clients europeus han millorat la seva qualitat de vida. Com podem tenir un sector competitiu si mentre ells ja han canviat dos pics de casa nosaltres els oferim els mateixos mobles a l'hotel! Aquest problema no és general, però és greu, i és derivat de la formació empresarial d'altre temps. Ara la competència és molt forta i s'ha d'estar al dia. S'ha de competir en qualitat i preu i s'ha de fer gestió empresarial de debò.

- I que fa l'Administració central per solucionar això?

- El primer que ha de fer és la diagnosi, i després, que el sector l'assumeixi. Els darrers anys s'ha avançat molt en aquest sentit. De l'autocomplaença dels anys 70, s'ha passat a una assumpció real i conscient dels problemes. Els remeis no són polítiques monetàries o laborals per abaratir costos i preus, sinó fer que les empreses siguin competitives, estiguin ben gestionades i ofereixin qualitat. L'Administració ofereix formació, noves tecnologies i noves formes de gestió amb la participació dels usuaris.

EL PLA DE FUTURES

- Vostè què pensava quan els empresaris anaven a veure el secretari d'Estat per al Turisme i li demanaven ajudes per modernitzar els hotels?

- La primera reacció és dir, quina barra! no? Quan hi havia beneficis per tots els costats tot era alegria, i ara que hi ha dificultats acudeixen al papà-Estat perquè ho solucioni. Però aquesta és una visió tòpica. El problema existeix i s'ha d'afrontar. Jo crec que una actitud correcta és condicionar la subvenció al compromís de fer un canvi d'estructures de comercialització, de gestió. Jo crec que el que proposa el Pla Futures de competitivitat de l'empresa turística espanyola és precisament això. Anar a les arrels del problema i no limitar-se a la subvenció.

- Què pretén, en definitiva, el Pla Futures?

- Pretén estimular la competitivitat de les empreses. Les administracions han fet unes inversions molt fortes en infraestructures, comunicacions, transports, carreteres, obres públiques, embelliment... Els nuclis turístics són ara a l'altura de qualsevol capital europea. I ara és quan fa falta que les instal·lacions de les empreses es posin també al dia. En segon lloc vol introduir nous sistemes de comercialització: donar una marca de qualitat al servei. En tercer lloc, pretén la formació, tant d'empresaris com de treballadors. Finalment planteja tot un programa que es diu "excel·lència turística" dirigit als municipis turístics que estiguin disposats a seguir com a política pròpia unes pautes dictades per l'Administració i a convertir-se en municipis turístics amb una bona oferta complementària en el terreny cultural, en l'atenció al seu entorn...

SOBRE CLADERA

- Què li semblen les intencions del Pla Cladera?

- La primera i principal crítica és que no hagi nascut. Jo crec que se'n parla només per tenir entretingut el personal. El segon problema és, com en altres plans, que no s'emmarqui en un Pla d'ordenació territorial per a totes les Balears, la qual cosa és fonamental. A part d'això, jo crec que és un pla voluntarista, que si es pogués dur a terme, perquè estigués, seria positiu per al sector turístic i complementaria la política de l'Administració de l'Estat. Aquest és l'element fonamental que falta a les Illes des de fa anys. És un pla necessari.

- Vostè creu que no s'arriba a aprovar aquest Pla perquè els interessos immobiliaris i especuladors continuen guanyant batalles als industrials hotelers?

- Exacte. Aquí hi ha dos interessos contraposats: els dels industrials del turisme i els dels constructors i dels especuladors. Cañellas representa avui els especuladors, els que volen construir per especular, i oblida que les empreses que compleixen una funció social necessiten un marc competitiu per funcionar.

- I per què creu que els empresaris turístics no acaben de confiar en el Partit Socialista?

- Perquè no es pot pretendre que el Partit Socialista faci una política molt liberal, i llevi impostos... El Partit Socialista és un partit solidari, que vol solucionar la sanitat, l'educació, el benestar... i que diu que tot això s'ha de pagar amb l'aportació dels ciutadans. Dels que més tenen. I hi ha gent que parla de crisi des d'un Mercedes. Jo crec que aquest és el problema. Però si els termes de confiança es basassin a destriar qui té capacitat i en una política adient per resoldre els problemes, jo crec que llavors confiarien en el Partit Socialista.

- Vostès han escollit Calvià com a municipi pioner del Pla Futures perquè té un ajuntament socialista?

- S'ha triat aquest municipi, primer perquè és el més turístic d'Espanya. Segon, perquè el Pla és fill d'una iniciativa parlamentària nascuda a les Balears. Recull la filosofia que el

Partit Socialista a les Balears ha elaborat durant anys, que es traslladà al Comitè Federal i finalment al Congrés del Diputats per acabar convertida en aquest Pla. Crec que és simplement de justícia que s'esculli un municipi que creu en aquestes idees. Jo pens que quan Calvià hagi acabat la transformació que duu en marxa amb aquest Pla, serà el municipi turístic per excel·lència del nostre país en allò que significa una reconversió. Perquè a Calvià no es parteix de zero sinó d'una situació molt complicada.

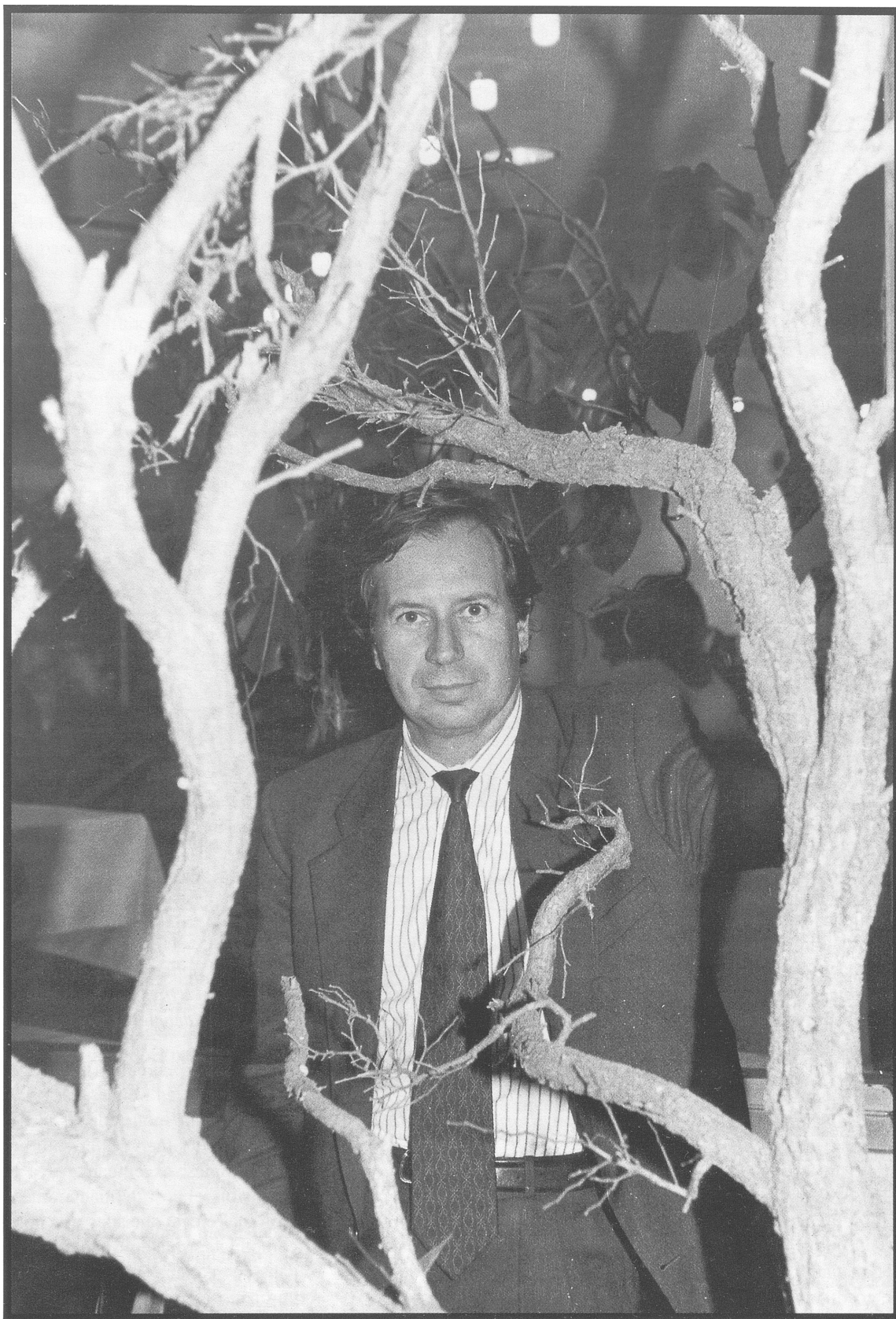
- Els empresaris han respost bé?

- Els empresaris comproven que som uns bons gestors. Participen d'una forma molt important, responsable, elogiabile i amb visió de futur.

EL CARIB

- I quan tantes coses estan per fer i per arreglar a les empreses turístiques de les Balears, li sembla correcte que els mateixos empresaris se'n vagin a invertir al Carib, perquè els guanys són majors i més ràpids?

- Les dues coses han de ser possibles i no han de estar contraposades. Jo crec que poden ser complementàries. Els sectors competitiu d'un país transcendeixen les fronteres del seu país. Sistemàticament. Qualsevol país competitiu en una matèria, expandeix aquest element a altres països. Espanya ho fa en el sector turístic. Exporta els sistemes de gestió turística. Els serveis. Això és una gran passa endavant, i permet a les empreses equilibrar els seus riscos. La implantació d'empreses hoteleres a l'estranger ha estat tractada amb certa demagògia a les Balears. A vegades és veritat que l'empresari abandona el seu establiment aquí i se'n va a invertir a una altra banda. Jo no justificaria aquesta actitud. En



canvi, si es fan les dues coses és positiu. Hi ha un altre element, i és que Espanya ha arribat al límit quant a nombre de visitants. Jo crec fins i tot que s'haurien d'eliminar entre un deu i un quinze per cent de les places que hi ha. Qualsevol cosa que suposi no massificar més és positiva.



- *En vénen molts i gasten poc.*

- Necessitam elevar la despesa dels que vénen, i per això no podem continuar massificant l'oferta. La massificació consumeix béns limitats i no reproduïbles: aigua, natura, platges... i impedeix als ciutadans que viuen aquí gaudir dels beneficis del turisme. Disminueix la qualitat de vida dels ciutadans d'aquí. Per això s'ha de trobar la mesura justa. És molt dur dir-ho, però s'ha de dir que s'ha de reduir l'oferta almenys un deu o un quinze per cent.

- *Tothom parla d'augmentar la qualitat però a la vegada ningú no vol renunciar a les masses de turistes necessàries per omplir les places existents.*

- No és possible parlar de turisme de qualitat amb els hotels que tenim. En general vénen turistes de la mateixa qualitat que la dels hotels que els oferim. Els turistes que ens sobren són precisament els que, amb ofertes de darrera hora, vénen aquí a meitat de preu de cost. Aquí necessitam que vingui la classe mitjana europea, i és aquest el nivell que els hem d'oferir. Ara estam per davall del que podríem oferir i que seria més rendible.

- *I qui ha de pagar la desaparició de les places que sobren?*

- Jo crec que ningú. Han de desaparèixer de manera natural. Bastaria una inspecció correcta, rigorosa, dels hotels, segons la

normativa existent, perquè aquestes places s'eliminassin totes soles.

LES SEGONES RESIDÈNCIES

- *Des de l'òptica que s'ha de limitar l'oferta, què li sembla la política del Govern autònom d'incentivar la construcció de segones residències per als europeus a les Balears?*

- És un tema complex. Les segones residències no necessiten promoció. Ja es venen. Però a la vegada succeeix, i això és important, que moltes de les persones que tenen aquí una segona residència desitgen desfer-se'n i anar a un hotel. Per unes raons molt simples: exceptuant per a les persones de molt alt poder adquisitiu, el cost de manteniment de les segones residències és molt més elevat que anar a un hotel. I els hotels tenen moltes més comoditats. Mantenir una casa en condicions de ser ocupada els caps de setmana -que és el que es vol promocionar davant els europeus -té un cost molt elevat. Els pocs que ho poden fer no ens solucionen cap problema. D'altra banda l'ocupació hotelera crea llocs de feina i una economia més estable que la política de segones residències.

- *És una irresponsabilitat del Govern Balear dir que aquesta és una via per mantenir el creixement de l'oferta?*

- Jo crec que es una posició absolutament errada.

SOBRE FORCADES

- I el parc tecnològic d'Alexandre Forcades és una solució per atreure residents i harmonitzar l'economia de serveis amb la industrial?

- Un parc tecnològic es fonamenta en la investigació. Necessita no una sinó diverses universitats que li donin suport. Desconec si la investigació en informàtica que duu a terme la Universitat Balear és suficient per complementar un parc tecnològic a Mallorca. En segon lloc, s'ha de recordar que qualsevol municipi que es precii avui a Espanya vol fer un parc tecnològic. Hi ha molta competència. En tercer lloc, hi ha una experiència que funciona, que és la de València. Ha sabut vincular empreses a la Universitat. A Barcelona, Màlaga, Sevilla... també hi ha projectes molt més avançats. A mi em sembla que això del parc tecnològic és una ocurrència que s'ha posat de moda per tot arreu. Jo no crec que aquesta sigui, aquí i ara, una solució factible. Jo crec que la solució és posar a treballar la Universitat en qüestions relatives al sector turístic. Les Balears haurien de tenir una escola on es formassin els gestors del turisme de tot el món. Jo crec que la solució és la investigació de sistemes de gestió i d'innovació turística. I crear una escola internacional de turisme. Així vendria realment gent com la que se cerca amb el Parc Tecnològic.

- Parlem de l'agricultura. La riquesa que ha generat el turisme no ha arribat a la pagesia de cap de les maneres. El pacte entre el sector agrari i el turístic no ha funcionat. És encara possible?

- El problema és que l'agricultura de les Illes és poc competitiva, i el sector turístic no està disposat a fer esforços complementaris per donar-li una mà. Fins que no hi hagi una especialització agrícola en productes d'alt valor afegit i el subministrament sigui constant, aquest pacte serà pur voluntarisme. És possible fer aquests productes, encara que també és veritat que necessiten recursos com l'aigua que també són costosos. Jo crec que no s'ha avançat gens en aquest sentit. El pacte entre agricultura i turisme és pura retòrica.

D'altra banda, és molt difícil canviar la idea que tenen els agricultors del que han de fer amb la seva terra. Tenen una mentalitat profundament conservadora, no es plantegen la seva feina amb voluntat de canvi. Per això, també, el pacte és difícil.

LA MÀ DE LA DRETA

- Camps de golf i ports esportius, són complements necessaris a la nostra oferta turística?

- Crec que és bo que hi hagi camps de golf, sempre que estiguin vinculats a l'ordenació territorial d'un municipi, i que estiguin vinculats a municipis on ja hi ha una infraestructura urbana i una dotació de serveis. No volem que els camps de golf siguin l'excusa per urbanitzar zones rústiques o espais naturals. Això mateix pens dels ports esportius. La dreta té una magnífica capacitat per espanyar tot allò que toca perquè, com que és molt liberal, diu, el més liberal és deixar fer un camp de golf o un port esportiu on sigui. Com que això no es pot permetre, perquè avui la societat no admet aquestes coses, llavors fan plans on autoritzen la construcció de

cinquanta instal·lacions quan només se'n necessiten tres, per exemple. Tot això no condueix més que al desprestigi de l'instrument, de la planificació, que és el que aconsegueix la dreta aquí.

- La competència de l'oferta turística d'altres països de la ribera de la Mediterrània, ja ens ha començat a perjudicar?

- Jo crec que ens obliga a fer un canvi estructural. En competència amb aquests països, els nostres preus ja no són un element d'atracció. Han deixat de ser competitius. Llavors, és molt important per a nosaltres crear una marca de qualitat. Els clients sabran també que aquí no hi trobaran exotisme. L'exotisme ha deixat de formar part de la nostra oferta turística. El que trobaran serà qualitat, professionalitat, bon servei... i un entorn respectat. Això crea addicció, per damunt de qualsevol exotisme. L'exotisme es visita una vegada, i nosaltres necessitem un turista fidel.

- Europa està interessada ara a potenciar la indústria turística del nord d'Àfrica perquè la pobresa de la ribera sud de la Mediterrània no esdevengui un perill per al nostre continent, i per això potenciarà el que és una competència per a les Balears?

- Jo crec que també Espanya està interessada en un cert desenvolupament d'aquests països, perquè sinó tendrem un problema molt greu. I també tenc la convicció moral que la solidaritat no s'ha d'exercir només a un món tancat, sinó que s'ha de projectar fora del nostre àmbit. En segon lloc, no és possible que una comunitat tan petita com l'europea, en un context mundial, visqui en l'opulència mentre a vint quilòmetres hi ha gent que passa gana. Això no és humà. Llavors, qualsevol esforç que es faci per millorar les condicions de vida d'aquestes persones ha de ser assumit pels ciutadans i pels seus governants. Que aquesta potenciació signifiqui una competència per a nosaltres? Això no ens ha de preocupar, perquè se'n duran aquest vint per cent de turistes de baix poder adquisitiu que a nosaltres ens sobren i ens perjudiquen.

