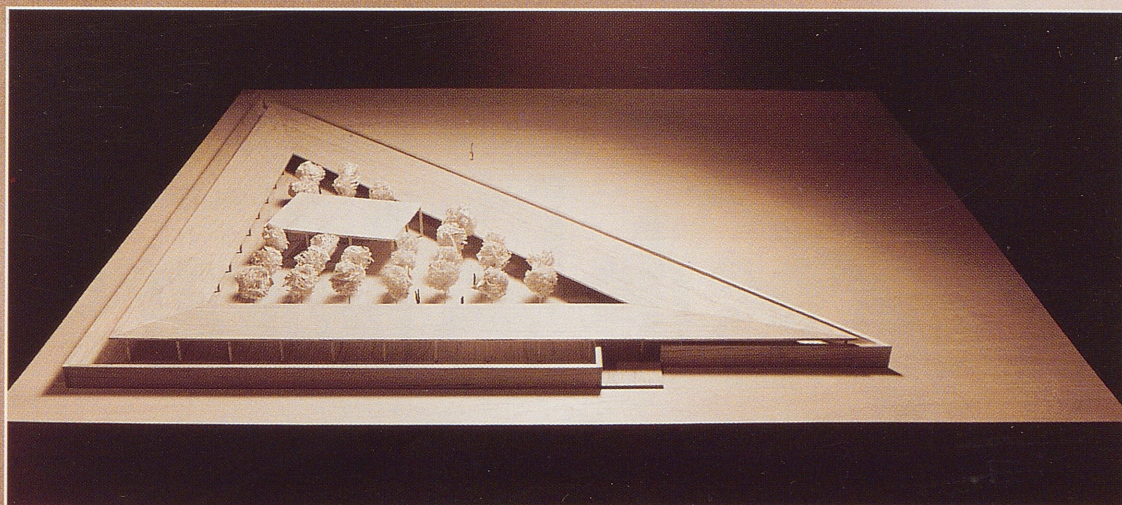


ona

Quadern de debat

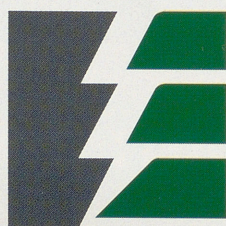
31 - octubre 1995 - 500 ptes.



Raiguer: porta del futur



L'energia que mou el progrés de les Balears



Gesa
Gas y Electricidad SA

ona

Quadern de debat

n. 31, octubre 1995

Edita: Fundesba, S.L.

Directora gerent: Sinfo García Gómez.

Director: Sebastià Verd.

Consell assessor: Pedro Calvo (administratiu).
Miquel Capellà (advocat).
Mateu Carrió (arquitecte).
Antoni Fleixes (economista).
Jaume Garau (psicòleg).
Sinfo García (dtra. gerent Fundesba).
Pere Mascaró (economista).
Francesc Obrador (tècnic turístic).
Empar Rocabruna (economista).

Secretària de redacció: Magdalena F. Mulet.

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

Disseny: A. Caro.

Impressió: Imp. Homar. Tel. 43 08 61 - Palma de Mallorca

Administració i Publicitat: Fundesba, S.L.
Joaquim Botia, 11, 1r, A
Tel. 71 16 61 - Fax 71 91 94
07012-Palma de Mallorca

Dipòsit legal: PM-608-1992

Preu: 500 pessetes

Subscripció: 4.500 ptes. per any (10 números)

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

Objectiu 2

La declaració del Raiguer com a zona d'Objectiu 2 de la Unió Europea ha servit de revulsiu per iniciar el procés de reindustrialització de la comarca i, el que és més important, com a prova de foc per a una nova estratègia de competitivitat que ha de vigir a la societat balear en el segle que ve. D'entrada, ja és a punt d'iniciar-se la construcció del Centre Tecnològic d'Inca que és el primer pas cap a la incorporació del sector quaternari a l'economia de les Illes.

El Raiguer és, avui, un repte de futur on s'experimenta sobre la possibilitat de superar l'actual model econòmic de les Balears i evitar, d'aquesta manera, que continuï la depredació del territori.

Í N D E X

El Raiguer, un consens que s'ha de mantenir 4

Editorial

Ara, per un desenvolupament sostenible 6-11

Cristòfol Soler

Per no perdre la feina ni les senyes d'identitat 12-17

Antònia Ordines

Una terra per viure-hi 18-23

Francesc Aguiló, Miquel Amengual, Pere Rotger i Martí Serra

El secret d'un Jardí Intel·ligent 24-29

Alberto Campo Baeza

Sintonitzar amb els Estats Units 30-35

Paul Vella

A la recerca del producte diferenciat 36-40

Josep Lluís Roses

La clau d'Ona 41-50

Tarja de subscripció

En

Adreça

Ciutat Tel

C/c. Banc o Caixa d'Estalvis

Signatura:

Per a subscripcions, copiau aquesta tarja i adreçau-la a Fundesba, S.L.
Joaquim Botia, 11, 1r. A. 07012-Palma de Mallorca o telefonau al 71 16 61 (Fax 71 91 94)

El Raiguer, un consens que s'ha de mantenir

Sense cap casta de dubte els municipis que formen el Raiguer viuen una experiència de consens polític i social que ben bé pot ser qualificada de pilot per a la resta de Mallorca. És, almanco, una fórmula inèdita per a l'encara jove autonomia de les Illes Balears on la confrontació partidista sol ésser la norma més habitual de conducta política. Això no obstant, onze ajuntaments de diferents colors polítics, juntament amb el Govern balear i amb el suport social d'empresaris i sindicats varen saber trobar una via de diàleg que, de moment, els ha dut fins a la declaració de zona d'Objectiu 2 de la Unió Europea. Una fita històrica que ha permès injectar prop de tres mil milions de pessetes en doblers públics procedents de la Unió Europea i dels pressuposts de la Comunitat Autònoma i, el que és més important com a símptoma de reactivació econòmica, incentivar la inversió privada. Més d'onze mil milions de pessetes en projectes de reestructuració empresarial o per a la creació de nous negocis ens permeten parlar avui de l'inici de la reactivació. Tot gràcies que un grup de polítics compromesos amb els seus pobles, i amb el seu país, decidiren fa dos anys iniciar plegats el mateix camí al marge de les seves diferències ideològiques.

La situació del Raiguer era gairebé desesperada. La tònica general dels darrers deu anys havia estat un tancament continu de fàbriques. La vella tradició sabatera de la comarca corria perill de desaparèixer i la conseqüència immediata era la pèrdua de llocs de feina. L'atur del Raiguer sobrepassava la mitjana del de Mallorca i, a més a més, s'havia incrementat l'economia submergida fins a nivells pràcticament insostenibles. De tothom és coneguda la situació dels milers de treballadors del calçat o de la pell que es veuen obligats a fer feina a ca seva, en unes condicions laborals que resultarien inadmissibles si no fos que per a la majoria es tracta simplement i de manera planera de la necessitat de sobreviure. Què es podia fer per posar remei a aquesta situació? Des de la llavors recent creada Mancomunitat del Raiguer es va llançar una idea: convertir la comarca en una zona de reindustrialització que se'n pogués aprofitar dels fons estructurals de la Unió Europea. El projecte va ser ben rebut per la conselleria d'Economia que no dubtà en fer-lo seu. S'inicià així una insòlita, i per això difícil, col·laboració entre institucions governades per partits diferents que representaven tot el ventall polític de les Illes.

