

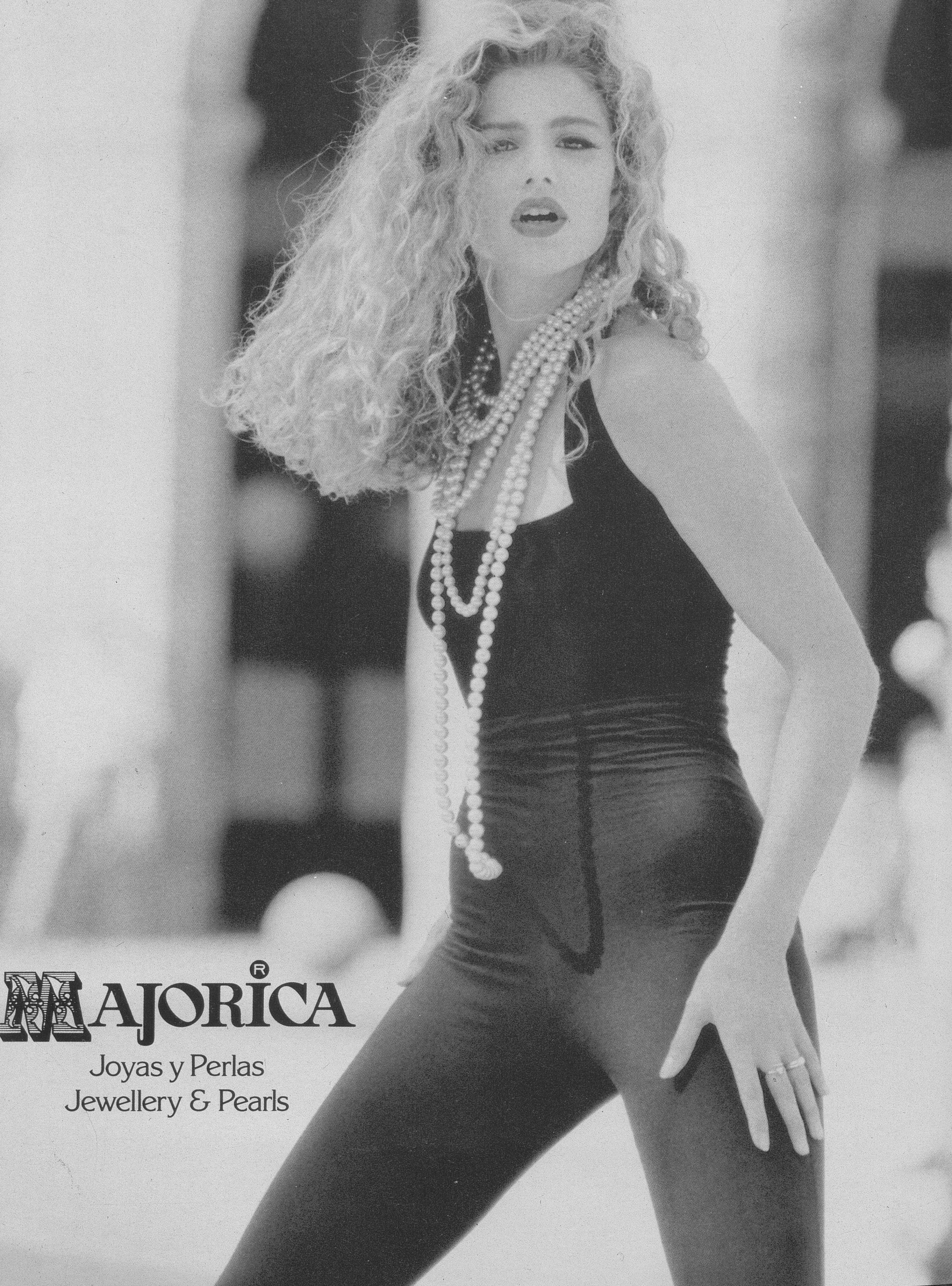
ona

Quadern de debat

11 - juny 1993 - 400 ptes.



**Exportacions:
economia en declivi**



MAJORICA[®]

Joyas y Perlas
Jewellery & Pearls

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).

El declivi industrial i les exportacions

La casualitat ha volgut que aquest número, quan només manquen uns pocs dies per a les eleccions generals, tengués l'exportació com a tema genèric. I és que aquest sector, marcat pel declivi de la indústria tradicional de les nostres illes mostra a la perfecció les greus mancances que ens ha deixat l'actual model de desenvolupament econòmic. És, per tant, un tema oportú o, si voleu, oportunista, perquè pot convidar a aquesta reflexió sobre el futur de les Balears que ONA cerca número rera número.

Que el desenvolupament turístic i l'especulació sobre el territori -no ho oblidem- ens han situat al capdavant de les comunitats autònomes en renda per capita és una realitat innegable que, això no obstant, no ens pot amagar els desequilibris causats. En el passat la indústria tradicional i no poques activitats agràries tengueren un pes més important del que molts han volgut pensar. Els ports de les Illes eren escenari d'un comerç que seria bo recordar per, precisament, recuperar una part de l'equilibri perdut.

Aquesta és una època de canvi i, enfonsat el gruix de la construcció, l'activitat turística ha de cercar nous aliats. La reindustrialització no seria, per tant, cap disbarat. Així ho entén, si més no, una part de la nostra societat que veu o vol veure en aquest sector un signe de reactivació, malgrat ara estiguin *"La indústria i les exportacions, de capavallada"* (pàgs. 4 a 9). Si més no, *"La indústria fa història"* (pàgs. 10 a 15) i indiscutiblement n'ha feta molta, segons ens diu l'historiador Carles Manera i ens subratlla l'economista Antoni Barceló per a qui cal anar *"Més enllà del disseny"* (pàgs. 16 a 21) per recuperar aquesta història.

Com a mostra del que passam hem cercat tres empresaris, tres tipus d'indústria exportadora, que ens permeten donar un cop d'ull prou realista sobre la realitat actual. De la bijuteria ens en parla Rafel Timoner: *"Bijuteria: ara, també"* (pàgs. 22 a 27). Del calçat, Pere Vidal: *"Trepitjar l'asfalt"* (pàgs. 28 a 33) i de les perles, Jaume Peribáñez *"Una empresa de perles"* (pàgs. 34 a 41).

No hi ha dubte de la importància que, malgrat tot, continua tenint el sector industrial. Tothom diu sentir-se compromès amb la reindustrialització de les Illes. Aquesta, tal volta, podria ser la conclusió de la Taula rodona que sota el títol *"El territori de la crisi"* (pàgs. 42 a 47) ha reunit a Cristòfol Triay, Valentí Valenciano, Manuel Pelarda i Vicenç Tur.

Nota: ONA vol informar que Constanza Forteza és l'autora de l'entrevista de Mercè Truysols, presidenta d'Arca, publicada a l'anterior número d'aquesta revista. Erròniament el seu nom va ser substituït per un altre.



Cal treballar el disseny.

Si els socialistes conserven el poder, Felipe González ha anunciat un pacte social capaç d'harmonitzar la política econòmica que necessita el país per fer la convergència amb Europa amb una política social més avançada, una política que s'ha supeditat moltes vegades a les urgències de la lluita contra la inflació, però que, malgrat tot, s'ha de dir que pot presentar amb orgull un balanç històric positiu. Però, com dèiem, el que ara és en joc -al costat d'una reconversió ètica de la política- és el sentit i les dimensions dels canvis a aplicar a l'economia. El Partit Popular espera el triomf de la dreta per poder fer els seus propis canvis, per fer que Espanya pugui situar-se a la cresta de l'ona conservadora que envaeix el món després de la caiguda del mur de Berlín i la pràctica desaparició de l'anomenat socialisme real.

LES BALEARS, UN MODEL CONSERVADOR

El Partit Popular aboga en aquestes eleccions per la substitució de les polítiques socialdemòcrates per un sistema neoliberal semblant al que va utilitzar Thatcher per intentar eliminar els corrents laboristes de la política britànica. Però el PP ofereix models més acostats a la nostra realitat que la recent història del Regne Unit. En el darrer congrés conservador, per exemple, es posaren com a models a seguir les polítiques desenvolupades en aquelles comunitats autònomes on governen els populars. Les nostres illes, d'aquesta manera, esdevengueren un mirall on la societat espanyola pot observar el que esperen aquells que es presenten com a alternativa de poder davant el socialisme. I, sens dubte, les Balears poden ser

Indústria i exportacions, de capavallada

per Sebastià Verd

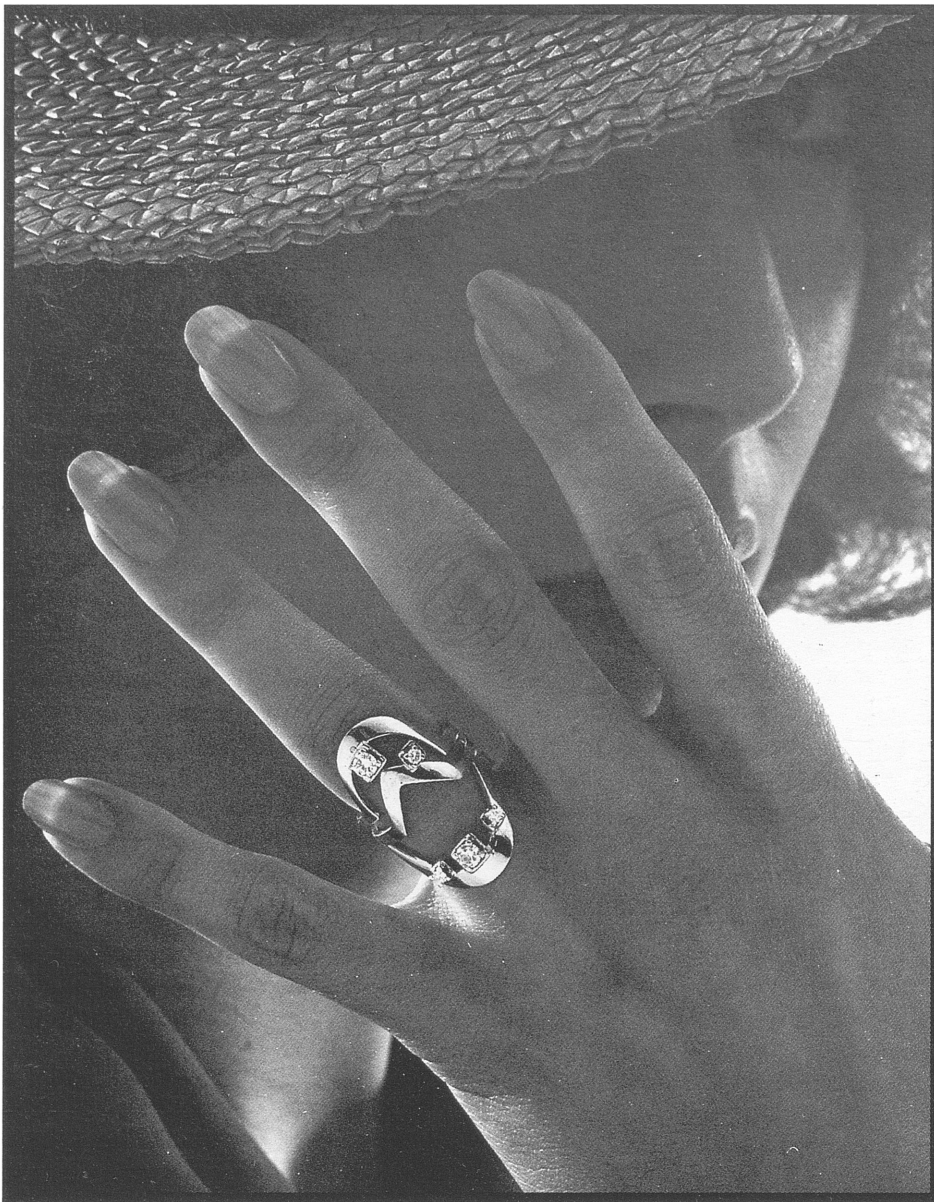
D'aquí a molts pocs dies, sigui quin sigui el resultat de les eleccions generals del sis de juny, és evident que es produirà un canvi substancial a la política espanyola, un canvi que -sens dubte- tindrà repercussions econòmiques de cara a l'esperada reactivació davant la crisi. El PSOE, en paraules del president del Govern, Felipe González, ha alertat sobre la represa del poder per part de la dreta espanyola, que significaria -segons el seu parer- un reculament important en els avanços socials aconseguits en una dècada de poder socialista. Però l'economia és en crisi. La reactivació econòmica a la Comunitat Europea no serà realitat fins a la primavera de 1994 si és que es compleixen les previsions fetes pels ministres d'economia reunits recentment a Luxemburg. I aquest és el repte que, precisament, haurà d'assumir el Govern. Tal vegada hagués estat més positiu esperar que s'esgotàs la legislatura i, d'aquesta forma, adoptar les mesures necessàries per aconseguir la recuperació de l'activitat econòmica, però el Govern ja no podia resistir més l'acossament continu del Partit Popular que, per primera vegada, acudeix a unes eleccions amb possibilitats de victòria.

un bon mirall propagandístic si el que es deixa veure només és el liderat d'Espanya en renda per capita, però, naturalment, hi ha moltes més coses a tenir en compte, no tot és tan color de rosa com algunes declaracions populars, aquí i a Madrid, poden fer pensar.

REFLEXIÓ ENTORN DE LA INDÚSTRIA

La convocatòria d'eleccions anticipades va agafar per sorpresa tothom. Ningú no s'ho esperava. Tant el president del Govern com els principals dirigents del partit socialista havien insistit reiteradament que s'esgotaria la legislatura fins el novembre. Faltaven encara uns quants mesos i, en conseqüència, el consell de direcció d'ONA no s'havia plantejat el possible

contingut del número que havia d'aparèixer en aquella data, però si ho havia fet, com és lògic imaginar, per aquest número del mes de juny. Abans de la convocatòria d'eleccions, dins l'itinerari que seguim a través de la problemàtica econòmica i social de les nostres illes, s'havia considerat oportú entrar en el tema de l'exportació, una activitat econòmica referida sobretot a la indústria que és un fidel reflex de les contradiccions que vivim, socialment i econòmica, a les nostres illes. És indiscutible que aquest tema podia ser un botó de mostra adequat de la nostra realitat més actual. Això va fer que creguéssim oportú no capgirar els nostres plans i continuar en la línia editorial ja traçada. ONA és un quadern de debat sobre temes balears. Les eleccions generals ens afecten, lògicament, en la mesura que



La bijuteria travessa el seu pitjor moment.

repercuteixen sobre totes les comunitats espanyoles, però, endemés, tota elecció presenta alguns aspectes de caràcter més localista per molt generals que siguin. I, d'altra banda, com hem dit abans, l'experiència de govern popular a les Illes Balears confereix al debat que reproduïm aquí, a cada número, un interès molt especial. Fa dos mesos ONA va fer un balanç de la política turística que, de fet, ha monopolitzat amb la construcció tota l'activitat econòmica, i gosaria dir que política, dels darrers deu anys. I ara, com a complement, en aquest número onze, que enceta el segon any de la publicació, ens proposam analitzar l'exportació a través de la indústria, l'existència d'un sector que s'ha vist progressivament marginat al llarg del temps. En un procés electoral obert com el que vivim a nivell estatal, bo és reflexionar sobre els comportaments polítics de la majoria governant a la nostra comunitat autònoma per tenir consciència del que pot ser un govern popular a La Moncloa.

DESPRÉS DE L'ENFONSAMENT DE LA CONSTRUCCIÓ

En qualsevol cas l'experiència industrial de les Balears, vista en un moment en què s'ha enfonsat un dels dos grans pilars recents de la política econòmica de les Illes, és un exemple que ens convida a fer aquesta reflexió de la qual parlàvem. Els lectors en treuran després les seves pròpies conclusions. El fet és que la fallida de la construcció ha deixat orfe el sector turístic, sense que ningú no pugui saber on han anat a parar els enormes recursos econòmics obtinguts a la darrera etapa de desenvolupisme que acabam de travessar ni, tampoc, què es pot fer amb la mà d'obra que ha incrementat les llistes de l'atur fins a índexs històrics i per tant escandalosos per a la nostra societat. Una part ha optat per l'emigració, és a dir, per emprendre el camí de retorn a les seves terres d'origen després de molts anys de deixar la suor a les nostres illes. Els altres són, en el millor dels casos, els cinquanta mil aturats que registren les llistes oficials, nascuts o no a aquesta comunitat, que han decidit esperar una reactivació que no saben si els podrà beneficiar.

L'HOSTELERIA RESISTEIX, LA INDÚSTRIA ESPERA

L'hosteleria balear ha resistit, una vegada més, els cops de la crisi, si més no a nivell empresarial, encara que també ha sofert les conseqüències i es veu ara en la necessitat de fer grans esforços inversors per modernitzar les seves instal·lacions. Però ja no és possible esperar que la reactivació econòmica europea torni a salvar la situació global de

l'economia insular. La construcció ja no pot ser el braç armat del desenvolupament que les propostes polítiques conservadores han considerat modèlic. En definitiva, a la fi -encara que amb deu anys de retard i molt tímidament- el Govern balear ha fixat la seva mirada en el sector secundari. La Conselleria d'Economia prepara plans de desenvolupament regional i organitza seminaris per incorporar a la indústria balear les més avançades tecnologies. La darrera passa en aquest sentit ha estat l'encàrrec a Andersen Consulting d'un pla estratègic de competitivitat que haurà d'estar redactat d'aquí a set mesos i que pretén ser una diagnosi de les debilitats i fortaleces de l'economia balear.

Alexandre Forcades vol dissenyar una estratègia capaç d'oferir als "agents públics i privats un projecte global de regió que pugui mobilitzar el conjunt de la societat", quelcom que no sembla coincidir amb el tradicional individualisme de l'empresariat balear. Aquesta característica, això no obstant, ha estat aplaudida moltes vegades des del govern del president Cañellas, com a font de la competitivitat i de l'èxit, però al capdavant ha significat la principal dificultat en el moment

d'establir límits o de definir les regles del joc econòmiques quan del que es tracta és de quelcom tan fonamental com és el maneig del territori. Aquest fet -la manca de solidaritat en els temes referits a urbanisme i a ordenació territorial- ha fet dubtar l'oposició de la viabilitat dels plans de la Conselleria d'Economia, a la qual acusen de fer focs d'artifici per distreure l'atenció sobre una realitat innegable: l'economia balear necessita mà de metge amb urgència, però els doctors encara no saben quina medecina receptar.

LES RECEPTES D'ECONOMIA

Les receptes de la Conselleria d'Economia són observades sovint amb escepticisme, però en molts de casos coincideixen amb els desigs de la majoria d'agents socials de les Illes d'imprimir un nou rumb a l'economia. Això s'ha dit moltes vegades en el mateix Parlament balear pels portaveus de l'oposició, tant socialista com nacionalista. No es tracta, s'insisteix una i altra vegada, de trobar substituïts al turisme, que ha d'avançar pels camins de la qualitat, però sí d'anar introduint activitats complementàries que permetin ocupar els excedents de capital i de mà d'obra. D'altra banda, la Comunitat Europea no considera adequada l'existència de territoris absolutament especialitzats en una sola activitat, sinó que aboga per unes economies més equilibrades que la que ofereix les Balears a les acaballes del segle XX. És en aquest sentit que els més coneguts economistes d'aquestes

illes veuen amb bons ulls una ampliació dels horitzons empresarials, sense que això pugui significar, no obstant, cap xec en blanc per als dirigents polítics. I, en qualsevol cas, què són aquests Parcs d'innovació tecnològica que per a la Conselleria d'Economia poden significar un procés de reindustrialització de les Illes? Són molts els empresaris que han manifestat públicament la seva manca de confiança davant unes activitats que no coneixen a fons, que exigeixen fer front a una gran competitivitat i per a les quals no se sap si les Balears compten amb suficients professionals preparats. El futur és les noves tecnologies, evidentment, però la política del Govern sembla més dirigida a donar serveis a possibles empreses o professionals de fora

perquè s'estableixin aquí -la qual cosa de totes maneres no és gens dolenta- que al ressorgiment d'una indústria autòctona. I això, per a molts, significa continuar amb una política enfocada exclusivament cap als serveis.

UNA ECONOMIA ESPECULATIVA

El sentiment majoritari entre els polítics conservadors és que l'única alternativa al turisme és el mateix turisme, però el turisme per si sol és insuficient per mantenir els equilibris socio-econòmics que la societat exigeix. Descavalcat el sector de la construcció, qui el substitueix en els regnes de l'economia? És ara, precisament, quan molts s'han adonat que una gran part de l'economia balear es basava exclusivament en l'especulació i que no era productiva. És el moment en què algunes veus més conscienciades o que, pel contrari, han estat víctimes del procés, repassen la història i contemplen



La indústria tradicional resta a la memòria.

l'existència d'un sector industrial que altre temps va ser ben rendible per a la nostra societat però que ara, salvant honroses excepcions, presenta un aspecte desolador. La capavallada de la indústria, com reflecteixen les xifres exportadores, és més que evident. La Conselleria de Comerç i Indústria, després d'observar com les petites i mitjanes empreses de les Illes, havien reduït la seva activitat en un trenta per cent només en el darrer any, s'ha destapat amb plans d'ajuda tant per a la modernització del comerç com per a la reindustrialització. El crit dels empresaris -i també dels treballadors- és que encara no és massa tard, que encara és possible redreçar l'economia d'aquest país i que, malgrat tot, no tot és turisme.

DECLIVI INDUSTRIAL EVIDENT

Però, quina és la situació real de la indústria balear? N'hi ha prou amb seguir el capítol corresponent del darrer informe de "L'evolució econòmica de les Balears" en el qual l'economista Antoni Fleixas ens parla de característiques pròpies de la nostra estructura productiva que agreugen una situació ja de per si negativa a nivell espanyol i internacional. La producció industrial regional dels darrers exercicis registra índexs negatius més importants que els de la resta de l'Estat. Per a l'esmentat economista "l'explicació d'aquesta evolució es troba en el comportament recessiu, tant de la demanda interior, especialment vinculada a la construcció i a l'ampliació de l'oferta turística, com al deteriorament de les posicions en els mercats exteriors per la pèrdua de competitivitat de la producció industrial regional a la majoria dels mercats europeus".

Antoni Fleixas, des de les pàgines que avalen entitats bancàries com Sa Nostra i Banca Catalana, ens parla d'un "lent però inexorable deteriorament del teixit industrial" que afecta les estructures productives de la nostra societat. "Si aquesta apreciació fos exacta -escriu- el no-reconeixement d'una desindustrialització creixent, amb el que això comporta de

global de la indústria va disminuir en un 4,28 per cent i la situació es va agreujar encara més l'any passat. La pell i el calçat sofreixen un inexorable camí cap a la desaparició si ningú no hi posa un ràpid remei (la Conselleria ha anunciat un pla de subvencions de cinc mil milions que sembla haver satisfet els empresaris però no els treballadors que no veuen que pugui ser una solució per crear nous llocs de feina). En els darrers cinc anys l'ocupació de les fàbriques de calçat ha disminuït més del vint-i-cinc per cent.

Quant al volum de les exportacions de productes industrials de Balears registrades en els darrers anys les dades recollides per Fleixas tornen a ser ben explicatives. L'any 1987 encara es varen exportar sabates per valor de quasi nou mil milions de pessetes, mentre que cinc anys més tard els comptes finals no passaven dels cinc mil tres-cents milions. El mateix succeeix amb la joieria i la bijuteria que de 3.111 milions han baixat a 2.100. En conjunt el 1987- que és l'any àlgid del darrer "boom" turístic- s'exportaren productes industrials illencs per 14.387 milions. L'any següent foren 11.277. L'altre, 10.537. El 1990, 11.533 i, finalment, s'ha arribat a només 8.407. Això s'anomena senzillament, desindustrialització.

LES EXPORTACIONS AGRÀRIES TAMBÉ BAIXEN



Una indústria que es manté a la davantera.