- Perquè la comercialització turística encara és en mans d'empreses estrangeres que condicionen preus i que, quan vivim, com ara, moments crítics, tenen els hotelers pendents d'un fil?

- És un problema greu, un dels nostres problemes estructurals. Encara que als darrers anys hi ha hagut una certa penetració de capital espanyol a aquest sector, no entenc per què s'ha de deixar el negoci -que a més, crea un important valor afegit- en mans d'uns altres, la qual cosa ens deixa, a més a més, en les seves mans. Entrar dins aquest sector, de la forma que sigui, és una necessitat estratègica que s'ha de satisfer. En el Pla Futures hi ha ajudes per incentivar aquesta penetració.

- És una esperança, el Pla Futures, per a un sector que ara plora molt fort?

- És un sector plorador. Jo crec que en els darrers anys tenen alguna raó per queixar-se, encara que a alguns, als més professionals, els va molt bé. Si som capaços de dur endavant el canvi que ara predicam el sector tindrà un futur esplèndid.

Com tothom, Ferran Porto deu haver perdut algun paper, però no els sol mesclar. Distingeix clarament entre el paper que correspon als empresaris i el que, segons la seva opinió, haurien de desenvolupar els polítics per organitzar i millorar la nostra economia turística. Mesura les seves paraules, dosifica les opinions i gairebé sempre vol anar per parts. Se li nota la seva formació jurídica. Primer defineix i després opina o diu que no li correspon opinar o entrar en detalls concrets.

Segons diu, els "Decrets Cladera" varen tenir un efecte distint del que s'esperava, el Govern hauria d'haver tret una proposta clara del POOT a informació pública per a després rebre al·legacions. I és molt important defensar la natura, però la Federació d'Hotelers no és l'entitat més adequada per dir per on han de passar les ratlles.

Demana un estatut fiscal de les Illes Balears per pal·liar els efectes de la insularitat en la integració europea. Té un discurs coherent i ell mateix sap que el seu paper no és intentar convèncer tothom sinó defensar els interessos dels empresaris turístics.

Els comptes clars

Entrevista a Ferran Porto

per Joana Maria Roque

- Vostè ha estat a la taula de negociacions d'alguns convenis d'hoteleria i UGT, o més en concret el secretari de la Federació d'Hoteleria, diu que per dignificar el sector s'hauria de donar una atenció més humana als clients, amb un nombre major de treballadors als hotels.

- Sí, sí. Jo no estic en contra d'aquesta opinió. Si és possible que hi hagi hotels d'aquesta categoria, s'ha de procurar que sigui així. El que passa és que el nostre sector, en general no està enfocat a aquest tipus de servei de molta qualitat i moltes despeses.

QUALITAT

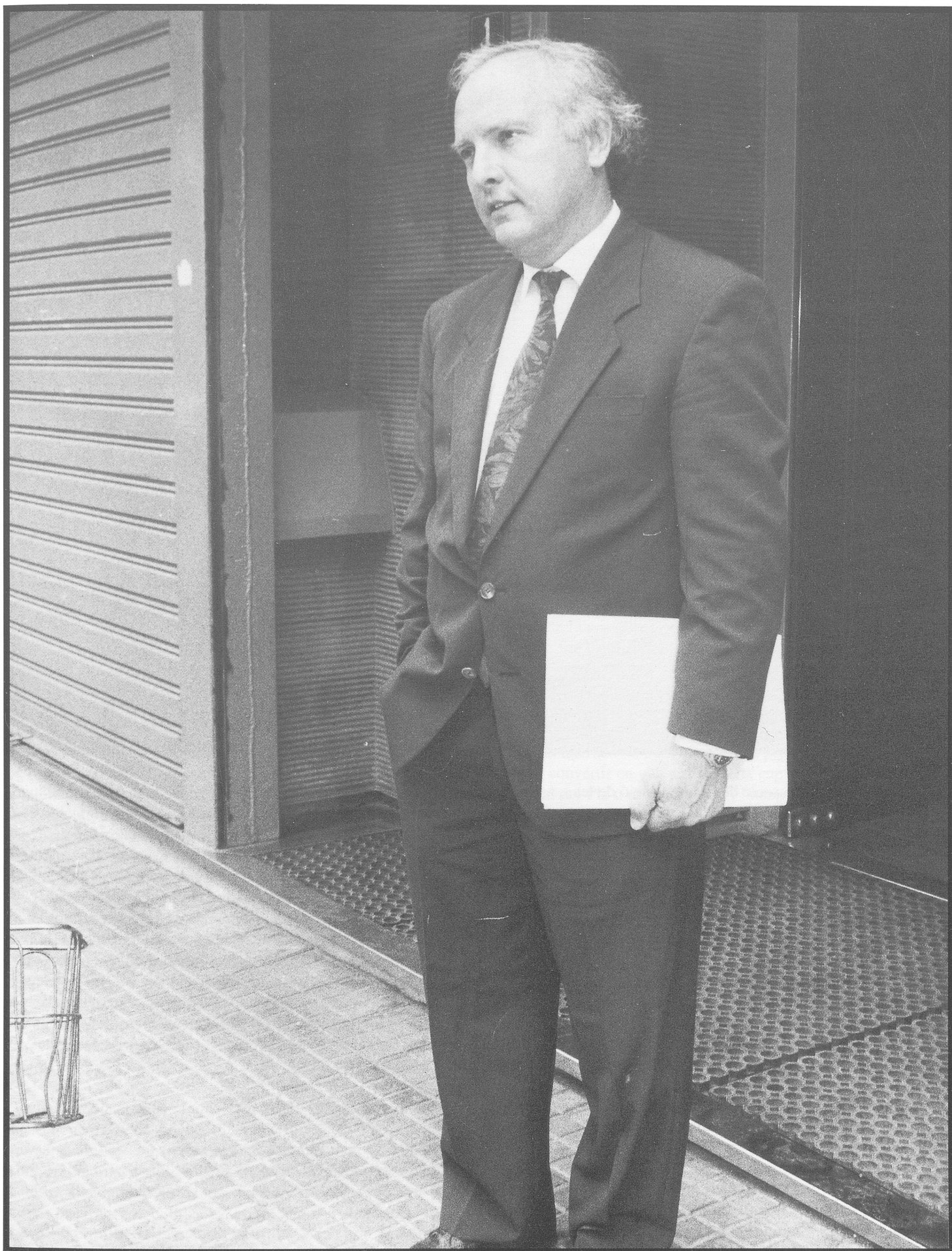
- Bé, doncs ja entrem al tema de la qualitat. En general, durant els darrers anys, l'hoteleria de les Illes, ha perdut qualitat?

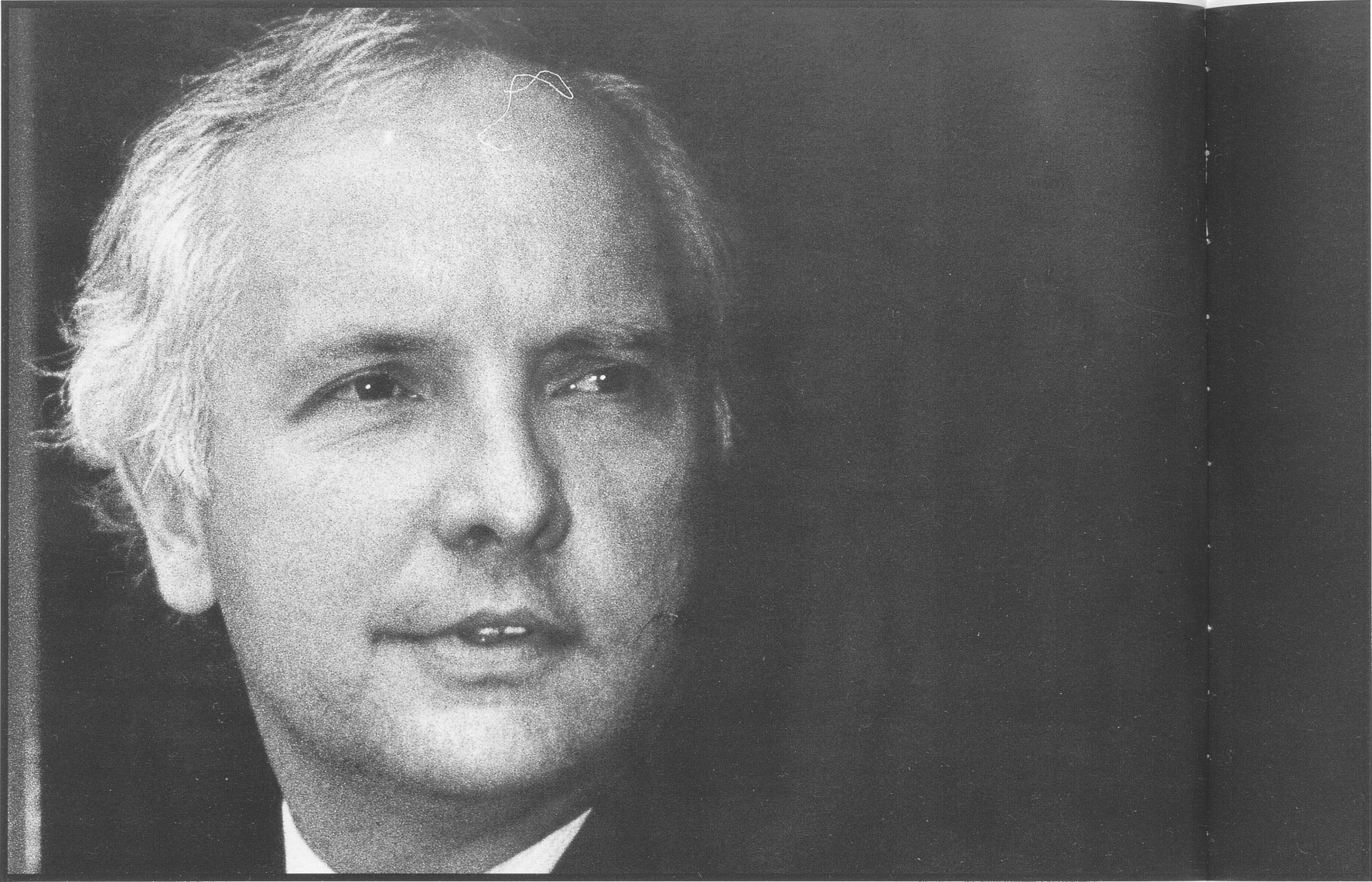
- És difícil fer una valoració sobre si s'ha perdut o s'ha guanyat qualitat. Crec que darrerament, molts d'hotelers han fet esforços molt importants per millorar la qualitat dels establiments. I també s'ha avançat en un altre aspecte de la qualitat del que gairebé mai no es parla i és la que es troba a l'entorn de les zones turístiques o dels propis hotels, amb espais distints i serveis d'entreteniment. Possiblement hi ha

una mancança que és precisament la pèrdua de qualitat que va unida a la menor quantitat de personal, però això té un gran cost d'explotació i moltes vegades no és compatible amb el nivell de preus que es poden cobrar a aquests establiments. Per tant, no manca la voluntat dels empresaris per contractar més treballadors que puguin atendre millors els clients, però el mercat, a aquests moments no ho fa econòmicament viable.

***Ferran Porto** va néixer el 20 de novembre de 1948 a Palma. Va fer el batxillerat a l'Institut Ramon Llull. Després es va llicenciar en Dret i durant dotze anys va exercir com a advocat alhora que desenvolupava activitats empresarials. També va ser president de l'Agrupació d'Advocats Joves. Després va ser president de l'Agrupació d'Hotelers d'Alcúdia i vice-president de la Federació d'Hotelers. I ara és president d'aquesta mateixa associació.*

- Vostè, com a empresari i president de la Federació d'Hotelers, quina funció creu que correspon a les diferents administracions per fer més rendable el mercat?





- Bé, jo som escèptic respecte de la intervenció de les administracions al mercat, ja que aquest segueix uns mecanismes als quals la intervenció és molt complicada. I, a vegades, quan s’intervé s’aconsegueixen efectes contraris als que s’esperaven o pretenien. És a dir, per anar a cercar un benefici, es crea un perjudici i les intervencions sempre han d’esser molt pensades i sospesades. Ara bé, les administracions poden tenir fórmules d’intervenció indirectes, i fer possible que els empresaris puguin emprendre mesures de millora del producte com, per exemple, una política econòmica que suposi un cost dels doblers que afavoresquin les inversions. Les administracions també poden procurar donar incentius que revertesquin a una millora clara de la qualitat i poden donar suport als empresaris o al sector en general en temes promocionals, millora del mediambient i de les infraestructures, etcètera. És a dir, hi ha una sèrie de mesures indirectes per obrir camí i després fer possible aquesta millora de la qualitat.

DECRETS CLADERA

- Segurament quedarà molt més clar tot el que vostè diu si repassam algunes mesures concretes. Podríem començar pels anomenats “Decrets Cladera”.

- Són un cas típic del que deia abans. És a dir, una norma que responia a una idea molt bona i que va aconseguir efectes contraris dels que pretenia. Es volia intentar que els nous establiments fossin d’una major qualitat i que tenguessin un entorn millor. És a dir, que estiguessin envoltats de majors parcel·les d’esplai. Però la rapidesa de la informació i la capacitat d’actuació d’alguns empresaris va provocar que es produís un allau de sol·licituds de nous establiments i, a la vegada, un augment artificios de l’oferta, cosa que no hagués passat si s’hagués marcat un creixement normal. Els hotelers o en general, els que tenien un solar es varen trobar “impulsats” a construir immediatament... en lloc d’esperar a fer-ho a un altre moment. Per tant, una bona norma va tenir uns efectes contraris als que s’esperaven.

POOT

- Continuem analitzant algunes qüestions legislatives o normatives del Govern Balear. El Pla d’ordenació de l’oferta turística, és bo? és factible?, es pot aplicar?

- El POOT no és exactament el nostre pla. Nosaltres no l’hem fet. Vàrem conèixer i valorar positivament les línies generals

del Pla així com les seves motivacions. Ara, no som nosaltres els que hem de dir com ha de ser la normativa específica, concreta o tècnica. Però també és molt cert que fa molts d’anys que demanam un pla i que en fa quatre o cinc que se’ns promet que es farà. I fins ara no l’hem tengut. Sols hem tengut la versió inicial, però cap projecte elaborat.

- Per això es varen retirar de la comissió tècnica que l’havia d’estudiar.

- Anem per parts, pensàvem que el Pla s’havia d’elaborar, dur-lo a una aprovació inicial, donar entrada a la presentació d’al·legacions o propòsits i que, en general, tothom pogués dir el que pensava, una vegada que l’executiu hagués fixat la seva postura a l’aprovació inicial, però no ens pareixia bé que s’eludís aquesta responsabilitat formant una comissió per parlar-ne. Al final tot va acabar en moltes comissions a les quals es va parlar del POOT, però res més. Per això ens vàrem retirar.

- Sols manca la Llei d’espais naturals per acabar d’analitzar els projectes legislatius del Govern Balear. Crec que vostès com a Federació no varen ser a la manifestació en contra de la seva reforma.

- Bé. Parlem de la LEN. Nosaltres n’hem parlat moltíssimes vegades a la Federació d’Hotelers i sempre hem deixat molt clar que una comunitat com la nostra que viu del turisme i, encara més, del seu marc geogràfic i natural, ha de demanar un màxim de protecció del que és el medi ambient. Però no podem entrar en certes particularitats o a analitzar certs temes que escapen a les nostres

possibilitats i capacitats, com, per exemple, per on ha de passar una retxa o altra. A més a més, nosaltres som una federació d’associacions i cada una ha d’opinar sobre el seu territori concret. A la Federació és molt difícil donar opinions sobre el territori en conjunt.

CAMPS DE GOLF

- Quan es parla d’ordenació territorial, sol sortir el tema dels camps de golf. Els que en són partidaris solen dir que serviren per atreure un turisme de major qualitat i poder adquisitiu i els que en són contraris diuen que destrueixen paisatge per culpa de les edificacions que es fan al seu entorn, quina és la seva opinió?

- És inqüestionable que el turista de camps de golf té una forta capacitat de despesa. Ara bé, n’hem de fer o no? Crec que aquesta és una manera excessivament simplista de plantejar el tema. Hi ha d’haver camps de golf, però a una comunitat com la nostra s’han d’establir una sèrie de criteris clars que han d’estar inspirats a la política territorial que es vol dur endavant. I això vol dir una sèrie de coses. En primer lloc que no han de suposar un gravamen als nostres recursos hidràulics, sinó un

element motor per a la reutilització d’aquests mateixos recursos. És absurd que gastem el que gastam en depuració d’aigua per tirar-la a la mar. A més a més, crec que els camps de golf poder ser elements d’enriquiment de les nostres zones turístiques.