A més a més va ser necessari cercar el consens dels agents socials. Despertar la incentiva dels empresaris, que necessàriament han de ser el motor de la reactivació econòmica, i la col·laboració dels sindicats que mai no poden restar impassibles davant el constant augment de la precarietat laboral que pateix la nostra societat. Aquest suport es va aconseguir, encara que això no signifiqui cap xec en blanc de cara al futur, la qual cosa facilità que la incorporació del Raiguer a l'Objectiu 2 de la Unió Europea tengués un accés ràpid tant a Madrid, que havia d'informar el projecte favorablement, com a Brussel·les que, finalment, l'aprovà. Una labor política conjunta aplanà un camí que en principi es preveia farcit de dificultats. Les Illes Balears són una comunitat autònoma que sobrepassa la mitjana de renda per càpita de la Unió Europea i, endemés, gaudeix d'una economia eficaçment dirigida cap el pròsper sector de serveis. Per tant, parlar de declivi industrial d'una zona de setanta mil habitants reunits entorn d'onze municipis era, a escala europea, com parlar d'un món inexistent. El Raiguer no complia ni prop fer-hi els requisits marcats per uns programes pensats per a economies de dimensions molt superiors.

Però contra tot pronòstic, la caparrudesa dels negociadors mallorquins va fer possible el que semblava que no ho era, que el sentit comú s'imposàs per sobre de les estadístiques i de l'Europa dels macroplans econòmics. David, un cop més, vencé Goliat i l'Objectiu 2 va ser aprovat. Els consens es va mantenir intacte, la qual cosa facilità la creació del Consorci per al Desenvolupament

del Raiguer i la tramitació de les ajudes empresarials que ja hem esmentat així com la posada en marxa de programes encaminats a obrir nous mercats, noves vies de comercialització i també programes per a la innovació empresarial. La història del Raiguer començà de bell nou ha recuperat la seva tradició, però ara, justament ara, és quan arriben els moments més difícils. Ara més que mai és necessari el consens i ara és, precisament, quan els crulls de la discòrdia poden amenaçar el patrimoni acumulat durant els darrers anys de feina.

La reindustrialització del Raiguer i la seva incorporació al món de les noves tecnologies, mitjançant el futur Centre Tecnològic d'Inca, no ha fet més que començar i el consens social continua essent, conseqüentment, una necessitat vital per a la mobilització d'idees i de recursos. Al capdavant, que ningú no s'engani, l'Objectiu 2 no serà mai una finalitat en si mateix per assolir unes determinades subvencions empresarials sinó que ha de ser una eina de treball col·lectiva, un instrument de desenvolupament posat al servei del conjunt de la societat. Ningú no s'ha atribuït, ni podrà atribuir-se en exclusiva ni els èxits ni les passes donades fins ara, ni les que s'han de donar en un futur immediat, entre d'altres coses perquè encara continuarà essent necessària una mesa de diàleg social on puguin confluïr totes les inquietuds polítiques i socials de la Mancomunitat.

Com dèiem, el Raiguer és avui una experiència pilot sobre la que es mira tota Mallorca i, fins i tot, moltes altres illes i regions de la Mediterrània on la prosperitat turística ha degenerat en un desert industrial i en desequilibris socials i culturals de difícil solució. Hi ha equips de treballs universitaris, amb participació de la Universitat de les Illes Balears, que en el marc de la Unió Europea treballen des de fa anys en la recerca de projectes de desenvolupament per a zones aïllades. El Raiguer ha sorgit com una llum d'esperança en aquest context. No només pretén la recuperació d'un cert equilibri intersectorial, que tan necessari és a la nostra illa, sinó que és -o almanco aquesta és la imatge que des d'ONA voldríem poder defensar- un exemple de cooperació i de solidaritat entre un grup de pobles i de persones que es neguen a perdre la seva identitat. Conservar un espai on la indústria pugui conviure amb el comerç, l'artesanía i el turisme, on la qualitat de vida s'imposi per damunt de qualsevol degradació mediambiental, és avui una fita que el Raiguer té al seu abast i que, per tant, no pot desaproveitar, ni pot defraudar les expectatives que ha creat.

Per això, ens cal insistir, i així ho farem tants de pics com faci falta, en la necessitat de mantenir el clima de diàleg que va presidir tota la negociació de l'Objectiu 2 per fer del Raiguer el projecte solidari que tots desitjam. I això no només perquè ens agradaria que la prosperitat torni a ser realitat a tots i cadascun dels onze municipis de la Mancomunitat, sinó perquè el Raiguer és -i no pot ser d'altra manera- part integrant d'un projecte de país molt més ample i que abasta tota Mallorca. El Raiguer mai no podrà ser una illa dins l'illa i, per tant, no pot tenir un projecte de desenvolupament que no vagi lligat al desenrotllament de tot el territori insular. Però per això mateix la seva prosperitat no pot venir de la simple dependència del sector serveis sinó, justament, de trobar el complement adequat al quasi monocultiu turístic que pateix la resta de Mallorca. Des d'aquest punt de vista sí que, sens dubte, serà necessari insistir en el diàleg social i, per què no?, intentar que aquest mateix esperit passi a formar part dels hàbits de la política balear en el seu conjunt.

Raiguer: porta del futur

El model econòmic de les Balears s'ha esgotat. Almanco el model basat en el creixement continu de l'oferta turística que, a pesar de tot, encara és en plena vigència. Fa molt poc aquesta era una reflexió que només feien els sectors socials més conscients de la nostra comunitat, els mateixos que des del turisme de masses han denunciat els molts desequilibris territorials que s'han causat. Ara ja ho ha reconegut el Govern balear. En el Pla estratègic de competitivitat, que es presentà a finals de la legislatura passada, ja es fonamentava el desenvolupament futur en un canvi de rumb que faci compatible el turisme amb noves iniciatives econòmiques que res no tinguin a veure amb el consum abusiu del territori. Ja no és una qüestió que afecti els ecologistes -ha dit el president Soler- "sinó que un desenvolupament sostenible és necessari per purs criteris econòmics".

D'aquesta manera hom pot somniar que ha nascut una nova estratègia que vol fer avançar la societat balear per una economia més respectuosa amb l'entorn que no la que ha vigit les tres darreres legislatures. Una estratègia que compta amb el manteniment del teixit industrial tradicional i en la incorporació en els processos productius de les Illes de l'anomenat "sector quaternari". Un pla experimental d'aquest futur és el que s'aplica en el Raiguer i que es vol que s'estengui a la resta dels territoris insulars en forma d'un gran "megaparc telemàtic".