Però si la situació industrial és més que preocupant, també cal lamentar el panorama que ens ofereix el sector primari o les indústries derivades de l'activitat agrària. En el mateix informe anual d'Evolució econòmica podem veure les dades que recull Francesc Sastre sobre l'exportació de productes del camp mallorquí: "S'observa -diu- una gran disminució en les sortides de garroves (-714,14 per cent) i d'ametlles (-54,39 per cent), fins i tot desapareixen gairebé completament les de tàperes, que només arriben a 53 tones. Les exportacions de patates disminueixen també

considerablement, assolint només unes 906 tones".

En definitiva, ens trobam davant una situació descoratjadora i, això no obstant, no hi ha més camí, per situar l'economia balear en un horitzó més equilibrat que l'actual, sense el qual la prosperitat només serà una aparença, que emprendre la reindustrialització amb urgència. Un dels aspectes que cal estudiar és, evidentment, el de la innovació tecnològica que tant agrada a l'equip de la Conselleria d'Hisenda, però això no pot fer oblidar l'existència d'un teixit industrial tradicional que s'ha de conservar i potenciar tant per la seva funció

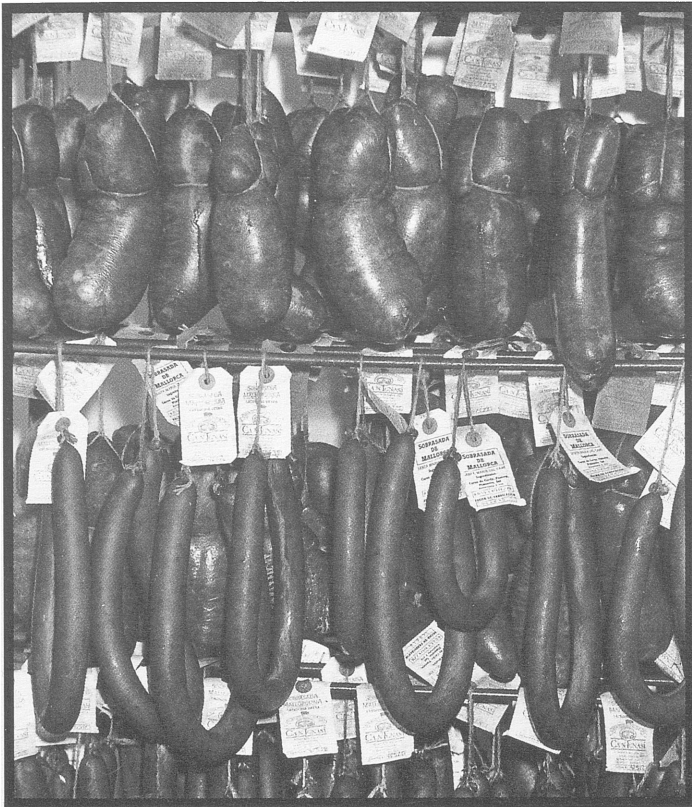
pèrdua de posicions de benestar, pot fer que la renúncia a una política industrial activa, horitzontal i sectorial, adaptada a les necessitats de la nostra estructura, sigui una opció que no contribueixi a aconseguir l'augment de la productivitat, el qual constitueix l'únic fiador d'una convergència real amb les economies més avançades del nostre entorn".

Les xifres que acompanyen aquest informe no poden ser més il·lustratives. Si ens fixam en la població assalariada que ocupa els diferents subsectors industrials veurem que la pràctica totalitat ha enregistrar pèrdues. Entre 1990 i 1991 l'ocupació

estrictament econòmica com, fins i tot, pels equilibris socials i poblacionals que comporta. En aquest sentit, Antoni Fleixes - en un estudi publicat per "Papeles de Economía Española"- assenyalava que "l'única via per aconseguir una relativa estabilitat del sector industrial balear, i ampliar la seva autonomia respecte a la demanda interna, és ampliar la seva base i possibilitar la seva presència a mercats exteriors tot fomentant la productivitat".

POTENCIAR L'EXPORTACIÓ

Qualque cosa s'ha fet per ajudar l'exportació, però els seus resultats no han estat fins ara gaire brillants, si bé cal advertir que la política econòmica estatal no ha ajudat gaire en aquest sentit, entre altres coses perquè les coordenades en què s'ha de



El sector agroalimentari no ha dit la darrera paraula.

desenvolupar la política industrial de les Balears tenen molt poc a veure amb les necessitats de la política industrial estatal. En aquest sentit cal pensar que les Illes han de superar el repte de la reindustrialització des d'una perspectiva exclusivament regional però, sense que això signifiqui cap contradicció econòmica, amb els ulls posats als mercats exteriors. La demanda interna és insuficient, encara que el turisme ens proporciona un increment de consumidors potencials que no s'ha sabut aprofitar fins ara, de manera que s'ha de cercar una nova obertura cap a mercats exteriors.

En el passat, molt abans del "boom" turístic, les Illes -Mallorca i especialment Menorca, fins el punt que es va poder parlar d'una "via menorquina cap al creixement"- varen saber respondre a les demandes de l'època i varen saber crear un sector industrial prou interessant. L'anomenat sector secundari no és estrany a la realitat balear en contra d'interessades suposicions que pretenen que aquestes terres insulars es consolidin com a societats exclusives de serveis o, en molts de casos, el que voldrien és poder perpetuar una societat sense cap element de cohesió interna que afavorís el manteniment de l'especulació com a màxim valor de la classe econòmica dirigent que ha emergit amb la massiva urbanització del territori. En bona mesura és el que deia, i repetíem en el darrer número d'ONA, un membre del Govern balear, el conseller de Turisme Jaume Cladera, quan parlava de la necessitat d'una reconversió global i afirmava que la "cultura de l'especulació" que havia presidit l'activitat econòmica més recent havia de donar pas a la "cultura de la productivitat".

Les afirmacions de Cladera, per venir precisament d'un sector del mateix Govern, demostren que una part de l'empresariat balear veu clarament la necessitat d'un canvi de rumb a la política insular, un canvi que, dissortadament, no s'interpreta de manera unànime i que, per tant, dificulta la sortida a la particular crisi de les Balears que, com tantes vegades s'ha dit, presenta elements estructurals molt preocupants i uns desequilibris que s'han vist accentuats per la manca de previsió dels darrers anys, quan en lloc d'aprofitar la passada bonança econòmica per fer les revisions necessàries es va voler continuar esprement els recursos fins a l'esgotament. Ara s'ha arribat a l'anunciat canvi d'època i és hora de saber com i de quina manera s'han de fer els canvis que l'economia urgeix. Una pregunta que, si més no, es tant vàlida ara, cara al sis de juny com d'aquí a dos anys per a les pròximes eleccions autonòmiques.



Carles Manera prepara la seva segona tesi doctoral. Ja és doctor en Història Econòmica i treballa sobre la industrialització de les Balears, una recerca que el convertirà en doctor per partida doble, ara, en Ciències Econòmiques. És professor de la Universitat de les Illes Balears. Dirigeix una revista d'història econòmica i coordina una investigació sobre el model d'industrialització insular de la Mediterrània per encàrrec del ministeri d'Educació i Ciència. És aquest un tema que l'apassiona. Diu que encara coneixem poc la història industrial de les nostres illes, si bé pensa que s'ha avançat molt des de 1988 ençà. Cinc anys de treballs han possibilitat, en qualsevol cas, que avui s'accepti com a bona la tesi d'una Mallorca i d'una Menorca que varen saber incorporar-se a la revolució industrial del segle passat en contra de la creença generalitzada que la societat insular no passà mai de ser agrària. Tal volta siguin aquests, els treballs d'història econòmica, el mirall on ens convengui badocar en els temps que correm per esbrinar el futur que ens convendria, abocats com estam ara a dur endavant la reestructuració del sector que des de 1960 ha monopolitzat el sistema productiu: el sector turístic. Si bé, com ens diu Carles Manera, no es tracta de substituir el model actual per cap altre i molt menys per una indústria que és a anys llum de poder-se convertir en una alternativa al turisme. Sí és possible, això no obstant, aprofitar-se'n de l'experiència que ens dona la història per mantenir i potenciar un sector secundari que serveixi per dotar de nous equilibris l'economia de les Illes. Aquest, si més no, és el subjecte de la nostra conversa.

Carles Manera és doctor en Història Econòmica. Va néixer a Palma l'any 1957. Va ser premi extraordinari de llicenciatura a la Universitat de les Illes Balears, de la qual n'és ara professor. Va estudiar economia a Barcelona, a Alcalá de Henares i a Itàlia. Ara prepara una segona tesi doctoral en Ciències Econòmiques. És autor de diverses publicacions, entre les quals destaca "Comerc i capital mercantil a Menorca" i "Del taller a la fàbrica", treball realitzat conjuntament amb Joana M. Petrus. Codirigeix la revista "Estudis de Gestió Econòmica" i coordina, actualment, una recerca sobre el procés d'industrialització de les Balears per encàrrec del ministeri d'Educació i Ciència.

La indústria fa història

Entrevista a Carles Manera

per Sebastià Verd

UN MODEL INDUSTRIAL

- Vostè treballa en un projecte de recerca que es diu "un model d'industrialització insular a la Mediterrània: el cas balear". De què es tracta?

- Aquest és un projecte en el qual ens posarem a fer feina l'any 1988 per conèixer quina havia estat l'evolució de la indústria a les nostres illes. Tot va començar quan repassàvem documents històrics i vàrem observar que els indicadors de contribució industrial eren més importants del que en principi calia imaginar. Aleshores, a partir d'aquí, un equip de dotze persones va iniciar la recerca i així poguérem arribar a establir que el nivell d'industrialització de les Illes, és a dir, el quocient entre la producció industrial i la població, era significatiu, dels més significatius d'Espanya en aquells moments. També vàrem haver d'estudiar quins eren els sectors industrials més importants, els

motors de la industrialització, i vàrem veure que canviaven en funció de la conjuntura.

- I quins eren?

- Essencialment varen ser el tèxtil de llana, el tèxtil de cotó, el sector agroalimentari -cal dir que les Balears arribà a ser la segona regió d'Espanya en fabricació de conserves vegetals, després de la Rioja- i el cuir i el calçat. Tot això sense oblidar-nos del sector metal·lúrgic, que també va ser ben significatiu, des del moment que va haver-hi diferents fàbriques a l'avantguarda tecnològica del moment, entre d'altres la de Can Maneu on es va construir la primera caldera de vapor d'Espanya. Aquesta va ser la fàbrica que generà les calderes dels grans vapors mallorquins de l'època. De manera que podem dir que són diferents sectors els que protagonitzaren el procés industrial.

- *En quins moments té lloc la fase de major expansió industrial de les Balears?*

- Bé, caldria dir en grans línies que la industrialització es va desenvolupant progressivament al llarg del segle XIX, però a les Balears quan registra el major protagonisme és en períodes de guerra, durant la Primera Guerra Mundial i a la Guerra Civil. Va ser després, precisament, en els anys quaranta quan la indústria entrà en crisi, de la qual es recuperaria en els cinquanta, per entrar en els seixanta en el procés de desindustrialització que hem conegut.

INDÚSTRIA ABANS DEL TURISME

- *Em parla d'unes Illes industrialitzades. En el cas concret de Mallorca hi ha la creença, molt afavorida per certes actituds conservadores, que era una illa pobra fins l'arribada del turisme. Creu vostè que cal matisar aquesta afirmació?*

- Sí, i molt. La imatge que solem tenir és la d'una Mallorca eminentment agrícola, la qual cosa no és absolutament certa. En el cas de Menorca és clar que no és així, perquè s'ha mantingut un equilibri econòmic entre els diferents sectors fins a una època molt recent, és el que els economistes havien denominat "la via menorquina al creixement". Però en el cas de Mallorca també existeixen indicadors prou significatius. Per exemple: més del cinquanta per cent de les exportacions del port de Palma, en termes de valors, eren productes industrials i això es va mantenir durant períodes de temps molts llargs. Que de cent pessetes, seixanta o setanta fossin calçat, teles, conserves, etcètera... pens que no és una dada negligible. Pens que era important la indústria que existia aquí, una indústria que nucleava una població activa que podria oscil·lar entre el deu i el quaranta per cent, segons les èpoques, de manera que era una societat que tenia un component manufacturer significatiu. Per tant el terme de pobresa també s'hauria de relativitzar. És innegable que el turisme ha disparat la renda per capita de les Illes, ningú no ho pot qüestionar, però evidentment la fase anterior tampoc no es va caracteritzar per una pobresa absoluta.

LA VIA MENORQUINA

- *Vol dir que sense el turisme, també hi hagués pogut haver un desenvolupament econòmic important?*

- El que vull dir és que abans del turisme hi havia altres sectors productius que tengueren una importància innegable. Dic que hi ha altres sectors productius. Ningú no pot pensar a tornar enrera, però sí pot ser interessant, i fins i tot necessari, recuperar aquelles experiències econòmiques que han estat oblidades i que varen tenir importància per a molta gent. D'això es tracta.

- *Ha parlat de la via menorquina al creixement, però també Menorca va abandonar aquesta via per incorporar-se, encara que en època més recent, a la "balearització". Li sembla que és possible recuperar aquesta via i aplicar-la a totes les Balears?*

- La via menorquina és una experiència molt interessant per a la història econòmica de la Mediterrània pel fet que a una illa de dimensions molt petites coexisteixen unes activitats primàries molt vigoroses, sustentades amb indústries làcties i en general de transformació de productes alimentaris, amb altres tipus d'indústria, com tèxtil, cuir i bijuteria. Només una dada: la Industrial Mahonesa era a finals del segle XIX la tercera fàbrica

d'Espanya de teles de cotó, el producte considerat genuí de la revolució industrial, darrera de l'Espanya Industrial i de la Industrial Malagueña. També podríem destacar una fàbrica poc coneguda com era l'Anglomenorquina que produïa motors, calderes de vapor... etcètera. Tot plegat significa que hi havia una certa proporcionalitat entre els sectors econòmics, la qual cosa va permetre que aquesta via menorquina duràs fins fa molt poc, quan la rendibilitat dels recursos assignats al sector terciari forçà el procés de desindustrialització. Però, de tota manera, encara hi ha un sector industrial important.

- *Un sector que pot sobreviure?*

- Pens que sí. Hi ha unes indústries i uns empresaris, amb nom i cognom, que existeixen i que necessiten suport per part de les institucions públiques, siguin les autonòmiques o les centrals. És indubtable que són experiències que encara podrien tenir un cert protagonisme, limitat si es vol, però necessari, com a element equilibrador de l'economia. El que és suïcida és, en qualsevol cas, prescindir d'aquestes experiències i deixar que morin.

LA DESINDUSTRIALITZACIÓ

- *Per què creu que es produeix aquesta mort industrial?*

- Hi ha molts de factors. No es pot dir que la indústria mori per una o altra causa. Pot ser que acabi per una estrangulació creditícia, perquè els recursos financers eren destinats prioritàriament al sector de serveis o perquè, fins i tot, la situació de la fàbrica permetés que especular amb els terrenys fos més rendible que la mateixa explotació de la indústria. És difícil establir en certesa com ha estat aquest procés, però és innegable que el sector industrial va rebre una forta pressió del sector de serveis.

- *Però aquestes pressions quan i com es fan, perquè hi ha zones on l'exemple de l'aprofitament dels terrenys pot ser més clar, com és el cas de Sóller, però n'hi ha d'altres on la indústria es resisteix fins a èpoques molt recents, com al Raiguer o a la zona de Llucmajor... més allunyades de la costa.*

- Sí... ja li dic que definir les causes és molt complex. Hi pot haver indústries, com la del calçat, que podria ser en aquest sentit un sector emblemàtic, que són empreses que encara poden tenir un protagonisme, malgrat les grans dificultats que travessen actualment. El que passa és que en general són empreses que per al seu funcionament utilitzen un factor intensiu, que és el factor treball, que en aquest tipus d'indústria és més important fins i tot que la mecanització, i això fa que no puguin resistir la forta competència exterior d'indústries situades a països on la mà d'obra és més barata o que tampoc no puguin resistir la pressió de l'economia interna, on els serveis poden satisfer millor les demandes dels treballadors. En qualsevol cas li repeteix que encara és molt difícil explicar per què tanquen unes determinades fàbriques, perquè hem de tenir en compte el secretisme que impera a moltes actuacions empresarials. Per tant, ho podríem deixar així, com una diagnosi provisional: la causa de la desindustrialització és tant per la competència exterior com pel fet que aquí aquestes empreses són considerades com a residuals i que, en conseqüència, ningú no contempla la possibilitat d'auxiliar-les.

NO A UN MODEL ALTERNATIU

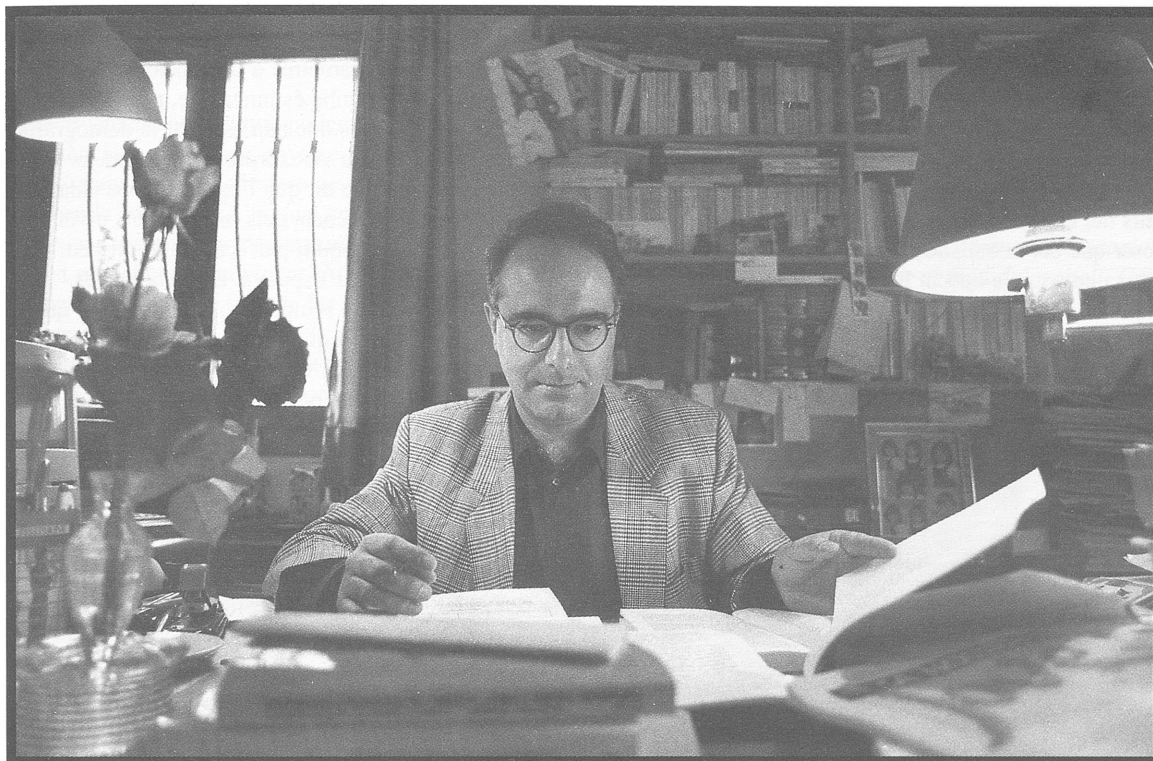
- *En qualsevol cas, quina seria la situació actual?*

- Bé, jo som historiador i sé que de vegades resulta perillós voler traslladar el passat, en aquest cas el procés industrial de les Balears fins els anys seixanta, al present i, sobretot, voler fer càlculs de futur. No és la meua intenció. No es tracta, com m'acusava fa poc el periodista Antoni Alemany des d'"El Mundo", de dissenyar models econòmics alternatius al turisme. Això seria ridícul. És innegable que les Illes Balears estan especialitzades i que són competitives en un producte, que és el turisme. Ara bé, tampoc no hi hauria d'haver dubte sobre l'existència dins del teixit econòmic d'altres experiències que són tangibles, que no són cap invenció, que no són una fàbrica de bombetes japoneses, sinó que tenen una trajectòria històrica i que mantenen encara unes quotes de mercat,

sorgeix l'aventura d'obrir mercats a altres ports.

- Com sorgeix? Bé, la indústria té els seus orígens en la pròpia manufactura diguem-ne pre-capitalista. La indústria sorgeix a partir d'iniciatives privades que comproven com determinats productes tenen quotes de mercat, ja sigui la tela, la sabata o el sector agroalimentari. La cosa comença a partir d'aquí, de la constatació que hi ha productes que tenen una demanda i es cotitzen en el mercat, i que per tant es poden assignar voluntats i recursos a produir aquestes mercaderies.

- En el cas de Mallorca, neix per abastir un mercat interior?



- No, no només un mercat interior. Hi ha fins i tot una forta demanda exterior. Per exemple, productes com les flassades de llana, que són una part importantíssima de la indústria tèxtil, tenen una demanda exterior pràcticament del cent per cent. El mateix passa amb les teles de llista. Ben entès que quan parl de mercat exterior em refereix tant al mercat nacional en determinats productes, com els tèxtils, com també a l'internacional, com és el cas de les conserves. Cal tenir en compte que en un moment que el capitalisme es consolida com a sistema econòmic es produeix una forta demanda de productes per

com és el cas del calçat. El que jo em deman és si no val la pena que aquestes empreses puguin ser auxiliades d'alguna manera pel sector públic, sense que això suposi abandonar la iniciativa privada, evidentment. No sé ben bé com es pot fer això, però qualche cosa s'ha de fer en aquest sentit.

AJUDAR LES EMPRESAS EXPORTADORES

- Ha parlat del calçat, però aquesta seria també la situació de la bijuteria, en definitiva dels principals productes d'exportació de les Illes.

- Sí, sí... És indubtable que valdria la pena fer un esforç per facilitar-los la penetració en els mercats exteriors, perquè ningú no parla de substituir un model per un altre, sinó de consolidar les experiències existents. Si aquestes experiències són viables, i sembla que ho són com ho ha dit el president de Selec-Balear no fa gaire o el conseller d'Economia, s'hauria de deixar de considerar la indústria com un fet residual. Aquest és el tema.

- Tornem al passat, al començament. Aquest número d'ONA és dedicat, bàsicament, a l'exportació i a la indústria a la qual hi està evidentment lligada. I, per tant, m'agradaria recordar com sorgeix la industrialització a Mallorca i a les altres Illes, com

part de les societats econòmicament més avançades. Les principals ciutats d'Anglaterra, de França o d'Alemanya demanen fruites, farines blanques que aconseguen de societats més agraritzades com la nostra. En aquest cas Mallorca produeix vins i aiguardents, la qual cosa també contribueix a obrir els ports cap a l'exterior. Mentre els països avançats dedicaven els seus esforços a produir indústria química, del ferro, de l'acer o de l'electrònica; els altres, nosaltres mateixos, el que vàrem fer va ser alimentar i vestir aquella població. Tot això sense oblidar que el sector del cuir i del calçat són molt vinculats a l'ús militar i que, per tant, el seu desenvolupament a Mallorca i Menorca es va veure afavorit per la demanda de les darreres colònies i, sobretot, pels exèrcits. Aquí, durant la Guerra Mundial, hi havia fàbriques que no tancaven ni una hora durant tot el dia. En definitiva podríem dir que la indústria neix a Mallorca amb una vinculació directa amb l'agricultura, la indústria transformava productes primaris de l'illa, utilitzava fons energètics locals, com els lignits, és a dir, que era una indústria que considerava la utilització d'inputs locals. Tot plegat fa que es pugui intuir un model mallorquí de creixement industrial, de manera que amb el coneixement dels processos de totes les Illes juntes, encara que essencialment Mallorca i Menorca, podem arribar a sintetitzar el model d'industrialització insular, que és el tema que m'interessa.

INDÚSTRIA QUE GENERA EMIGRACIÓ

- De la nostra conversa es pot deduir que la prosperitat econòmica de les Illes no va començar amb el turisme, perquè abans hi havia una indústria i un comerç obert a l'exterior. Però és un fet que hi havia un excedent de mà d'obra, que hi havia emigració, que la nostra gent emigrava per moltes raons, però sobretot per raons econòmiques.