- Amb o sense projectes immobiliaris al seu entorn?

- Crec que en lloc de fer projectes immobiliaris “ex-novo” podríem aprofitar els desenvolupaments turístics que ja existeixen i plantejar un veritable creixement de la qualitat de l’oferta i de la reconversió d’aquestes zones. A més a més, es podria actuar sobre la ruptura que ara es produeix entre sòl urbà i rústic. Això també podria evitar que les zones turístiques cresquessin indiscriminadament i, a la vegada, impediria que es produís el gran problema o polèmica d’haver de fixar els camps de golf sols per criteris subjectius. Fins i tot, moltes vegades podrien actuar com a elements de restauració del propi paisatge, ja que es localitzarien a terrenys amb una certa degradació.

AGROTURISME

- Ja sé que no té res a veure amb els camps de golf, però això que s’anomena agroturisme, pot arribar a ser important per a la nostra economia? També pot ser un element de transformació o de conservació del paisatge?

- Des de fa anys, l’agroturisme té un desenvolupament a Europa i la Comunitat l’usa com a una fórmula per substituir les subvencions agrícoles per un sistema de mantenir un cert grau d’explotació i possibilitats de guanyar-se la vida a les persones que viuen al camp. Hi ha països que fa molts d’anys que ho duen endavant. I és lògic que a les Illes es pensi en aquesta alternativa, però té molts de perills i sobretot el que es pugui convertir en una porta oberta cap a una urbanització general del Pla o dels espais de l’interior de l’Illa. Aquí s’ha d’anar molt alerta.

- Quan a aquestes illes es parla de reconversió, a vegades es produeixen unes certes reminiscències dels plantejaments del que podria ser una reconversió industrial, com a la siderúrgia o a les fàbriques d’automòbils. Quin significat té la paraula reconversió al sector turístic? Com s’hauria de fer?

- Hi ha diferències molt importants. Quan es parla de reconversió del turisme, es parla d’una determinada zona, que ja existeix i no es pretén que desaparegui així com està estructurada per fer-ne una de nova. Una indústria siderúrgica es pot tancar, però una zona turística no es pot fer desaparèixer. I això és important. Al sector turístic el que s’ha de fer és propiciar una sèrie de canvis que en si mateixos duguin elements de reconversió, però no de la mateixa manera com es fa al món industrial.

“OFERTA OBSOLETA”

- Doncs, com s’elimina això que s’anomena “oferta obsoleta”? Qui i com decideix quina oferta és obsoleta i quina no?



- Evidentment el que marca quina és l'oferta obsoleta és el propi mercat.

- *Llavors, els que són obsolets, s'han de reconvertir tots sols?*

- No, no. El mercat marca quina és l'oferta obsoleta, però això no té un efecte de reconversió immediata. És a dir, aquest producte cada vegada té menys sortida i ha d'arribar a aplicar uns preus de "doomping". Però clar, l'immoble no desapareix, continua allà i es degrada.

Així que s'hauria de produir una actuació de l'Administració, indirecta i adequada, que és com haurien d'esser les actuacions de les administracions.

- *Quina hauria d'esser aquesta actuació concreta?*

- S'hauria d'actuar a través d'instruments amplis de política territorial i urbanística; per això crec que no hi haurà cap llei

d'ordenació de l'oferta que sigui creïble si no té una naturalesa urbanística. Totes les altres coses són paper banyat. Sols a través de l'urbanisme s'aconseguirà una ordenació adient de l'oferta turística.

- *Els sindicats han criticat molt la reconversió d'hotels en apartaments, encara que siguin legals, però també existeixen els apartaments il·legals i, segons sembla, poc controlats. Com entén la Federació Hotelera aquest tipus de reconversió i també la competència dels apartaments sense legalitzar?*

- A la nostra federació hi caben tant empreses hoteleres com turístiques en general, així com també amb apartaments o no. I a mi no m'agrada emprar el terme "oferta il·legal". Crec que s'hauria de parlar amb major precisió d'oferta "homologada" per l'administració o sense homologar.

- *Vostès defensen els apartaments "homologats" o tot tipus d'apartaments?*

- Els homologats, naturalment. I a aquests moments hi ha grans bosses de frau fiscal i laboral, la qual cosa és un gran mal que s'hauria de controlar.

- *També existeix l'oferta complementària, bars, restaurants, sales de festes i petits comerços. S'hauria de reconvertir o millorar? Com?*

- El problema de l'oferta complementària és, sobretot, l'excés de les seves dimensions i el seu creixement futur s'hauria de regir pels criteris de diversificació i qualitat. Crec que aquestes haurien d'esser les pautes que l'haurien de guiar als anys futurs.

LA CRISI

- *Fa anys que es parla de "crisi" al sector turístic. Podria definir la que hi ha ara?, quan va començar?*

- No podem dir que fa quinze anys que hi ha crisi, encara que durant aquesta època hi ha hagut moments de certa recessió o dificultats. Tots sabem que a l'economia es produeixen cicles de creixement i estancament que són rotatius. I ara, des de fa quatre o cinc anys hem entrat a una situació de dificultat o fase d'inflació.

- Ara per ara, els treballadors d'hoteleria diuen que tenen salaris baixos, els petits empresaris diuen que guanyen pocs doblers...

- Els hotelers tampoc no tenim grans guanys.

- Doncs, com és que les Illes Balears tenen una de les rendes per capita més altes d'Espanya?

- Bé, segurament si la nostra renda fos més baixa es faria un altre plantejament. Nosaltres som a una fase de renda alta, a la qual els creixements són més difícils. És a dir, els creixements es produeixen quan es parteix de rendes baixes. Per tant, a una economia madura, amb un nivell de renda i uns costos alts, es produeixen creixements menys forts o elevats, però, a més a més, els que tenen més segur el seu grau de creixement són els treballadors, ja que ve per conveni. Es marca un set o un cinc per cent i així queda.

- Però els representants dels treballadors d'hoteleria diuen a aquestes mateixes pàgines que els seus sous són dels més baixos de tota Espanya.

- Doncs no és cert. El nostre conveni té uns costos molt més alts que els d'altres zones d'Espanya.

ESTACIONALITAT

- El problema de l'estacionalitat, té remei?, quin?

- Si ho sapigués ja l'hauria proposat, però això és sols una broma. És difícil allargar la temporada ja que això depèn cada vegada més dels nous destins que oferesquin els "operators". Una de les línies seria anar a cercar un turisme d'activitats o d'esports que fins i tot podria resultar més compatible amb el que és la temporada baixa.

- A vegades s'ha dit que el turisme en general i els hotelers en particular es troben en mans dels "operators".

- És una exageració. No crec que això es pugui dir exactament d'aquesta manera. El que sí es pot dir és que a la nostra organització general, els hotelers hem delegat una certa part de la gestió de "marketing" o promoció en els "operators": i això és una part molt important del negoci turístic, però no vol dir que ens trobem a les seves mans. Conservam molta capacitat de decisió i el món comercial és molt més complicat.

- La cibernetica o la informàtica, poden ajudar a "simplificar" les reserves i a tenir una major autonomia a l'hora de la contractació?

- Crec que la cibernetica ens pot ser d'una gran utilitat per clarificar les reserves de places. De fet, nosaltres ja hem posat en marxa una central de reserves basada en la informàtica. Hem demostrat que ens sabem adaptar a les noves tecnologies. Però els "operators" també tenen els seus mecanismes. El desenvolupament futur de tot això encara és per veure i conèixer en tota la seva complexitat.

- Què pensen els hotelers quan senten dir que ara, a aquestes illes ens convendria un creixement zero?

- No crec que es pugui parlar de creixement zero en termes abstractes o absoluts; no es pot dir que el nostre producte no tindrà cap evolució en el futur. Com es pot dir això? Ara, el que no hi haurà serà un creixement quantitatiu, que no hem de menester. Però això no significa que no es pugui produir un creixement qualitatiu, amb el que deiem abans de modernització, reforma, nous atractius, etcètera.

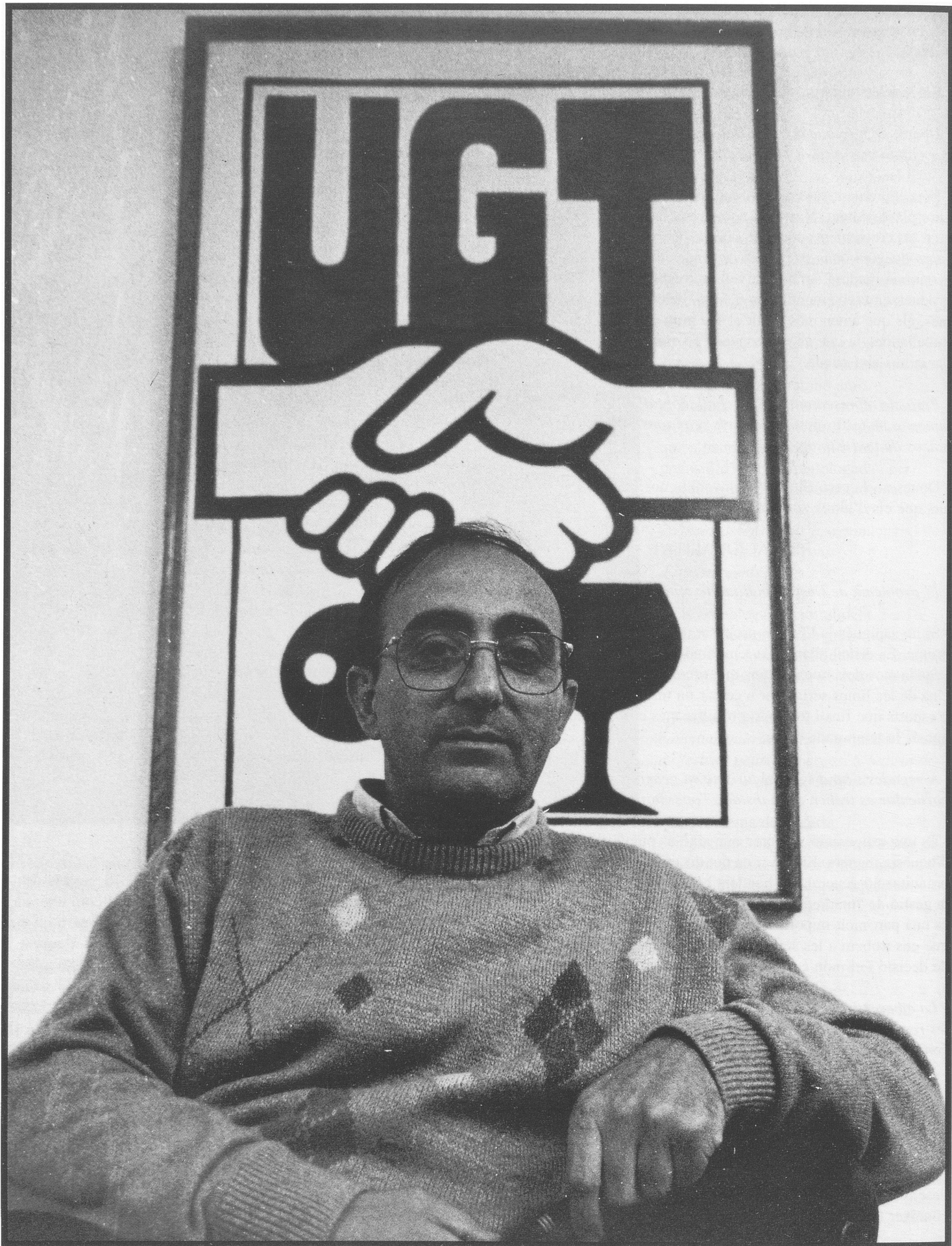
ESTATUT FISCAL

- Vostè s'ha mostrat molt crític sobre les conseqüències que pot tenir l'aprofundiment en el mercat únic europeu per a les nostres illes i ha reclamat un estatut fiscal per a les Balears, ho podria resumir?

- Bé, això és un tema mal d'explicar i mal d'entendre. Els territoris insulars sempre han tengut menys oportunitats de créixer per la manca de comunicacions i conseqüentment per tenir tecnologia i primeres matèries. Fins ara, la nostra renda per capita no ens ha portat a fer aquestes reflexions a les Balears, però, per exemple a Còrsega, darrerament es va produir una gran manifestació per demanar un estatut fiscal derogatori de l'harmonització fiscal a l'àmbit europeu. Sols és un exemple, però hem de tenir molt present que les illes som un cas especial a la Mediterrània i en concret a la CE. Una de les majors preocupacions de la Comunitat Europea és la contenció de les onades migratòries dels països de l'est i del nord d'Àfrica. Per això, segurament es faran plans de desenvolupament del Magreb. I seran plans de creixement turístic a uns mercats als quals les despeses de producció o la fiscalitat són inferiors. Però no hem d'oblidar que nosaltres pertanyem a l'àmbit comunitari i, per tant, poden demanar als nostres representants que facin els plantejaments adequats i actuïn en conseqüència davant els òrgans comunitaris de decisió.

- Quin hauria d'esser el contingut concret d'aquest estatut fiscal?

- Primer hem de pensar què suposaria no tenir-lo. Només un petit exemple. Els vols a les Illes es penalitzaran com a tot el territori peninsular amb un quinze per cent d'IVA, però no així a les Canàries ja que el seu règim fiscal els exonera d'aquest impost. I també poder comprar als preus que es compra a les Canàries a les nostres illes, suposaria un atractiu turístic i una millora per al comerç. Darrerament s'ha parlat de Balears com assentament d'empreses que es puguin intercomunicar internacionalment mitjançant la informàtica o la telemàtica, però, aquestes empreses triaran una illa si aquesta no ofereix millores econòmiques per als assentaments? Bastaria reflexionar sobre la major obra pública d'Europa, el canal de la Mànega, que Anglaterra va considerar determinant per a l'economia britànica. El cas anglès "demostra" les limitacions que té per al desenvolupament econòmic el fet insular i per això crec important conquerir un estatut fiscal per a les Balears.



Món obrer i negoci turístic

Entrevista a Antoni García

per Joana Maria Roque

Antoni García és un sindicalista amb les idees molt clares, ordenades i organitzades. Crec que a una taula de negociació deu semblar ben caparrut. Sempre parla de “nosaltres els obrers” o “nosaltres els treballadors”, conscient de la seva representació sindical. Pens que se li podria comprar un cotxe de segona mà, sols amb el risc que ens volgués explicar com ho hem de fer per conduir millor i passar totes les revisions.

Lògicament creu important que augmentin els salaris dels treballadors, però no sols això. La qualitat de vida, com diu, són moltes altres coses, des d'un ambient laboral que no sembli militar fins les hores o dies de descans i també l'entorn o medi ambient. Es declara un home d'esquerres encara que també té moltes crítiques a fer al PSOE. Segurament els empresaris es preocupen i es duen les mans al cap quan saben que a l'altra part de la taula trobaran Antoni García com a negociador.

- Abans d'arribar a UGT vostè va passar per altres sindicats.

es trobava a l'oposició a la UCD.

- Vaig esser a CCOO, USO, l'alternativa del sindicat unitari de treballadors i després vàrem decidir integrar-nos tots a la UGT, que ja existia, encara que fos un sindicat poc conegut.

- Qui va afavorir qui, el PSOE, la UGT o la UGT el PSOE?

AUTONOMIA SINDICAL

- Per quins motius varen decidir que UGT era la millor alternativa?

- Mútuament ambdues eren organitzacions molt velles i amb molt de prestigi, però no eren arrelades a la societat. Si ens haguéssim presentat com a germans d'un partit comunista, ho hauríem tengut molt més difícil, però després de les primeres eleccions ja es va començar a defensar l'autonomia sindical.

- Bé, a aquella època vàrem tenir problemes molt seriosos amb CCOO, que es volia presentar com “el sindicat” i era excloent. Vàrem tenir moltes discussions, fins el punt que una manifestació que es va fer al Born es va xapar en dues.

- Als primers anys de la democràcia, UGT es presentava clarament com “el sindicat socialista” i ho remarcava molt. Ara no tant.

Antoni García va néixer a terres valencianes l'any 1946. Va arribar a Mallorca l'any 1968 i es va posar a treballar a l'hotel Cala Major, ja tancat. D'allà va passar a l'hotel Nixe i després al Punta Negra. Des de fa cinc anys té excedència per dedicar-se al treball sindical. És secretari general de la Federació d'Hoteleria de la UGT. Té estudis de pre-universitari i ha fet diversos seminaris sobre desenvolupament local i gerència d'empreses. És casat i té tres fills.

- I ara que s'ha obert la bretxa, creu que fins i tot hi pot haver afiliats a la UGT que votin un partit de dretes?

- Jo crec que no. Pens que cap afiliat a la UGT vota la dreta, encara que hi ha un cert desencís o disgust respecte de

les mesures econòmiques i socials del PSOE. Es voldria que el partit en el Govern fes una política més d'esquerres o més propera als interessos dels treballadors, però això no duu a votar la dreta.