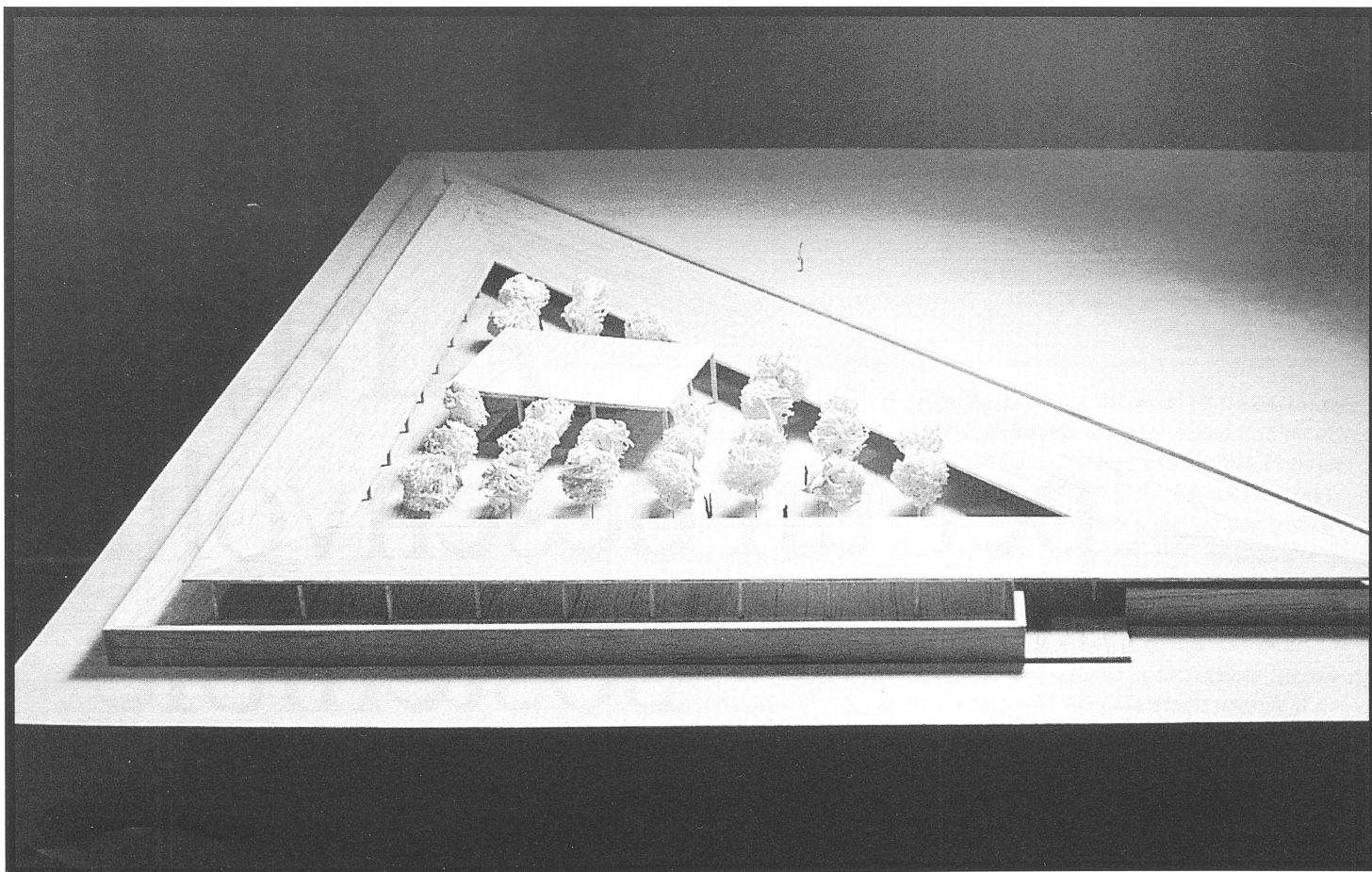
Aquest és un dels propòsits subjacents dins de l'Objectiu 2 que,

a més d'ajudar les empreses, ha projectat un Centre Tecnològic, la construcció del qual començarà el 1996. Es tracta del "jardí secret", un projecte de l'arquitecte Manuel Campo Baeza (veure entrevista a les pàgines posteriors) que vol ser la porta del futur no només per a Inca, on serà situat, i la seva contrada sinó per a tota Mallorca i també per a Menorca i les Pitiüses.

A l'inici del curs polític 95-96, després de les eleccions autonòmiques del passat mes de juny i dels molts de canvis polítics que s'han produït des de llavors (canvi a la presidència del govern i nova majoria en el consell de Mallorca) ONA ha volgut deixar constància d'aquest debat paral·lel que es produeix a la societat balear. La convocatòria del CDER (Consorti per al Desenvolupament del Raiguer que està constituït pel Govern balear i la Mancomunitat de municipis) per a ajudes a la reindustrialització ha tengut un èxit extraordinari, però més enllà de les multimilionàries xifres d'inversió que es generaran el que destaca és el perfil dels empresaris que han apostat per la innovació: un empresariat jove, d'entre vint-i-cinc i quaranta-cinc anys, que ja forma part d'una generació diferent de la del "boom" turístic.

Potser sí, que en el Raiguer s'estigui construint la porta del futur. Sobre aquesta possibilitat tracta, precisament, aquest número d'ONA.

Projecte "Jardí Secret" de l'arquitecte Campo Baeza.





Ara, per un desenvolupament sostenible

Entrevista a Cristòfol Soler

per Sebastià Verd

Costa de creure que aquest despatx en el qual acabam de ser convidats a entrar, en la planta noble del Consolat de la Mar, ja no sigui el centre d'operacions de Gabriel Cañellas sinó el d'un altre president: el despatx oficial del president Soler. La crisi desencadenada el mes de juliol, que tant ens va enredar la confecció del darrer número d'ONA -i que ens obligà a tancar-lo sense conèixer qui seria el successor del president Cañellas- es va resoldre amb la designació de Cristòfol Soler com a candidat a la presidència del Govern, encara que hi ha qui pensa que es tracta d'una crisi que romandrà molt de temps oberta. Això no obstant, el nostre entrevistat es va sotmetre a la investidura amb un discurs que no volia ser provisional. Soler canvià la còmoda presidència del Parlament balear per la més bellugadissa cadira de la Comunitat Autònoma amb ganes de romandre-hi tota aquesta legislatura i, si els aires polítics no canvien, totes les que facin falta. Ja ha passat l'estiu, ja han passat quasi cent dies des de la crisi i s'acosta el moment de fer el primer balanç. El president ens convida a seure'ns entorn d'una taula rodona, una taula de les de feina, que complementa el mobiliari del despatx oficial. Físicament poques coses han canviat en el sancta sanctorum de la presidència, però l'home de confiança del seu antecessor no pretén que tot continuï igual. Vol impulsar un nou tarannà a la casa, perquè, al cap i a la fi, com ens diu tot d'una, en aquest món mai no hi pot haver dues persones iguals.

-La major part dels comentaristes varen rebre el seu discurs d'investidura com a signe d'un canvi, mentre que l'oposició el qualificava de continuïsta...

-Normal, la feina de l'oposició és aquesta: intentar estructurar un discurs a la contra. En qualsevol cas, però, sí que era un discurs continuïsta perquè recollia el programa electoral del Partit Popular. El que passa és que en el món no hi ha dues persones iguals. Cadascuna té la seva manera d'actuar i és aquí on es pot interpretar que hi ha un tarannà diferent, una altra manera de fer les coses. El temps ho dirà. De totes maneres, amb canvis o sense, li he de dir que personalment som una persona a qui li agraden més els fets que les paraules i això és el que convé ara: ens convenen menys paraules i més fets.

-D'acord, però ara l'estic entrevistant i aquí sí que necessàriament compten les paraules. Personalment jo sí vaig creure que el seu discurs d'investidura proposava un canvi respecte de les investidures del president Cañellas, fins i tot la darrera, de feia només un mes, i vaig interpretar que la diferència entre un i altre era intencionada.

-Miri, jo vaig ser el coordinador del programa amb el qual el PP es presentà a les darreres eleccions. Per tant, el canvi que ha volgut veure ja era anterior a la crisi que provocà la dimissió de Gabriel Cañellas i la meua posterior elecció com a president. El compromís del Govern amb la societat balear és el mateix ara que llavors.

***Cristòfol Soler** va néixer a Inca el 1956. Té, per tant, 39 anys. És llicenciat en Dret i Econòmiques per les Universitats d'Alacant i de les Illes Balears. S'incorporà a la política el 1982 quan fou elegit president del Partit Demòcrata Popular (PDP d'ideologia demòcrata-cristià, partit que per a les eleccions autonòmiques de 1983 es coaligà amb Aliança Popular. Elegit diputat, fou nomenat per Gabriel Cañellas conseller d'Economia en el seu primer govern. També va presidir la comissió mixta de transferències.*

Va ser president del PDP fins el 1987 quan aquest partit s'integra al Partit Popular. En aquell moment Cristòfol Soler deixà la política activa i es dedica a impulsar la creació del Centre de Documentació Europeu. A la següent legislatura, però, tornà a formar part de la candidatura del PP i fou elegit president del Parlament balear, càrrec que renovà després de les darreres eleccions, el juny passat, però en el que només hi romangué un mes.