- Sí, però sincerament pens que el tema de l'emigració s'hauria d'estudiar amb més calma, perquè no deixa de ser curiós que en períodes durant els quals la indústria demanda més mà d'obra es produeixin fenòmens migratoris que aparentment no tenen explicació. Històricament hi ha etapes de gran dinamisme econòmic que generen emigració. M'estic referint, per exemple, a la primera Gran Guerra. Mallorca necessitava mà d'obra abundant i, malgrat això, es va produir una emigració que afectà els sectors més capacitats de la força laboral. El que passà és que mentre s'incrementà la demanda de mà d'obra no es produí cap augment salarial important, els sous romangueren horitzontals en contraposició amb els rendiments del capital que varen ser altíssims. Per tant, cal pressuposar que els treballadors mallorquins sofriren una explotació molt grossa en aquella època. En qualsevol cas aquest és un tema que no he estudiat en profunditat i, per tant,

no tenc elements per poder vincular de manera tan mecànica el tema de l'emigració a l'industrial.

SEGLE XIX: UNA SOCIETAT AVANÇADA

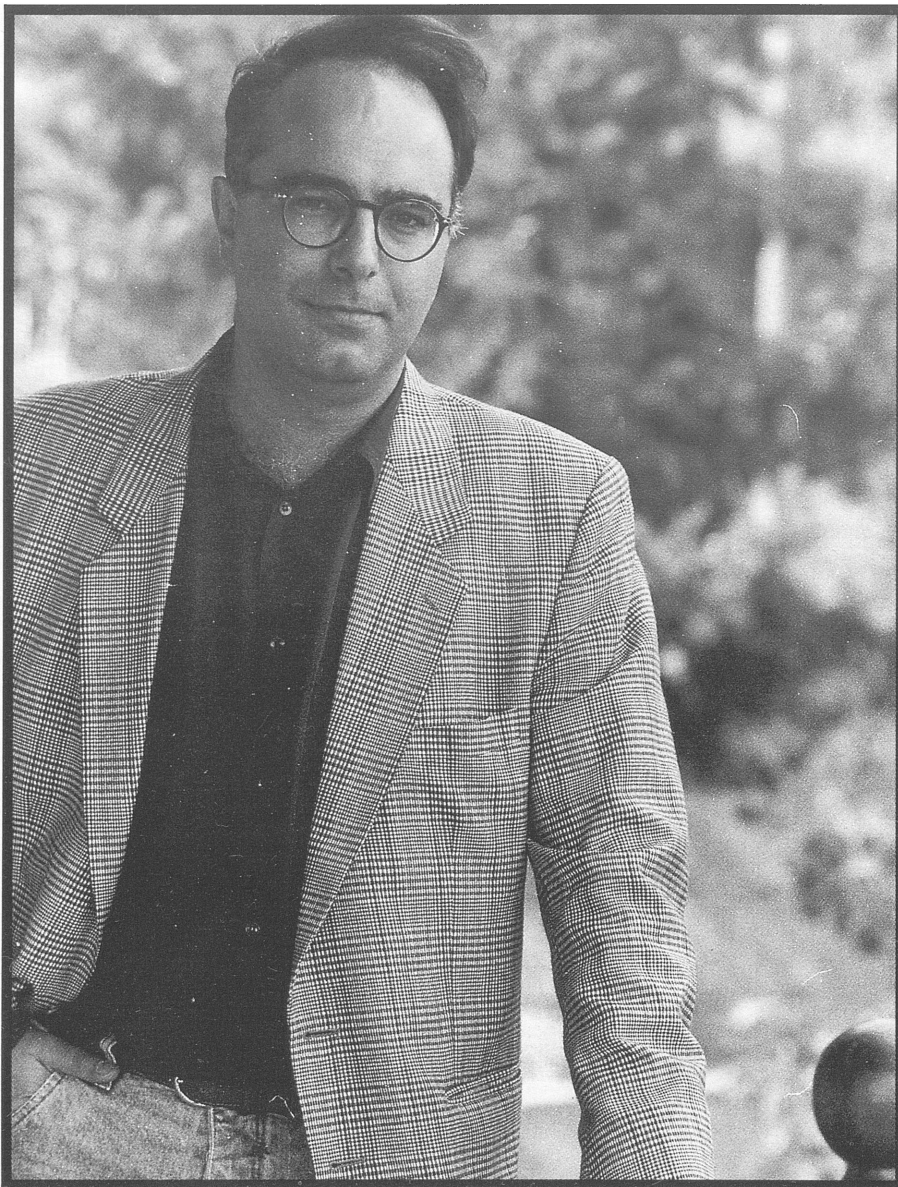
- El que jo volia era, potser, una reflexió entre la teòrica riquesa actual, de la societat amb més alt nivell de renda per capita d'Espanya, i la relativa pobresa anterior al turisme.

- És curiós... Bé, sincerament, ja li dic que el tema de la pobresa s'ha de relativitzar. Les Illes Balears a 1850 eren la comunitat d'Espanya amb més expectativa de vida, superior als quaranta anys, a nivells molt similars als de Suècia, per exemple. En aquestes circumstàncies, es pot parlar de pobresa? Hi havia enormes diferències socials, hi havia bosses de misèria innegables, sobretot si les comparem amb paràmetres d'una societat fortament terciaritzada com l'actual, això també és innegable, però no ho és menys el fet que molts de geògrafs que han estudiat la demografia de les Illes en el segle passat s'han vist sorpresos pels índexs de modernitat que presentava. Ja li he dit que l'esperança de vida, que al cap i a la fi pot ser una conseqüència dels hàbits i dels nivells alimentaris, situen les Illes en un àmbit perfectament europeu, la qual cosa no es pot dir de la resta d'Espanya. El problema és mesurar el tema de la pobresa, que sempre és relatiu. Encara que, en qualsevol cas, el que no voldria fer, ni voldria que es pogués deduir de les meves paraules, és cap comparança entre el passat i el present. Ningú no diu que qualsevol temps passat sigui millor, perquè és indubtable que el turisme ha significat més prosperitat que qualsevol altra activitat econòmica a tota la història de les Illes.

UNA SOCIETAT AGRÀRIA AMB UNA INDÚSTRIA VIGOROSA

- Hem parlat d'una història industrial de les Balears, però podem pensar que aquesta era una societat industrial en el passat o hem de parlar d'una societat agrària?

- Abans de 1960 crec que la societat era essencialment agrària, però amb un component secundari més vigorós del que imaginàvem fa uns anys. No es pot parlar d'una societat de pagesos i de possessions que passà abruptament a una societat terciària, amb una renda per capita elevada, sinó que abans existia un sector secundari important que ha quedat relegat. Miri: per explicar tot el que li dic n'hi ha prou fixant-nos amb les dades de l'exportació, que són contundents. Jo mateix n'estic sorprès. Les exportacions de productes industrials entre 1857 i 1920 arribaven a més del quaranta per cent del total en termes monetaris. De cada cent pessetes que s'exportaven, quaranta o cinquanta eren de productes industrials. Això no vol dir, com hem comentat abans, que la societat no fos agrícola. Ara bé, la indústria existia i, en bona mesura, també era una indústria estretament vinculada a l'agricultura. Mallorca exportava ametlles, però al mateix temps la clovella servia per impulsar els motors de gas pobre que movien les fàbriques de teixits. Les fruites abastien el mercat local, però també s'enllaunaven a les fàbriques de conserves. El blat que es produïa, i el que s'importava, es capolava



amb mètodes molt moderns i s'exportava farina al mercat anglès. És a dir, que la vinculació entre indústria i agricultura era enorme.

EL DECLIVI DE L'AGRICULTURA

- *Aquesta situació es manté encara, no és així? A Menorca és evident en el cas del formatge.*

- Exacte, és aquest un tipus de relació absolutament simbiòtica entre el sector u i el sector dos.

- *Però si a Menorca encara es manté bastant forta aquesta vinculació, sembla que en el cas de Mallorca es produeix un tall més profund. Amb la transició al turisme, malgrat les necessitats de productes alimentaris de l'hosteleria, l'agricultura entra en un total declivi. Per què?*

- Efectivament, aquí sí que podem parlar sense cap temor de l'existència, a partir dels anys seixanta, d'un model de desenvolupament turístic ferotge, un model salvatge, descontrolat, basat en la construcció, la qual cosa va fer que gairebé tots els recursos s'assignassin a aquest nou model. I el pitjor de tot és que aquest model continua vigent. Actuem com si vivíssim en els anys seixanta, quan el que s'ha de fer urgentment és canviar l'òptica d'aquest model.

Avui tenim una gran part de la planta hotelera que és obsoleta. Valdria la pena fer un esforç per reestructurar el sector turístic i adequar-lo a les necessitats futures... I encara podríem ser a temps d'evitar un enfonsament absolut de l'agricultura o de les activitats industrials que sobreviuen.

- *Fins ara hem parlat sobretot d'indústria, però referint-nos a les exportacions, quina és la importància actual de les exportacions agrícoles per a l'economia mallorquina: patates, ametlles, albercocs, tàperes...?*

- Molt baixa. De fet, el sector agrícola comença a recular a partir de la postguerra, però en els anys seixanta la seva situació s'agreuja. En aquest moments no record les xifres exactes, però l'agricultura pot significar entre un tres i un cinc per cent de l'activitat econòmica. És realment residual i això per una senzilla raó: perquè és més barat comprar a fora i això fa que tampoc no hi hagi excessius esforços per tirar endavant amb un sector agrícola que pugui alimentar el mercat interior. El problema no deixa de ser de competitivitat. És innegable.

LA LOCALITZACIÓ INDUSTRIAL

- *Hem parlat dels grans trets del procés industrial de les Illes, però no de la seva localització. De quina manera caldria situar unes indústries a determinats territoris?*

- La localització és bastant diversa, però podríem parlar d'un focus d'indústria tèxtil de cotó a Palma i a Sóller, on arriben a funcionar dotze fàbriques. La llana es localitzaria essencialment a Esporles, encara que també a Palma. Després tendríem un sector significatiu de conserves a Felanitx. El cuir estaria ubicat a pobles de la Serra de Tramuntana, tant de la muntanya pròpiament dita, com dels que estan al peu, com Inca, Alaró i Lloseta. I, finalment, el sector de la fusta estaria més vinculat a la zona del Llevant i, concretament, a Manacor. Aquest seria un mapa molt sintètic, però que pot donar una idea de quina era la situació.

- *I a Menorca?*

- A Menorca hi hauria sabates. En un primer moment hi va haver tèxtil, però va decaure, així com un sector metal·lúrgic important. I bijuteria, evidentment.

- *I a Eivissa?*

- Eivissa ho desconec per complet, em sap greu. Els meus laboratoris són, en aquest sentit, Mallorca i Menorca. Les dades que tenc d'Eivissa no són estrictament d'aquesta illa sinó de dades agregades a la província de les Balears, de manera que el material desagregat que puc tenir de Mallorca i Menorca em deixen les xifres d'Eivissa en termes que em semblen tan residuals que es fa difícil parlar d'una industrialització a Eivissa. Cal tenir en compte quan parlem de procés d'industrialització que es considera que existeix aquest procés quan el creixement de la producció industrial és superior al creixement del producte interior brut. En el cas de Mallorca i sobretot de Menorca sembla que això va passar i que per tant es pot parlar d'industrialització, a diferència d'Eivissa.

EL MÓN DEL TREBALL A LA INDÚSTRIA BALEAR

- *Quan ens hem referit a l'emigració també ho hem fet indirectament al món del treball. Com era la població industrial de les Illes?*

- A Mallorca coexistien dos processos. Per una banda la gran concentració fabril, entesa com una poderosa unitat de producció centralitzada, que solia reunir entre vint i vint-i-cinc persones per empresa, però que podien arribar fins a les tres-centes com per exemple les fàbriques de Can Ribas i de Can Maneu. De manera que aquesta seria una població típicament obrera, amb tots els trets típics, que genera una cultura pròpia de classe, que genera la seva pròpia premsa, que protagonitza la protesta de la classe obrera mallorquina, que organitza els primers de maig... etcètera. Però al costat d'aquesta força laboral hi havia també una força més dispersa, més domiciliària, que treballa a petites unitats productives o mitjançant un sistema domèstic, que abasta segments de la indústria bijutera, del calçat, de la fabricació de randes... que, en qualsevol cas, nuclea moltíssima població. Això és una qüestió molt curiosa, però no és una qüestió estranya, perquè a Gran Bretanya passava el mateix. En qualsevol cas al voltant de 1919, la xifra de treballadors de la indústria de Mallorca devia ser d'unes trenta o quaranta mil persones.

- *Finalment, quina seria la cronologia industrial de les Illes?*

- Les etapes podrien ser més o menys entre 1780 i 1830, una etapa dominada pel tèxtil i la producció de destil·lats, que s'exporten a Amèrica i sobretot al mercat Nord-Atlàntic. Una segona fase seria de 1830 a 1880, protagonitzada sobretot per la indústria agroalimentària, com és la farinera. Finalment una darrera fase de 1880 a 1930 que tendria diferents conjuntures, amb indústria tèxtil, cuir, agroalimentació i metal·lúrgica, aspecte aquest que seria qualitativament molt significatiu.

- *I què passa després, a partir de la Guerra Civil.*

- La Guerra Civil, com hem dit abans, representa un període de gran activitat, que decau tot d'una a la postguerra. De tota manera, en parlar dels anys que van de 1940 a 1960, que seria la fase en la qual coexisteixen conjuntures expansives amb el moment que el sector terciari, l'hosteleria, comença a dominar l'economia. 1960 marca la frontera. És en aquest moment que comença el declivi de la indústria, un declivi que ja és molt difícil de reparar.

Més enllà del disseny

Entrevista a Antoni Barceló

per Joana M^a Roque

En els darrers anys l'exportació ha decaïgut amb percentatges molt elevats: menys milions i manco treballadors donats d'alta als diferents sectors. I els motius no són senzills ni fàcils d'aïllar. Antoni Barceló, economista, ho explica i posa exemples clars. Diu, entre altres coses que per crear moda no basta fer disseny sinó que també s'ha de tenir en compte un conjunt de qüestions "intangibles" que forma part del paquet o embolcall del producte.

Creu que cal una renovació al sector, però no s'atreveix a donar fórmules màgiques, encara que repeteix que s'han de tenir objectius, projectes i una visió de futur que impedeixi que es repeteixin els errors del passat. I el més greu, segons diu, era intentar competir en preus, ja que sempre hi haurà països del tercer món que podran oferir uns preus molt més reduïts.

- Quina és la real importància a l'economia de les Illes de l'exportació?

- Jo, per ventura em referiria a què representa l'exportació al sector industrial, que tradicionalment ha estat, sobretot exportador en el sentit que la indústria auxiliar que també existeix a les Illes té menys importància econòmica en termes generals.

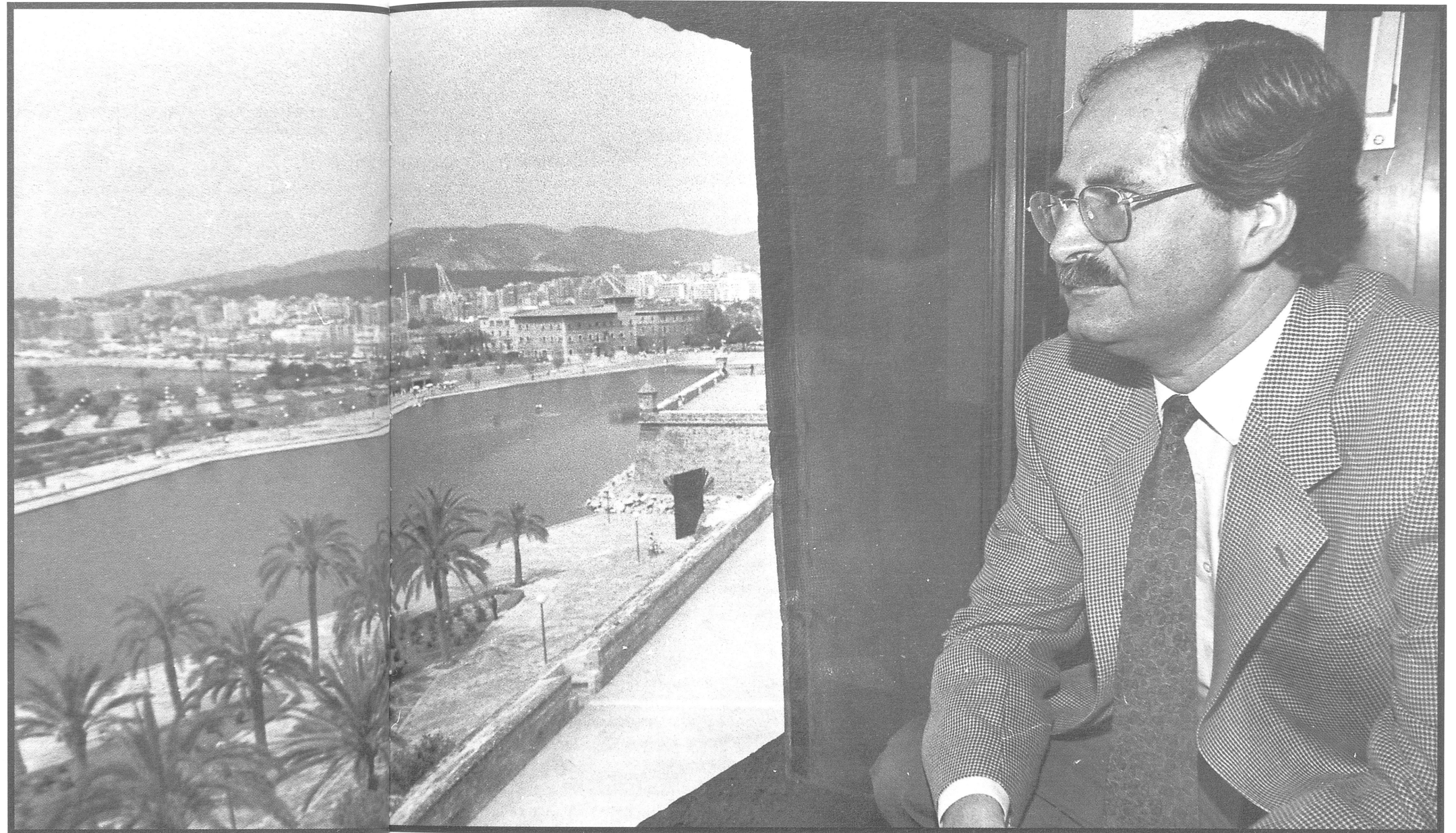
- Auxiliar de...?

- Són indústries de fusta o de ferro vinculades a la construcció o al creixement econòmic de les Illes. En conjunt podem dir que l'activitat exportadora representa un deu per cent del PIB

Antoni Barceló Veny va néixer a Porreres l'any 1934. És casat i té una filla. Va realitzar estudis de Professor Mercantil a Palma i d'Econòmiques a la Universitat de València. Ha estat delegat de l'Institut de Foment de l'Exportació (INFE). Ha treballat al sector privat i ara és secretari tècnic o gerent del Col·legi d'Arquitectes de Balears. També forma part de l'equip que cada any publica els estudis sobre l'evolució econòmica de les Balears.

de les Illes en general i això vol dir un vuit per cent de Mallorca, un vint-i-cinc per cent de Menorca i un quatre per cent d'Eivissa. Un altre indicador podria ser que de l'exportació que es realitza a Balears entorn a un setanta o vuitanta per cent és de productes

- Segons el que diu, el disseny s'ha convertit en un factor molt important en aquests subsectors.



- Bé, sí, potser. El producte que es fa a Balears té unes característiques molt peculiars i ara pens concretament en el calçat. Si vol després parlarem dels altres. La sabata en el seu acabat final té un elevat component de cost de mà d'obra i això sembla que la condiciona per ser fabricada on aquests costos siguin menors. En conseqüència és molt fràgil a la competència pel segment de preus. És a dir, pel segment d'abaix. I això vol dir que la fabricació tendrà la tendència a anar als països que tenen uns costos de mà d'obra més baixos que els nostres. Si algú elegeix competir pels preus ha de saber que, a la llarga, hi haurà una tendència que el durà a l'expulsió del mercat, i encara que es pugui guanyar qualche batalla, a la larga perdrà la guerra.

- Llavors vostè creu que s'ha de competir en qualitat?

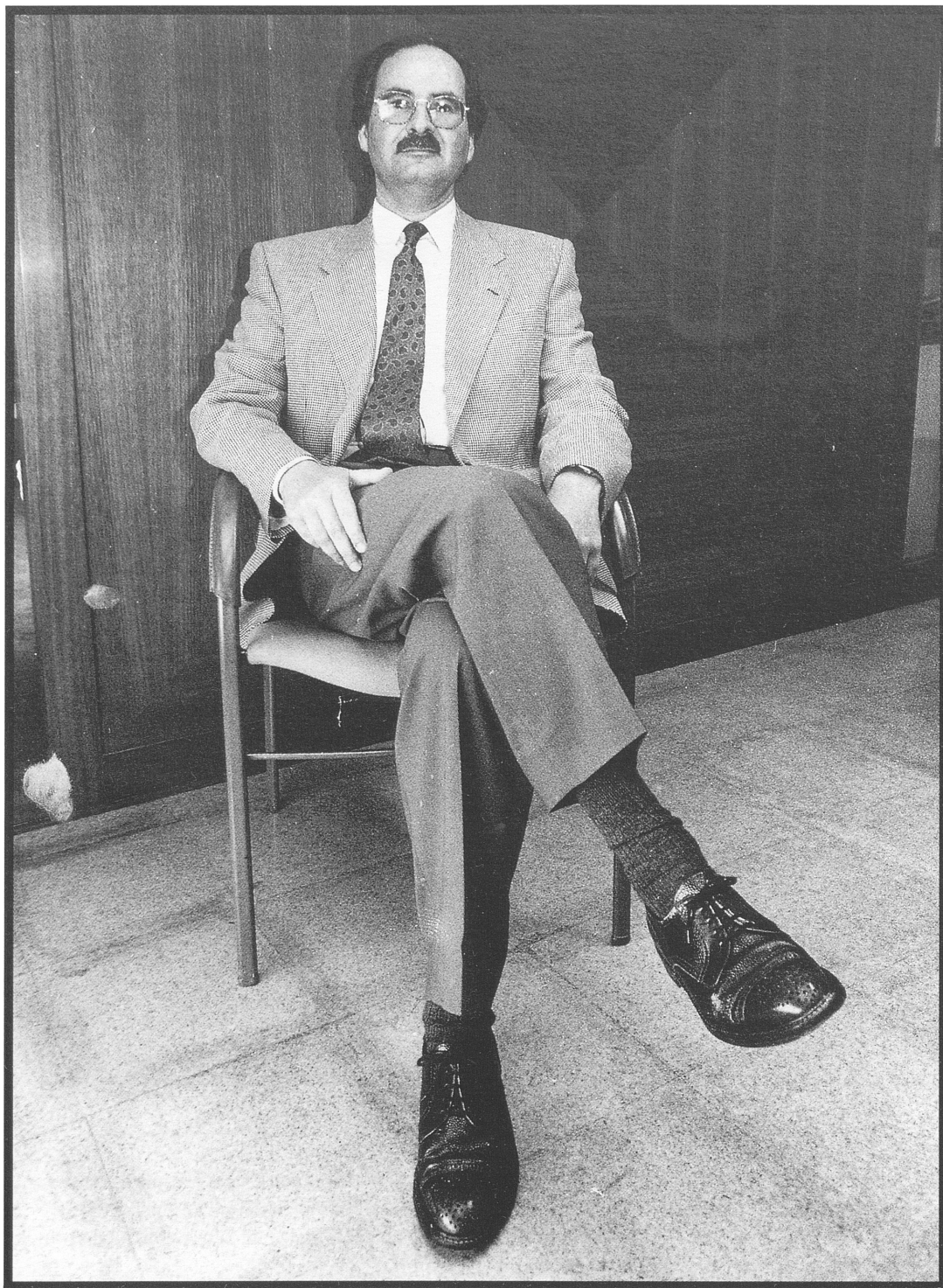
- Ho podríem dir així. Què hi ha dalt d'aquest segment? Hi ha països i també empreses que han aconseguit centrar la batalla

en altres components que són coneguts com a intangibles o afegits. Parlem de disseny, parlem de moda i d'un munt de coses que pertanyen més a un àmbit de sensacions que a un àmbit tangible i material.