- Nosaltres no hem renunciat mai a ser “el sindicat socialista”, però potser, ara no hi posam tant d'èmfasi. Aquell eslogan ens servia, sobretot per fer veure que CCOO era “el sindicat comunista” i això va afavorir la pujada del PSOE que llavors

- *Doncs, a l'abstenció?*

- Tampoc no ho crec. S’ha perdut aquella eufòria del principi, però encara que la gent digui que no votarà, a l’hora de la veritat vota.

- *Però a aquestes illes fa molts d’anys que guanya la dreta o el PP.*

- Hem de tenir en compte que hi ha molta gent que treballa al sector turístic, però de manera molt precària. Fent números podríem dir que una tercera part fa feina tot l’any, una tercera part té treballs de temporada, però viu a Mallorca, i la resta va i ve. A més a la societat mallorquina, hi ha una gran pressió conservadora, però part de la culpa del resultat de les eleccions també la tenim els obrers, evidentment.

- *Vostè deia abans que, als primers anys de la democràcia, UGT no estava arrelada a la societat. Ara hi està?*

- Només a Mallorca tenim quatre mil quatre-cents afiliats al sindicat d’hoteleria. I aquesta és una xifra molt significativa, sobretot si tenim en compte la precarietat de l’ocupació o “empleo” en castellà. A èpoques passades vàrem tenir més afiliats, però amb menys base o pes real.

- *I, per quins motius creu que s’afilien o es varen afiliar els que ara hi estan?*

- Per convenciment, malgrat els sindicats estiguin tan desprestigiats.

DESPRESTIGI

- *Vol dir que els sindicats estan desprestigiats?*

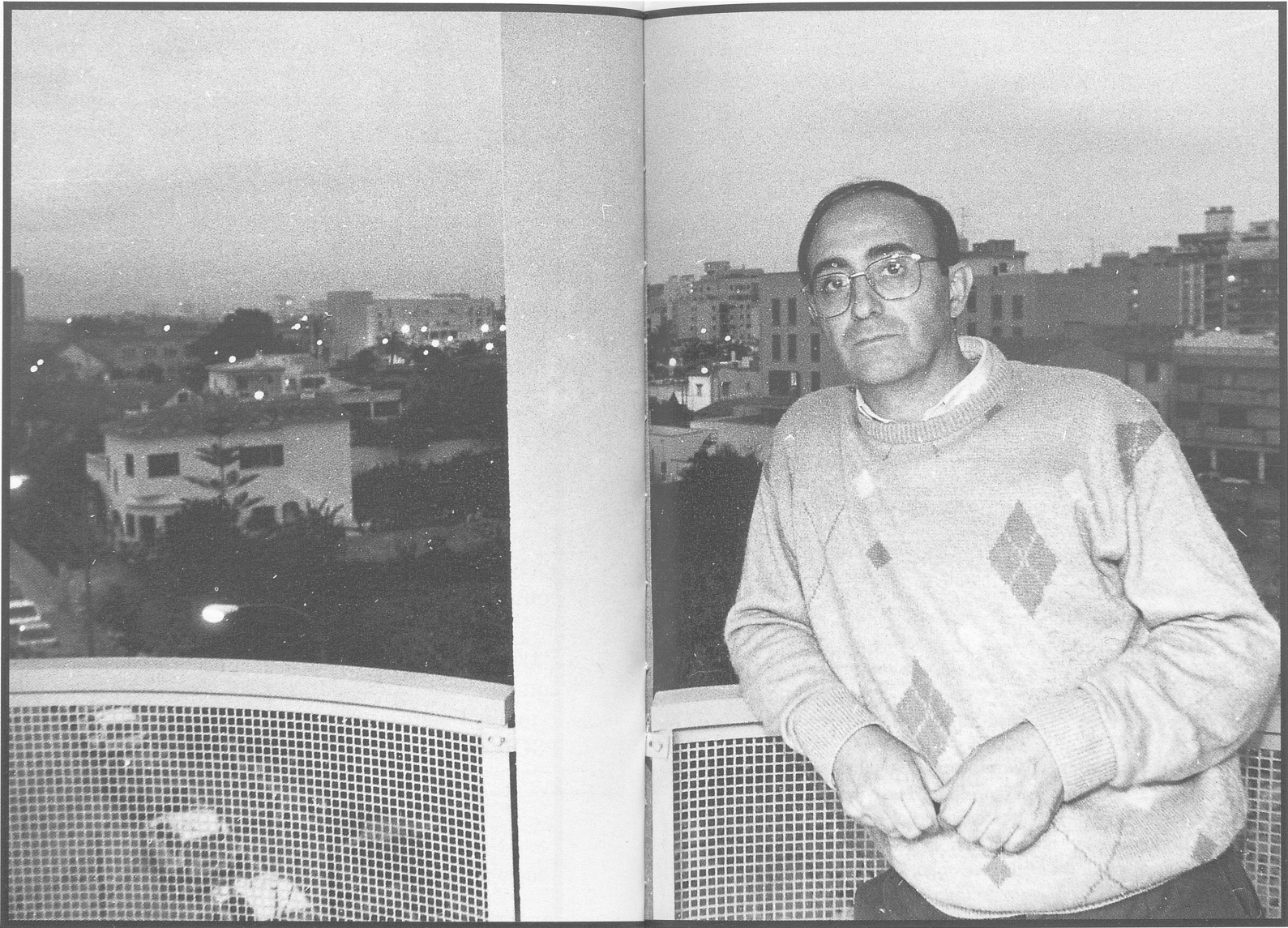
- Sí. Crec que els sindicats són l’organització social més desprestigiada o denostada. No hi ha hagut cap legislació que ens afavoresqui. No ens han tornat el nostre patrimoni, com és ara el solar del carrer reina Maria Cristina i, a més a més, l’Administració no ens ha fet cas quan hem demanat la realització de cursos de formació professional.

- *I, per aquests motius, un treballador d’hoteleria pot pensar que el seu sindicat està desprestigiat?*

- És clar, a altres països, els sindicats tenen major suport de l’Administració. I això és important. La gent s’afilia en funció del que se’ls pot oferir. No és un convenciment tan sols ideològic. També és important el que poden oferir els sindicats.

- *I, ara què poden oferir?, per quins motius una persona pot prendre la decisió d’afiliar-se a UGT?, quins beneficis hi pot trobar?*

- Nosaltres hem estat capaços de demostrar que tenim majors o millors alternatives que altres sindicats. Des de fa molts anys, el nostre sindicat té la majoria a les eleccions que es fan a les empreses, amb percentatges del seixanta per cent o més.



- *Com reben tot això els treballadors, estan informats?*

- Clar que ho reben. Nosaltres tenim una estructura sindical i uns sistemes de funcionament. Aquí hi ha molt poca gent a les oficines i cinc o sis persones tenen la feina d’estar constantment a les empreses per intentar conèixer els problemes que es plantegen i donar-los respostes. Hem procurat fer una feina sindical que respongui a les necessitats dels treballadors i això ho hem demostrat a moltes negociacions, plantejant alternatives fiables.

- *I de les quals també se’n refiïn els empresaris, o no molt?*

- Darrerament ens han dit que érem molt conflictius perquè vàrem fer una sèrie de vagues molt seguides, però la nostra intenció sempre ha estat oferir alternatives viables.

LES ALTERNATIVES

- *Factibles...?*

- Hem tengut mala sort ja que no hem trobat empresaris amb història, solidesa, etcètera. Normalment no ens hem pogut

asseure amb els grans empresaris, sinó tan sols amb els seus assessors o amb persones amb càrrecs directius a la Federació d’Hotelers com Ferran Porto o Forteza-Rey, ambdós molt dialogants.

- *Els acords, segurament mai no varen esser totals o complets, però, com faria vostè el perfil d’un treballador que va arribar a Mallorca a finals dels anys seixanta o principis dels setanta i encara viu aquí, en què ha canviat la seva situació econòmica o professional?*

- Un treballador d’UGT?

- *No importa, d’hoteleria, en general.*

- L’evolució és evident. Hi ha una part econòmica lligada al desenvolupament del turisme. I una altra personal o laboral que ve donada per l’acció del sindicat. Per exemple, hores de feina. Abans això no estava regulat i ara es fan vuit hores amb dos dies de descans a la setmana. Tampoc no hi havia dies lliures i ara n’hi ha dos. Les vacances eren de vint o vint-i-un dies i ara són de trenta-cinc. Tampoc no existien llavors les garanties que ara tenen els “fixos-discontinus”.

A més a més, ara mateix hi ha una organització interna a les empreses amb treballadors capacitats per ser interlocutors amb els empresaris... La variació ha estat important. Deixi que ho pensi...

- *Sí.*

- Miri, i clar. A l’any 76, quan ens vàrem fer càrrec de la negociació col·lectiva, el salari mínim d’hoteleria era, més o menys el mínim interprofessional i ara ha canviat molt. El salari mínim és de devers 56.000 pessetes i el d’hoteleria, de 90.000. Això és important.

PODER ADQUISITIU

- *Sí, però hi ha treballadors que guanyen menys que fa uns anys, com pot ser?*

- Potser guanyassin més a través de les propines. Però abans hi havia una jerarquització molt forta al món de l’hoteleria, gairebé amb denominacions militars com la de “correus” i capacitat per castigar des d’aquests petits regnes o centres de poder. Ara hi ha uns convenis col·lectius que marquen les relacions i pautes de comportament, però, segurament hem perdut altres coses com la professionalitat o qualificació a la feina.

- *Vol dir que hem perdut professionalitat?*

- Sí, sí. Ho vull dir. N’hem perduda.

- *Jo no tenc una visió tan directa com vostè dels temes, però he sentit dir que els primers immigrants que varen arribar a aquestes illes no tenien cap tipus de preparació i que molts feien de picapedrers a l’hivern i de cambrers a l’estiu.*

- És igual. Sempre una part de la plantilla s’ha dotat d’aquest tipus de persones, però les empreses, en conjunt, tenien major qualitat. Els serveis eren molt més especialitzats i una cosa és el nivell de preparació de cadascú i altra l’àmbit al qual es desenvolupa l’activitat professional. Així que, ara per ara, el treball professional que es fa és dolent i no perquè hi hagi mals professionals, sinó perquè no es pot treballar professionalment. Abans hi havia major i millor atenció als clients.

NOVES TECNOLOGIES

- *La pregunta és evident. També els obrers del segle XIX es varen oposar a “les màquines” i ara, potser, amb un ordinador es podria resoldre la feina de tres o quatre comptables. Les noves tecnologies, poden ser perilloses al món de l’hoteleria?*

- No, no, en absolut. Nosaltres estam en contra que desaparegui la figura del “maleter” i del “botones”, però no de les noves tecnologies. Tant de bo tenguéssim més mitjans per poder simplificar la feina o la facturació, però tot això és més complicat i el turista ha de menester una sèrie d’atencions que no li pot donar una màquina.

- *Facem una petita matisació. Les Illes Balears són el lloc d’Espanya amb major renda per capita, però, a vegades,*

sembla com si ningú no la cobràs. Què passa? Com és possible que tanta gent digui que no guanya doblers i, al conjunt d'Espanya, comparativament resultam una de les comunitats més riques?

- Aquí hi ha unes quantes famílies molt importants que guanyen molts de doblers. Va sortir publicat a un reportatge a El País.

- Sí, però al marge o a més a més, qui guanya doblers a aquesta illa?, i també podríem parlar del que s'anomena oferta complementària.

- Hi ha petits comerços, “souvenirs” o restaurants que es fan d'or i d'altres que es moren d'oi. No sé per quines normes de comportament humà es produeixen fenòmens tan curiosos, però és així. Hi ha productes i fins i tot locals que passen de moda i altres que duren. Qui guanya doblers? Els especuladors?, els constructors?, els promotors? No ho sabria dir, però també sé que a final de temporada es produeix un moviment de doblers cap a fora de Mallorca d'establiments com la cadena Sol o Rius.

LA CRISI

- Però com és que hotelers i vostès mateixos diuen que hi ha tanta crisi, quina crisi?

- Fa molts d'anys que tots: administracions, sindicats i empresaris parlem del mateix, però hi ha uns barems objectius. Crec que s'haurien d'aplicar i que es troben a la mateixa Llei de modernització de l'oferta turística o al POOT. Clar que hi ha crisi, però potser fa vint anys que en parlem. Record l'estudi de SOFEMASA, el Llibre blanc del turisme i moltes altres coses. El problema ja no és parlar d'aquests temes, sinó dur-los endavant, aplicar les solucions.

- S'han fet decrets...

- Sí, però els resultats pràctics dels Decrets Cladera varen ser a la inversa del que s'esperava. Es varen fer noves construccions i es crearen noves places. En teoria, la intenció inicial era a l'enrevés. I, què vol dir això?, que aquí hi han uns interessos econòmics distints al predicament polític que es fa. Per exemple, la introducció al POOT o Pla d'ordenació de l'oferta turística és perfecta. Hi estan molt d'acord, però que la duguin a la pràctica. I m'agradaria plantejar dues preguntes, per quins motius no s'aplica el POOT?, com és que hi ha tanta diferència entre els discursos polítics i la pràctica?

ACTUACIONS PRÀCTIQUES

- Són dues bones preguntes.

- Per exemple a Palma es reconverteixen els hotels en apartaments d'una manera brutal; a Cala Major o al mateix passeig Marítim. I això pot passar a altres zones com Ca'n Pastilla o a l'Arenal. Així que en aquests temes s'hauria d'esser tremendament rigorós i dir “prou, ja s'ha tocat fons”; no basten les bones intencions. S'ha d'invertir en la millora de la planta hotelera, però si mentre es fa això, al costat es

construeixen noves edificacions, es produeix una situació terrible, terrible.

- I qui és el responsable d'aquesta situació tan terrible?

- El Govern Balear, qui ha d'esser? Nosaltres podem criticar, però qui té la clau és el Govern, o ho dubta?

- És vostè qui ha de parlar de la clau.

- Bé. Puc afegir més estudis o consideracions científiques als que he anomenat abans. Fa anys FUNDESCOOP va publicar un estudi al qual s'explicava què podria passar si hagués passat el que ha passat. Era així d'exacte. Es recomanava major conscienciació per invertir en la millora de la planta hotelera, però no s'ha fet.

- Si no l'he entès malament, vostè creu que el Govern Balear hauria d'actuar de diferent manera.

- Sí.

RECONVERSIÓ

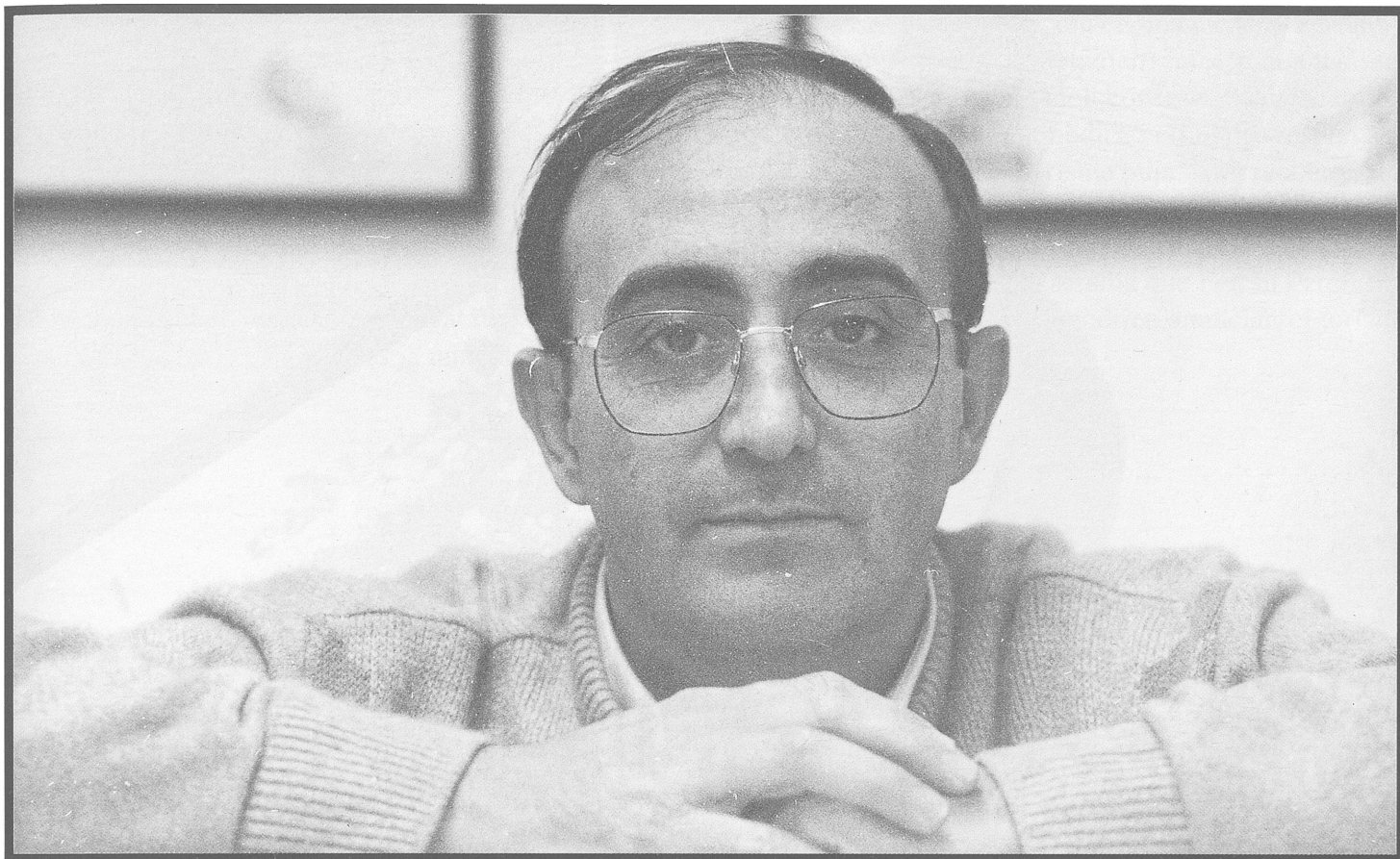
- Però també hi ha molts de petits empresaris que quan senten parlar de reconversió diuen, “molt bé, però que es reconvertesqui el veïnat... Qui i com decideix quina és l'oferta obsoleta? Hi hauria d'haver compensacions per als empresaris que haguessin de tancar?, quines?, de quina manera?