El juliol de 1995 va esser investit president de la Comunitat Autònoma de les Illes Balears després que Gabriel Cañellas presentàs la dimissió.

-Potser sí fos anterior i que només hagi canviat el tarannà presidencial, però si és així és que el programa del PP poc tenia ja a veure amb la política que el Govern balear havia fet fins aleshores. A les Balears s'ha aplicat una política desenvolupista que no s'avé amb la promesa de desenvolupament sostenible que vostè ha fet.

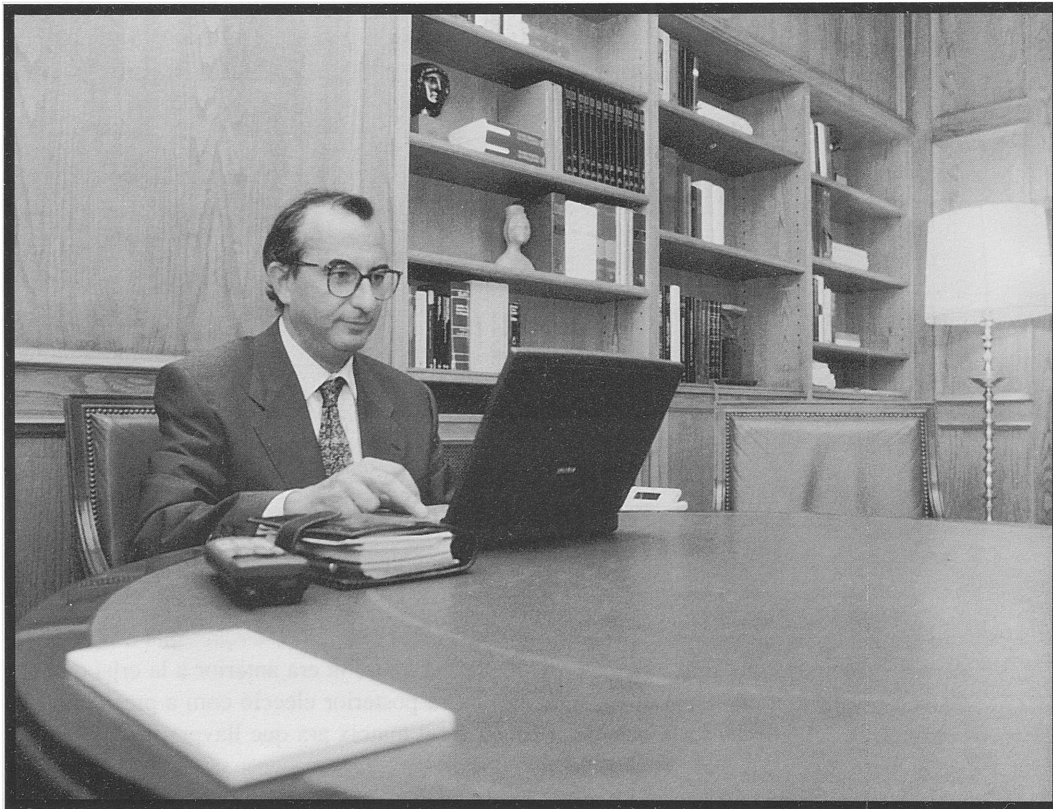
-Això és una interpretació que vostè fa, que és legítima però que no és meua, que jo no vull fer. No vull entrar en interpretacions personals...

EL TORN DEL DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE

-Però no pot negar que Cañellas sempre va dir que feia allò que li manava la societat balear i que aquesta ha estat desenvolupista, que durant els darrers lustres s'han accentuat

-Parlam del futur, però i en el passat. No hi ha cap crítica a fer del nostre passat més immediat ?

-No parlem del passat. És passat. Jo he assumit la presidència de la Comunitat Autònoma a un determinat moment i la meua obligació no és mirar endarrera sinó endavant i intentar marcar les pautes perquè aquest desenvolupament sostenible sigui possible. Un desenvolupament sostenible que significa rendibilitzar al màxim el territori. I rendibilitzar al màxim el territori vol dir fer-ne el menor ús possible. És a dir, i amb això sí parlaré una mica del passat, durant les darreres dècades es va produir una forta pressió urbanística sobre la costa. Ara, en el cas de Mallorca, hi ha una tendència a reproduir aquesta pressió a l'interior. I quina ha de ser la nostra actitud? Doncs crec que tot allò que sigui consolidar els nuclis urbans existents és positiu, però crear-ne de nous, o sigui consumir més territori, és molt delicat. Hem de ser molt conscients que la nostra responsabilitat és evitar la pèrdua de més territori.



els desequilibris territorials. I ara se'ns parla de desenvolupament sostenible...

-Entre altres coses perquè no queda més remei. Fins i tot podem deixar de banda qualsevol consideració mediambientalista, qualsevol consideració ecologista, però és evident que el territori és avui un recurs escàs, és un factor limitatiu, és, en definitiva, un condicionant del desenvolupament. I un recurs que és escàs s'ha d'administrar amb prudència i això no perquè puguem ésser més o manco ecologistes sinó per purs criteris economicistes. En aquest sentit ningú ja no dubta que qualsevol política econòmica que es faci a les Illes ha d'anar perfectament lligada amb el territori.

LES DIRECTRIUS TERRITORIALS, L'ANY QUE VE

-Com creu que es pot evitar aquesta pressió sobre l'interior de Mallorca?

-Amb una gran dosi de seny. Quan parl de protegir l'interior no vull dir frenar l'agroturisme o el turisme rural, per exemple, perquè no es pot impedir el desenvolupament de les zones rurals, però sí que s'hi ha d'aplicar el sentit comú. Miri, sempre serà bo que es restauri el patrimoni arquitectònic, com és bo protegir l'activitat agrària encara que només sigui per mantenir el paisatge, però el que no es pot fer és que sota l'excusa d'un fals agroturisme proliferin nous hotelets o noves construccions que desequilibrin o degradin l'entorn. Per això s'han

de fer les directrius territorials, s'ha de col·laborar intensament amb les mancomunitats del Pla i del Raiguer, amb els ajuntaments, amb els consells insulars... tots plegats hem de conjuntar forces per impedir aquesta pressió. Ara hi som a temps. Més endavant potser ja no ho puguem fer.

-De les seves paraules entec que és partidari del consens, o com a mínim del diàleg, amb les altres institucions. Incloses les que tenen un altre color polític, com és ara el Consell Insular de Mallorca.

-Clar, això és indubtable. Aquesta és una qüestió que no depèn exclusivament de la Comunitat Autònoma. Jo veig que les mancomunitats que he esmentat defensen aquesta actuació conjunta i això és bo. Em consta que ja han arribat a acords

importants en aquest sentit. I del Consell Insular no en parlem... és el que té la competència en matèria urbanística, de la mateixa manera que el Govern la té en ordenació del territori. Hi ha d'haver una perfecta interrelació.

-Record que tot d'una que es va constituir el nou Consell Insular de Mallorca els partits que formaren la majoria de govern, UM, PSOE i PSM coincidiren a donar prioritat a aquest tema: s'afirmà que si el Govern no feia d'una vegada per totes les directrius territorials d'una o altra manera les haurien de fer ells.

-Jo vaig assumir el compromís clar de les directrius territorials. A principi d'any ja n'hi haurà l'avanç. La conselleria d'Obres Públiques hi fa molta feina.