PREUS I QUALITAT

- Com podríem situar aquest esquema general a la realitat concreta de les Illes Balears?

- Bé. Inicialment el calçat de les Balears es posicionà a un segment de competència pels preus. En bona part hi continua essent i no és vist ni s'auto-ubica al segment de dalt. En conseqüència tendeix a sofrir una competència cada vegada més creixent i més difícil. Però a més a més hi ha una sèrie de factors desfavorables, com puguin esser el tipus de canvis que a una feblesa estructural hi suma una feblesa conjuntural, amb la qual cosa el problema s'agreuja bastant.



- Evidentment. A l'any 1987 hi havia 6.150 persones a la Seguretat Social i a l'any 1991, 4.500.

LA PESSETA

- *Vostè parlava de pessetes constants. La situació de la moneda espanyola en els darrers anys, també ha estat perjudicial per a la sabata de les Illes?*

- Precisament del 87 cap aquí el tipus de canvi ja no era favorable a l'exportació. És a dir, podem parlar d'una sobreapreciació de la pesseta respecte d'altres divises de l'ordre d'un 23 o 25 per cent. Clar, això va restar unes possibilitats de competir molt grosses.

- *Pensa que per a la nostra economia hauria estat millor una pesseta més feble?*

- Sempre hi ha una certa tendència a desitjar una situació de feblesa de la pesseta, però tampoc no seria bona una excessiva depreciació de la pesseta respecte del seu valor normal, ja que una devaluació artificial acaba per esser absorbida i a llarg termini també resulta perjudicial.

- *Per a un observador no especialitzat, a finals dels anys 80, Espanya no semblava viure una crisi econòmica important...*

- No. Clar. És que aquesta crisi era sectorial. Ara parlem sols

del sector de la sabata. A finals dels anys 80 es tendeix a consolidar un procés que ja s'havia iniciat abans i és que Espanya escala posicions a un "ranking" mundial quant a capacitat de renda per capita, creix d'una manera ràpida i es converteix en un país car. Per tant les possibilitats d'exportar via nivell preu es fan cada vegada més enfora. I si a això li afegim que l'apreciació de la pesseta es produeix sobretot en relació al dòlar, podem entendre que moltes empreses de Binissalem, d'Alaior, de la part d'Inca molt centrades a un únic mercat i amb un component de risc molt elevat hagin hagut de patir-ne les conseqüències. Es trobaren amb un augment dels costos de fabricació que no es podien contrarestar amb un

- *La situació actual és molt pitjor que la del passat?*

- Ho és. Miri. A l'any 1983 el valor de l'exportació de la sabata va ser de 6.250 milions de pessetes. A 1986 va ser de 9.200 milions, i a l'any 1991 va ser de 5.350 milions. Del 87 cap aquí les exportacions no han deixat de decaure i això en pessetes corrents, la qual cosa vol dir que en pessetes constants la caiguda encara és molt més important.

- *Això també degué suposar la pèrdua de molts de llocs de feina.*

increment de productivitat per les limitacions del mercat. Sols es podia intentar anar via augment de preus o reduir l'excés. I clar, tot això era molt complicat.

- *I a aquests moments, quin camí creu que s'hauria de seguir?*

- És dur dir-ho, però sols es pot anar cap a dalt, o cap a defora.

- *Però, com s'ha de fer per anar cap a dalt, consolidant les empreses que ja tenim?, creant-ne de noves?, reconvertint?, millorant dissenys?, cercant altres sistemes de comercialització?*

- Aquest és un tema molt complicat i si fos més senzill, segurament ja s'hauria abordat i s'haurien trobat solucions. Canviar el model és molt difícil. Si durant molts d'anys, la major part de les exportacions es varen fer via preus, ara és molt mal de fer dir "miri jo som aquí no export preus, export qualitat" ja que la persona que ha d'adquirir el producte ha d'estar disposada a pagar una qualitat molt considerable per coses que la sabata en si mateixa no duu damunt. És a dir, és tot un entorn, al qual el disseny és important, però segurament no és l'única cosa important. També s'ha de saber com s'acredita aquest disseny, on es dirigeix.

- *Hi ha fires.*

- Però exposar conjuntament amb altres fabricants pot ser fins i tot perjudicial, ja que és possible que si algú cerca components d'alta moda o d'alt disseny ja ni tan sols vagi a aquests tipus d'exposicions. Parlem de moda, d'intangibles, de corrents subtils i això fa que sigui realment complicat pensar en una solució immediata i, sobretot, individual, encara que hi ha components que per ventura sí que l'empresa pot resoldre de forma individual: buscar sistemes de comercialització, ésser present a botigues especialitzades, recórrer a fons de finançament, extreure la qualitat, procurar augmentar la productivitat, etcètera.

- *També hi ha el factor moda...*

- Sí, i aquest factor té components culturals d'imatge col·lectiva i de tots els intangibles dels quals parlàvem abans, que una empresa tota sola no pot resoldre. L'Administració també s'hauria d'interessar per altres temes com la formació de dissenyadors o d'especialistes. Però no és fàcil. No podem dir d'un dia per l'altre "ja tenim qualitat" i esperar que ens creguin així per les bones. També hem de considerar tots els intangibles dels quals parlàvem abans. I no sé si és vàlid o no, però crear uns centres d'investigació universitària, per ventura podria ésser convenient, encara que aconseguir una imatge d'alt prestigi i d'alt nivell acadèmic segurament requereix molts d'anys com a conseqüència d'uns estàndards continuats.

PARC TECNOLÒGIC

- *Ara la Conselleria d'Indústria té el projecte d'innovació tecnològica connectat amb la Universitat. Això té a veure amb el que vostè diu o són coses diferents?*

- No crec que una cosa i altra estiguin excessivament vinculades, però crec que és un tema realment interessant. D'entrada diria que el parc tecnològic té uns aspectes interessants, ja que ens trobam a uns moments als quals la nostra societat està una mica desconcertada, com si acabàssim una etapa i n'haguéssim de començar una de nova. Per tant qualsevol proposta que pugui suposar un repte per a aquesta societat és important i positiu.

- *Bé, però no se sap molt bé o jo no he arribat a entendre si aquest parc vol ser una espècie de residència de luxe per a savis o un centre d'investigació per a les empreses de les Illes.*

- Amb els objectius generals del parc és molt difícil no estar-hi d'acord. Jo hi veig dos tipus de conceptes. Per una banda un component d'investigació per atreure persones i empreses i generar una dinàmica en aquest tema. Però també hi ha un segon component a nivell humà. És a dir, per una sèrie de característiques que es puguin donar aquí, com per exemple el clima o també la llum, que també és important, i entre parèntesi jo, a vegades, tendesc a veure Europa més que freda, fosca. I també ens trobam a un entorn de qualitat de vida com a conseqüència d'una grandària de població molt assumible, d'una inexistència de grans complicacions de distàncies i d'una situació geogràfica gairebé estratègica. I això fa que anem a favor del temps per dir-ho d'alguna manera, ja que a les societats occidentals es valoren cada vegada més aquest tipus de coses i en aquest aspecte podem ésser cada vegada més competitius. Ara, la qüestió també està en la magnitud, en com arribar-hi i en el grau d'extensió que pugui tenir aquest objectiu.

- *No hem de perdre de vista que el tema general d'aquesta entrevista era, sobretot, exportació...*

- Ja ho sé. Potser tot el que hem dit abans no serà important a curt termini, però anar a una societat molt avançada en termes de tecnologia punta ha de ser bo i a més a més, tot aquest entorn pot contribuir a atreure sectors professionals d'alt valor afegit, o sigui que hi hagi gent que visqui i faci feina aquí per a empreses internacionals.

INSULARITAT

- *Tornem una mica enrera. Fa uns anys la insularitat tenia un pes econòmic molt important o almenys se'n parlava constantment. Ha deixat de ser un inconvenient?, encara ho és?, ho és menys? Com entén el tema de la insularitat a 1993?*

- Jo diria que si ens movem cap a dalt o cap als segments dels quals ja hem parlat abans, cada vegada serà menys relevant. Si els preus són cada vegada més alts no crec que tinguem un nivell important de càrrega competitiva cap a l'exterior. Ara per ara, no és el component més important a l'hora de guanyar o perdre competitivitat.

- *Això, per mantenir les empreses que ja tenim o també per crear-ne de noves?*

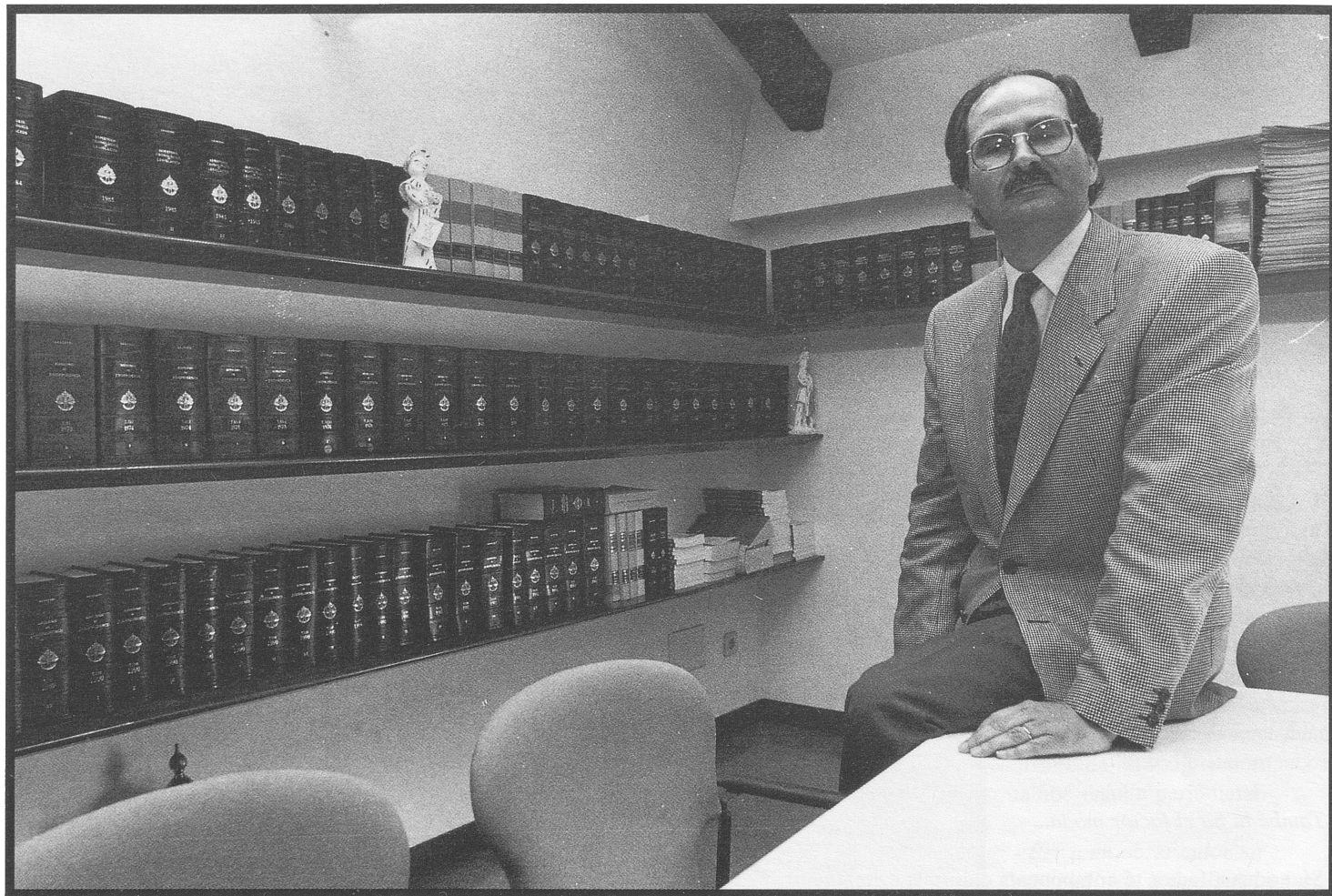
- Pens que es poden introduir noves tecnologies, com ja s'ha

fet, per exemple a Niça que fins fa poc era una ciutat tan sols turística. A les Illes Balears hi ha capacitat d'atracció des d'un punt de vista humà i de qualitat de vida. Una altra cosa és l'entorn tecnològic que també hauria d'existir.

- *Ens ha conduït al tema del parc tecnològic la seva opinió sobre algunes funcions que corresponien a l'Administració per ajudar les empreses de les Illes. Per acabar aquest apartat, en general, com haurien d'actuar les administracions públiques, si és que han d'actuar d'alguna manera?*

- *A l'Estat de les Autonomies hi ha funcions superposades entre el Govern central i el Govern autonòmic o es poden diferenciar clarament?*

- Crec que no tenen per què ésser actuacions excloents. Hi ha funcions com per exemple la política monetària que sols corresponen a l'Administració central, però n'hi ha d'altres per afavorir el teixit industrial, com són aquests temes del món de la moda, del disseny o de la formació i també d'ajudes de tipus financer que per ventura poden correspondre més a



- Hauríem de diferenciar entre el Govern central i el Govern autonòmic. Si vol podríem començar pel primer i crec que hauria de crear un entorn econòmic adient. Fins ara, la política monetària que ha estat la protagonista principal a la política econòmica i ha conduït a uns elevats tipus d'interès amb l'objectiu prioritari de lluitar contra la inflació. Això ha fet que molts d'empresaris es trobassin amb pocs incentius per a la inversió. Però hi ha molts d'altres temes, com la formació professional, dels quals ja hem parlat abans que també haurien de correspondre a l'Administració. No crec que li corresponguin altres coses com ajudes tipus subvenció o salvament sense res més. L'Administració ha de procurar que l'entorn favoreixi al màxim la possibilitat de les empreses.

l'Administració autonòmica, encara que no és molt fàcil marcar les fronteres. També es poden dur endavant projectes de comercialització. Per exemple, el món de les sabates ha estat poc donat a muntar actuacions en comú, la qual cosa el fa diferent al món de la bijuteria o SEBIME.

- *Fins ara no hem parlat gens de bijuteria. Vostè s'ha referit sobretot al sector de la sabata.*

- És que són indústries diferents. La bijuteria es troba, sobretot, a Menorca, encara que a Mallorca hi ha una empresa important que és Perlas Majorica. Per a la bijuteria en general ens trobam a un procés de desenvolupament de les exportacions molt semblant al que hem vist anteriorment. Del 83 al 86 les exportacions varen créixer de forma molt ràpida i es multiplicaren per més de tres, si descomptam les perles, que es

produeixen de forma tradicional a Mallorca des de fa molts d'anys.

I Menorca, fins ara ha representat un setanta o vuitanta per cent de la capacitat productiva de l'Estat espanyol en el subsector de la bijuteria. Llavors, als cinc anys dels quals parlàvem abans es podia competir ja que la relació qualitat-preu era bastant satisfactòria i a aquells anys hi havia un fort increment de demanda a nivell internacional, però a partir del 87 ens vàrem trobar amb l'efecte de canvi que ja hem comentat. I això tenia a veure amb el sector de la sabata en el sentit que s'havia començat una competència a nivell de preu amb dificultats per accedir al sector moda.

- De totes maneres, a Menorca sempre hi ha hagut més coordinació o unió empresarial que a Mallorca.

- Sí. Això és cert, però no sabia dir quins són exactament els motius. I li puc donar unes xifres molt significatives a aquest subsector de bijuteria i regal. Per exemple, l'exportació a 1987 va significar 3.111 milions de pessetes i a l'any 1991 es va reduir a 2.100 milions la qual cosa és una xifra significativa, d'una reducció de devers un terç.

- Hem parlat de sabata i bijuteria, manca la confecció de pell.

- La seva evolució ha estat semblant. També va créixer molt als anys 86 i 87 i després va anar enrerera. A l'any 1983 es varen exportar devers 850 milions de pessetes en confecció en pell. Pocs anys després varen ser 2.300 milions i a l'any 1991 la xifra va ser tan sols de 960 milions de pessetes, la qual cosa significava un retrocés important.

- Els factors comuns són...

- Preus, qualitat, moda, comercialització, però cada subsector té les seves pròpies característiques.

- I ara ens trobam amb el repte de Maastrich.

- Sí. Això implica una convergència que han de decidir els polítics, amb un tipus de interès segurament alt. I aquesta sobre avaluació de la pesseta segurament no és el més convenient per a l'exportació, encara que las decisions polítiques generals han de considerar moltes altres coses.

Entrevista realitzada abans de la darrera devaluació de la pesseta.

Bijuteria: ara també

Entrevista a Rafel Timoner

per Joana M^a Roque

Es veu de seguida que Rafel Timoner és un home acostumat a manar i a fer-ho amb estils vells, però no per això menys productius. El disseny de les lletres a l'exterior de la fàbrica de bijuteria Catisa, pot donar una imatge de modernitat. Les veig un dissabte matí. Entr per la porta que dóna al carrer. Cerc secretàries o administratius que em puguin indicar on té el despatx el senyor Timoner. Toc tímidament a una porta que posa "Dirección" i surt a obrir un home amb una bata blava. Dic:

- El senyor Timoner...

- Jo mateix, respon.

És un home amable que em diu que esperi abans de començar l'entrevista que acabi d'escriure a un petit bloc unes quantes idees notes per a una reunió que té el mateix horabaixa. Jo esper i mentre escriu pens que la seva imatge amb les ulleres una mica baixes al nas també podria ser la d'un sabater menorquí.

Però és bijuter. Va fundar la fàbrica a 1954. Va ser batle als darrers temps del franquisme i ara parla de nous dissenys que segueixen tendències ètniques, primitives o molt simples. Rafel Timoner és molt menorquí: va néixer a Alaior i creu que, malgrat tot, la indústria bijutera menorquina té un futur. Diu que a Menorca devers cinc-mil persones viuen directament o indirecta de la bijuteria i segons ell aquesta indústria encara té un futur.

- Quina és en aquests moments la perspectiva o visió general de la bijuteria menorquina que era i potser encara continuï essent una indústria cabdal per a l'illa?

- Bé, la bijuteria menorquina travessa un moment difícil com succeeix a tota l'indústria nacional, agreujat pel gran increment de l'exportació d'articles des d'extrem orient, i és tant així que després que a l'any 1989 les exportacions superassin

les importacions, actualment les importacions pràcticament doblen la xifra d'exportacions.

Rafel Timoner va néixer l'any 1934 a Alaior (Menorca). És censor jurat de comptes. Durant els darrers anys del franquisme va esser president del sindicat nacional de metall en el sector de bijuteria, batle de Maó, diputat provincial i procurador en Corts. La seva professió és industrial. També ha estat president, fundador de SEBIME, d'ITEB (Institut Tecnològic de Bijuteria), de FEBIS (Federació Nacional de Bijuteria), d'UNEBIF (Unión Europea de Fabricantes de bisutería). Actualment és el president del JEBI club, que és una germandat mundial de fabricants de bijuteria. Dirigeix la fàbrica CATISA que va fundar amb altres socis l'any 1954 a Maó.

- I això a què es deu: preus, mà d'obra barata, materials...?

- Es deu, sobretot, als preus fora de tota competència que ofereixen els països d'extrem orient.

- Però, no hi ha una marca de qualitat o un



disseny que distingeixi la bijuteria menorquina de la que es fa a la resta del món?

- Actualment Espanya continua creant bastant, si bé ens trobam sempre amb la dificultat que la bijuteria no és més que un accessori i en conseqüència no té força de per si, sinó que té una força derivada dels corrents de moda del vestit. Aquesta creació queda avui invalidada pel fet que per fax s'envien ràpidament les noves creacions, especialment a Taiwan. I amb una velocitat al·lucinant són copiades i oferides al mercat europeu a una tercera part dels preus originals.



- Això és una certa forma de pirateria de disseny, no?

- Això és una còpia contínua i una oferta, ja li dic, a una tercera part dels preus.

MECANISMES LEGALS

- I no hi ha mecanismes legals per perseguir aquesta pirateria?

- Sí. Hi ha un mecanisme legal, perquè Espanya té una quota a la importació de bijuteria d'aquests països. El mateix secretari d'estat de Comerç va manifestar fa molt poc que "un importador puede incurrir en delito de contrabando si compra determinados productos sometidos a restricción en otros países comunitarios, por ejemplo, el Gobierno seguirá vigilando e impidiendo la entrada de zapatillas de China que lleguen vía Holanda". Això ho va dir Miguel Angel Feito, secretari d'estat de Comerç al "Diario 16" el dia 22 de desembre de 1992. Aquesta és la justificació que hi ha una via legal, però la

veritat és que no se n'ha fet ús i no hi hagut restriccions quant a la importació que ha arribat al comerç distribuïdor.

DISSENYS ORIGINALS

- Però també hi ha la qüestió de la còpia de dissenys originals. No es pot penalitzar d'alguna manera els que pirategen?

- Bé. Les principals firmes franceses han fet una campanya de lluita contra la còpia de models. Han invertit enormes quantitats en campanyes, però la veritat és que malgrat tot el seu gran esforç i poder, es continuen copiant d'una forma realment dramàtica aquests productes.

- I en els darrers deu o quinze anys, hi ha hagut molts de canvis de tendència de disseny?

- Nosaltres feim tres campanyes cada any a les quals intentam crear els components que, com abans s'ha dit, segueixin les tendències de moda.

- Cap on diria que van aquestes tendències de la moda, una major sofisticació, menor sofisticació...?

- Bé. Diria que les darreres col·leccions

tendeixen més a la simplificació i a la cosa natural, seguint les tendències ètniques...

- Com?, en quin sentit tendències ètniques?

- En el sentit de tendències primitives, la qual cosa vol dir les més elementals i arrelades a realitats determinades.

- La figura del dissenyador, es considera important en el món de la bijuteria menorquina?

- Avui per avui, el disseny té el suport de l'Institut Balear de disseny i tecnològicament d'ITEB (Instituto Tecnológico de Bisutería)

- Com a industrial i president d'associacions empresarials, quina opinió té de la gestió de l'actual Govern balear?

- El Govern balear intenta donar tot el suport a les Illes i no hi ha cap dubte que el nou projecte que desenvolupa la

Conselleria d'Indústria sobrepassa en molt tot el que s'ha fet fins ara a nivell regional.

ADMINISTRACIÓ

- Segons la seva opinió, quines haurien de ser les funcions de l'Administració?, quin grau d'intervenció o de suport hauria de tenir en el sector de la bijuteria?

- Crec que ha de deixar plena llibertat d'actuació a la iniciativa empresarial. I, a la vegada, al meu entendre, tant el Govern balear com el Govern nacional han de donar suport al desenvolupament d'aquelles funcions que per esser de caràcter general, sobrepassen les possibilitats de l'empresari aïllat.

- I en el seu sector, hi ha també una unió empresarial?

- En el sector de la bijuteria s'han desenrotllat totes les funcions de caràcter col·lectiu, com són una patronal, (APIME), una fira internacional (SEBIME), una federació nacional (FEBIS), de la qual, per causes diverses, darrerament Menorca n'ha sortit, una Unió Europea que s'anomena UNEBIF i una germandat mundial s'anomena JEBI Club. A part, també té el suport de l'Institut Tecnològic (ITEB) i ha tengut la col·laboració d'una agrupació per al desenvolupament de tecnologies especials que s'anomena TECNOBISA i també una cooperativa de compres que s'anomena APICESA. A més a més, en forma sectorial s'ha col·laborat en tots els nivells de formació, des de donar facilitat als alumnes de bàsica, donant-los material i també instruccions per al desenvolupament de pràctiques bijuteres.

- Als alumnes de bàsica?

- D'Educació general bàsica, sí. Per exemple, s'han fet xerrades orientatives als alumnes de vuitè sobre la possibilitat que oferia la indústria i de manera especial la Formació professional que s'ha desenvolupat com a especialitat bijutera.

FORMACIÓ PROFESSIONAL

- Així que a Menorca, les noves generacions ja es preparen per continuar la indústria de bijuteria i fins i tot ho poden estudiar als instituts...

- Ara ja no, però fins l'any passat es va poder fer primer i segon grau de Formació professional.

- I per quins motius creu que es va llevar?