- Això són moltes preguntes i també hem de pensar en els treballadors que es poden preguntar, i què faré si tanquen l'hotel?, però, vaja! quan es fan aquestes preguntes es pensa en la ubicació de l'empresa i no seria així si, per exemple, es parlàs d'una reconversió industrial. És cert que hi pot haver empresaris que diguin, “com que jo tenc el meu bar, botiga, restaurant a primera fila, si tanc m'hauran de donar molts de duros”. Però s'han de fer plans que donin resposta a qüestions concretes. S'ha d'elaborar un model turístic molt més complex, al qual sigui possible una major qualitat sense perdre llocs de feina. I el tema no és que hi hagi més construcció, sinó que això també es pot suplir tot reconvertint els hotels. I també hem de donar resposta als petits empresaris, dignificar l'artesania i fer una cultura distinta, fins i tot de mostradors.

- De totes maneres, una reconversió turística no és igual a una reconversió industrial. No és igual tancar o canviar una fàbrica amb cinc-cents treballadors que reconvertir una zona a la qual hi ha cinc-cents treballadors i cent vint-i-cinc empresaris.

- Clar, però tot això s'hauria de fer poc a poc amb una cultura distinta i unes normes de comportament també diferents. Per tant s'haurien de trobar nous camins i no sols per a una cultura de crisi, sinó també per a les sortides. Aquest és un repte que no sols tenim nosaltres, sinó també la PIMEM o els mateixos treballadors autònoms.

- Les actuals xifres d'atur són importants i “dures”. Vostè que ara parla d'una certa distància entre el Govern i la UGT, què proposaria al Ministeri d'Economia?



- Nosaltres fa cinc o sis anys ja vàrem formular propostes molt concretes, com, per exemple, el programa de turisme de l'INSERSO i ara tenim un projecte que s'anomenarà "un invierno en Calvià".

Serà una experiència pilot per tal de reactivar l'economia i que té tres objectius: desestacionalitzar i, per tant afavorir l'ocupació, potenciar unes vacances de caire social i també incentivar un nou model turístic i això és un intent molt concret, per tant, la resposta no és teòrica sinó que és molt real.

- Alguns empresaris han dit darrerament que els sindicats tenen part de culpa de l'atur per demanar salaris tan alts.

- Aquí hem de fer una precisió. Balears és una de les zones d'Espanya amb la renda de vida més alta i els salaris més baixos. Com ja dèiem abans, la renda està molt mal distribuïda. I, a més a més, el turisme serà cada vegada menys rendible si no el dignificam una mica. La dignificació del turisme és lligada a la seva qualitat. S'ha de dignificar el dret del client a tenir millor atenció, el reconeixement social de la professió, la formació professional.

LA LEN

- Una cosa també molt important és l'entorn. Vostè ja ha parlat dels Decrets Cladera i del POOT, però hi ha un altre tema molt important, la LEN, i la UGT va ser a la manifestació en contra de la seva modificació, però també hi ha qui diu que als sindicats els convendrien més hotels i per tant més llocs de feina.

EL PAISATGE

- Fins i tot amb una anàlisi egoista, des del sindicat entenem que el paisatge és una part fonamental de l'oferta turística. Fins l'any 88 vàrem créixer. Ara ens hem aturat i hi ha una oscil·lació molt petita a la baixa, però el problema no és sols aquest. També hem d'eliminar l'oferta obsoleta. I no és cert que amb més places hi hagi més llocs de feina, sinó que amb més places hi ha precisament més llocs de feina en perill o més inestables.

- Les eleccions generals es faran durant aquest any, quina diferència creu que hi ha entre la dreta i l'esquerra des d'una perspectiva sindical?

- Molta, i a més a més,estic segur que el Partit Popular no guanyarà. No pot guanyar mai. I si ho fes, seria molt pitjor: no afavoriria l'associacionisme sindical, procuraria que els sindicats desapareguessin. L'error del PSOE ha estat no saber diferenciar la funció del partit de la del Govern. Millor dit, no ha sabut projectar una política perquè el Govern la dugués a la pràctica. I aquí tenim un exemple molt clar del que és la dreta: el Govern Balear, què han fet pels obrers, o més en concret pels treballadors del turisme?: crec que som l'única Comunitat que no té salari social. Es va constituir un Consell de Turisme i que sapiguem no s'ha reunit mai. Es va proposar una comissió de participació al POOT i ha mort. També vàrem haver de fer pressions molt fortes per aconseguir que el Govern rebés els sindicats. Així que no s'ha fet res pels treballadors, fins i tot s'han posat entrebancs a la participació.



Si, algun dia, els coneixements sobre la gestió del turisme de masses es converteixen en una ciència, Ferran Perelló tindrà bastants coses a dir. Durant la seva vida ha vist com aquest singular fenomen, consistent a facilitar organitzadament el trasllat i l'allotjament d'onades de persones en períodes anuals molt concrets, ha crescut fins arribar a unes dimensions insospitables. També ha vist com aquesta emigració periòdica i climàtica respon a certes lleis, la majoria d'elles, segons indica, previsibles. El turisme baixa, el turisme puja. Any rera any, sorgeixen previsions, percentatges, estadístiques... Ferran Perelló en parla des de certa distància, probablement des de la distància d'aquell que ja n'ha escoltades moltes de xifres. Tots hem hagut d'aprendre que els alarmistes i les eufòries excessives ja no tenen massa raó de ser quan es parla de turisme. Però sembla que Ferran Perelló ho sabia abans que molts. De fet i llevat de la influència d'esdeveniments que mai no es podrien anunciar, el turisme és ja una qüestió de matisos i, per tant, de professionals.

La veu de l'experiència

Entrevista a Ferran Perelló

per Constanza Forteza

- El Foment de Turisme va tenir, durant anys, un paper protagonista. Sembla que, ara com ara, aquest paper és quasi testimonial. Quin marge d'actuació té en aquests moments l'entitat?

Ferran Perelló té 60 anys, és casat i té quatre fills. És llicenciat en Econòmiques per la Universitat de París i sempre ha estat lligat al món turístic, que coneix fil per randa. Dirigeix el Foment de Turisme des de fa set anys, càrrec al qual va arribar després d'ocupar, també durant set anys, la presidència d'AVIBA, l'Associació d'Agències de Viatges de les Balears. La importància que, ara com ara, té aquesta agrupació com a veu professional i com a subsector dins el gran món turístic és, en bona part, obra de Ferran Perelló. Fins i tot, durant els anys en què va encapçalar l'agrupació de les Balears es va preocupar d'impulsar personalment la creació de la Federació Espanyola d'Associacions d'Agències de Viatges. Ara, combina la presidència del Foment amb la direcció de l'Agència Euromar i, també, amb el càrrec de cònsol de Luxemburg.

- El Foment coincideix la col·laboració entre totes les institucions públiques i els hotelers, les agències de viatges, totes les entitats privades que tenen alguna vinculació amb el turisme. Aleshores, és important l'opinió del Foment perquè tots ens expressam amb una sola veu. És un pont entre l'administració pública i els administradors turístics. I un segon tema: el Foment ha d'estar, i està, al servei de les institucions públiques. No per fer-los la competència, en absolut, sinó per col·laborar d'una manera desinteressada o, diria, interessada, ja que treballam per al sector. El que passa és que el Foment no pot fer publicitat del que fa. El Foment ha d'estar en una posició d'ajuda a les institucions, molt més del que la gent pensa. Nosaltres, per exemple, col·laboram amb la Conselleria

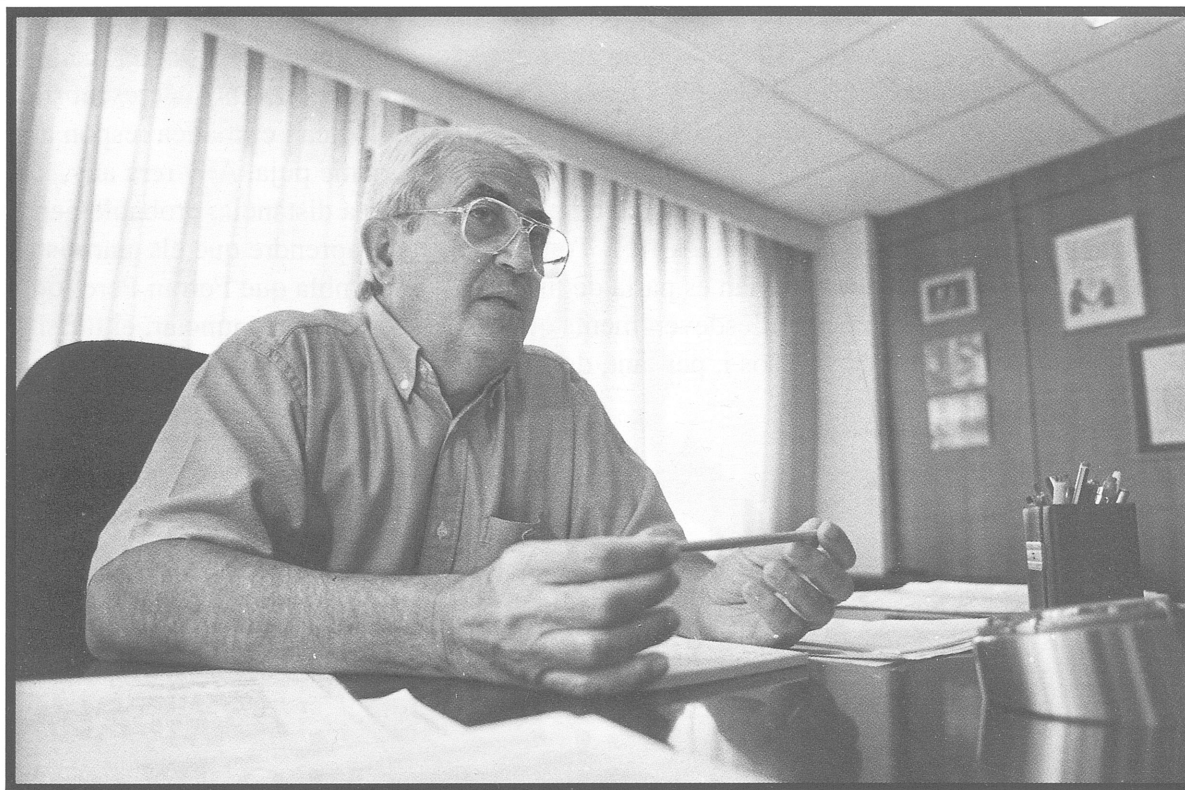
de Turisme, els ajuntaments, els hotelers, amb AVIBA, per dur a terme el programa "Hivern a Mallorca". Nosaltres el coordinam. Quan es tracta de millorar tots els serveis de l'aeroport, és el Foment qui té totes les reunions amb la direcció de Son

Sant Joan i amb els "tour-operators". Intentam, per un costat, col·laborar i, per l'altre obrir ponts, omplir forats.

EL FOMENT A L'OMBRA

- Es pot dir, per tant, que el paper del Foment ha canviat substancialment i que, a més a més, aquest paper garanteix la seva supervivència?

- El que cerquem és tenir el mínim paper públic i la màxima efectivitat. El que no podem fer és sortir al públic i dir feim això i també això altre. Si ho féssim, a les institucions no els



- Però res no feia pensar en això. Ningú no ho va avançar. Es parlava de crisi i es parla de crisi.

- Si no preveiem no és perquè sigui imprevisible sinó perquè ho feim malament, perquè la previsió era dolenta. És veritat que hi ha esdeveniments que ningú no pot preveure. Però alguns són perfectament previsibles. Per exemple, la Guerra del Golf era perfectament previsible. Tothom sabia que a l'Orient hi havia països armats massivament. Per tant, podia esclatar qualsevol conflicte en qualsevol moment.

agradaria. Però quan hi ha un tema important que afecta totes les institucions turístiques sobre el qual el sector s'ha de definir, ens definim. Sorgeix el tema del POOT i ens juntam i ens definim. Bé o malament, això ja és un altre tema. Però el Foment és una mica un punt d'encontre i de reflexió de totes les entitats turístiques privades. I després, hi ha temes com per exemple el de la promoció turística. Tots sabem que la promoció turística és responsabilitat d'IBATUR. Però el Foment de Turisme és part molt activa d'IBATUR. A totes les decisions, totes les contribucions, totes les parts promocionals d'IBATUR. Per tant, el nostre paper és una mica plural, a vegades actiu, a vegades reflexiu... un paper bastant variat. I jo crec que el feim amb bastant bona gràcia.

- Hi ha gent que diu que el turisme està cada vegada més afectat per factors imprevisibles. L'any passat es parlava de la crisi més greu del turisme britànic i, en canvi, fa poc hem sabut que el turisme britànic, durant el 92, va augmentar i que, a més a més, va fer créixer el nivell de la despesa turística.

- Jo discrep en això. El turisme britànic va tenir uns increments considerables durant els anys 80. Fins i tot massa considerables ja que va arribar un punt que venien turistes que volien estalviar doblers i per aconseguir-ho venien a Mallorca. Pagaven uns preus tan baixos que l'afluència britànica augmentava un 20, un 30 i un 40%, uns percentatges que no podien tenir una base real, era un fenomen que no tenia correspondència en reestructural. Eren turistes marginals. Aquests turistes desaparegueren totalment quan la crisi econòmica va afectar Gran Bretanya. Llavors nosaltres vàrem perdre entre un 30 i un 40% del turisme britànic. El més lògic era que el turisme britànic tornàs. No el turista marginal sinó l'estructural, que són dues qüestions totalment diferents. El turista de sempre ha tornat.

Era lògic. És a dir, de vegades si no preveiem és perquè no estam a l'altura de les circumstàncies. Si agafam el turisme alemany veiem que els augments o les davallades són mínims, parlem d'un 1 o d'un 2%. El turisme alemany és d'una consistència enorme. En canvi, el turisme britànic és molt més especulatiu, és un turisme que pot pujar i pot baixar en gran proporció d'un any a l'altre, és més agressiu.

- I què ens falta per poder preveure bé?

- Ara s'ha fet la ITB, la fira turística de Berlín. Cada any, quan hi anàvem ens donaven unes xifres molt optimistes. Després mai no es feien realitat. En el 93, hi ha disparitat de criteris entre l'Alemanya Oriental i l'Occidental. Per als alemanys orientals venir a Mallorca pot ser un gran al·licient i, per tant, es pot avançar un increment considerable. En canvi, l'afluència d'alemanys occidentals pot davallar, encara que sigui mínimament. En realitat, aquest mercat funciona amb una estabilitat molt gran.

DESEQUILIBRIS ENTRE OFERTA I DEMANDA

- Però, en general, a l'hora de parlar del turisme a curt termini l'únic que sembla aportar una visió més optimista és el Govern Balear.

- Jo crec que hi ha dos tipus de crisis. Una superable, que és la conjuntural. De fet, Mallorca és un destí turístic estratègic molt important, el primer de la Mediterrània, amb molta diferència. I crec que ho serà encara per molt de temps. Però també és cert que Mallorca té un desequilibri enorme entre l'oferta i la demanda. Del 87 al 90 es construïren moltes de places. Aquest increment va rompre l'equilibri. Fins que no desapareguin part d'aquestes places no recuperarem l'equilibri i els preus que

volem. Aleshores, fins que no resolguem aquest problema tendrem davant una crisi estructural.

- Sempre es diu que les crisis duen a la reflexió i, finalment, al canvi. Es podria dir que aquesta crisi pot ser, conseqüentment, bona per al turisme?