AGRICULTURA I INDÚSTRIA, ECONOMIA I QUALQUE COSA MÉS

-I el turisme? A pesar que tothom assegura que hi ha massa oferta cada pic hi ha més llits en el mercat. L'altre dia el conseller de Turisme, quan va fer conèixer el balanç provisional de la temporada, va dir que el turisme ja no pot augmentar pus els mesos de juliol i d'agost, que calia estendre la temporada cap a la primavera i la tardor... però això com es fa?

-És cert que la tendència és allargar la temporada en lloc de concentrar tota l'oferta en els mesos centrals, però en el turisme queda encara molt per fer. La competència és cada vegada més grossa i s'ha de lluitar mitjançant la qualitat. Hem fet els plans de modernització hotelera i d'embelliment de zones turístiques i ara ens queda el de l'oferta complementària. Hem de ser un obsessos de la qualitat, hem de fer revisions a les instal·lacions turístiques, hem d'incrementar les plantilles d'inspecció... i sobretot, hem de desenvolupar el POOT. L'any que ve aprovarem el POOT de Menorca i, pel que fa al de Mallorca, es faran les primeres experiències d'esponjament. No podem oblidar en cap moment que el turisme és el sector econòmic per excel·lència de la nostra comunitat. La indústria i l'agricultura són també sectors econòmics, però com ja vaig dir en el discurs d'investidura, també són qualque cosa més. Formen part de la nostra pròpia manera de ser com a poble. No podem pensar en una Menorca sense la seva tradició industrial, o en Mallorca sense agricultura, en el Raiguer sense fàbriques... La nostra comunitat quedaria coixa. La indústria i l'agricultura s'han de potenciar fins i tot per damunt de la seva consideració econòmica.

-Confesso que aquest va ser un dels aspectes del seu discurs que em va satisfer. Potser sigui una novetat dins del pensament de la dreta, si més no del pensament habitual en el darrers quaranta anys. La dreta ens té acostumats a valorar les coses pel pes econòmic i no pel seu caire cultural o social.

-Jo pens que aquesta preocupació per les qüestions no estrictament econòmiques ha existit sempre, si bé pot ser que el valor econòmic es va potenciar a causa del ràpid creixement que s'experimentà amb el turisme i el turisme, com li he dit, és el sector econòmic per excel·lència de les nostres illes. El turisme és el que ens ha proporcionat el major grau de prosperitat i això no ho podem oblidar, però encara queda un

teixit industrial, i una agricultura. Dins del Raiguer, per exemple, l'aprovació de l'Objectiu 2 o el Pla de reindustrialització ha significat una injecció de moral. A pesar de tot encara hi ha altres coses que no són turisme. I, cregui'm, encara hi som a temps de salvar-les. Si l'Objectiu 2 s'hagués torbat alguns anys potser haguéssim arribat tard, però per sort no és així. La societat ha reaccionat... I el mateix podem dir de l'agricultura, la renda dels pagesos a les zones de reguiu s'està incrementant...

-Parlem d'agricultura. Suposem que jo tenc una petita possessió, d'un grapat de quarterades de secà, i una casa que em passa per ull. Què hi puc fer? Tal volta he de....

-...Em posa l'exemple més difícil, però vaja... L'agricultura de secà s'ha de contemplar sobretot des del caire de conservació de l'entorn. En la de reguiu hem de moderar el consum d'aigua... I sempre hem de tenir en compte la comercialització. Hem de millorar les qualitats per poder comercialitzar els productes. Hem de tenir una visió empresarial de l'agricultura...

-Li anava a demanar si havia de vendre la casa... a un alemany que segurament la pagaria molt bé.

-No crec que aquest sigui l'únic camí. La venda no ha de ser l'única sortida possible. Hi ha plans de reforestació per als garrovers, plans de millora per als ametllers... s'han d'aprofitar les ajudes de la Comunitat Europea.

EL RAIGUER, UNA ESPERANÇA DE FUTUR

-L'oferta turística ja no pot créixer més i llavors els excedents turístics cap on van? Hi ha moltes inversions mallorquines fora de les Illes. Li sembla una bona solució?

-Invertir fora no és cap mala solució, però és que endemés ja es produeix una reinversió industrial. La prova la tenim en la bona acollida de l'Objectiu 2 en el Raiguer que significarà una massa de prop de quatre mil milions de pessetes. D'on vénen aquests recursos. No vénen de l'aire del cel. Em consta que hi ha excedents turístics que s'inverteixen en la indústria o, si s'estima més dir-ho d'aquesta altra manera: alguns capitals retornen a la indústria. Crec que davant això hem de ser optimistes.

-Ha insistit un grapat de vegades en l'Objectiu 2, què significarà la seva aplicació en el futur de Mallorca?

-L'Objectiu 2 beneficiarà en primer lloc, com és natural, la zona per a la qual s'ha aprovat: el Raiguer, que és una zona molt important, amb gran tradició industrial, que encara conserva un teixit industrial que es pot potenciar. Crec que l'Objectiu 2 parla per ell tot sol: 242 expedients, 3.800 milions de pessetes d'inversió. S'està dinamitzant la zona. El sector de la sabata aixeca el cap per primera vegada en molts d'anys. Aquí el que ara s'ha de fer és aplicar el màxim esforç en recerca, en disseny, en suport a la comercialització, per intentar despertar noves il·lusions. Durant les visites que he fet als municipis em vaig entrevistar amb molts d'empresaris del Raiguer i he pogut comprovar que hi ha optimisme. Tenim una oportunitat històrica d'aixecar el cap i l'hem d'aprofitar. Els

ajuntaments estan conscienciats, els industrials i els comerciants també ho estan. Per tant no podem perdre el temps.

UN PROJECTE DE CONSENS

-Tantes entrevistes deuen voler dir que hi ha un diàleg entre totes les parts, que se cerca el consens...

-És que s'ha fet així des del primer moment, no podia ser d'altra manera... A la Mancomunitat del Raiguer hi ha representades totes les forces polítiques i crec que la voluntat de consens demostrada és tot un exemple.

-Però en aquest diàleg, quin paper hi tenen els sindicats... A la zona del Raiguer hi ha un elevat índex d'economia submergida, tothom ho sap i, això no obstant, els sindicats han col·laborat amb les empreses per tirar el carro endavant.

-Cert... crec que tota la societat civil del Raiguer és plenament conscient de la importància del moment que viu. És una oportunitat que s'ha d'aprofitar i això només és possible amb el consens de totes les parts, de les institucions, dels agents socials i dels agents econòmics.

-Els sindicats varen denunciar repetides vegades que el president Cañellas no els rebia, que no comptaven pel al Govern. Continuarà aquesta situació o hi haurà diàleg per la seva part?

-Jo no entr a valorar situacions passades. Sí crec, per contra, que la presidència de la Comunitat ha de ser oberta a tots els sectors socials, que ha de dialogar amb les forces representatives. I en democràcia, sens dubte, els sindicats tenen un paper importantíssim, com els partits polítics i com les associacions civils. No es pot concebre un govern sense oposició, no es pot concebre una societat sense partits, sense sindicats, sense associacionisme civil. Això és bàsic.

EL SECTOR QUATERNARI TAMBÉ COMPTA

-Familiarment vostè representa un sector industrial tradicional...

-Sí, la meua família sempre s'ha relacionat amb el sector industrial.

-En el seu cas parlem del sector agro-alimentari, però, en general, creu que la indústria tradicional té futur a les Balears o cal anar cap a un altre tipus d'indústria més avançada?

-El sector agro-alimentari és un sector amb futur, el calçat i la pell també ho són si se sap aplicar bé el disseny. Els empresaris tenen ara una gran obsessió amb el disseny i això és bo. La indústria tradicional pot anar endavant, sense oblidar que també hi ha altres alternatives com són l'anomenat sector quaternari, les noves tecnologies, el parc tecnològic. Hem de preparar les infraestructures per rebre aquest sector.