- Perquè no hi havia prou alumnes, però ha estat substituït per l'institut d'ensenyances artístiques. Així mateix s'han donat conferències als estudiants de COU i als universitaris per donar a entendre i explicar les possibilitats que té la indústria menorquina i la necessitat d'eleva el seu nivell tècnic. També s'ha donat ocupació a postgraduats. I s'ha publicat una enciclopèdia que comprèn tota la problemàtica del sector bijuter.

- A vegades es diu que la crisi fa que la gent vagi més a la joieria, ja que l'or i la plata sempre tenen el valor del metall. Vostès ho han notat o creu que, precisament per la crisi la tendència és comprar ornaments més barats?

- En realitat, en els darres anys, a causa de la inseguretat ciutadana, el que hi ha hagut ha estat un canvi a l'enrevés, o sigui, la gent ha tengut més prevenció per comprar joieria i s'ha dedicat més a la bijuteria.

- Vostè parlava abans d'una enciclopèdia amb tota la problemàtica del sector bijuter. Ja hem parlat de preus, dissenys, còpies il·legals, nova situació econòmica. Per ventura ha arribat l'hora de fer una mica d'història. Com va néixer el sector bijuter a Menorca? Per quines èpoques ha passat?

- El sector de la bijuteria menorquina va tenir una època molt brillant quan es feien bosses o moneders de plata que s'exportaven a molts de països europeus, a principis de segle, però va acabar a rel de la Primera Guerra Europea, quan varen desaparèixer les monedes metàl·liques. Llavors hi ha haver una veritable "debacle" a aquest món industrial de la qual se'n va sortir a través d'altres modalitats industrials, com per exemple la fabricació de frontisses per als mobles, ornaments de sabata i la modalitat bijutera de la qual parlem. Després s'han passat unes quantes crisis, però la indústria s'ha mantengut.

EL FUTUR

- I ara?, com veu el futur de la indústria bijutera a Menorca?

- Ara és un moment difícil, però s'ha d'esperar que es trobin sortides tal com va passar a altres països que varen ser pioners a la indústria bijutera i que ara diversifiquen la seva producció. Per posar un exemple, a Alemanya hi ha la PHORZHEIM, que primer es dedicava sols a la bijuteria i ara també es dedica a la joieria. O sigui, que hi ha hagut molts de canvis de situació. Per exemple, Estats Units també fa un canvi al centre principal que era PROVIDENCE, de la bijuteria clàssica i popular passa a bijuteria de major qualitat per poder fer front a aquesta competència de l'extrem orient.

- Quanta gent es pot dir que viu a Menorca de la bijuteria, directament o indirecta?

- En conjunt es pot dir que devers cinc mil persones viuen de la indústria bijutera menorquina.

- I el seu valor econòmic, com se situaria?, davant del calçat, darrera del calçat...?

- No. En xifres econòmiques és inferior perquè el valor afegit és més petit. Segons les xifres que s'han apuntat en èpoques normals, el sector de la bijuteria és entorn a dotze mil milions de facturació anual, que actualment ha davallat de forma considerable.

- Quines són les xifres actuals?

- De moment encara no sabem què passa, ja que tothom travessa una crisi i tot això és molt mal d'avaluar.

RECONVERSIÓ

- *En temps de crisi, se sol parlar de "reconvertir" empreses. Creu que a aquests moments les dimensions de les empreses de bijuteria a Menorca són les més adients o que s'han de fer nous plantejaments.*

- Bé. A Menorca hi ha tota la gamma, des de l'empresa purament familiar de dos o tres empleats, fins a les de major grandària, amb la fase completa, que pot arribar als cent treballadors, passant per un estat intermedi que també és una gamma més generalitzada que està entre vint i quaranta treballadors, que és la mesura normal. Cal dir que tant les empreses de nivell europeu com, fins i tot, les del primer centre mundial que és PROVIDENCE, estan al mateix ordre, exceptuant-ne algunes molt grosses que es troben especialment als Estats Units.

- *Sembla ser que per al turisme va bé que la moneda espanyola tenguí un valor baix en referència a altres monedes europees, també per a la bijuteria?*

- Si volem exportar, sí, però això no és tot, hi ha molts d'altres factors dels quals ja hem parlat abans. Sobretot la competència dels països d'extrem orient.

- *Ja coneixem la seva biografia, però també és important la de la fàbrica de bijuteria que vostè dirigeix a Menorca. Quina és la història de Catisa?*

- Catisa es va fundar l'any 1954, a un petit local de vint-i-cinc

metres quadrats. A l'any seixanta es va convertir en societat anònima i actualment donam feina a devers cent treballadors. Tenim clients a totes les parts del món i també ens dedicam a la fabricació de fornitures en metall i plàstic, articles semi-acabats, bijuteria i articles de regal.

- *Han hagut de diversificar?*

- Sí. No ens ha quedat més remei i ho hem hagut de fer.

- *I com a industrial menorquí, a aquests moments de crisi, creu que el desenvolupament de Menorca va esser el més encertat en comparació a les altres illes?*

- Bé, en segons que.

- *Vull dir que Menorca va tenir un creixement més industrial que turístic. Això, vist ara, a l'any 1993, és positiu?*

- Jo crec que Menorca ha crescut d'una forma equilibrada. Però possiblement no hem sabut aprendre la lliçó que ens va donar Mallorca i Eivissa quant a un monocultiu sobredimensionat i als darrers anys s'han comès alguns pecats, quant a un desenvolupament sobredimensionat.

- *Sobredimensionat al món del turisme?*

- Sí, clar, al món del turisme i aquest error no l'hauríem de cometre ara nosaltres.

- *Són a temps d'evitar-lo?*

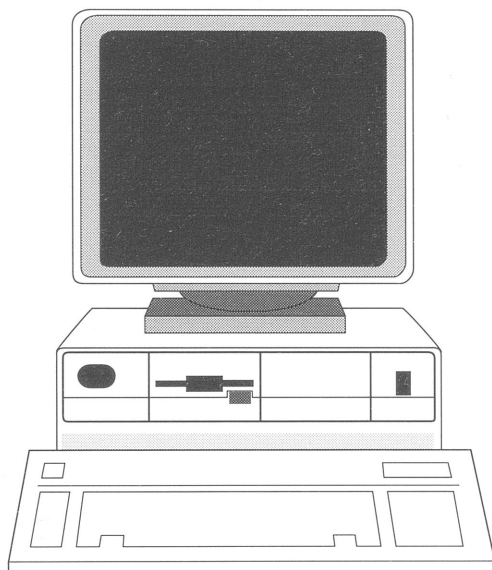
- Crec que segurament sí, que encara hi som a temps.



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



Trepitjar l'asfalt

Entrevista a Pere Vidal

per Gina Garcías

Acaba de complir els quaranta anys i té la bonhomia pròpia del que ha renunciat a ser un home de vida fàcil per llançar-se a l'aventura de l'esforç diari i de la inquietud permanent. Les onades antifranyquistes viscudes a la universitat sens dubte el convulsionaren i ompliren de contingut humanista els gestos de classe privilegiada en els quals havia estat educat. Potser mai no ha acabat de renunciar als vells idealismes d'aquella joventut, i per això a moments se li escapa un aire displicent en l'estricta correcció amb la qual ara exerceix d'executiu empresarial. En la imatge, ha romput el motlo segons el qual els homes amb poder són durs i freds i respon en canvi al perfil indefens i vitalista que dibuixa Domínguez quan assegurava que les arrugues són belles.

Amb poc més de vint anys heretà una empresa de sabates "camperes" a punt de tancar i no li quedà més remei que fondre les teories marxistes apreses a la facultat d'Econòmiques i als cercles clandestins de Pedralbes amb la necessitat de salvar del naufragi els esforços de les dues generacions d'empresaris sabaters que l'havien alimentat. Llavors va tornar als seus orígens sense renunciar al que hauria volgut ser. I el resultat va ser una simbiosi pràctica, una síntesi nova i creativa per la qual convertí els treballadors en accionistes i transformà les relacions internes de l'empresa en un sistema nou tant distant de l'enganyós sindicalisme vertical com de l'utòpic model autogestionari. Des de llavors s'ha finançat en el pragmatisme, i sembla que treballa amb la consciència tranquil·la.

- *L'experiència de convertir els treballadors també en empresaris va resultar positiva?*

- Sí, ha anat bastant bé perquè hem tengut en compte un aspecte important: mai no hem confós l'aspecte social o societari de l'empresa amb la gestió de l'empresa. El fet que un treballador sigui a la vegada accionista no vol dir que no ha d'estar sotmés a la jerarquia i a la disciplina de l'empresa i ha de complir la funció que se li assigna. Moltes societats cooperatives han caigut en aquesta confusió, i han sofert moltes tensions. Nosaltres vàrem tenir clar des del principi que cadascú havia de jugar el seu paper. I s'ha de dir també que els treballadors han estat molt responsables i mai no hi hagut problemes.

Pedro Vidal va néixer l'any 1953. És casat i té un fill de quatre anys.

Estudià el batxillerat al col·legi de Sant Francesc i es llicencià en Ciències Econòmiques a la Universitat Central de Barcelona. A l'any 80 ocupà el càrrec de conseller delegat a la fàbrica de sabates d'Alaró que havia creat el seu padri Juan Vidal. L'empresa travessa temps molt difícils i la solució va ser transformar-la en Societat Anònima Laboral. Això la salvà. Des de fa, aproximadament, un any és vice-president del Consell d'Administració de la Caixa d'Estalvis de les Balears.

- *És a dir, no han aplicat vostès un model que es podria dir autogestionari, sinó que els treballadors han assumit de forma independent a la seva feina, la categoria d'accionistes.*

- Exacte. Hi ha els dos components. El Consell d'Administració de l'empresa és format, en un 50 per cent, per treballadors. Independentment s'han constituït els òrgans gerencials com a qualsevol altra empresa. D'altra banda s'ha de dir que la majoria d'empreses que han optat per convertir-se en societats anònimes laborals ho han fet per problemes financers. Quan a un li va bé l'empresa no se li ocorre convertir-la en societat laboral. Això vol dir que quasi totes aquestes societats laborals neixen amb una sèrie de defectes estructurals. Moltes acaben tancant, però a nosaltres ens va anar bé.

- Ara que hi ha crisi, recomanaria aquesta solució a les indústries sabateres que són a punt de tancar?

- Una cosa és que em demani si és bona aquesta forma societària i una altra que em digui si és recomanable per al sector de la sabata. Jo ara no recomanaria a ningú que s'aventuràs a muntar una fàbrica de sabates. De fet, fa temps que no se'n crea cap.

LA CRISI

- Està tan malament el sector?

- Des que tenc majoria d'edat econòmica, des dels 17 anys, sent parlar de la crisi del calçat. I al llarg del temps sempre s'han anat afegint connotacions negatives a la indústria del calçat. No és en broma que es parla de crisi. La situació és molt complicada. La primera variable, de la qual es parla des dels anys 80, és la pèrdua de competitivitat dins el mercat internacional. El 30 per cent del cost de producció és mà d'obra. Alemanya, França i Itàlia han deixat de ser grans fabricants de sabates perquè la mà d'obra s'ha encarit massa. Ara aquest problema ens arriba a nosaltres. La mà d'obra espanyola és cara i a l'hora Taiwan, Amèrica Central, Sudamèrica, comencen a ser grans productors de sabata. Aquesta és la primera gran crisi. Només sobreviuen les empreses que fan un producte tecnològicament més avançat, o les que han sabut crear una bona imatge de marca. Una altra variable negativa és la comercialització. Abans venien els americans. El comprador venia i comprava tota la producció. Ara, en canvi, ens trobam amb un producte car, poc competitiu i a més el comprador no ve. Les empreses de calçat no tenen unes xarxes comercials per anar a cercar nous clients. La majoria es dediquen a vendre dins Espanya i hi ha una sobreoferta al mercat interior que ens enfonsa els preus. Es fa necessari crear unes xarxes comercials amples i eficaces per vendre al mercat europeu. Les empreses que ho aconsegueixen sobreviuen durant els anys 83 al 87. A partir de llavors, hem quedat immersos en aquesta crisi, que jo no sé si és conjuntural, estructural o superestructural... però que fa que hagi baixat la demanda de consum a tota Europa. Ara, les empreses que feim un producte avançat, amb disseny, amb imatge de marca i que tenim un producte bo però car, ens trobam que tenim poca demanda...

- Aquesta és la tercera crisi.

- Sí. Una crisi agreujada per altres factors. La pressió fiscal, el mercat laboral que és molt rígid... Si poguéssim organitzar una empresa flexible des del punt de vista laboral, si poguéssim flexibilitzar l'estructura de costos, i créixer i minvar segons els cicles del mercat, ens aniria millor.

- No poden fer una previsió perquè la producció sigui estable?

- No. En primer lloc perquè guardar estocs significa immobilitzar molts de doblers, i en segon lloc perquè la moda ens impedeix amagatzemar sabates d'un any per a l'altre.

L'ECONOMIA SUBMERGIDA

- Quant a la flexibilitat laboral, no els basta amb els treballadors clandestins, l'economia submergida?

- No negaré que en el calçat hi ha economia submergida. Però hem d'aclarir la situació. En tot el procés productiu hi ha diferents subprocessos. És veritat que una part es pot fer amb l'economia submergida, però hi ha una gran part del procés com és la cadena de la confecció que s'ha de fer a la fàbrica. L'economia submergida és absolutament mínima. El procés productiu és cada vegada més transparent. També és veritat que la normativa laboral és ara bastant més flexible. Però tampoc no s'ha d'oblidar que les empreses del calçat són antigues i tenen una càrrega laboral molt forta.

- Els empresaris dels sectors s'han adaptat a les noves exigències de la producció i de la comercialització de les quals xerrava abans?

- Hi ha hagut un canvi ideològic molt important entre els empresaris del calçat. Fins fa 25 anys, un bon empresari havia de ser exclusivament un bon sabater. És a dir, concebre i fabricar una bona sabata. Si els costos de producció pujaven o baixaven un poc, això no importava gaire. Els marges comercials ho permetien. Després hem hagut de reorganitzar tot el sistema productiu per fer una bona sabata que a la vegada sigui competitiva. Hem hagut de cercar una xarxa comercial. Jo crec que sí, que els empresaris del calçat de les Balears han deixat de ser sabaters per convertir-se en empresaris que han de dominar els costos, els processos productius, les xarxes de comercialització... El problema és que també depenem de factors exògens que no podem controlar. Si el marc puja o baixa, si a Taiwan els costos laborals són una dècima part dels d'aquí... són factors que no podem controlar... I si hi afegim l'Administració mastodòntica que hem de mantenir...

- A què es refereix?

LA VORAÇ ADMINISTRACIÓ

- Que el model d'Estat que tenim necessita una gran pressió fiscal. Necessita alimentar-se molt i, a canvi, no és massa efectiu. Pagam impostos directes, indirectes, en cascada, Seguretat Social. La part productiva de la societat ha de mantenir també la improductiva i un aparell d'Estat mastodòntic. El cost dels doblers és molt elevat. L'Estat, per aconseguir doblers, emet deute públic, i el paga molt bé. A canvi, els bancs han de cobrar interessos molt elevats pels crèdits.

- Vostès no es veuen suficientment compensats? Per exemple: la política de la Conselleria d'Indústria i Comerç afavoreix les exportacions que necessita el sector?

- Els projectes de la Conselleria d'Indústria i Comerç per afavorir l'exportació de sabates són oportuns i raonables. Un d'aquests projectes és donar ajudes perquè els fabricants vinguin directament a l'estranger. La comercialització directa ens permetrà estalviar-nos els majoristes i els distribuïdors.

Podrem vendre a millors preus. Ens estalviam la generació de riquesa especulativa que se'n duen els intermediaris. Jo crec que la Conselleria pensa, amb bon criteri, que si empreses d'aquí poden muntar locals comercials a l'estranger, podran vendre més barat. Això és fonamental per ser competitius a l'estranger.

- *Ja funciona aquest projecte?*

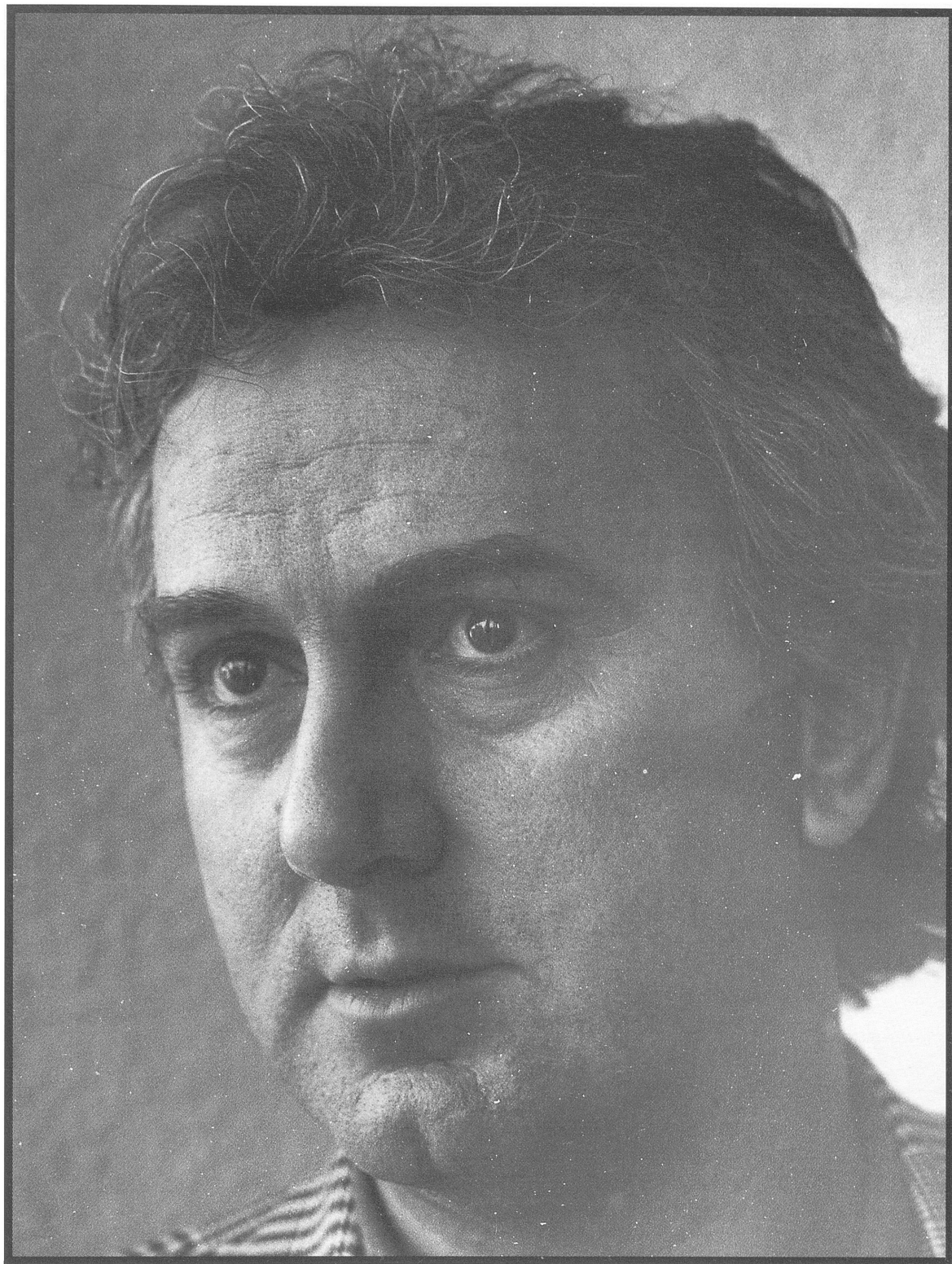
- Encara no. És en estudi.

- *És semblant al que també intenta fer la Conselleria de Turisme. Que els hotelers constitueixin les seves pròpies xarxes de comercialització per evitar la dependència dels "tours operators". Un projecte que provoca el somri dels propis "tour-operators".*

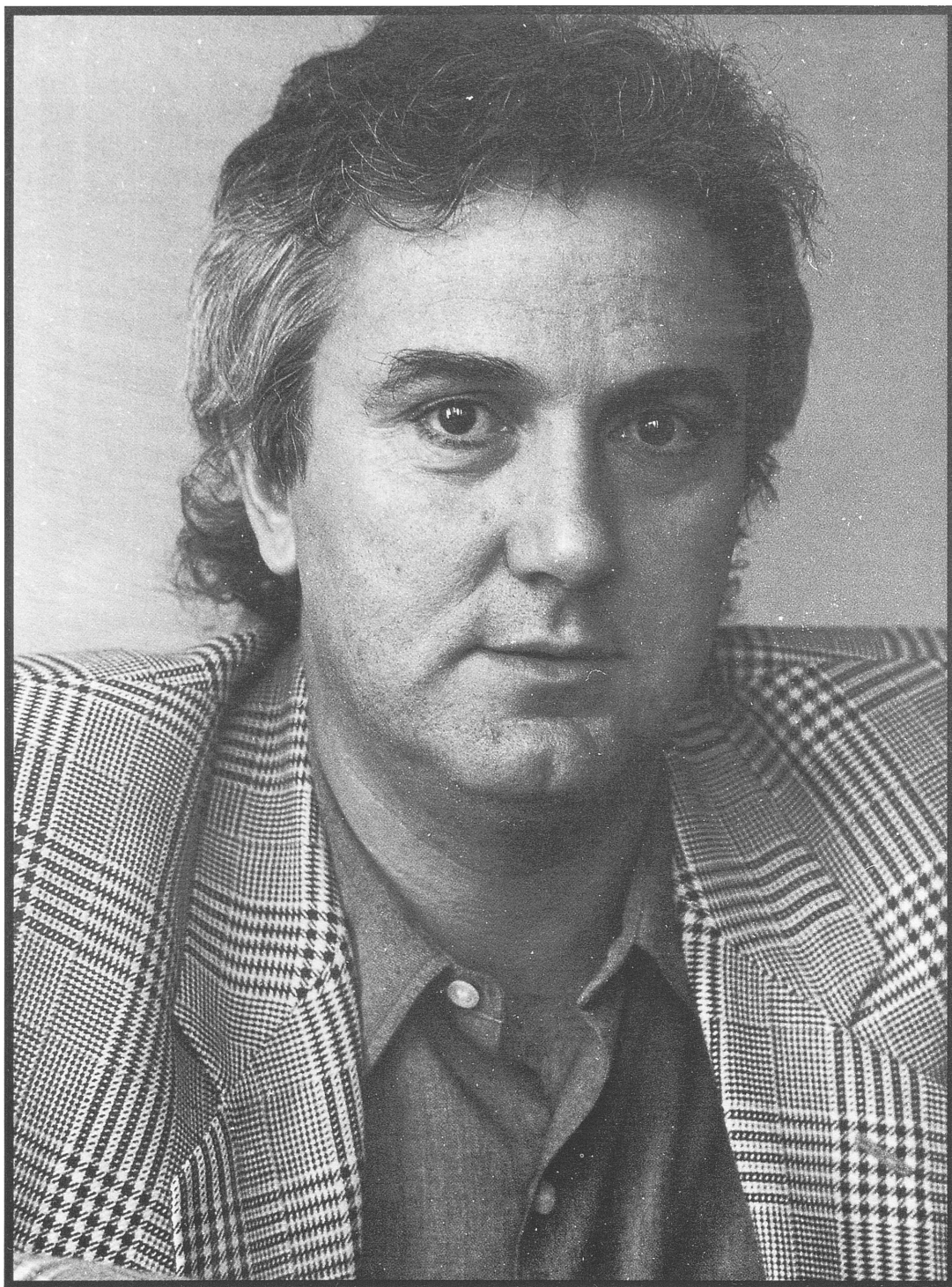
- No és el mateix. Els sabaters sempre hem anat a vendre a l'estranger. El que passa és que veníem a majoristes. Ara es tracta d'implantar-se allà. La problemàtica del turisme és diferent. Jo crec que la política de la Conselleria d'Indústria i Comerç, ajudarà efectivament els sabaters.