- Jo crec que sí, hem de ser optimistes. Les places noves que s'han creat darrerament són places bones. Són més modernes, tenen més qualitat, amb zones verdes, amb dotacions. I aquest és el camí.

PENSAR EN ELS RECURSOS NATURALS

- Hi ha una altra interpretació que indica que el sector turístic de les Illes està condemnat a créixer. Que si no creix paralitza tota l'estructura que té darrera i una economia acostumada a ser expansiva.

- Això seria anar cap al suïcidi col·lectiu. Hem de considerar qüestions com l'aigua, les carreteres, la infraestructura bàsica. Pensar que nosaltres podem anar cap a una expansió permanent és una bogeria. Diversifiquem l'oferta, augmentem la qualitat. Això sí. No tenim espai físic, ni espais naturals, ni res per suportar una expansió. I la gent, cada vegada més, vol paisatge i entorn. Aquesta és una tendència claríssima i crec que irreversible. D'altra banda, la població del nord experimenta un retrocés. No tan sols no creix sinó que presenta una demografia a la baixa. Tots els països del nord, quan tenen un nivell de vida elevat, tenen una tendència indiscutible a anar a una equiparació de les seves necessitats, a tenir menys infants i a tenir més temps lliure, més vacances. No podem pensar que aquest sector ens pugui créixer. Però és veritat que tenim una altre sector, el dels països de l'est, que sí pot créixer. D'aquí uns anys, països com Hongria o Txecoslovàquia podrien tenir un millor nivell de vida i enviar-nos un nombre significatiu de turistes. Però, quina és la situació al sud? En els darrers anys han aparegut zones turístiques a Tunísia, a Turquia, a Xipre. Nosaltres varem augmentar la nostra oferta turística en els anys 80. Després ho feren aquests països. És a dir, feren el mateix que nosaltres. Túnica va fer el mateix. Grècia va fer el mateix. I Xipre. I Turquia, que ha multiplicat per cinquanta la seva oferta hotelera. No hem de considerar tan sols la nostra oferta, hem de tenir en compte que l'oferta global de la Mediterrània és molt superior a la demanda del nord que, a més a més, tendeix a l'estabilitat. I d'altre costat, tothom ha pogut observar que, durant l'hivern hi ha ofertes baratíssimes per viatjar al Carib. Ofertes increïbles per anar a Cuba, a Santo Domingo o a Mèxic. Venen amb preus tan semblants als nostres que és més barat anar al Carib que a Canàries. Pensar a incrementar les nostres places és un absurd. No tan sols no hem d'augmentar sinó que hem d'eliminar milers de places per poder arribar a un equilibri.

- L'argumentació sobre la necessitat d'una economia turística expansiva no indicava que això fos bo sinó que, per a les Balears i sobretot per al mercat laboral, aquesta expansió és quasi imprescindible.

- Bé, però què fan els hotelers intel·ligents? Obren hotels fora d'Espanya. En els hotels que s'obren fora, d'on són els directors? Són d'aquí. D'on són els subdirectors? Són d'aquí.

Els càrrecs i les responsabilitats de tipus mitjà són exercides per gent d'aquí. Aleshores, hi ha una possibilitat per als joves de viatjar, de formar-se en el món turístic i de trobar feina fora del mercat de les Illes. Si, paral·lelament a la disminució de llocs de feina a la indústria turística de Mallorca, en cream de nous fora de les Illes, aquesta podria ser una solució. Nosaltres no exportam mà d'obra, es podria dir que exportam cervells, la part interessant de la tecnologia turística pròpia. Això és ja una realitat. Gent d'aquí forma part dels "staffs" directius d'hotels de totes les zones turístiques espanyoles. Jo crec que aquesta sí que és una sortida per als joves.

- Aquesta activitat privada exportadora no té una resposta a nivell institucional. Sembla que no hi ha un suport institucional, des del punt de vista de la formació o de la creació de tecnologia turística i que tot és fruit de l'estricta activitat empresarial.

- Hi pot haver un triangle de col·laboració entre la iniciativa privada, la universitat i els poders públics si totes les parts veuen el futur de la mateixa manera. Si no hi ha coincidència no hi pot haver una col·laboració estreta, si tots no anam en la mateixa direcció no podem treballar conjuntament.

- I?

- No estic molt segur que pugui ser així perquè no estic segur que tothom vagi en la mateixa direcció. Algunes persones, algun poder públic veu amb mals ulls que els hotelers mallorquins obren hotels fora. Per a alguns, està mal vist. I si jo fos jove, me n'aniria a fora.

ELS "TOUR OPERATORS" NO SÓN ELS DOLENTS

- Els "tour operators", al marge del poder econòmic que tenen sobre el turisme, sembla que encara en volen més. A la premsa alemanya, surten els directius dels "tour operators" i jutgen la Llei d'espais naturals o la gestió turística del Govern Balear. En aquest sentit, s'han convertit en uns interlocutors no ja econòmics, sinó polítics?

- Hi ha una evolució molt important. Cada dia hi ha menys "tour operators" i, paral·lelament, cada vegada són més poderosos. Nosaltres podem tenir el carbó però, a continuació, l'hem de vendre. I nosaltres no tenim accés, i si el tenim és molt limitat, a la venda i als mercats. Ens hem preocupat molt d'augmentar les places hoteleres però no d'estar en el mercat de la demanda. Si, a més a més, tenim un monocultiu turístic, la nostra primera preocupació hauria d'haver estat assegurar-nos l'estabilitat en la venda del nostre producte. La demanda està en mans dels "tour operators" nacionals de cada país però, a la vegada, tres o quatre "tour operators" poden operar en una dotzena de països. En alguns d'aquests "tour operators" començam a tenir veu, alguna influència o participació, però molt petita.

- En realitat, els "tour operators", haurien de ser els primers interessats que la indústria turística de les Balears funcioni.

- Crec que és un error veure els "tour operators" com els dolents de la pel·lícula. Ells no van ni a favor ni en contra de Mallorca, ni a favor ni en contra de Canàries. Simplement



CORPORACION GRUPO I.G.S.

Primer grupo empresarial de Economía Social



ESFERA ARMILAR
DE GESTION S.A.

La Corporación Grupo IGS está formada por un conjunto de sociedades cuya razón de ser es proporcionar una oferta integral de servicios en áreas de mercado de claro interés social. Como, por ejemplo, mediante la promoción de 50.000 viviendas en toda España. Facilitando los imprescindibles procesos de ahorro para la financiación de las mismas. La compañía de seguros opera en todos los ramos tradicionales además de dar cobertura a la adquisición de viviendas sociales. El ocio, las nuevas fórmulas de turismo y viajes, los descuentos comerciales y en grandes espectáculos. El control técnico de los programas urbanísticos y de vivienda. Iniciativas inmobiliarias y de gestión cooperativa organizando la demanda de vivienda. La edición de un magazine mensual de calidad, «La Esfera», además de otras publicaciones. El monumento «La Esfera Armilar» futuro símbolo de Madrid es otra de las grandes iniciativas de la Corporación, que en estos momentos se construye en Valdebernardo.

MADRID

C/ Orense, 16 28020 MADRID

DELEGACIONES

BARCELONA
c/ Mandri, 2, Bajo

ZARAGOZA
Paseo María de Agustín, 4-6,
Pasaje Ebrosa, Local 9

BILBAO
c/ Alameda de San Mamés, 31

SEVILLA
c/ Salado, 11, Local 15

VALLADOLID
c/ Regalado, 8, 1º nº5

PALMA DE MALLORCA
c/ Unión 2b, 4ª Planta

VALENCIA
c/ Convento de San Francisco, 5

PAMPLONA
c/ Tudela, 18, 2º G

SANTIAGO DE COMPOSTELA
c/ Hórreo, 9 - 11, Local 13

SAN SEBASTIAN
c/ Bulevar, 25, Galería, Oficina 7

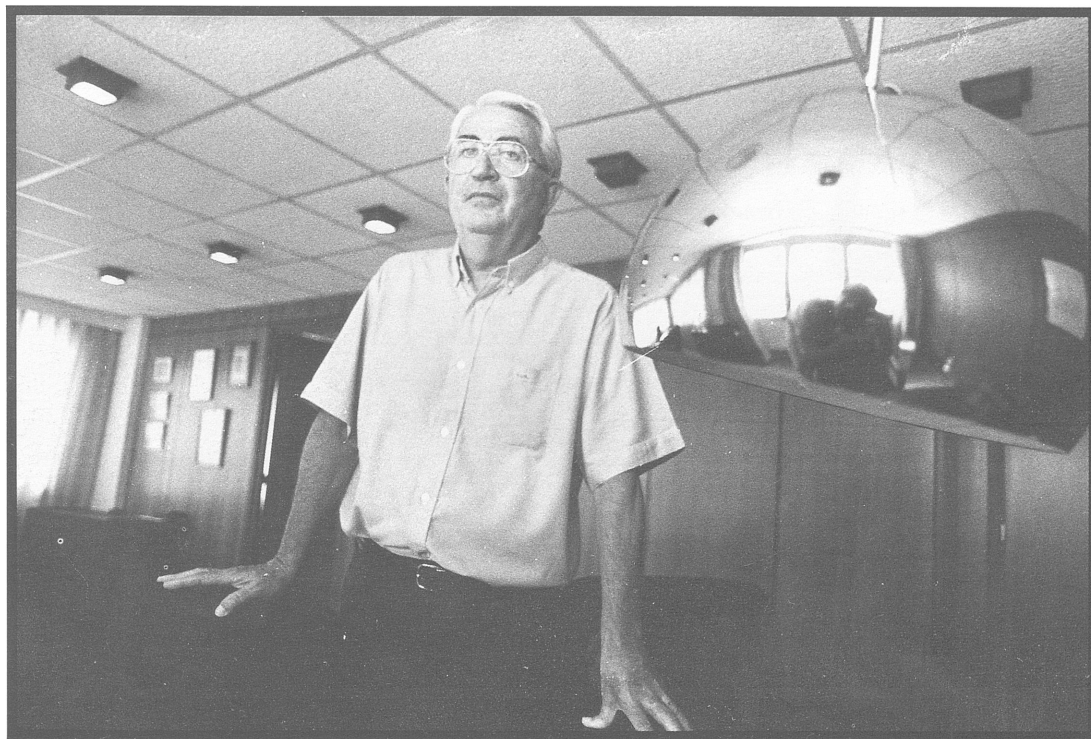
GUADALAJARA
c/ Padre Félix Flores, 2, 1ªA

JEREZ
c/ Alameda Cristina, 15
2ª Planta, puerta c-d

VIGO
c/ García Barbón, 65,
Bajo

CUENCA
c/ Gil Carrillo de Albornoz, 5, 2º

volien guanyar doblers, com qualsevol societat mercantil. La seva pròpia justificació és guanyar doblers. En aquesta defensa coincideixen amb nosaltres. Lògicament, si nosaltres esgotam els nostres recursos i si degradam el paisatge, ells se'n preocupen perquè perjudicam els seus interessos. I als "tour operators" els és igual dur turistes a Mallorca, a Canàries, a Grècia o a Turquia. Són societats capitalistes sense cap misteri. Una altra qüestió és la concentració de "tour operators". A Alemanya s'ha prohibit recentment una fusió de dos grans blocs ja que es va considerar que violava les lleis anti-monopol. Aquest és un problema real, el domini del mercat de la demanda per part de molt pocs majoristes de viatges.



- Quina opinió té d'aquestes reunions on, any darrera any, es planteja un pacte de cavallers per mantenir els preus encara que després, i també any darrera any, el pacte mai no es compleix?

- Jo crec que el fet de reunir-se ja és una cosa positiva.

- Sí, però ja són molts els anys i moltes les reunions.

- Sí, els resultats són un poc decepcionats.

UN TURISME DIVERSIFICAT

- I la imatge de Mallorca? Si es parla amb un professional liberal d'Alemanya o de França apareix sempre una opinió bastant despectiva en relació a Mallorca. En aquest sentit i a pesar dels esforços, no s'ha avançat res, estam igual que en els 70 o en els 80.

- Les estadístiques indiquen que el turisme menys cult ve a les Balears. Per exemple, entre el turisme que viatja a Grècia hi ha més professionals liberals, gent més formada. També perquè Grècia presenta una oferta cultural que nosaltres no tenim. Podem presentar la catedral, el gòtic, el castell de Bellver, però aquest no és el nostre atractiu per als turistes, encara que després el descobreixen. En aquests moments, estam molt interessats que la Fundació Pilar i Joan Miró sigui un punt cultural inclòs dins els itineraris turístics. Però la realitat és que el turisme de les Balears el formen les classes industrials europees. Però nosaltres tenim un avantatge: el nostre turisme és repetitiu. La gent que va a Grècia hi va una vegada, en canvi, els que vénen aquí, tornen.

- Com veu el turista del segle vinent? Les societats occidentals

qüestionen ara el model de vida del progrés pel progrés. Es parla de respectar la naturalesa, de consumir menys, de treballar menys encara que sigui amb sous més baixos, de tenir més oci i, fins i tot, d'una societat en la qual una part important podrà treballar a ca seva gràcies a les comunicacions informàtiques.

- De tot això el que ens importa a nosaltres és que el turisme de sol i platja s'acabarà. Per tant, hem de tenir una oferta molt diversificada. Cada vegada hi ha més gent que vol més coses. El turisme francès i el belga vol hotels on pugui fer de tot, on l'espectre d'activitats sigui molt ample. Aquest és un camí. L'hotel no es pot conformar ja en oferir tan sols menjar i llit. Jo veig el futur en la diversificació, de manera que, quan al nord faci fred, aquí es pugui trobar un clima sensacional i una oferta que pugui satisfer tothom. Per començar, els hotels que ara es fan ocupen unes superfícies considerables, amb zones ajardinades, amb "bungalows", amb espai. Això és importantíssim. La sensibilitat respecte al paisatge és general.

- Des de fa un temps es maneja la idea que, per als europeus, el turisme no és ja un luxe, que s'ha convertit en una necessitat que es programa d'any en any. Tal com estan les coses des del punt de vista econòmic, encara es pot considerar així?

- Sí. Per als països del nord és una necessitat. El cotxe pot aguantar un any més, però les vacances no. És més fàcil ajornar la decisió de comprar un objecte que la de deixar les vacances per a l'any que ve. Especialment per als països que ja coneixen el sud i que tenen climes molt durs.

- Finalment, què diria de la pròxima temporada?

- Per lògica, ha de ser difícil. Si jutjam per les dades de reserves d'avió, l'afluència serà inferior a la de l'any passat. Però jo pens que, al final, s'arreglarà i que anirà bé.



Taula rodona entre **Eugeni Aguiló**, cap del departament d'Economia de la Universitat de les Illes Balears, **Antoni Alemany**, batle d'Alcúdia, **Antoni Gil**, president de l'Associació Professional de Restaurants de les Balears i **Pere Vidal**, secretari general de l'Associació Professional d'Espectacles i Sales de Festes.

Equilibri inestable

per Antoni Llompart

“Desgraciats! Que encara haurem d’estar contents perquè algú ha pensat a parlar de l’oferta complementària com una cosa important” va exclamar un dels assistents a la taula rodona. Més de cent mil places de cafeteries i dues-centes mil de restaurants conformen l’escenari principal d’un paisatge que hauria d’incloure discoteques, camps de golf, ports esportius i serveis de platja, “perquè els turistes no vénen per dormir a l’hotel”.

“El país va bé i millora, perquè no pot anar pitjor” deia un optimista a la força. Si encara pot anar pitjor, l’estiu que ve hi veurem molts de vidres emblanquinats, a les zones turístiques.

ONA - *El Llibre blanc del turisme que vostè va coordinar, senyor Aguiló, ja denunciava, l'any 1987, la saturació d'algunes branques de l'oferta complementària: bars i restaurants. Sis anys després, pot mantenir aquest diagnòstic?*

Aguiló - Sí, perquè així com en l'oferta d'allotjaments s'han notat, a la llarga, els efectes de les regulacions restrictives i dels decrets de control de la qualitat que han obligat a eliminar algunes places, en el cas de l'oferta complementària no ha passat res d'això.

Tenim un excés d'oferta complementària i un empitjorament paral·lel de la qualitat del turisme: això s'ha reflectit en un descens considerable de la despesa turística fora de l'establiment d'allotjament. L'any 1986 un turista de temporada alta gastava 2.213 ptes. per persona i dia fora de l'establiment i el 1992, sis anys després, amb una inflació del 40%, ha passat a gastar-ne 2.435. Un increment del 8% en pessetes corrents. A més, aquest increment va produir-se entre el 1986 i el 1988: fa quatre anys que la despesa a l'oferta complementària no ha crescut gens. Que en sis anys la qualitat de la demanda turística hagi baixat un 30% en termes reals és molt fort.