-Supòs que parla del parc BIT entre d'altres projectes, com per exemple del Centre Tecnològic del Raiguer. Aquests són projectes, però, que sovint són criticats des de la dreta o, si més no, des d'alguns formadors d'opinió de la dreta. He sentit a dir que el Govern balear havia ideat el parc tecnològic com

a una simple qüestió d'imatge, per entretenir el personal, però sense cap voluntat de dur-lo endavant.

-Doncs jo li asseguro que aquest és un tema del qual se n'ha de parlar molt seriosament. Que més voldria jo que poder passar ja de les paraules als fets! El Govern ha fet una aposta ben clara i definitiva per facilitar les infraestructures que facin possible el desenvolupament d'aquest sector, però ha de comptar amb el suficient suport empresarial. I això és el que fa en aquest moment: cercar aquest suport, perquè com a govern el que no podem fer és assumir el risc empresarial. I, cregui'm, hi ha converses molt importants que avalen la viabilitat dels nostres projectes. No li parl de ciència ficció, sinó de realitats ben concretes. El Centre Tecnològic del Raiguer n'és una, serà la primera passa.

-Quan ens hem referit a l'agricultura ha esmentat el tema de l'aigua. Continua essent el problema més greu de la comunitat?

-És un tema important, sens dubte, però miri... crec que s'ha avançat molt per poder solucionar-lo i amb el conveni signat amb l'Administració central per fer el trasvassament de sa Costera o les potabilitzadores no dic que quedi resolt, però s'hauran donat moltes passes endavant. De totes maneres jo pens que avui ja no es pot parlar de l'aigua com d'un recurs escàs, ja no és cap factor limitatiu del desenvolupament perquè la tècnica permet potabilitzar aigua a costos reduïts, la qual cosa, però, no vol dir que la puguem tadar. En aquest sentit insistesc en allò que li he dit al principi: el gran factor limitatiu per al nostre creixement és el territori. El territori sí que és un recurs escàs, escassíssim!

-Quan parlem d'inversions hem de parlar de pressupost, de finançament... com serà el pressupost de la Comunitat Autònoma de l'any que ve?

-Seran uns pressuposts d'austeritat, com és lògic. Haurem de fer un esforç per mantenir el llistó d'un cinquanta per cent destinat a inversions, contenció amb la despesa de personal i amb la despesa corrent. En una paraula, ens haurem d'espavilar per no contribuir a augmentar el dèficit públic. Hem de continuar essent una de les comunitats manco endeutades, amb manco funcionaris per habitant... tenim aquestes idees ben clares.

-I les inversions en carreteres, on queden?

-El fet que la setmana passada PP i PSOE aprovassin una proposició no de llei en el Congrés perquè les Balears tinguin un sistema d'inversions semblant al de Canàries em sembla molt important. Ara bé, aquesta proposició s'ha de traduir en un conveni concret, en números sobre la taula, però som optimista. Això ens demostra que quan hi ha consens entre les forces polítiques totes les dificultats són superables.

-I el finançament de la Comunitat Autònoma? Millorarà quan el PP sigui al Govern central, si es compleixen els pronòstics, o no? Com són les relacions actuals entre el PP a Madrid i el PP a les Balears?

-En aquest moment és prest per determinar aquestes coses. Es discuteix el finançament dels pròxims anys i s'ha de ser molt prudent. Cara a l'any que ve crec que s'anirà a una pròrroga de la situació actual i cara al futur... ja ho veurem. Respecte a què

farà el Partit Popular jo crec que des d'aquí hem fet una gran feina per sensibilitzar el PP estatal sobre la situació insular, som optimista pel que fa al règim econòmic i fiscal, encara que aquesta és una qüestió diferent del finançament de la Comunitat Autònoma. El règim va dirigit a l'economia en general, per fer-la competitiva. Li repetesc, jo som optimista, sobretot si aconseguim el consens amb la segona força política de les Balears, el PSOE. Si no va ser possible en el Parlament balear ara ho hauria de ser per defensar el Règim especial al Congrés de Diputats, encara que això suposi baixar una mica el llistó.

LA LLENGUA: NORMALITZACIÓ SENSE ESTRIDÈNCIES

-Fins on és possible baixar aquest llistó?

-Quan el nostre grup parlamentari va presentar la proposta de règim econòmic i fiscal ja va dir que estava disposat a admetre totes les esmenes. El nostre punt de vista no ha canviat. Jo no baixaria el llistó gens ni mica, però si ho hem de fer que sigui per aconseguir la unanimitat entre totes les forces polítiques de les Illes.

-I en el tema autonòmic, fins on es pot baixar el llistó? On quedà la seva reivindicació d'una autonomia històrica, que va fer durant la investidura, després del rebuig del Congrés a la reforma de l'estatut? El PP havia votat a favor aquí i a Madrid es va abstenir.

-Aquest és un objectiu que hem de continuar mantenint tots i que hem d'aconseguir que sigui de totes les forces polítiques de les Balears. Ara no ho és. Hem d'intentar aconseguir-lo, perquè tots se sumin a aquesta idea. L'objectiu continua essent, a pesar de tot, una autonomia històrica.

-I en el cas de la llengua. Aquest és un dels temes que més bé ha rebut un sector de l'opinió pública i que, per contra, més criticat ha estat per altres sectors molt pròxims, per cert, al PP.

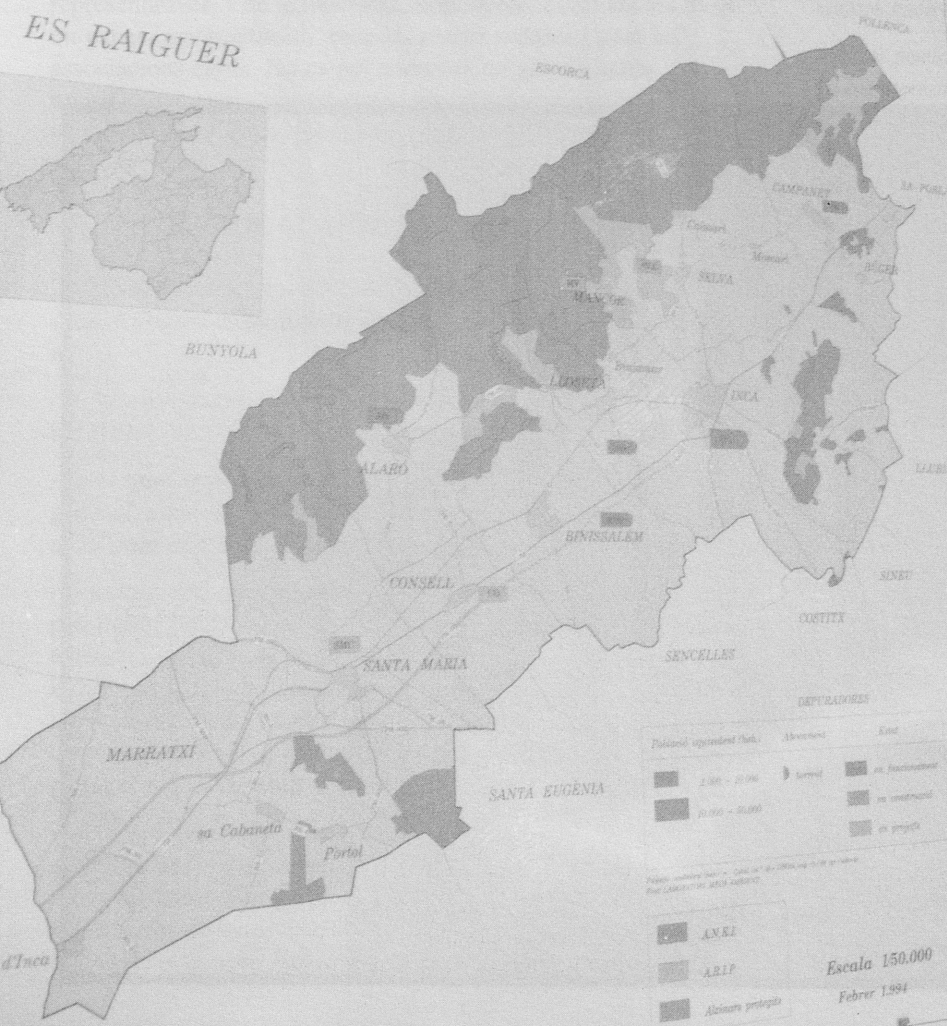
-En el tema de la llengua ja s'han donat unes passes concretes, com la creació de la Direcció General de Política Lingüística, amb una intenció molt clara: desenvolupar la Llei de normalització que va ser aprovada a la primera legislatura autonòmica. Aquesta és la qüestió, així de senzill.