- *En qualsevol cas, vostè ha criticat el model d'Estat que tenim. Segons vostè s'ha creat un aparell mastodòntic amb duplictat i fins i tot triplicitat d'administracions.*

- Jo crec que els centres de decisió han de ser els més pròxims a l'administrat. Això no és una opinió política, una postura ideològica, sinó simplement pragmàtica. No hi ha cap partit polític que hagi negat que la nostra Administració és



desproporcionada. Deu anys de Govern del Partit Socialista no han servit per reformar l'Administració. Tampoc no he sentit que el Partit Popular tenguí cap intenció de fer-ho. Vull dir, fer-la més àgil. Mentre cada dia es demana més productivitat laboral, en canvi, no veig ningú que demani més eficàcia als treballadors de les empreses públiques. A Itàlia, els treballadors públics passaran a ser regits per la legislació laboral ordinària. Mentre als països de l'est tothom voldria ser empresari, a Espanya tothom vol ser funcionari. És un mal símptoma, aquest.



- Síntoma de què?

- Tothom defensa els seus interessos. Els treballadors que no reben una exigència forta, s'estimen més fer poca feina. L'empresa privada motiva els treballadors. L'empresa pública, amb la legislació existent, és difícil que els motivi.

INDUSTRIALS I ESPECULADORS

- El que sí ha fet, en qualsevol cas, el Govern del Partit Socialista durant aquests deu anys, ha estat dignificar el paper de l'empresari.

- Sí, és cert. Jo crec que els sistemes democràtics són molt més avantatjosos per a tothom que els dictatorials. Les llibertats fan que la gent se n'adoni que l'empresari no és un monstre disposat a fagocitar tots els sectors i a enriquir-se sense contemplacions, sinó que tenen una funció social. Però a la vegada s'ha produït un fenomen que no és tan positiu. Que és preocupant, i és que en aquests deu anys s'ha generat també molta riquesa especulativa. També s'ha dignificat el paper de l'especulador. Del guanyador de doblers fàcils. Fa pocs anys, un dels més grans fabricants de sabates d'aquestes illes em deia: "Un amic meu ha comprat un solar. Al cap de sis mesos l'ha venut i ha guanyat més del que jo guanyaré en tres anys si tot em va bé. Jo tenc el risc. Dos-cents treballadors fixos. He de pagar la Seguretat Social, els impostos. He de negociar amb els bancs... i aquest senyor, ha fet una simple operació i en sis mesos ha guanyat el que jo no guanyaré en tres anys". La figura de l'industrial, que és el que més treballadors ocupa i el que més producte interior brut genera, s'ha dignificat, però no suficient. Encara no s'ha marcat prou la diferència entre un industrial i un especulador.

- Vostè adverteix diferències entre la política industrial socialista i la conservadora?

- És difícil saber si realment hi ha diferències, perquè de la que coneixem, una correspon al Govern central i l'altra a l'autonòmic. Jo veig que hi ha una crisi al sector de la sabata, i que la Conselleria d'Indústria i Comerç intenta obrir vies per donar sortida al sector. Per què ho fa? Perquè és molt conscient del problema que tenim. És a prop. Coneix el problema i el centre de decisió també és a prop. Veig, d'altra banda, que a Astúries hi va haver un problema miner i que el Govern central destinà tres-cents mil milions de pessetes per fer-li front. Em sembla molt bé. El problema era real. Però aquest mateix governant devia saber que aquí també hi ha problemes a la indústria del calçat, i a mi no me n'ha solucionat cap. Jo entenc que hi ha d'haver solidaritat interregional, i que hi ha prioritats... però a mi, el Govern central no m'ha solucionat

cap problema. També hi ha a les Balears una crisi turística important... i veus que s'intenta solucionar la minera, però que no se soluciona la turística... Llavors, més enllà de si són socialistes o conservadors, jo crec que els centres de decisió han de ser pròxims, perquè són més vius, més directes, més eficaços.

- *Vostè ajudaria a finançar un partit polític, d'una forma oberta? Encara hi ha un cert pudor, per part dels empresaris, de fer-ho obertament.*

- Jo, com a empresari, destinaria els meus doblers a finançar l'empresa. Els partits polítics tenen altres formes de finançament. La meva obligació social no és pagar a un partit polític, sinó fer sabates i crear llocs de feina.

- *No m'ha dit encara si el sector del calçat exporta suficient per a la seva capacitat, o si hauria d'exportar més.*

- No exporta suficient. Per això el cofinançament per part de la Conselleria de noves xarxes comercials és important. El que passa és que ni els empresaris ni l'Administració poden fer res per controlar altres variables que són fonamentals per a l'exportació, com són les monetàries.

- *Aquí, les petites empreses es perden en el camp de batalla de les multinacionals.*

- Sí, en aquest i en tots els sectors. Les empreses, per ser competitives, han de estar molt ben organitzades, i les multinacionals ho estan, les petites no tant.

EUROPA

- *La insularitat és un altre entrebanc? Es pot plantejar, en aquesta illa, tenir un sector industrial competitiu, exportador?*

- Jo crec que els empresaris de la sabata feim el possible per sortir endavant. Però d'aquí a pensar que tenim un futur optimista hi ha molta distància. Poca gent seriosa invertiria ara a les Balears per crear una nova fàbrica de sabates. Els que ja tenim empreses hem de fer que sigui factible exportar. Hem de posar molta imaginació per vendre productes intrínsecament cars.

- *Les condicions d'insularitat estrictes, són un altre obstacle?*

- Són un cost afegit, però és mínim. No crec que influeixin definitivament en res.

- *La Conselleria d'Indústria ha creat les bases perquè hi hagi creació i disseny, imatge de marca, als productes industrials de les Balears?*

- Jo crec que si hi ha imatge de marca és més perquè la iniciativa privada l'ha cercada. Algunes empreses se les han sabut donar. Però no ha estat perquè aquí hi hagi hagut un especial ambient creatiu. Això és un buit existent. Però també he de dir que si jo hagués d'establir unes prioritats, fer una escola de disseny no ho seria. Abans em dedicaria a millorar els canals de comercialització.

- *El fet que a les Balears hi hagi un desequilibri molt gran entre els diferents sectors productius, perjudica la indústria?*

- Hem de ser realistes. És més rendible fer un hotel que una fàbrica.

- *Per acabar, el mite i la il·lusió de la unitat europea sembla que es desinflat. Serà una pena?*

- Jo en aquest sentit he discrepat sempre de la majoria. S'ha de puntualitzar. El mercat únic, que ja funciona, em sembla raonable. Però cosa diferent són els acords de Maastrich, que es poden resumir en el projecte de moneda única i tot el que això representa. A mi em sembla complicadíssim. No crec que s'arribi a un acord i, en qualsevol cas, no acab de veure que això comporti avantatges molt clars. Vull dir que la moneda única ens crearà uns compromisos en el dèficit pressupostari, en la inflació, etc. i això significa una cessió en la sobirania i en la gestió política que no crec que ens beneficiï ni que els polítics estiguin disposats a fer-la. Pot ser que l'internacionalisme sigui una idea d'esquerres i el nacionalisme una idea de dretes. Però el que és clar és que la insolidaritat internacional és un fet. Jo no crec que en un termini de cinc a deu anys els interessos econòmics, la política monetària, de rendes, etc. siguin els mateixos per a tots els països europeus. Les situacions són molt dispars. Alemanya pot tenir una taxa d'atur baixa, de capitalització elevada... i el sud d'Europa una situació totalment contrària. Amb una política econòmica unitària el nostre país podria arribar a una desertització econòmica, i això, evidentment, no és bo. I sobretot, els governs nacionals perdrien sobirania, capacitat de gestió econòmica. La unitat europea només afavorirà els països rics. Per a nosaltres, insisteix, els centres de poder han de ser el més pròxim possible.



Una empresa de perles

Entrevista a Jaume Peribáñez Plaza

per Constanza Forteza

Segons expliquen els fullets informatius de l'empresa, va ser l'any 1951 quan va néixer una perla d'especial qualitat anomenada "Majorica" que va demostrar i demostra "com l'enginy de l'home, manipulant productes naturals, és capaç, de crear art". El conseller delegat i director general de Majorica, S.A., Jaume Peribáñez Plaza, duu ara 40 anys treballant per a aquesta companyia. És a dir, per a l'empresa, quasi neixeren en el mateix moment. No és un joc de paral·lelismes. Jaume Peribáñez ha dedicat els esforços de la seva vida a aquesta firma.

I els esforços han obert camí a una marca que coneix el 94% dels espanyols, que es ven a 90 països, que es pot trobar a bona part dels "duty free" de les diverses fronteres i que, a més a més, duu un nom que recorda Mallorca en els mostradors de joieria dels cinc continents. Qualsevol executiu amb part d'aquest curriculum hagués botat d'una empresa a l'altra darrera bones ofertes. Però Jaume Peribáñez es defineix com un home estrictament d'aquesta empresa. Sembla combinar l'estil clàssic d'empresari amb voluntat monolítica -treball, treball, treball, com a secret per arribar a l'èxit- amb la flexibilitat i l'adaptació que exigeixen la competència actual i uns temps darrerament convulsos. Diu que no li agrada massa concedir entrevistes i afegeix, amb una manera d'expressar-se que es diria molt catalana, que no té temps per a aquestes coses.

- Vostè dirigeix una empresa tradicional que, en aquests moments i a pesar de la crisi, aconsegueix bons resultats. Quin és el plantejament d'una empresa que lluita per l'expansió i que, en una època de depressió, obté beneficis?

- Sortosament per a nosaltres, que treballem dins un sector que no és de productes de primera necessitat, les coses continuen anant. Sabem que hi ha una crisi molt accentuada, no tan sols a nivell nacional sinó també internacional, a

Europa, als Estats Units... nosaltres rebem informació de tots els països i per tot hi ha una disminució de vendes molt

important. Però cal dir que, sortosament, la nostra companyia, si bé la informació de què disposam ens constata una disminució de les xifres de vendes d'un 40% el 91 i el 92 en el sector de la joieria i de perles en general, nosaltres hem acabat l'exercici amb un 19% per damunt. Quin esforç hem fet per poder vorejar aquest tema de la crisi? Per un costat,

Jaume Peribáñez Plaza va néixer a Barcelona. És un català "una mica xarnego" perquè, tal com ell mateix explica, "els meus avis eren de Burgos". És casat i té un fill. És diplomàtic per ESADE en Direcció i Administració d'Empreses i és tècnic diplomàtic en Publicitat, Economia i Marketing. Des de fa quaranta anys la seva vida professional és lligada a Majorica, on ocupa, des de l'any 1975, la direcció general de la companyia i, des de l'any 1979, la presidència executiva de Majorica Jewelry LTD, en els Estats Units. Segons els resultats donats a conèixer per l'empresa, Majorica, amb 632 treballadors, va facturar l'any 1992 4.508 milions de pessetes en vendes, 1.768 dels quals a través de l'exportació.

diversificar encara més els mercats que tenim oberts. Per exemple, ha baixat la venda general de joieria i també la venda als grans magatzems. Llavors, hem fet l'esforç d'obrir ràpidament tot el camí dels "duty free" a la frontera del Canadà i de Mèxic amb els Estats Units, uns mercats molt importants. Hem ampliat també el mercat de venda a les companyies aèries i, així, hem aconseguit augmentar la xifra de vendes del 92 en relació al 91. En el cas d'Europa, on ja fa més de 30 anys que distribuïm els nostres productes, el que hem fet és adequar-nos ràpidament al canvi impulsat per la Comunitat Europea, i considerar França, Alemanya i els altres països com una extensió d'Espanya. I en aquests moments nosaltres ja venem d'una manera directa, amb venedors subministrats directament des d'Espanya, a Itàlia, a Bèlgica i a Alemanya. I reorganitzam la resta de països per fer-ho igualment. I estam molt satisfets perquè des de fa un mes ja venem amb equips propis. A Madrid, al Ministeri d'Indústria ens varen dir que érem la primera empresa d'Espanya que venia directament des d'aquí a països de la Comunitat Europea. Aquest canvi té, lògicament, una incidència econòmica important perquè hi ha una reducció dels costos i, a la vegada, en no tenir intercalades empreses externes a nosaltres, això s'ha traduït en un increment de la xifra de vendes. I independentment d'això, dins el mercat nacional i dins els grans sectors on es generen les vendes més importants, Majorica ha estat la marca que ha mantingut, que ha incrementat les vendes de cara al públic consumidor.

- És a dir, en un temps en el qual tothom experimenta un retrocés, Majorica augmenta les vendes. Quin és el secret?

- Jo crec que el secret és simplement haver previst les coses, haver-nos preparat amb temps per competir dins el mercat comú europeu. Haver-nos preparat per competir en un mercat duríssim dins l'àmbit de la joieria i de les perles, especialment pel que fa als italians, però també als alemanys que no tenen un disseny molt important però que sí tenen una eficàcia i uns preus molt competitiu. I, a més a més, preparar totes les nostres xarxes comercials a fons i, inevitablement, reforçar els nostres equips humans. Jo sempre dic que es pot tenir la millor tecnologia del món o una estratègia adient però que si l'equip humà no respon, no comprèn aquesta estratègia i no funciona com un veritable equip, és a dir, tots a una, llavors no marxa. I puc dir que, sortosament, el nostre equip pràcticament es mata des de fa dos anys i treballa duríssim. La crisi que és per tot, també fora de les nostres fronteres, fa que els riscos siguin altíssims. I si les empreses no estan preparades...

IMPROVISACIÓ ESPANYOLA

- Fa dos anys a Espanya hi havia una eufòria econòmica general, es varen obrir empreses i empreses. Ara els tancaments se succeïxen.

Quina és la realitat, aquell moviment era real o el que vivim ara s'ajusta més de veritat a una economia finalment dèbil?

- Jo crec que aquí han incidit dos temes. Potser no es va donar

la importància que tenia a la crisi internacional perquè el problema era per tot... als Estats Units, encara que reforçada pels seus assumptes, a Alemanya, on ja se sabia en el moment que es va obrir el mur de Berlín, que havien de finançar l'est i que per recomposar tot allò tendrien problemes..., la crisi existia. Sortosament, jo he estat allà la setmana passada, es veu que els Estats Units comencen a remuntar. I els Estats Units sempre han estat una mica la locomotora d'Europa. Per tant, es veu la llum al final de túnel i potser, per tant, anem una mica a superar el tema. Per a nosaltres tot això ha tengut una importància molt gran. Per altra banda, sabíem des de fa anys que es negociava la liberalització comercial de l'Europa comunitària, és possible que ni l'Administració espanyola ni els mateixos empresaris espanyols se n'hagin adonat de la importància d'aquest període i que no s'hagin preparat, i, arribat aquest moment, també arriba la famosa improvisació espanyola, el ja veurem, ja veurem demà què passa, encara ens falta suficient informació...i, clar, arriba el moment de la veritat i se suprimeixen les fronteres l'u de gener. I per què encara no es nota a determinats sectors d'una manera brutal aquesta incidència? Perquè encara hi ha molts d'aspectes, des del punt de vista de les lleis comunitàries, que no s'han aplicat. Com que encara no s'han arribat a plasmar d'una manera definitiva molts d'aspectes de les normatives comunitàries, això permet que hi hagi sectors o branques d'alguns sectors, que no s'han vist obligats a l'adaptació. Si s'haguessin aplicat de cop jo em tem que els tancaments haguessin estat massius. Jo esper, desitj, que totes les empreses espanyoles i també l'Administració espanyola se n'adonin que s'ha de córrer com desesperats per posar-se al dia perquè sinó acabarem colonitzats. Jo veig cada dia a la premsa amb preocupació i sorpresa com van sortint suspensions de pagament, fallides, que, sobretot, afecten el teixit de les petites i mitjanes empreses, que són les que donen el 90% dels llocs de treball. I són les que tanquen. Que el públic en general no se n'havia adonat, que no havia donat massa transcendència a tot això? És que la premsa sol informar dels problemes de les grans empreses, però la sangria real, la pèrdua progressiva dels llocs de feina, prové dels tancaments de petites i mitjanes empreses.

- Al marge de tots aquests factors reals, pensa que hi ha un factor psicològic que aguditza la crisi, que la crisi s'alimenta d'ella mateixa?

- Sí, hi ha un component psicològic. Indubtablement, la crisi existeix. Espanya, com deia abans, potser no està preparada per competir a la Comunitat i, lògicament, la crisi es nota més fortament. Però sobre això hi ha una incidència psicològica. La gent espera, l'inversor no inverteix, el que té doblers no s'atreveix a arriscar-se. A les Balears, el sector de la construcció està bloquejat, no es ven absolutament res. I no es ven perquè l'inversor estranger, en funció de la crisi del seu país i molt prudentment, no vol arriscar-se. Tothom espera a veure què passa. A veure, per exemple, si baixen els preus perquè el nivell de preus a Espanya s'ha disparat. L'alçada de preus ha estat tan substancial que tenim el mateix nivell de França, Itàlia i, general, de tota Europa. I, en canvi, tenim una

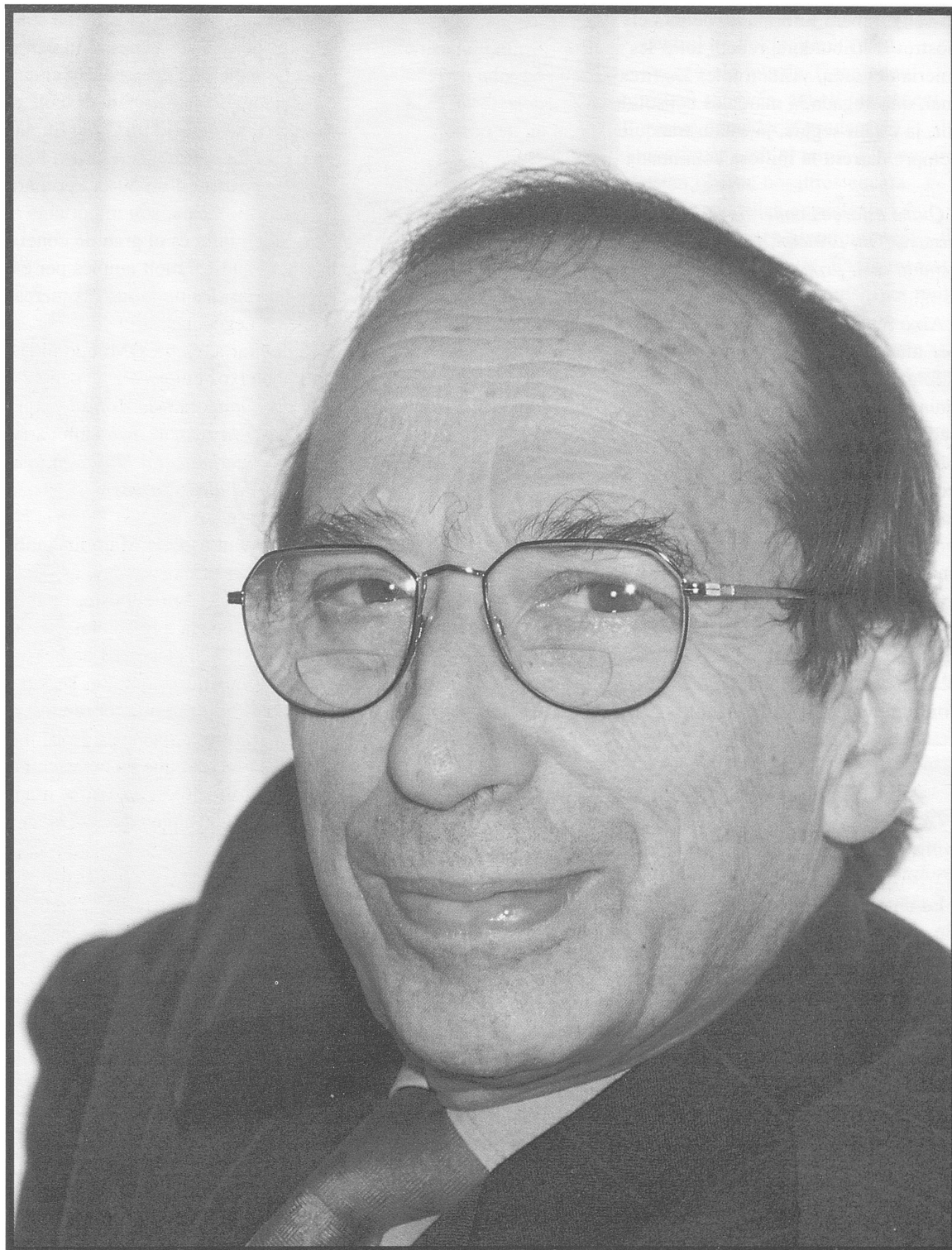
potencialitat molt més baixa des del punt de vista industrial i econòmic. Tot això produeix un component d'una crisi de veritat i un component psicològic de por. I, a la vegada, els mitjans de comunicació, i els polítics parlen continuament de la crisi, ens preocupen tremendament a tots. És veritat que existeix una crisi però, a la vegada, aquesta s'accentua perquè hi ha una pluja informativa permanent del tema.

INNOVACIÓ I TRADICIÓ

- Majorica és una marca plenament consolidada. Quins avantatges i quins desavantatges té aquesta circumstància? De vegades, les marques massa conegudes han de superar una certa inèrcia en el mercat.

- El gran avantatge del coneixement d'una marca prové del públic. El públic té una confiança en les marques consolidades perquè consideren que, darrera això, hi ha una serietat, una qualitat ja que, de no ser així no s'hagués mantingut. En el nostre cas, la companyia es va fundar l'any 1890 i en aquests moments és a més de 90 països de tot el món. Per tant, davant un producte que no es coneix o davant una marca prestigiada, la gent vol allò que li ofereix confiança. Lògicament això és el que persegueix tothom. En aquest moment jo crec que totes les companyies intenten consolidar les seves marques, el que passa és que no és fàcil.

- I desavantatges? No és estrany que marques molt conegudes perdin ritme, s'acomodin per excessiva confiança.



- La meua opinió és que no hi ha desavantatges. L'únic que ha de fer una marca consolidada és no aprofitar-se'n d'aquesta posició i exagerar els preus, sinó cercar l'equilibri entre la prestació, la qualitat i el preu. Jo no veig desavantatges mentre es continuï creixent, mitjançant les corresponents promocions i publicitat, i hi hagi un manteniment de la innovació tecnològica. L'empresa s'ha de mantenir dins l'àmbit de la tecnologia punta, ha d'innovar constantment, tal com feim nosaltres dins la joieria des del punt de vista del disseny, estar constantment informats de la moda. Aquí, al departament de

disseny, rebem informació de tots els països, provinent dels nostres distribuïdors, rebem totes les revistes professionals de joieria del món, visitam totes les fires. El que no s'ha de fer mai, una vegada la marca és consolidada, és adormir-se. És a dir, ja estam segurs, ja estam tranquils...no, s'ha de córrer sempre darrera la millora continuada.

- Quins esforços concrets fa la firma Majorica dins el camp del disseny? En principi, la imatge de Majorica és clàssica, no sembla molt propensa a grans variacions.

- Això no és molt exacte. Nosaltres tenim un mostrari format per més de 1.000 models diferents. D'aquests mil models diferents, un 45% aproximadament entra dins el concepte de línia absolutament clàssica. Però, independentment d'això, cada any nosaltres enriqueim el mostrari amb devers 200 models nous, amb una línia dins els corrents de la moda però dissenyada a l'estil Majorica. Una cosa és la família i l'altra els individus de la família. Majorica, per tant, no porta tan sols la línia típica clàssica, aquesta línia avançada, de moda, sense no anar mai a un excés. No anirem mai cap al disbarat, a les aventures de fantasies disbaratades. Què passaria si només tenguéssim la línia clàssica sense estar constantment al dia? Ens quedariem aturats. Sempre s'ha d'afegir. L'altra línia d'investigació que mantenim és la tecnològica, investigam constantment. Per millorar tot el sistema d'automatismes, de maquinària per a joieria.

- La base de tota la producció és la perla. Aquesta base ha canviat al llarg dels anys o es manté invariable?

- És un element que es manté però, per força, ha millorat molt. En els anys 50 es va prohibir la comercialització de les perles naturals. A partir del 61 es va començar a comercialitzar en sèrie la perla industrial. És a partir dels anys 70 quan es va difondre per tot el món. El sistema bàsic de fabricació és el mateix, nosaltres tenim concerts amb grans factories de les Canàries que ens recullen l'escama de peix necessària, que és el material amb el qual es fa la perla. Allà es produeix la primera manipulació del producte, amb un sistema sobre el qual Majorica conserva el secret, d'allà passa a Barcelona, on es fa la segona manipulació d'aquest producte natural i, finalment, passa a la factoria de Manacor on es fa l'aplicació de capes finíssimes sobre el nucli anterior.