Tenim un model de creixement turístic que a finals dels vuitanta ja començava a estancar-se. Alguns fets molt desgraciats, la Guerra del Golf i la Guerra Balcànica, ens han afavorit des del 90: la gent que feia viatges llargs torna a fer-ne, més freqüents però més curts. Fins i tot ens ha afavorit la crisi econòmica: el turisme anglès a Grècia va augmentar un 32% el 1992. Per tant, amb un mercat que ja estava estancat, circumstàncies externes com crisis i guerres ens han permès mantenir-nos a dures penes.

Què succeirà quan passi la crisi? Què farà aleshores aquest anglès sense doblers que ve aquí perquè no pot anar enlloc més? Passarem a ser el mercat dels països de l'est, uns clients amb un poder adquisitiu més baix?

La crisi econòmica als països emissors ens ha permès salvar els mobles dels hotels i dels apartaments, però l'oferta complementària ha estat la part perjudicada.

El futur és preocupant, si bé tenim un producte molt bo, amb una gran imatge de marca, i molt millor que altres destins espanyols.

ONA - *Entre el 1980 i el 1986 l'oferta de bars i restaurants va tenir increments del 65% i el 90% respectivament, que en algunes zones com la badia d'Alcúdia o la Platja de Palma varen ser del 150% o del 200%. Quina és ara la tendència?*

Aguiló - Entre el 89 i el 90 l'oferta va continuar augmentant a aquell ritme i després s'ha estabilitzat i ha començat, fins i tot, a disminuir.

ONA - *La piràmide de qualitat d'aquests establiments també era molt exagerada. Es parlava d'un 90% de cafeteries de segona categoria i d'una gran majoria de restaurants de tercera i quarta. La quantitat d'establiments de primera i de luxe era ínfima.*

Aguiló - La piràmide no ha canviat massa. Continuam tenint una base molt dolenta, de categoria, encara que la relació qualitat-preu no ho és tant. Generalment, l'oferta

d'allotjaments té una qualitat lleument superior a l'oferta complementària.

AJUNTAMENTS: "L'ADMINISTRACIÓ NO HA PROGRAMAT EL CREIXEMENT"

Alemanya - Des de l'Administració no s'ha programat el creixement de l'oferta complementària. L'Administració autonòmica ha tengut la visió de controlar el creixement dels allotjaments turístics, però l'Administració local no ha seguit aquest exemple: no ha controlat el creixement de l'oferta complementària. És més, s'ha cregut que l'oferta complementària es controla a si mateixa i això ni és convenient ni acaba de ser així.

Si l'Administració local té la competència d'ordenar el territori al seu municipi, ho ha de fer tenint en compte tots els factors econòmics que hi juguen. I les instàncies supramunicipals també han d'actuar.

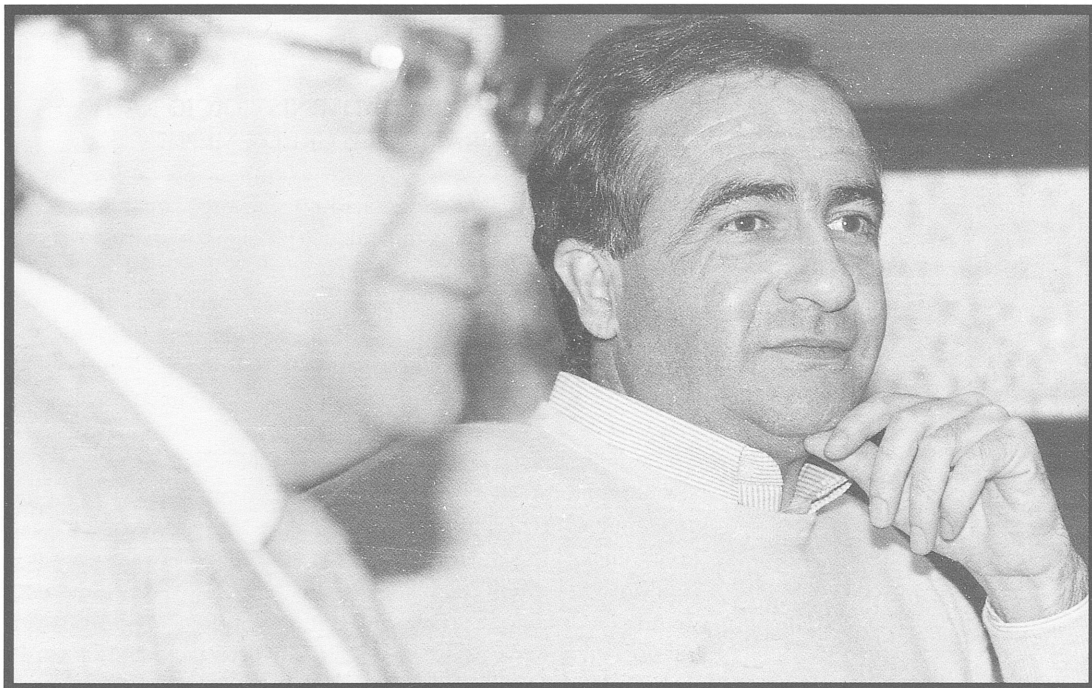
Mallorca ha crescut segons les necessitats dels països emissors de turisme, i tampoc no ens hem preocupat de veure què passava en aquests països. Així hem arribat a un model absurd i de difícil solució: amb un turisme de molt baixa qualitat però que espera serveis de nivell europeu. Això obliga els ajuntaments a donar serveis a una gent que no deixa prou beneficis a la població per cobrir les necessitats que la seva presència provoca. Per això sempre dic que els municipis turístics, que tenen fama de rics, en realitat són els més pobres. Necessitam un gran consens entre l'Administració i l'administrat per resoldre aquests problemes perquè els hotels venen places a preus excessivament baixos per poder sufragar els costos d'infraestructura. La selecció del client es fa a través del preu i quan veig que a Alcúdia s'han venut mitges pensions a 1.100 ptes., crec que fins i tot els turistes han d'esperar alguna cosa rara... perquè ningú no pot donar una imatge de qualitat, amb aquests preus.

Evidentment, per fer aquesta selecció haurem de retirar places. A Alcúdia, o milloram la qualitat o el municipi sencer farà fallida perquè no podrem mantenir els serveis necessaris: tenim 110 km de carrers i escassament 30.000 places hoteleres que són les que han de mantenir el cost de les infraestructures, i no podran fer-ho si els hotelers i l'oferta complementària no augmenten els seus beneficis.

Això no vol dir que hàgim d'anar a un turisme selecte, sinó que hem d'anar a un turisme mitjà, que és el que hi ha a Europa, i fer promocions sectorials a nous segments de la demanda que no cerquin únicament sol i platja. Haurem de canviar el sistema de comercialització perquè el "tour operator" (TTOO) actual funciona únicament amb turisme de sol i platja. Serà difícil, però si no arribam a aquest consens això acabarà molt malament.

RESTAURACIÓ: "SI DESAPAREGUÉS EL 50% DE L'OFERTA..."

Gil - A mi em fa molta de pena, però si hi ha una cosa que no funciona és l'oferta complementària. Fa set anys intentàrem fer una nova reglamentació per al nostre sector i la presentàrem a la Conselleria de Turisme que no va voler aplicar-la perquè la va considerar massa forta: deia que anàvem a tallar caps. Com



Antoni Alemany: "Hem arribat a un model absurd i de difícil solució".

ESPECTACLES: "LA QUALITAT I LA LLEI VAN APARELLADES"

ONA - *I a vostès, la gent d'espectacles, si no acaba d'anar malament la cosa vénen els hotelers i els muntten "shows" i entreteniments a l'hotel.*

Vidal - El nostre sector és "el pupas". Històricament, el turisme ha estat a l'economia espanyola el que l'oferta complementària ha estat al sector: una cosa que hem de tenir però de la qual no n'hem de parlar.

Tenim alguns establiments al millor nivell europeu, però la tònica general és magra. El nostre model turístic ha estat estretament vinculat a

a resultat, durant uns anys, qualsevol ha pogut muntar un negoci.

Amb el temps s'ha arribat a fer una ordenació del nostre sector que exigeix allò que s'hauria d'haver imposat fa deu o quinze anys: professionalitat, uns mínims sanitaris...

Hi ha un excés d'oferta, si desaparegués el 50% del que hi ha i milloràssim l'altre 50% restant, per ventura arribaríem a qualche part. Però sempre continuam en segon pla perquè si els turistes paguen 1.100 ptes. per allotjar-se, volen trobar un cafè a quatre duros i un refresc a trenta pessetes.

Pens que Mallorca no es mereix tenir turistes de 1.500 ptes. Tenim una illa increïble que s'ha venut molt malament: turistes de l'INSERSO, al.lotets per Setmana Santa - tot això a un preu tirat - i ara pareix que hem descobert un futur en els països de l'est; no hi estic d'acord, amb això no sortirem del forat.

Als TTOO sempre els hem venut sol i platja, mai gastronomia. També és important tenir en compte el turisme nacional, que és el que més gasta: si feim promocions en el mercat espanyol donem-hi a conèixer els nostres bons cuiners.

El país va bé i millora, perquè, pitjor, no hi pot anar. Cap administració no ha pensat en retallar impostos i en fer costat al sector. Al contrari: cànon d'aigua, IAE... ja han acabat l'abecedari. I l'Ajuntament, en comptes d'ajudar-nos, en alguna zona de Palma ens ha augmentat en un 48% la taxa per ocupació de via pública.

Els empresaris que hem demanat préstecs per invertir, només hem aconseguit que els bancs guanyin una doblorada i controlin els millors edificis. Si vols doblers, t'ofereixen els més cars del món. Conec un al.lot que va voler fer un restaurant preciós a la zona d'Alcúdia i els bancs ja li han pres un tros del local: li han xapat amb una paret, i encara ha tengu sort si li han deixat un racó per fer feina i menjar perquè molts es quedaran sense res! La gent ho passa molt malament.

l'entreteniment nocturn: quan els hotels d'una estrella de cinquena línia tenien clients, al seu voltant neixien bars, cafeteries i alguna discoteca adequats a aquesta clientela. Quan les pensions moren, tots aquests establiments d'oferta complementària han de tancar darrera elles. Per tant, si hi ha un descens de locals d'oferta complementària és a conseqüència d'un canvi de model de contractació. I ni a la restauració ni als espectacles no ens han demanat mai una participació en la definició d'un producte adequat. Ni tampoc nosaltres no hem fet cap passa.

Tenim una oferta complementària que és la millor d'Europa i uns clients de cada vegada més barats, no únicament per la sobreoferta de llits sinó per la competència terrorífica entre els TTOO que té unes repercussions horribles sobre la despesa turística.

Ningú no té una consciència adequada de l'important que és defensar els serveis de la zona: una vegada vaig veure un hotelier que va posar-se content perquè un client havia begut un cafè dolent a un bar de l'entorn. L'hotelier deia "millor, així vendrà a beure a l'hotel". "Animal!" -vaig contestar-li- "No veus que si aquesta zona mor nosaltres també morirem?"

L'arribada dels ajuntaments democràtics va coincidir amb la reforma del 1982 del Reglament d'espectacles que traspasa a les corporacions locals la potestat per donar llicències a aquestes activitats. Durant aquests deu anys els ajuntaments han tengu molt poca sensibilitat sobre el tema, només els ha preocupat la qüestió dels renous.

La qualitat i la legalitat van aparellades. Per què he d'oferir més qualitat si tenc a devora quaranta locals de ball il.legals? I vull deixar una cosa molt clara: l'Associació de Sales de Festes no pretén que els hotels deixin de fer espectacles. La nostra pretensió és que qualsevol espectacle que es faci a un hotel, a una parròquia o a un banc, compleixi els mínims que la llei fa complir als locals d'espectacles. La competència és saludable, però hi ha una disfunció terrorífica entre els preus africans que cobram i els serveis europeus que hem d'oferir.

“ESTÀ MAL VIST VENIR A MALLORCA”

Alemanya - És impossible abordar els problemes de turisme si cada sector fa caixes estanques. Si els hotelers i els restauradors intenten que resolguem únicament els seus problemes serà impossible fer res. Per això deia que és important anar cap a un consens per aconseguir un canvi de marca per a Mallorca. La Conselleria de Cultura convida cada any uns universitaris alemanys estudiants de català i sempre passen per Alcúdia. Aquests seixanta estudiants cada any coincideixen a contar la mateixa història: en les seves famílies - de classe mitjana acomodada - està mal vist venir a Mallorca. La nostra marca té mala fama.

Gil - Hem de ser capaços de controlar la nostra oferta. En aquest país s'ha deixat fer el que s'ha volgut. Ara no és just criticar les administracions anteriors per una situació que hem creat entre tots, però qui no està d'acord que hi ha un excés d'oferta a Mallorca? I és aquest excés d'oferta el que ens impedeix oferir un producte de qualitat.

Alemanya - No crec que hàgim d'anar sempre a cercar la protecció de l'Administració. L'Administració simplement ha de traçar els límits per on ha de discórrer l'activitat econòmica. Jo critic l'escassa atenció que la Comunitat Europea dedica al turisme, i critic que ens hagin exclòs de les ajudes comunitàries per la nostra renda per capita, però no ens hem d'avesar a viure de les ajudes.

“UN ACORD DE PREUS ÉS IMPOSSIBLE”

Vidal - El que jo critic de l'Administració central és la seva escassa consciència dels temes turístics. Pel que fa a la Comunitat Europea, fa uns anys vaig tenir ocasió de parlar amb l'aleshores comissari europeu per al turisme, el senyor Ripa di Meana, que va donar una explicació claríssima de la manca de preocupació europea pel turisme: els països capdavaners de la Comunitat no són receptors de turisme sinó emissors. Pel que fa a la teva proposta de consens turístic, ja fa vint anys que feim congressos i reunions i les conclusions sempre són les mateixes. L'Administració hauria de subministrar informació sobre la qualitat dels establiments i crear uns distintius per orientar els clients.

Alemanya - A Alcúdia ho hem intentat. Una vegada vaig reunir tots els hotelers de la zona i vint-i-vuit TTOO per convèncer-los que, per pagar els serveis que reclamaven, hauria de triplicar els impostos als uns i fer que els altres ens duguessin uns turistes més cars. La cosa va anar bé i els hotelers es varen comprometre a no baixar els preus; ens aixecàrem de la taula a les cinc i a les vuit em digueren que un hotelier ja havia trencat el pacte de preus. L'endemà tot se'n va anar en orris.

Aguiló - Un acord de preus és impossible, s'hauria de fer per convenciment. I l'oferta complementària no s'arreglarà si no es redueix l'oferta hotelera.

Gil - I tota aquesta oferta de restauració de baixa qualitat, tota aquesta “happy hour” i totes aquestes activitats dins els hotels

han estat per a nosaltres una competència, no diré il·legal però sí que ens ha fet una malada.

“LA REGLAMENTACIÓ NO ESTÀ AL DIA”

Alemanya - La reglamentació no està al dia. El Reglament d'activitats molestes no fa distincions entre les activitats complementàries però en canvi Hisenda sí que en fa, de distincions. És criminal no adaptar la reglamentació a la realitat.

Vidal - La gent que avui no té els papers en regla és perquè no vol. Però si l'Administració no actua perjudica els empresaris que han fet una despesa per adaptar-se a la llei.

Alemanya - Si no agilitam els tràmits aquest problema tindrà difícil solució. A Alcúdia tenim 1.200 locals censats i n'hi ha 800 que encara no tenen permís d'obertura, i no dic que no l'hagin sol·licitat. Dir que els tancarà és complicat.

Vidal - Però si aquests locals no s'adapten als mínims legals, desestimulen els professionals.

FORMACIÓ PROFESSIONAL

Alemanya - Si parlem de professionals també hauríem de parlar de formació. És un tema fonamental: els primers professionals turístics d'Alcúdia, que aleshores no era una zona massificada, ja han deixat el sector perquè no volen treballar en les condicions actuals. Els cambrers que estaven avesats a trinxar el pollastre en presència del client, ara no volen treballar amb una gent que fa feina en calçons curts.

Gil - Sempre ho dic: Mallorca és la primera potència turística d'Espanya però no tenim escola d'hosteleria.

ONA - *Hi ha una certa dispersió en la formació professional: tenim una Escola d'Hosteleria, uns estudis de Turisme emparats per la Universitat...*

Aguiló - D'escoles de formació professional reglades en tenim molt poques: n'hi ha una que funciona molt bé, però no és suficient. A la Universitat tenim uns estudis de Turisme però ens manca una Escola d'Hosteleria necessària per a fer classes pràctiques. Ara la Conselleria crearà aquesta Escola d'Hosteleria no reglada al campus: això permetrà formar sis-centes persones i, de passada, resoldrà una mancança que patien les set-centes que ja hi estudien gestió d'empreses turístiques.

“NO HEM SABUT VENDRE EL NOSTRE PRODUCTE”

ONA - *Aquests últims anys s'ha parlat molt d'altres ofertes complementàries: els camps de golf, els ports esportius. Enmig d'aquesta polèmica vostè, senyor Aguiló, va publicar un article avisant dels perills de massificar l'oferta de ports esportius.*

Aguiló - Hem de tornar a la idea de diversificar l'economia, perquè no som una economia turística: venem un producte de sol i platja en quinze dies de temporada alta, mobilitzat per un

TTOO, etcètera. Tant de bo que fóssim una economia turística i visquéssim en aquest món de l'oci, tan ampli! No parlem de diversificació en altres sectors quan encara hem de diversificar el turisme.