-Però la normalització del català a la nostra societat era una assignatura pendent. Per entendre'ns: no era el fort de l'anterior presidència..

-Bé... en qualsevol cas és un mandat del Parlament, és a dir de la societat. I el que hem de fer és normalitzar l'ús de la nostra llengua i tenir sempre en compte que ha de ser un instrument de comunicació i no d'enfrontaments. Hem de ser conseqüents amb el nostre estatut d'autonomia i dur a terme una política lingüística normalitzadora sense traumes ni estridències. Aquesta és la nostra responsabilitat i també la responsabilitat de la societat civil.



ES RAIGUER



Escala 150.000
Febrer 1994

És una dona de poble i està contenta de ser-ho. Té cara de saber pastar, de rentar i guardar la roba i d'entendre bé la diferència entre el foc i el caliu. Segur que coneix tots els veïns del seu carrer i que ells també la coneixen, encara que molts pocs deuen haver vist tots els racons de ca seva.

Té i ha tengut projectes personals i col·lectius i també dels dos tipus alhora. Ara per ara comparteix la gerència del CDER amb Magdalena Martorell. I, a la vegada, és regidora d'Urbanisme de l'Ajuntament de Consell. Parla de grans projectes per enfortir el teixit social de la comarca del Raiguer i també de crear condicions de vida per aconseguir que ningú no hagi de partir de Consell si no vol fer-ho. És una dona entusiasta i encara que no sigui marinera sempre mira d'on ve el vent. No sé per què em recorda algunes guies amb molta experiència dels moviments escoltes.

Amb la seva experiència i capacitat de comunicació, segurament deu saber convèncer molts d'empresaris de la zona de la bondat i de la modernitat del projecte europeu que s'anomena Objectiu 2 i que a Mallorca s'aplica, en concret en els onze municipis del Raiguer. I els empresaris en deuen sortir beneficiats, amb la qual cosa el teixit social s'enforteix cada vegada més.

Per no perdre la feina ni les senyes d'identitat

Entrevista a Antònia Ordines

per Joana Maria Roque

-Vostè s'ha ocupat d'una empresa de construcció, corresponsalies de premsa, de una llibreria, de una regidoria a Consell, de la gerència del CDER... A primer cop d'ull són activitats que no semblen tenir molt a veure...

-Bé, tots passam etapes o cicles. Jo vaig deixar la carrera quan vaig muntar la llibreria Biblos. Volia demostrar aleshores que una llibreria podia ser un centre d'activitats culturals molt viu i, de fet, va ser així. I una vegada es va complir aquest cicle, quan per ventura ja entrava a un món molt rutinari de repetir coses, em vaig plantejar un altre repte: fer-me'n càrrec de la dedicació exclusiva a l'Ajuntament de Consell on bàsicament

em vaig encarregar de reestructurar tota l'àrea administrativa i de modernitzar el que és el funcionament d'una administració local.

-D'un repte personal a un repte col·lectiu...

-Efectivament.

-Si no ho he entès malament vostè va acabar aquest cicle diguem-ne d'organització d'activitats culturals a una empresa privada i després va decidir entrar a la política i es va fer del PP.

-Bé, jo a la primera legislatura, o sigui en el 87, vaig ser regidora de Cultura com a independent a la llista del PP i a 1992 va ser quan, a més de continuar a Cultura, vaig tenir dedicació exclusiva a l'Ajuntament amb la qual cosa vaig accedir a tota l'àrea administrativa. Això va ser un repte important. Hi havia una demanda de serveis per part dels ciutadans i, a la vegada, unes ganes de donar resposta des d'una acció de política municipal. Hem de tenir en compte que Consell és un ajuntament amb un pressupost molt baix: de devers 140 milions de pessetes i amb aquest pressupost per poder donar resposta a les demandes socials calia tenir bastant d'imaginació i ser bastant creatius: trobar solucions econòmiques que poguessin implicar els ciutadans

Antònia Ordines va néixer el 1950. Va acabar el primer cicle de Geografia i Història a la UIB. Ha estat corresponsal de premsa de Diario de Mallorca i Última Hora i empresària a una empresa de construcció i a la llibreria Biblos. Des de 1987 és regidora de l'Ajuntament de Consell pel PP i actualment s'ocupa d'Urbanisme. Des de juliol de 1994 també és gerent del CDER, que du endavant el programa Objectiu 2 de la UE juntament amb Maria Magdalena Martorell.



en un projecte col·lectiu de crear benestar i una identitat de poble. La prova o manifestació més clara de tot això que estic dient es pot trobar en el fet que, quan vaig entrar de regidora de Cultura, a Consell hi havia tres associacions i quan ho vaig deixar n'hi havia trenta-sis. I la població de Consell és de dos mil cent habitants. Què implica això? Doncs que hi ha un col·lectiu molt gros de persones que diuen i fan el que volen fer en el món lúdic i cultural.

Però totes aquestes coses no eren suficients. Després em vaig plantejar el repte de dur endavant unes infraestructures que propiciassin la creació de llocs de feina, així com la implantació d'empreses. I això va ser una altra passa important que vàrem donar amb la implantació del polígon que tenim a l'entrada del poble, que és un lloc petit, pensat per a les dimensions del municipi on només hi caben empreses de transformació agro-alimentària que donen feina al poble. Aquí no tenim problemes d'atur o són molts pocs els que no tenen feina i de fet hi ha un augment de població important.

-Vostè planteja una imatge bastant idíl·lica de Consell: un poble on gairebé tothom té feina i, a més a més es pot dedicar a les activitats d'esbarjo o culturals que més li agraden. Res de poble dormitori, ni residencial?

-Bé. Consell no té atractius de muntanya com pugui tenir, per exemple, Alaró. Aquí tenim una població autòctona i, sobre-tot, recuperada, diria jo. És a dir, en els anys seixanta hi va haver una emigració bastant grossa per manca d'al·licients laborals o de qualitat de vida, la qual cosa va suposar que

moltes cases es tancassin i que la població envellís considerablement.

I en els darrers anys molta de gent troba que és còmode viure a un poble que és molt a prop de Palma, encara que la tendència és quedar a treballar aquí. De fet, darrerament es construeixen bastants d'habitatges i els joves que es casen solen quedar a viure al poble. L'increment de població en els quatre darrers anys ha estat aproximadament de tres-centes persones.

EL PROGRAMA DEL CDER

-Parlem ja de la comarca. Vostè, com a gerent del CDER deu tenir una visió conjunta del que es vol fer a aquesta part de Mallorca, la comarca del Raiguer.