- És un procés curiós que no tothom coneix.

- En línies generals es coneix, encara que un dels secrets de Majorica és com preparar els productes marins, com fer el nucli i com afegir les capes posteriors. Les perles de Majorica són les més resistents als atacs dels agents nocius com el sol, la pols o els agents químics.

- Imagin que Majorica fa habitualment estudis o enquestes sobre el grau de coneixement de la firma, tant a Espanya com a l'estranger: quin és el grau de familiaritat de la marca amb els mercats?

- Enguany hem de fer un gran sondeig, els feim cada cert temps perquè són coses molt cares. El grau de coneixement depèn molt dels mercats. En el cas d'Espanya, aquest coneixement és lògicament molt gran, segons el darrer sondeig el percentatge és d'un 94%. En varem fer un altre a quatre països més, entre ells, El Japó i em sembla recordar que, en aquest cas, era d'un 50%. Per a nosaltres, a pesar que són estudis molt cars, són importants aquests estudis. No tan sols per saber quin és el grau de coneixement de la firma. De fet, feim enquestes molt amples per esbrinar els desitjos, les tendències, les opinions del mercat que compra joieria.

LA COMPETÈNCIA DESLLEIAL

- Fins a quin punt la firma Majorica ha beneficiat, encara que sigui per la relació amb el nom, Mallorca i, també, fins a quin punt ha perjudicat a Majorica la utilització de noms semblants per part d'altres firmes?

- Sí, la gent associa Majorica amb Mallorca, indubtablement. Per un costat, existeix una associació que potser hagi ajudat bastant a introduir el nostre nom. Per l'altre, jo crec, hem ajudat una mica a la connotació de prestigi de l'illa, d'això n'estic segur. També ens ha provocat problemes perquè els petits competidors que fan les perles, diguéssim, artificials típiques com les fan a tot el món, o sigui, una bolla de vidre amb entre tres i sis capes de químics damunt, que és facilíssim de fer, que és el que es fa arreu del món, com els japonesos que quan treballen la perla artificial la fan igual... bé, això ha permès que es jugàs moltíssim amb el nom de Mallorca, que en anglès és Majorca, a l'hora de vendre, sota una etiqueta relativa no al lloc d'origen -que això seria correcte- sinó a la marca, productes que aprofiten el nom de Majorica. Trobar productes amb "Majorca Pearls" ben gran i amb les etiquetes vermelles i lletres daurades, com les feim nosaltres, és bastant comú. Això no ens ha dut a una pèrdua de vendes, ni molt menys, però sí ens ha preocupat moltíssim des del punt de vista del desprestigi que podia significar sobre la marca. Hem rebut moltes vegades reclamacions de la marca fetes sobre perles que no responien a la qualitat adequada. Això és el que ens ha obligat a establir una veritable lluita contra aquests competidors que, si bé són petits, es presenten tots junts - quantificats amb tota precisió no arriben al 20% tots junts- i ens obliguen a vigilar constantment, perquè constantment surten temes d'aquest tipus una i una altra vegada. Fins i tot va ser per aquest motiu que nosaltres impulsàrem la creació d'una associació que es diu ANADEMA, Associació per a la Defensa de la Marca, que es va constituir a Madrid, sota l'empara del Ministeri d'Indústria i amb suport del Consell Superior de Cambres de Comerç. Jo en som el president i és una entitat dedicada simplement a lluitar contra la competència deslleial en tots els camps. L'Associació espanyola és integrada a l'Associació internacional, que té la seu a Ginebra, i en aquests moments jo estic a càrrec d'una de les vice-presidències. Motiu? No es tracta només dels nostres problemes, es tracta de juntar-se per anar contra un fenomen que no tan sols ha fet tancar moltes empreses mitjanes sinó que també incideix en



mercats que necessiten seguretat. S'han arribat a falsificar frens de cotxes, peces d'avions, medicaments... increïble.

- *Quina ha estat l'operació més arriscada que, fins ara, ha emprès Majorica?*

- Podríem considerar una aventura de l'empresa la "joint-venture" que vàrem estar a punt de constituir a Xina. Aquesta iniciativa la paralitzàrem quan era pràcticament a punt, ja estaven cedits els terrenys per part del Govern xinès i mancava

la signatura pública amb el Govern central de Pekín, però varen succeir els fets de Tiannamen, aquell retrocés, aquell tancament, i vàrem considerar prudent no continuar amb el tema. Ells encara estan oberts, nosaltres encara estam una mica expectants i és possible que en algun moment pensem a continuar. És un mercat amb possibilitats adquisitives molt baixes però fa un esforç per avançar. I teníem una enquesta, feta allà, per saber quins productes eren els més adients per a un mercat d'aquestes característiques. Definírem una línia molt lleugera, molt simple, que podria arribar a comprar el consumidor xinès. De moment, tenim aquest projecte a l'espera perquè, ara com ara, donam prioritat a tota la reestructuració de cara a la Comunitat Europea. Però el tema continua obert.

- *Vàrem tenir una moneda forta durant molt de temps però ara la pesseta ha estat implicada en successives devaluacions i encara no es veu el final. L'empresa que dirigeix, una empresa exportadora, es veu beneficiada per aquestes depreciacions?*

- Crec que el més raonable és dir que la protecció de la pesseta ha d'anar en funció de la realitat econòmica d'Espanya. Una devaluació, diguéssim, forta, també té efectes negatius ja que tot el que hem de comprar fora serà molt més car. Però pens que tampoc no es pot mantenir a ultrança un valor de la pesseta, forçat com sigui, amb l'objectiu,

per un costat, de no deixar un nivell de prestigi que ens permet seguir dins el consorci de la Comunitat Europea i, per l'altre mantenir uns interessos alts que, sí, aporten uns doblers a Espanya per finançar el dèficit públic però que també ens costen molt. I els doblers que arriben no serveixen per crear llocs de feina, són inversions que quan davalla la pesseta se'n tornen a ca seva. Jo crec que es duu una política equivocada i la idea general és la d'una pròxima depreciació. Mantenir la pesseta per damunt la realitat econòmica ha estat, en la meua opinió, un error.

POLÍTICS I EMPRESARIS

- Sintonitza amb les crítiques dels alts dirigents empresarials que indiquen que el Govern, amb la seva política fiscal i econòmica, ataca l'empresa?

- Jo no diria que ataca l'empresa. El que puc deduir, de les entrevistes que he mantingut amb alguns ministres i càrrecs, és que el Govern vol que el país marxi. El que sí és possible és que, a determinats càrrecs i àrees d'especial importància, no hagin tengut homes amb la capacitat suficient per prendre les mesures adients. Potser ha mancat la capacitat suficient per dirigir el país.

- Es refereix a qualque àrea concreta?

- Parl en general.

- Les crítiques també arriben als empresaris i s'indica que els dirigents de les empreses espanyoles no tenen una preparació comparable a la que tenen a altres països europeus.

- Hi ha un percentatge indubtable d'empresaris sense preparació. Però n'hi ha d'altres, especialment els empresaris joves, que sí presenten una lluita per estar al nivell de les polítiques comercials o tecnològiques. Però és cert que hi ha un percentatge d'empresaris ancorats al passat i avui la competència és tan forta arreu del món que l'esforç ha de ser impressionant.

TREBALL I TREBALL

- Vostè es definiria com un home d'èxit?

- D'èxit? No, jo em definiria com un home de treball. Crec que aconseguir els objectius no és en funció dels grans nivells d'intel·ligència o de la inspiració del moment. És qüestió de constituir un equip, on cadascú dona el millor de si mateix, d'establir una política comuna en la qual tot el grup compregui on anem, per on hi anem, com ho feim... i, llavors, si l'equip funciona, treballar amb tots els esforços, no tenir horaris, si s'han de cremar hores es cremen i, així, les empreses marxen. I té molta importància aplicar el sentit comú i treballar amb honestedat i responsabilitat respecte del grup. Pensar que l'empresa no és una cosa que, per un costat, és propietat d'uns rics i per l'altre, un monstre que devora els treballadors sinó que és l'element que conjuntament s'ha de defensar perquè és el que ens dona menjar a tots. Sentit comú, honestedat, responsabilitat i esforç de treball i les empreses marxen. És molt simple.

- Fa pocs dies algú comentava que, abans, els empresaris amb beneficis estaven satisfets i els que tenien pèrdues estaven angoixats però que, en aquests moments, tots, tant els uns com els altres, estan igualment preocupats. Sembla que la incertesa afecta tothom.

- Jo estic en contra d'aquest negativisme. Som optimista. Al llarg de la història econòmica i del món han passat coses molt més greus. En el 29 hi va haver una crisi bastant més seriosa. Si ens enfonsam amb la preocupació el que aconseguim és treballar un 50% menys. Sobretot si els responsables de prendre les decisions estam angoixats, llavors, és difícil prendre-les. I quan no se sap si anar per aquí o anar per allà el resultat és que ni es va per aquí ni es va per allà. I es quan es comença a tenir problemes. La meua actitud és optimista : sortirem del problema, és difícil preveure si això durarà un any o en durarà dos però crec que en sortirem. Això si no hi ha cap esdeveniment internacional que torni transformar les coses.

- El mercat és ja completament universal, qualsevol incidència en un país llunyà afecta una empresa a l'altre costat del món.

- Basta posar un exemple: si a Rússia volguessin abocar al mercat totes les seves mines d'or... hi hauria una desestabilització, totes les empreses que tenen stocks veurien com baixen els preus... i bé, de coses com aquestes en podríem posar milers d'exemples. Són coses que no es poden preveure. Per tant, les empreses hem de tenir informació constant la més exacta possible i guiar un vaixell que està una mica dins la tempesta i que ha de sortejar com pugui els perills.

- Abans vostè parlava de l'empresa i posava l'accent en la necessitat de treball, treball i més treball. Aquesta és una concepció que potser es perdi? Què opina de les previsions d'una societat futura que combina oci i treball?

- Jo aquestes coses les veig difícils. Són ideals magnífics però hem de ser conscients de la realitat. Si anam al principi dels principis, sigui per la raó que sigui, el cas és que sempre s'ha hagut de fer esforç per poder menjar. Si no utilitzam el temps necessari i les persones necessàries per moure les coses, lògicament no menjam. Clar que tot té un límit i, això de l'economia, que hi ha hagut un excés sumptuari. Però ja que parlam d'això i que nosaltres funcionam dins un sector sumptuari, també s'ha de dir que aquest consum genera unes compensacions psicològiques a l'ésser humà i que, des dels temps més antics, això hi ha estat present. I si parlam del treball hem de parlar de la competència, tan forta, que ens ve dels països asiàtics. I, mentre, nosaltres parlam de fer menys hores de feina. I, molt bé, menys hores de feina si no tenc competidors que m'ho impedeixin. La realitat indica que si hem de fer un esforç per arribar al nivell dels altres i els altres treballen 40 hores nosaltres no podem parlar de societat d'oci i fer-ne 35. En aquest aspecte hem de ser prudents, hi ha molta demagògia darrera d'aquests temes. Ara em ve a la memòria un referèndum que feren a Suïssa per sondejar sobre la reducció de les hores de treball. I el 80% de la població va dir que no a la reducció de la jornada laboral i, entre d'altres raons, perquè els de devora, els alemanys, treballaven més. S'ha de ser realista. Quin seria l'ideal de tots? Que no existeixi l'exèrcit, la policia, la repressió? Però com l'ésser humà és així doncs hi ha uns aspectes negatius que ens obliguen que hi hagi unes lleis, uns jutges, una policia.

Lamentablement, ara, jo crec que aquestes coses, això de l'oci del qual ens parlen, no les veurem mai.

- És curiós perquè a societats com El Japó alguns programes oficials pretenen retallar els excessos de treball ja que, paral·lelament, hi ha un excés productiu que no es pot absorbir.

- Bé, a El Japó s'han passat de rosca. Jo he estat allà moltes vegades per qüestions de feina i m'he sorprès quan a Tokio, a les deu del vespre, et passeges pels barris de negocis i veus els llums de les oficines encesos. I la gent que treballa. Però una cosa és això i l'altra treure els peus de la realitat. No ens podem deixar dur per la demagògia. Com a objectiu de futur, sí podem parlar del repartiment del treball però, ara com ara, no podem assumir els costos. Si es parla de benestar social i de deu en treballen cinc, això no funciona.

PREOCUPACIÓ ECOLÒGICA

- Moltes empreses de grans dimensions, per convicció o per conveniència, solen tenir activitats de repercussió social, sigui a través de fundacions o d'entitats paral·leles. Quin és el paper de Majorica en aquest context?

- Jo crec que, potser, som de les empreses que mantenim més preocupacions de caire social. Per exemple, som una de les empreses que vàrem accedir als Premis Príncipes de España a l'excel·lència empresarial. Nosaltres accedim a cinc dels set premis tot aportant la documentació pertinent. Ja veurem quins són els resultats. Un dels punts parla del tema ecològic, en general. És a dir, no tan sols de la preocupació pel medi ambient sinó també del tractament mediambiental dels components de la companyia. La nostra empresa, per prevenir la salut dels seus treballadors i també de l'entorn, ha fet molts d'esforços. A la factoria de Manacor, la inversió feta perquè la

nostra gent respiri sense cap tipus de risc, la inversió feta és exactament la mateixa que en equips. M'agradaria veure si alguna empresa espanyola ha fet un esforç econòmic semblant a aquest.

- Però no creu que, si es té en compte la grandària i la importància de l'empresa, Majorica té menys presència social o ressò social que altres?

- Això no és el que importa. M'agradaria saber quants d'empresaris espanyols es reuneixen amb el president del Govern, amb els ministres del país, a quants invita personalment a acompanyar-lo a Xina, quants sopen a la Moncloa per parlar de temes econòmics... Quants tenen una projecció com aquesta? Que altres surten més a la premsa i nosaltres menys? És possible. Però a mi em costa concedir entrevistes i, si puc, les evit. Perquè no disposam de temps. Ni jo ni el meu equip. Menys espectacle, menys folklore, menys fotografies, i més eficàcia. I si hem tengut ocasió de tenir aquestes connexions i aquestes converses amb el president González és perquè també m'ha interessat conèixer de primeríssima font, quines són les tendències econòmiques del país. Ara, per sortir a la fotografia...

- I quina impressió té del president del Govern després de haver pogut parlar amb ell?

- Fer un judici és difícil perquè he parlat amb ell només tres vegades, encara que una d'elles va ser una conversa de vint minuts. És un home d'una gran agilitat mental, té una simpatia personal quasi irresistible. I, llavors, és molt difícil de jutjar perquè la tasca de govern és immensa i no es pot valorar amb tan sols un contacte de vint minuts, no dóna temps a profunditzar en els temes. Jo crec que haurem de jutjar pels resultats.



Taula rodona amb **Cristòfol Triay**, conseller d'Indústria i Comerç del Govern balear, **Valentí Valenciano**, diputat del PSOE, **Manuel Pelarda**, secretari general de la Federació del tèxtil i la pell del sindicat UGT a Balears i **Vicenç Tur**, economista de la Confederació d'Associacions Empresarials de les Balears (CAEB).

El territori de la crisi

per Antoni Llompart

Una vegada que uns turistes em disputaven un pam d'ombra a la platja de S'Arenal, el platger que arbitrava la requesta va posar-me al sequer tot recordant-me que, en aquest país, "tots vivim del turisme". El tòpic ja és irreductible i universal. Tanmateix, als costers orientals de la serra de Tramuntana, a l'illa de Menorca i en alguna perifèria de ciutat, un grapat d'indígenes -a les fàbriques, als tallers o a ca seva- s'entesten a desmentir-lo: als espais submergits d'una economia sense beneficis (!), dones i homes tornen a viure de l'habilitat dels seus avis amb l'alena, les formes o l'agulla de rivetera. Però el seu art a l'hora de tallar i cosir la pell no ha estat suficient per col·locar els productes d'aquest treball als mercats internacionals. Cercam bons venedors? Tornam al "domestic system"!

ONA - Els hem reunit per fer un diagnòstic del sector secundari a les Balears i per debatre possibles solucions als problemes de la nostra indústria. No debades el Govern ha remès al Parlament un Pla per a la reindustrialització de les Illes.

Triay - El sector secundari passa per un moment de dificultats, especialment als subsectors del calçat i la bijuteria. Però si les dues administracions sabem ajudar l'empresariat a adaptar-se al repte immediat del mercat únic, esper que la societat civil sigui responsable i conscient i vulgui tirar endavant aquest projecte.

No hem sabut aprofitar aquest període transitori de quatre o cinc anys per adaptar-nos a l'entrada del mercat únic i, llevat d'algunes excepcions, estam en inferioritat de condicions

davant altres regions com el País Basc o Catalunya. Per tant, hem de fer tots un esforç addicional perquè en els propers anys, difícils, tndrem problemes d'adaptació.

Al Govern balear hem detectat aquesta necessitat i hem presentat al Parlament un Pla de reindustrialització que va dedicat bàsicament a incentivar les empreses perquè puguin equiparar-se a les seves competidores nacionals i europees. El Pla comprèn sis temes principals: la formació, potenciar el disseny i la qualitat, I+D, fomentar millores financeres -en això estam en inferioritat de condicions davant altres països, per exemple pel que fa al preu dels doblers ara hem vist com França i Anglaterra tenen tipus d'interès molt inferiors als nostres-, i, sobretot, aquest Pla vol fer un esforç molt gran per millorar la promoció comercial dels nostres productes.

PROBLEMES ESTRUCTURALS BEN CONEGUTS I PERSISTENTS

Valenciano - Coincidesc bastant amb l'anàlisi que ha fet el conseller. La nostra indústria travessa una situació difícil, té uns problemes estructurals vells i persistents. Per exemple, hauríem de parlar del tamany de les empreses, que són molt petites; de l'escassa inversió en tecnologia: si la comparam amb la que es fa en altres províncies, veurem que la inversió de les empreses balears en tecnologia és molt baixa i això fa que el cost del treballador sobre el producte sigui dels més alts d'Espanya.

Ho deia el conseller: no hem sabut aprofitar aquests anys previs a la nostra incorporació a Europa. Altres sectors, com el del turisme, s'han adaptat d'una manera o d'una altra a les

noves situacions però la indústria nostra no ho ha fet.

El Pla de reindustrialització que el conseller ha remès al Parlament és un pla necessari per a la nostra indústria. Ja tndrem temps de discutir-lo més endavant.

Ha faltat una visió comarcal: la indústria balear està localitzada a llocs molt concrets. Dues zones sobretot, el Raiguer i Menorca, viuen transformacions radicals. A Menorca de cada dia pren més importància el sector serveis perquè hi ha hagut l'oportunitat de reinvertir en el sector turístic. Al Raiguer no ha estat així. Les institucions no haurien de tenir en compte únicament el pes del sector secundari en el conjunt de l'economia balear, sinó que haurien de tenir en compte el factor geogràfic. Perquè hi ha zones que, sense indústria i sense possibilitats d'entrar en el sector serveis, no tenen una alternativa clara de futur.

UNA INDÚSTRIA QUE NO CONTROLA LA COMERCIALIZACIÓ DEL SEU PRODUCTE

Pelarda - La situació de la indústria és crítica, bastant crítica. I possiblement el Pla de reindustrialització que ha de discutir el Parlament arribi tard perquè en aquests moments tancam una indústria per dia, i la situació és particularment greu al subsector de la pell. Per tant, vivim un procés de destrucció de la nostra realitat industrial.

Quan deim que la nostra indústria no té una producció de nivell europeu, jo vull rompre una llança en favor dels nostres industrials. De les indústries tradicionals que hi ha a l'Estat espanyol, la més avançada tecnològicament és la balear, i això ha fet possible que, en els anys anteriors, el "crack" no fos complet.

Però la nostra indústria sempre ha estat molt poc vinculada a l'àrea comercial: sempre hem esperat d'asseguts que ens venguessin les comandes. En canvi, moltes empreses s'han reconvertit exclusivament cap a l'àrea comercial mentre que el treball industrial l'han passat a grups satèl·lits; aquest és un dels grans problemes actuals.

sèrie de problemes que ens fan molt difícil esser competitiu amb els nostres productes tradicionals tant amb els europeus com amb els que provenen del sud-est asiàtic, amb una altra mà d'obra i una altra tecnologia. La cosa és complicada. Sembla evident que hi ha una necessitat d'emprendre una sèrie d'accions que han de venir, sobretot, del sector privat, que sempre ha de tenir la iniciativa. Però accions com el Pla de reindustrialització poden tenir els seus efectes positius. Encara no en coneixem els detalls però hem vist un document genèric que pot esser interessant per al sector industrial. Hi ha problemes de recursos econòmics: s'haurà d'aclarir si aquests cinc mil milions de pessetes que es volen destinar al Pla de reindustrialització poden crear problemes financers a la comunitat.

Ja s'ha dit que la indústria a les Balears és una realitat regionalitzada: determinades àrees de Mallorca i de Menorca tenen una dependència molt important del sector industrial. Aquests dies hem fet unes anàlisis molt superficials de la comarca del Raiguer que ens permeten fer-nos una idea de la situació: si la indústria, a les Balears, empra el deu o el dotze per cent de la força laboral, al Raiguer això s'eleva fàcilment al cinquanta per cent.

El conseller ja ha dit que la nostra comunitat no té uns recursos com els que tenen Catalunya o el País Basc per atreure empreses de fora amb diversos incentius. Per tant, aquí, a manca de doblers, haurem de pensar fórmules més creatives. Em consta que s'intenta seguir la via dels fons públics comunitaris per a zones amb problemes econòmics. S'intenta que el Raiguer pugui acollir-se a l'objectiu 2 dels fons del FEDER de la CE...

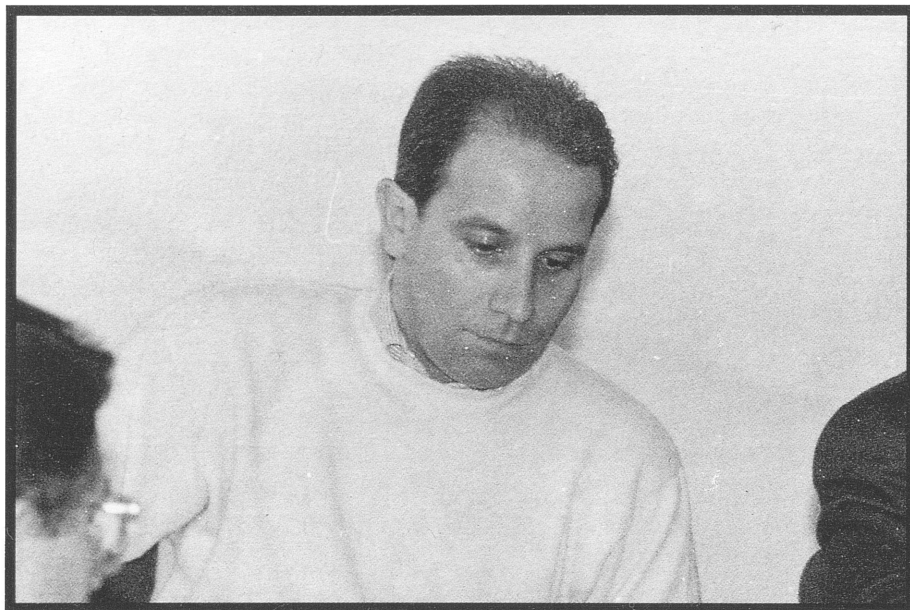
RETRAT ROBOT DE L'EMPRESA EXEMPLAR

Triay - Les Illes Balears, ens agradi o no, estan destinades, afortunadament, a tenir un sector serveis dominant, amb el 80% del seu PIB. I dic afortunadament perquè els països més desenvolupats són societats que depenen del sector serveis i, per tant, podem repartir aquest 20% restant entre un 2% per a l'agricultura i un 9% per a la construcció i un altre 9% per a la

indústria.