El "marketing" té una gran importància. Aquí hem fet la millor política d'oferta del món - encara que hem de millorar en bars i restaurants- ... però la nostra política d'imatge! I ara pareix que començam a millorar-la entre els alemanys d'un cert poder adquisitiu i a Espanya, on la tenim molt bona. Molts de congressos científics o professionals volen venir a Mallorca; jo he dut congressos mundials a la Platja de Palma i els assistents quedaren encantats. Hi ha, per tant, un sector de mercat desitjós de venir i que no ho fa perquè no aplicam un "marketing" adequat, i un altre sector que no coneix la nostra realitat.

Tots hauríem volgut més espais naturals protegits, més decrets

amb els ports esportius. Ara usen aquest argument demagògic: "tots tenim dret a anar en barca". I clar, tots hauríem de tenir dret a ser propietaris d'un solar a primera línia.

Podríem augmentar la nostra oferta de camps de golf perquè onze són pocs. Quaranta o cinquanta serien massa, però per fer-ne vint-i-dos no passaria res.

Alemanya - Hauríem de crear just els camps de golfs que necessitam per a les places de qualitat, i no crear més places amb l'excusa del camp de golf.

Hem d'anar alerta a mossegar el caramel de la qualitat: pot ser una trampa. Sovint, quan es parla de crear oferta de qualitat, es proposa fer noves urbanitzacions en comptes de millorar la qualitat de l'oferta ja existent.

Vivim en una illa i jo sé com es fa l'urbanisme pràctic: sense tenir en compte els recursos de la zona.



Eugeni Aguiló: "El model turístic comença a estancar-se a finals dels vuitanta".

de millora... però s'han fet coses, en política d'oferta. En canvi, estàvem avesats que el TTOO ens fes el "marketing" i no n'hem fet mai... ni hi estam avesats.

Gil - A quantes fires hem anat! I què hi hem vist, de Mallorca?

Aguiló - Un bon exemple de promoció és aquest fulletó sobre cicloturisme que ha fet el Govern: tenim les carreteres plenes de gent que ve a fer cicloturisme a l'hivern.

PORTS ESPORTIUS: "LA QUANTITAT BAIXA LA QUALITAT"

Alemanya - A Alemanya hi ha una demanda enorme de camps de golf. Però això té un perill: que comencem a fer camps de golf sense pensar quants n'hem de fer...

Aguiló - ... perquè la quantitat baixa la qualitat. És el que passa

UN FONS DE COMPENSACIÓ ENTRE MUNICIPIS

Aguiló - També hem de criticar els polítics. Diuen que als espais naturals no hi hem de fer camps de golf i jo m'estim més un camp de golf a un espai natural que no a Sineu. Però ningú no confia en els polítics: sabem que aquell camp de golf en un espai natural després d'uns anys s'haurà convertit en una altra cosa.

Alemanya - El turisme comença quan els visitants d'un país hi veuen coses que els agraden i ho contenen als seus amics. L'interior de Mallorca és un atractiu de la nostra illa que hem de conservar en comptes d'espanyar-lo amb urbanitzacions.

Per evitar bregues entre municipis hem d'ajudar-nos mútuament i cercar unes fórmules de compensació entre els que viuen del turisme i els que no poden urbanitzar el seu territori però aporten el paisatge i els recursos que sostenen aquesta economia. Per això és important que les administracions supramunicipals facin ús de les directrius que poden aplicar.

"ENS PENSÀVEM QUE LA GENT VENDRIA "POR NARICES""

Vidal - Si la nostra demanda és de sol i platja -i entreteniment, afegesc- i volem fer una transició cap a la qualitat hem d'introduir segments d'oferta complementària que puguin atreure un determinat tipus de client bo. No hem de tancar-nos en idees pre-concebudes. Hem estat sempre molt refiats de la nostra naturalesa i del nostre clima: ens pensàvem que faríem venir la gent "por narices", mentre teníem uns ports esportius que no eren altra cosa que aparcaments de barques.

Alemanya - Parles de sol i platja i entreteniment. Jo hi afegiria el medi ambient. No un medi ambient entès despectivament com a "quatre aucellets", ni un medi ambient d'esser més ecologista que el GOB -que ja hi ha qualque professional del turisme que ho és-, sinó el medi ambient entès com a l'equilibri de l'entorn on vivim.

Vidal - Tenir cura de l'entorn, uns jardins arreglats, que a Formentor no hi hagi brutor...

Alemanya - A mi em fa mal quan un turista se'n va d'Alcúdia sense adonar-se'n que hi ha una ciutat romana, Pollentia, de dos mil anys d'antiguitat, unes murades i un conjunt històric. Hi ha ciutats del sud de França que viuen del turisme i no tenen ni sol ni platja sinó només història. A Mallorca tenim uns conjunts històrics sobre les millors platges del Mediterrani i ni en parlam.

Vidal - És un altre segment de la nostra oferta que no tocàvem en les nostres promocions. Teníem llits i anàvem a vendre llits! Ara resulta que hem de vendre més coses.

**"NO PODEM COMPETIR AMB LLOCS QUE NO TENEN
DEPURADORES"**

Alemanya - Però almanco a Mallorca tenim els debats més profunds sobre el problema turístic. A unes jornades a Tenerife, el conseller de Turisme d'una Comunitat deia que els poders públics haurien de subvencionar els espais naturals... Jo vaig espantar-me quan vaig sentir això. A altres llocs volen tornar a caure en els nostres errors. No tenen la nostra experiència.

Aguiló - És important tenir en compte que no hem sabut vendre el nostre producte. Per la mateixa raó que jo he tornat a nedar, després de vint-i-cinc anys, a la Platja de Palma, ara podem dur-hi un alemany.

Alemanya - Si volem tenir depuradores no podem competir amb llocs que no en tenen. No podem competir amb el nord d'Àfrica ni vendre places a 1.100 ptes. quan només la depuració d'aigües ens costa 1.500 ptes. per persona i temporada.

**"COM MÉS GASTA L'ESTAT MÉS PRODUCTIVA ÉS
L'ECONOMIA"**

ONA - Ara coincideixen les demandes d'obres públiques que millorin les zones turístiques i les queixes d'empresaris que no poden resistir la pressió fiscal. Quina és la recepta bona en

moments de crisi, que l'Estat forci la màquina o que deixi fer l'empresari?

Aguiló - El problema és gravíssim, i a les Balears més que a altres zones. Aquesta llei que diu que com més gasta l'Estat més productiva és l'economia perquè hi ha més infraestructures és una llei que gairebé mai no es compleix, però justament l'economia balear ho és, d'aquestes, perquè una economia turística necessita moltes infraestructures i molts de serveis. Ara vivim un moment terriblement complicat: la pressió fiscal ha arribat a un límit que ja no pot augmentar; de fet, la recaptació ja davalla a l'Ajuntament de Palma perquè hi ha menys activitat econòmica. Debades pujarem els impostos: la gent pagarà menys.

Alemanya - El problema impositiu torna a esser un problema de caixes estanques: tenim uns impostos del Govern central, uns del Govern Balear, uns altres dels ajuntaments, i tothom va pel seu compte. El tema impositiu s'hauria de tractar en conjunt, veure quina pressió fiscal suporta el ciutadà i mirar si el nivell ja és prou fort. També tenim pendent el debat de la redistribució dels doblers recaptats amb els impostos, hauríem de saber si aquesta redistribució és correcta per als municipis turístics.

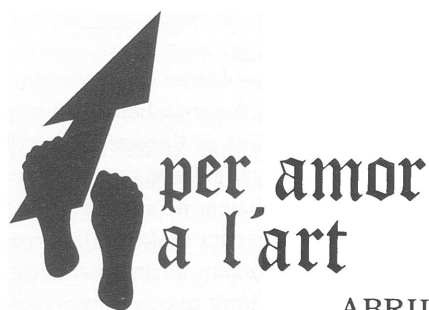


Antoni Gil: "Hem de ser capaços de controlar la nostra oferta".

**"LA PRESSIÓ FISCAL HA SUPERAT TOTES LES COTES
IMAGINABLES"**

Vidal - La pressió fiscal, en relació als recursos productius, ha superat totes les cotes imaginables. Hi ha altres solucions: a la Costa Brava francesa hi ha hagut acords entre la iniciativa pública i la privada per sufragar millores concretes. Jo per ventura pagaria més del que pag si amb això sufragàs la meua part aliquid d'una inversió.

Alemanya - A mi no em preocupa tant la inversió -que la fas una vegada- com els costs de manteniment d'aquesta inversió.



ABRIL 93

Perquè

No deixa de ser sorprenent que un col·lectiu de creatius i d'artistes s'uneixin per poder vestir de fantasia durant 21 dies la ciutat de Palma.

L'esforç i el treball de tots ells aconseguirà oferir a la ciutat la possibilitat de l'encontre amb "La realitat" a través d'aquesta fantasia que ens envoltarà, tot recordant-nos que hi som "per amor a l'art".

Durant alguns dies la llum de l'illa en la seva reverberació crearà un món de màgia, la màgia de l'ART.

I així arribam al 26 d'abril, dia que tots, creatius i artistes, comerciants i població crearem aquesta realitat nascuda per la necessitat de cada una de les nostres fantasies. Fantasies que el pintor Ramon López plasma sense escrúpols a les seves pintures, a través d'aquest "monstre de la raó".

La consciència de tots ells, juntament amb la materialització de cada un dels personatges de Ramon López, es mesclaran i es diluiran pels carrers, cases buides i pedres de la nostra ciutat i arribaran així a l'encontre amb... "La consciència de l'art".

17 D'ABRIL

Lloc: plaça Major i plaça Verge de la Salut.
Muntatge construcció escultòrica amb la col·laboració d'escultors.
Exposició col·lectiva d'escultura a la plaça Major.
Al llarg del matí.

19 D'ABRIL

Lloc: situació valles publicitàries MALLA.
Treballs realitzats per diferents artistes.
Tot el dia.

20 D'ABRIL

Lloc: diversos edificis de la ciutat.
Col·locació de pancartes amb la col·laboració d'escaladors a les 18 h.

DEL 21 AL 24 D'ABRIL

Lloc: situació valles publicitàries MALLA.
Treballs realitzats per diferents artistes.
Tot el dia.

24 D'ABRIL

Lloc: carrer de Sant Miquel.
Pintada de graffitis

Trobada de pintors.
A partir de les 11 h.

26 D'ABRIL

Lloc: plaça Verge de la Salut.
Ball de bot.
Xeremies.
Traca.
Espectacle teatral.
De les 18 h. fins a les 19,30 h.

Lloc: carrer de Sant Miquel
Desfilada participants en espectacle teatral.
De les 19,30 h. a les 20,00 h.

Lloc: Los Geranios.
Muntatge artístic-escènic.
Concert.
Inauguració exposició pintura Ramon López.
Galeria Art-Fama
Festa de les 20,00 h a les....

DEL 27 D'ABRIL AL 7 DE MAIG

Lloc: Galeria ART-FAMA
Concert a les 19 h.

Perquè una inversió genera unes despeses de manteniment que són per a tota la vida.

Vidal - Però jo no sé si els doblers dels meus impostos aniran realment a pagar aquestes inversions!

ALEMANY: "UN FUNCIONARI NO ÉS UN TREBALLADOR NORMAL"

ONA - *Hi podria haver fórmules per aconseguir que el ciutadà pogués veure on van els seus doblers. S'ha parlat de corresponsabilitat fiscal...*

Aguiló - La millora de l'eficàcia de l'Administració és una matèria que en aquest país hem oblidat fa molts d'anys. En temps de la UCD, quan canviaven el ministre d'Administracions Públiques sempre li deien, en to de retret, "vostè no ha fet la reforma de l'Administració"; ara ja ni li diuen res d'això al ministre que dimiteix. Ningú no en parla, de millorar l'eficàcia de l'Administració. Hi ha com un convenciment que això és impossible. Serà per la ideologia privatitzadora que ara impera...

Alemanya - A més és molt difícil perquè hem de pensar que els treballadors de l'Administració són funcionaris. I un funcionari no és un treballador normal, és un funcionari. I no vull entrar en detalls perquè una vegada que vaig començar a explicar què és un funcionari va aixecar-se tota una mesa negociadora... Haurem de cercar altres fórmules. Ara m'ho comentava Joan Fuster de la PIMEM: l'Administració no pot viure només dels impostos. Si l'Administració genera riquesa i fa possible que uns senyors tinguin uns beneficis, hi haurà de participar, amb empreses mixtes o amb altres fórmules que no siguin els impostos.

"L'OFERTA COMPLEMENTÀRIA HO PASSA MOLT MALAMENT"

Vidal - Si l'Administració i els administrats es posen d'acord a fer unes realitzacions sempre trobaran la manera de dur-les a terme.

Alemanya - L'oferta complementària ho passa molt malament.

Gil - Hi ha restaurants que fa quatre anys que no han tocat els preus.

Aguiló - I ja n'hi ha que els baixen.

Gil - El servei també baixa. Conec un restaurant que era d'élite: tenia quatre cambrers i cinc persones a la cuina, amb preus de sis mil pessetes; ara té dues persones a fora i dues a la cuina amb preus que ronden les quatre mil cinc-centes pessetes.

Alemanya - Molts d'empresaris no calcularen les despeses que comporta muntar un negoci: lloguers de

cent mil pessetes per metre quadrat de local i temporada, maquinària, inversions... I després se n'han temut que no hi arribaven.

Vidal - En la conjuntura actual les receptes immediates són la mentalització dels empresaris, la formació professional i una actuació de les administracions competents en defensa del professional. L'intrusisme és l'atemptat més gran que hi pot haver contra la professionalitat.

Aguiló - Jo, en una economia de lliure mercat, evitaria la paraula intrusisme.

Vidal - Digues-li activitat il·legal. No parlem de vetar ningú, l'únic que volem és que tothom s'ajusti a les condicions que marca la llei.



Pere Vidal: "Ni a la restauració ni als espectacles mai no ens han demanat participació".

FUNDESCOOP

FUNDESCOOP

Fundación
para el Desarrollo
del Cooperativismo
y la Economía Social

Clausurat un curs per a gerents de petites i mitjanes empreses

Desset persones han participat en un curs per a gerents de petites i mitjanes empreses organitzat per FUNDESCOOP i que va ser clausurat el passat dia 3 de març. Aquest curs va començar el 22 de setembre i ha tenguut una durada de 500 hores. Ara els estudiants estan perfectament capacitats per ocupar llocs de responsabilitat tècnica dins d'aquest tipus d'empresa.

FUNDESCOOP va estructurar el curs en diferents



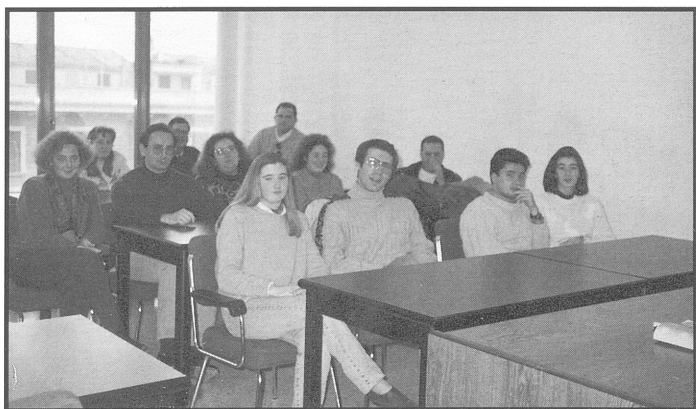
Alumnes del curs de Gerent de PYMES durant la cloenda, a les instal·lacions de FUNDESCOOP de Palma.

estat qualificat d'aptes a les proves finals realitzades. Els quinze restants estan qualificats per desenvolupar una nova activitat professional. Cal dir que tots els participants estaven inscrits com a aturats a les oficines de l'INEM i que, per tant, els estudis que han fet els permetrà amb tota seguretat poder accedir a unes millors ocupacions de les que havien pogut

tenir en el passat.

Un cop finalitzada l'activitat formativa, FUNDESCOOP va fer una enquesta anònima entre els estudiants. Segons la majoria, el curs ha superat les previsions que havien fet, fins al punt de voler participar en nous programes de formació per ampliar els seus coneixements empresarials.

Cal destacar també que els alumnes han donat una bona qualificació al professorat, així com a les instal·lacions i personal de la Fundació.



mòduls formatius que pretenien ser una resposta a cadascuna de les estructures de gestió que hi ha a una empresa. Així, per exemple, els estudiants han pogut seguir ensenyaments de comptabilitat, empresa, informàtica, recursos humans, "marketing", seguretat Social, dret de societats i legislació laboral.

L'èxit assolit pel curs ha estat elevat com ho demostra el fet que dels desset alumnes només dos no han