Què ha passat? Els països menys desenvolupats, amb una mà d'obra molt barata, es mengen l'espai de la nostra indústria tradicional: calçat, bijuteria, confecció... que depèn en un 40% o un 50% dels costos de mà d'obra. Això ens posa en una situació d'inferioritat grandiosa a l'hora de fer un escandall de costos.

Només tenim una opció: fer producte de qualitat, de disseny, diferenciat del que puguin dur els nostres competidors asiàtics, nordafricans o portuguesos. I ja hi ha algunes empreses que estan preparades i d'altres que han de fer una reestructuració urgent per a adaptar-se. Aleshores, crec que amb l'ajuda de l'Administració central, si l'empresariat és conscient, podem fer un producte diferenciat, de qualitat i amb un alt valor afegit. Però, sobretot, necessitem una quantitat important de punts de venda perquè -estic d'acord amb Pelarda- aquesta ha estat la nostra gran mancança: pensàvem molt a fabricar però sense tenir en compte el punt final de qualsevol indústria que és, en definitiva, el més important.



Manuel Pelarda: "La situació és molt greu".

Si no es resolen els greus problemes del sector, aquest mes de juliol pot passar-nos el que ha succeït a la indústria de curtits, que era molt important i ha desaparegut totalment. Les botigues de confeccions en pell estan en procés d'extinció, de la indústria del calçat no en parlem, ni tampoc de la indústria bijutera.

La situació és molt greu. Per tant, que el Pla de re-industrialització arribi tard, però que arribi! És una urgència.

MENORCA I EL RAIGUER, QUINA ALTERNATIVA?

Tur - Des de la Confederació d'empresaris, el tema de la indústria ens preocupa. Hi ha una sèrie de factors que no són, en si, diferenciadors de la indústria. El conseller ha parlat dels costos financers, dels costos de la mà d'obra, dels costos de la insularitat -que sí que graven molt la indústria- i de la manca d'una política adequada de "marketing" i de comercialització, el tema tecnològic -on hi ha molt per fer-, o l'adaptació a les regulacions mediambientals, etcètera. En resum, hi ha una



Valentí Valenciano: "No hem sabut aprofitar aquests anys".

I això ho farem sempre que els empresaris vulguin, perquè l'Administració pot ajudar a estirar el carro, però no pot, a més, posar-hi tots els doblers. És veritat que hem de captar recursos financers del FEDER, però això no és fàcil perquè la renda per capita de les Balears ens fa difícil aconseguir un estatus com el de Còrsega o Sardenya per captar fons de la CE i, ja ho he dit, tot el que no s'ha fet aquests darrers set anys, ara ho haurem de fer en aquests dos o tres que queden.

Jo conec, ho he de dir, empreses que funcionen molt bé, i totes tenen un retrat-robot característic: són empreses que durant aquests deu anys no s'han aturat d'invertir en la renovació tecnològica, empreses que han potenciat el disseny i el producte d'alta qualitat i, sobretot, han jugat un paper fonamental a l'hora de cercar la comercialització exterior. Per tant, el model, el tenim; ara només falta que sapiguem inculcar-lo al teixit empresarial. Això no és fàcil perquè encara patim un altre condicionant: molts d'empresaris ja tenen una edat avançada i els seus fills no han seguit la seva trajectòria. Aquest és un tema preocupant. Si no ve una onada de gent jove amb una nova cultura empresarial, familiars o no, a continuar la tasca, difícilment podrem encarrilar aquestes propostes que suara he fet i que són vàlides.

ESCASSA INVERSIÓ PÚBLICA

Valenciano - Efectivament, a la nostra comunitat fa falta una major educació tecnològica per als nostres empresaris. Això és important. El conseller deia que això s'havia d'inculcar, i jo dic que l'Administració autonòmica, que és la més pròxima, hauria de tenir un paper actiu a l'hora d'empènyer el sector cap a aquest procés de renovació tecnològica. Fins ara hi ha hagut una actitud massa expectant.

També compartesc els temors de Manolo Pelarda, el Pla de reindustrialització pot arribar tard per a un conjunt d'empreses en dificultats. Òbviament, les que han reinvertit no tenen aqueix problema.

El senyor Tur parlava dels recursos de la Comunitat Autònoma. La Comunitat Autònoma té unes certes competències en indústria, que amb el nou traspàs de competències seran més, i jo sé que el conseller no és culpable de la política anterior de la Conselleria però els fons destinats a indústria eren bastant escassos. I vull recordar un document de

la CAEB, de l'any 91 o l'any 92, que estudiava els pressuposts de la Comunitat i ja lamentava l'escassa inversió que es feia en matèria industrial.

Puc posar algun exemple, en ajudes a la implantació de noves tecnologies, la Conselleria d'Indústria gastava un promedi de cinquanta milions cada any. I vull avalar això que ha dit el conseller, que en aquest període entre l'any 1986 i l'any 1990 no ens hem sabut adaptar al repte europeu. Nosaltres demanarem que això no torni succeir.

Triay - El Govern balear no va sobrat de recursos.

EL COST DE LA INSULARITAT

Valenciano - Que hi havia escassos recursos és ver. Però la distribució d'aquests recursos no ha estat la més òptima.

Què hem de canviar? Hi ha d'haver més disposició per invertir en noves tecnologies i hem de demanar un paper més actiu de les institucions per implantar

aqueixa educació tecnològica que fa tanta de falta al nostre empresariat.

Moltes vegades s'ha plantejat la insularitat com un problema. I hem de tenir en compte que la insularitat ha estat positiva per al turisme, però, a més, hem de pensar que El Japó és una illa i una potència industrial a la vegada. La insularitat, per se, no és negativa.

Tur - Per a la indústria, en concret, i per a la nostra indústria - calçat, bijuteria, pell- la insularitat és un cost important: hem de comprar unes matèries primeres amb un cost de transport més elevat i, sobretot, uns costos d'exportació superiors als que suporten les empreses del continent. A les Canàries, en canvi, han aconseguit una sèrie de subvencions a la importació de matèries primeres: hauríem d'estudiar la possibilitat d'aconseguir un tractament similar. Des de la CAEB pensam que les administracions públiques haurien d'actuar per reduir aquest desavantatge que la insularitat suposa per a la nostra indústria manufacturera.

Estam d'acord amb el conseller: necessitam fer un salt cap endavant. Però fa molts d'anys que sentim parlar de la qualitat. Aleshores, per què, després de tants d'anys, continuam en la mateixa situació?

El problema, per a nosaltres, són les persones. Nosaltres podem intentar orientar les grans estratègies de la indústria, però si no aconseguim convèncer la gent que ha de prendre les decisions cada dia, la gent que ha de fer les inversions, tot això que deim seran paraules buides. A la CAEB sabem que una de les formes més efectives de connectar amb la gent és a través de la formació: si no tenim empresaris formats adequadament no captaran aquestes noves necessitats ni tampoc prendran les decisions adients. El conseller ja ha parlat de la manca de recanvi generacional i, al final, els empresaris, que són els que diuen la paraula final, troben que el Pla de reindustrialització ha de potenciar la formació de manera efectiva: això pot ser la clau de l'èxit de tot el Pla.

LA DESINVERSIÓ PRIVADA

ONA - Quina ha estat la importància de la desinversió en el sector secundari? Hi ha hagut un traspàs de beneficis a altres sectors, aparentment més rendibles?

Triay - És un tòpic molt estès però en la meua opinió, tret de casos aïllats, no respon a la realitat. En general, els empresaris han continuat invertint en la seva empresa perquè han volgut tirar endavant el negoci. La desinversió ha estat un procés intern, provocat per la pèrdua de vendes, l'augment de la pressió fiscal i la caiguda dels beneficis, que si entre el 1980 i el 1988 estaven entre un 6% i un 7% anual, ara han caigut al 2% o als números vermells. A part d'això, hi haurà casos



Cristòfol Triay: "Una nova cultura empresarial".

aïllats de desinversió, amb noms i llinatges, que no expliquen la caiguda de tot un sector.

Pelarda - L'any 79 teníem un model d'indústria que venia el seu producte a grans marques comercials. Tenim el cas d'Alaró, un poble molt sabater que depenia quasi exclusivament d'una marca comercial, "El Padrino", amb un nom de pel·lícula. Els beneficis de la indústria no anaven a la indústria: l'empresari tradicional no té beneficis, ven el seu producte a una marca comercial a un preu inferior als costos de producció, i després aquest producte arriba al consumidor amb un gran valor afegit! Els marges comercials que s'apliquen a la sabata no van a la indústria. La cultura empresarial futura ha d'obtenir els mecanismes per poder controlar els seus beneficis a través d'una vinculació molt més directa amb l'àrea comercial i amb el disseny.

És veritat que hi ha una gran pressió fiscal, però no l'aguanta la indústria tradicional, perquè a la Seguretat Social no la paga ni Déu; el deute a la Seguretat Social és impressionant. I les indústries tampoc no tanquen per manca de producció sinó per tot el contrari, però amb cada sabata perden vint duros! El conseller té raó. No conec cap empresari que hagi tancat per reinvertir els beneficis a un altre sector. Al contrari, molts de treballadors, fent un esforç, havien pogut muntar petits tallers amb trenta o quaranta persones assalariades: ahir en va tancar un altre.

La formació professional és un altre factor a tenir en compte. Aquestes indústries del calçat i de la pell són manufactureres: això significa que els treballadors saben fer servir les seves mans. Tenim una perla sense cultivar, una cultura industrial que no podem deixar perdre. De fet, moltes de fàbriques que

abandonen Palma s'instal·len al Raiguer perquè saben que hi trobaran una mà d'obra adequada.

S'ha parlat de la insularitat i de la política financera. Tant una cosa com l'altra tenen els seus pros i contres. La indústria de la sabata es va instal·lar a Mallorca gràcies al fet insular: la proximitat dels ports facilitava l'exportació del producte cap a Amèrica. Els tipus d'interès? És cert que són molt elevats. He vist fàbriques amb una cartera de demanda grandiosa, amb

mil·lenars de comandes de feina, però mancada d'un finançament adequat. I el finançament que trobaven al mercat era al vint per cent. Així, havien de tancar de precís.

Però també una pesseta forta perjudica les exportacions. Fins i tot podríem dir, entre cometes, que allò que és bo per al país és dolent per a la indústria. Una caiguda de la pesseta ha estat un baló d'oxigen per a moltes d'indústries.

LA POLÍTICA MONETARISTA HA PERJUDICAT LES PIMES

Triay - Quan el Pla esmenta alguns punts dèbils de l'empresa, no és perquè nosaltres ho diguem, sinó perquè els empresaris, a les enquestes, es queixen de la pressió fiscal alta, demanen una flexibilitat laboral equiparable a l'europea, una liberalització dels acomiadaments, i uns menors tipus d'interès. Tots aquests factors ens separen d'altres països europeus i influeixen en els costos de

producció.

Som dels que creuen que no ens hem d'emmirallar amb la zona llevantina per fer productes cent pessetes més baratets, sinó que ens hem de mirar els productes de primera qualitat que fan a Anglaterra i altres llocs d'Europa. Si aconseguim crear més punts de venda, a partides més petites però de gran qualitat, crec que podrem mantenir els llocs de treball i amb una facturació més alta. Però això és l'empresariat que ho ha d'entendre. Nosaltres podem crear incentius i pal·liar la situació, però l'Administració central hi té moltes coses a dir. Fa falta una política dedicada a donar incentius a la xarxa industrial més clara que l'actual, i l'Administració central és conscient d'aquest tema perquè ho ha dit. Ja sé que ha hagut d'aplicar una política monetarista per controlar la inflació, i en certa manera ho ha aconseguit, però ara és necessari un canvi de política econòmica perquè la petita i mitjana empresa, així com anam ara, difícilment podrà tirar endavant.

Una política econòmica que faci content tothom és quasi impossible, per tant, si volem conservar els llocs de treball i no volem perdre el tren de la integració europea, si volem que a Espanya, a més de serveis, hi hagi indústria, haurem d'agafar un altre camí. Si no, haurem d'esser necessàriament pessimistes.

Valenciano - Voldria fer una reflexió. Si seguim la política industrial a nivell d'estat en els darrers anys veurem una sèrie d'indicadors que són favorables. A Espanya s'ha invertit tres vegades més que a Alemanya o França en béns d'equip, la productivitat ha millorat el doble que a altres països de la CE...

Triay - I continua essent inferior...

PER UN REARMAMENT CULTURAL

Valenciano - Perquè partim d'una situació històrica anterior a l'any 77 i, evidentment, recuperar quaranta anys no és fàcil. Hi ha una altra cosa a tenir en compte, i el conseller, en certa manera, ho ha dit: el nostre objectiu és ésser els millors. I per ésser els millors no hem de copiar els que no ho són, hem d'aprendre dels que ho són.

Tal vegada en aquesta comunitat s'ha cultivat massa la cultura de la subvenció. I jo crec que, en aquest sentit, l'objectiu per a un empresari no ha de ser captar el màxim de subvencions possibles, el vertader objectiu ha de ser un altre. I hi hauria d'haver un rearmament cultural que ens permetés donar unes pautes distintes: aquí s'ha plorat molt, s'ha parlat més en negatiu que en positiu. El que fa falta és cercar elements més positius, encara que puguin semblar llunyans o utòpics, i dir "mira El Japó, què fa?" "Mira, inverteix molt més en tecnologia, en formació del treballador". Que per seguir les passes dels que estan en primera línia són necessàries ajudes? Doncs bé, que es donin aquestes ajudes. Però veure només les ajudes és un error, perquè l'objectiu ha de ser un altre. L'objectiu ha d'anar més enllà d'una passa concreta i jo, moltes vegades, no en veig, d'objectiu. I no ho dic pel conseller, parl en general.

EL TREBALL CLANDESTÍ

Pelarda - Quan parlem de pressió fiscal, de flexibilitat laboral o d'acomiadament lliure, m'agradaria que la patronal o el conseller diguessin a qui es dirigeixen. Perquè el 90% dels treballadors de la pell no tenen cap dret, són clandestins, treballadors a domicili, a l'economia submergida: més flexibilitat és impossible, una menor pressió fiscal que la que representen aquests treballadors és impossible! I dir que

l'acomiadament lliure és més barat tampoc no és acceptable, perquè de totes les empreses que han tancat últimament, tret d'una, no n'hi ha hagut cap que abonàs les indemnitzacions als seus treballadors.

I fins ara no he criticat el Pla. Jo, que som molt crític. Per què? Perquè encara que el futur el vegem molt negre, si el conseller compleix el que va declarar dia 26 d'abril d'enguany als diaris, en el sentit de promoure acords generals entre sindicats, patronals i administració, per tirar endavant el Pla, el resultat serà positiu.

Tur - Si hi ha un percentatge molt elevat de treballadors clandestins a la indústria, que no crec que arribi al 90%, és perquè resulta impossible fer contractacions en les condicions que imposa l'actual legislació en matèria laboral. No hi ha volta de full.

Una altra qüestió: aquí parlem d'indústria, en general, però sembla que al final ens limitam a parlar de calçat i bijuteria.

Tots - Nooo!

NO TOTA LA INDÚSTRIA ÉS CALÇAT

Tur - I la indústria són molts d'altres sectors: indústries de l'alimentació, treballadors electricistes i mecànics o indústries de materials de construcció que donen treball a moltíssima gent. Per exemple, les indústries de l'alimentació donen feina a més de cinc mil persones, mentre que el calçat, a Mallorca, n'ocupa poc més de tres mil. Ho dic perquè potser que aquest procés de reindustrialització vengui més per un reenfocament de les activitats cap a noves indústries.



Vicenç Tur: "S'ha de potenciar la formació".

Triay - Aquest Pla de reindustrialització és obert a nous sectors. Les arts gràfiques, per exemple, donen feina a la meitat de gent que el calçat. I quan Valentí Valenciano diu que hem pecat de fer una cultura de la subvenció ha de tenir en compte que, per ventura, era l'única cosa que es podia fer en aquell moment amb els pocs doblers que teníem.

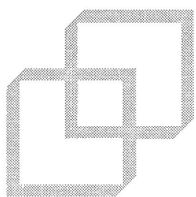
En qualsevol cas, crec que l'empresari d'aquí ha de tenir clar el que significa, ésser empresari, i no estar sempre a l'aguait de... Però si sabem trasmetre a la gent jove que ésser empresari és alguna cosa més que això, i ho acompanyam d'un canvi de política econòmica i d'incentius a la petita i mitjana empresa, alguna cosa podrem aconseguir.

Té raó, Tur, no pel fet d'haver treballat durant noranta anys en el sector del calçat no hem de cercar noves alternatives connectades amb el sector dels serveis, amb alta tecnologia. I vull aprofitar l'ocasió per

recordar que hi ha un projecte de parc telemàtic.

Em donaria per satisfet si tot el que ara es fa a nivell tradicional es tradueix en productes d'alta qualitat i gran valor afegit, distints dels que fan els altres i amb una important obertura de mercat. I aquesta és la línia de treball que volem seguir.

Tanmateix, les estadístiques diuen que, del 1990 ençà, no es perden tants d'locs de treball com s'ha volgut fer veure. I tal vegada necessitem una manera més flexible de tenir les empreses: per ventura una empresa de quatre-cents treballadors ja no té les dimensions adequades i cal canviar aquesta estructura per un conjunt d'agrupacions més petites que, en altres indrets, sabem que funcionen.



FUNDESCOOP

Fundación
para el Desarrollo
del Cooperativismo
y la Economía Social

FUNDESCOOP

Una tecnologia formativa pròpia

FUNDESCOOP, dedicada des de fa anys a la formació per a empreses associatives i PIMES, afronta el repte d'utilitzar les noves tecnologies per a maximitzar els resultats dels seus programes. Ensenyament assistit per ordinador, video interactiu, o espais audiovisuals emesos per a Latino-amèrica mitjançant el satèl·lit Hispasat, són alguns dels projectes més significatius en aquest sentit.

Rafael Giménez, director general de la Fundació, explica més en profunditat totes aquestes qüestions:

- Per què aquesta dèria de dotar-se d'una tecnologia formativa pròpia?

- Perquè hem dissenyat l'estratègia en funció de poder aportar als gestors d'empreses en Economia Social i Pimes, així com als tècnics en desenvolupament integrat i associacions, una formació de la major qualitat possible.

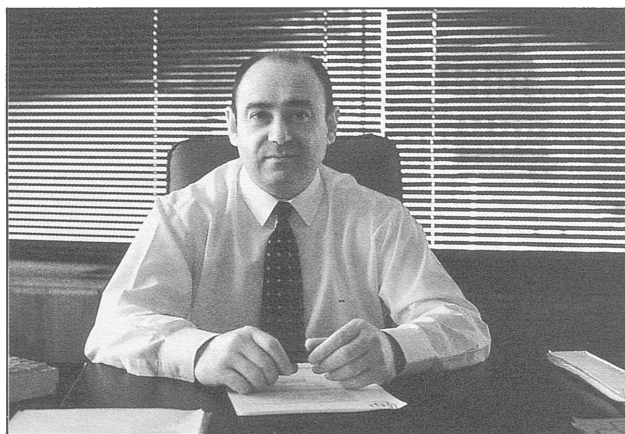
La nostra filosofia ha estat sempre la de proporcionar una formació que utilitzi les tècniques més modernes, per adaptar la idiosincràcia dels nostres usuaris i dins de la concepció democràtica que acompanya aquesta modalitat empresarial.

- En què es basa aquesta filosofia d'elevada qualitat en la formació?

- La nostra activitat formativa es realitza depenent de les noves necessitats i possibilitats dels nostres usuaris, i tenint en compte prioritàriament el disseny d'una metodologia formativa i l'aplicació d'una tecnologia que ha de permetre l'accés a aquesta formació de qualitat pràcticament a qualsevol professional de les empreses esmentades.

- En quines actuacions es concreta?

- El major esforç que hem fet fins aquests moments ha consistit en una professionalització rigorosa dels recursos humans de FUNDESCOOP, mitjançant la qual es fonamenta una política de recerca i desenvolupament, de gestió i de comercialització d'activitats formatives que contemplen la utilització de tècniques informàtiques i de comunicació, per impartir i seguir aquestes activitats.



Rafael Giménez, director gerent de FUNDESCOOP.

Per això mateix, un dels nostres camps en els quals treballam amb major dedicació és el de la creació de sistemes de formació a distància basats en aquestes tecnologies. Pel que fa a la formació presencial tradicional, els nostres esforços més grans se concentren a la creació de materials i mecanismes de control, seguiment i avaluació adequats a les diferents modalitats dels nostres diferents usuaris.

- Però aquestes necessitats estan en constant evolució...

- Efectivament, FUNDESCOOP, gràcies a la seva estructura que abraça la pràctica totalitat de l'Estat espanyol, és capaç de detectar, analitzar i donar resposta a les necessitats dels usuaris i adequar aquestes noves tecnologies i els nostres mètodes formatius, per intentar donar sempre una solució adaptada.

- En quins aspectes incideix FUNDESCOOP?

- Com és conegut, ens dediquem a la formació de responsables d'empreses d'economia social, pimes, agències de desenvolupament i associacions, tant pel que fa a la nostra labor a Espanya, com la que

Al servei de les Balears amb totes les nostres energies



Gesa
Gas y Electricidad SA

desenvolupam en la Cooperació al Desenvolupament, realitzada fonamentalment a Ibero-amèrica.

Així, doncs, incorporam mètodes com l'ensenyament assistit per ordinador, la telemàtica i, properament, la transmissió de televisió via satèl·lit, mitjançant els serveis que ofereix el satèl·lit espanyol HISPASAT, en concret del canal educatiu creat per a aquesta finalitat.

- Amb quin finançament compten per a aquestes actuacions?

- A més de la inversió pròpia, que de moment no és la que desitjaríem, aconseguim finançament a través de la Comunitat Europea i de les institucions espanyoles interessades a promoure aquest tipus d'actuacions.

Però, sobretot, he de dir que les iniciatives comunitàries han estat fonamentals per desenvolupar les nostres activitats de recerca i desenvolupament, mitjançant les quals aplicam realment aquestes noves tecnologies a les nostres activitats formatives. Per exemple, dins de la iniciativa HORIZON realitzam una biblioteca d'EAO sobre temes de gestió empresarial, que consta de sis títols, que seran posats a disposició dels usuaris a finals de 1994, i per a la realització dels quals comptam amb la col·laboració de l'Institut de Formació Cooperativa (ISEFOC) de Portugal.

- Col·labora habitualment FUNDESCOOP amb institucions d'altres països?

- Sí. La situació a la qual s'enfronten els usuaris que hem descrit -i que podríem englobar dins de la denominació d'Economia Social- després de l'entrada en vigor del Mercat Únic, ens obliga a donar respostes en coordinació amb organitzacions públiques i privades dels altres països comunitaris, aprofitant les sinèrgies i les experiències que ja són en marxa. Avui en dia, els problemes han deixat de ser majoritàriament nacionals, transcendint les fronteres dels països; per això, les solucions han de ser cada vegada més globals, això sí, respectant les peculiaritats de cadascú. Aquesta és una inquietud constant de FUNDESCOOP, que ens ha dut a ser present a

diferents organismes, com RECIES, una xarxa europea d'economia social que agrupa associacions de França, Suècia i Itàlia.

Però aquests contactes no es fan només amb els països del nostre entorn comunitari. Vivim a un món en el qual les diferències de riquesa són insultants, i nosaltres hem d'assumir compromissos als quals l'economia tradicional no pot donar resposta, perquè ho regeix tot pel principi del màxim benefici. Per això, per realitzar les accions de Cooperació al Desenvolupament, tenim establerts contactes amb Organitzacions no governamentals de diferents països iberoamericans, amb les quals hi col·laboram sovint cercant finançament comunitari per a la promoció d'iniciatives en Economia Social.



Rafael Giménez: "una formació que utilitza a les tècniques més modernes".

- Desitjaria afegir qualche cosa més?

- Simplement, afegir que continuarem treballant en el futur, com hem treballat fins ara, per la consolidació de totes les iniciatives que signifiquen gestió democràtica o participació més directa dels treballadors en el procés productiu, per aconseguir que el progrés arribi a tota la societat.

I la Comunitat balear serà un punt de referència obligat d'aquesta feina, a causa del potencial endogen que té, al qual l'Economia Social, gràcies als seus components democràtic i solidari, pot desenvolupar enormement.