-Primer, una precisió. Tota la part industrial de la comarca del Raiguer girava entorn al sector de pell i de calçat que va sofrir un declivi molt important a partir del anys 75-80, la qual cosa va provocar una minva de població i també de riquesa, així com una tendència a anar a treballar al sector turístic. L'aspiració era trobar col·locacions d'estiu o del màxim temps possible, sobretot en el sector turístic.

I a partir d'aquesta caiguda de la nostra economia, per iniciativa de la Mancomunitat del Raiguer i del Govern balear i amb el consens de totes les forces socials i econòmiques es va aconseguir que la comarca fos declarada zona en declivi industrial i, per tant, zona Objectiu 2.

-Anem per parts, què vol dir això de Objectiu 2?

-Bé. És un dels objectius del Fons Estructural de la Comunitat Europea establert per ajudar a reconvertir zones en "declivi" industrial... I una vegada aconseguida la declaració es va crear el CDER.

-I el CDER és...?

-És l'organisme regulador del programa. Va ser creat per la conselleria d'Economia i Hisenda del Govern balear amb la participació de la Mancomunitat del Raiguer. Voldria destacar que no hi va haver ni colors polítics ni interessos sectorials en aquells moments.

-El CDER serveix per a...?

-El seu principal objectiu és recuperar l'activitat econòmica. De fet, dels 2.800 milions de pessetes que hi ha de finançament públic: 50 per cent dels Fons Estructurals de la Comunitat Europea i 50 per cent del Govern balear, devers 1.000 milions es dediquen a ajudes directes a les empreses, a la inversió per renovar les estructures industrials o a crear noves empreses.

-I els 1.800 milions que resten, a què es dediquen?

-Bàsicament a dinamitzar socialment i econòmicament tota la comarca i, de quina manera?, doncs de distintes maneres. Apart d'aquests ajuts que podríem dir "tangibles" n'hi ha d'altres de caire -diguem-ne- "no tangible".

ELS AJUTS DE CAIRE "INTANGIBLE"

-Convendria que explicàs on van els ajuts de caràcter "intangible" que donen les administracions públiques o més en concret la UE i el Govern balear a través del CDER.

-Clar que sí. O són activitats d'assessorament com per exemple la creació d'un centre tecnològic i d'una incubadora d'empreses que tenen per objectiu centralitzar a un mateix

edifici el màxim possible de serveis a les empreses existents, a les que es volen crear i a aquelles persones joves que per ventura volen muntar la seva pròpia empresa i no tenen recursos, però necessiten finançament per una part i assessorament i tutela per una altra.

Aquest centre tecnològic i incubadora d'empreses serà una realitat a finals de 1996 i de fet està a punt de començar a construir-se en el polígon industrial d'Inca.

A més d'això i ja entrats en aquest món de les comunicacions del tele-treball i de totes aquestes innovacions, es crearà una xarxa telemàtica que, en principi pretén donar un primer servei directe a les empreses del Raiguer amb totes les innovacions que puguin tenir unes aplicacions o bé al sector econòmic o bé al sector social, amb un ventall molt ample.

També cal dir que ens preocupen els joves i els programes de formació...

-Permeti que la interrompi. Aquest programa telemàtic és el mateix que havia o ha de posar en marxa la Universitat o és un altre?

-Podríem dir que aquest centre telemàtic que hi haurà a Inca serà una mica el banc de proves del que es pretén que sigui el parc BIT en el seu dia. Concretament és molt possible que es contracti una unitat a Inca per poder experimentar tot aquest nou món que ja fa temps que és aquí.

-Però, són projectes independents o no?

-Sí. Són projectes independents, però està pensat de tal manera que en el seu moment es pugui connectar amb el parc telemàtic i que es pugui aprofitar una primera experiència a primera escala que s'hauria produït dins el Raiguer.

LES PRIMERES PASSES

-Bé, tornem al present. En concret, ara, la gent que viu al Raiguer, què pot demanar al CDER?

-El que ja he dit abans. Hi ha mil milions de pessetes per a ajuts directes a les empreses. Tenim, ara per ara devers 746 expedients presentats.

-I el camp o l'agricultura, també es poden beneficiar amb aquest projecte?

-No exactament. L' Objectiu 2 precisament ve definit de Brussel·les per a activació industrial i del comerç. No per a agricultura, que això seria el 5-B. En el Raiguer, encara que hi hagi pobles que puguin considerar-se agrícoles, bàsicament es pretén recuperar el teixit industrial.

-Es podria dir que en el fons el que es pretén és convertir la comarca del Raiguer en una zona industrialitzada?

-Convé matisar que el CDER en cap moment no pretén suplir les directrius que cada poble té assumides des dels seus governs municipals. El disseny de política local és de cada ajuntament. Nosaltres amb aquest programa ens limitam a complir un programa de la UE que és ajudar el teixit industrial amb ajuts directes o indirectes, com li he dit abans. Avui la informació és un principi d'economia directa de les empreses i és molt important que es puguin eliminar costos diguem-ne particulars per poder accedir-hi i el parc o centre telemàtic ha de permetre seleccionar-la de forma pràctica i útil.

-Encara que les polítiques municipals i les del CDER siguin independents, vostè que també és regidora d'Urbanisme de Consell. Com voldria que fos la comarca de Raiguer a l'any 2000?

-Crec que seria ideal que la gent d'aquesta comarca hi pogués

quedar a viure amb una bona qualitat de vida. I això suposa unes infraestructures de caire municipal còmodes, uns llocs de feina i un senyal d'identitat. És a dir, l'ideal seria que una persona que viu en el Raiguer no se sentís inferior quant a oportunitats de feina i de qualitat de vida que una que viu a una ciutat o a un ajuntament turístic i que a la vegada tengués l'afegitó de la dimensió humana que pot donar el fet de viure a un poble. No es tracta de tornar enrera ni tampoc de convertir els pobles en ciutats. I crec que tots els ajuntaments estan molt sensibilitzats per poder cercar els màxims valors que té cada municipi, potenciar-los i fixar la població. Pens que hauria de desaparèixer aquesta espècie de complex d'inferioritat que hi havia abans pel fet de ser d'un poble i viure-hi.

-Però això deu tenir algunes limitacions. També hi pot haver molts de joves que es vulguin dedicar a coses que no estiguin exactament planificades o fixades: missers, arquitectes, professors, recepcionistes, astronautes...

-Hem de pensar en la comarca en conjunt. Si un al·lot de Consell vol ser tècnic o enginyer hem de fer possible que trobi feina en el conjunt del Raiguer. I ben igual si és d'un altre poble.

-El CDER amb aquest cinquanta per cent d'aportació europea i altra tant del Govern balear, d'alguna manera també té en compte una visió conjunta de Mallorca o no cal?

-Vejam. Jo parl com a gerent del CDER i evidentment si a la comarca del Raiguer, en els seus onze municipis, es produeix una recuperació econòmica s'entra a tot el teixit econòmic no sols de Mallorca sinó de les Illes en general.

-Supòs que amb un control.

-I molt estricte. S'ha de passar pel sedàs del Govern balear, del Govern central i de Brussel·les.

-La comarca del Raiguer té el mateix àmbit territorial que el conjunt de municipis de l'Objectiu 2. Com es decideix quins hi caben i quins no?

-Hi va haver una primera declaració dels onze municipis de la Mancomunitat del Raiguer per sol·licitar conjuntament ser Objectiu 2 o sigui, no es va crear una comarca artificial sinó que es varen presentar tots uns informes conjunts refrendats per estudis molt exhaustius. I, quan Brussel·les ho va tenir tot va concedir la classificació de zona Objectiu 2. Però s'havia de començar per uns fets constatables: que aquesta zona va ser industrial i ara ja no ho és. Hi ha un paràmetre que són iguals per a totes les zones Objectiu 2 d'Europa i s'hi ha de caber.

I després dels tres primers anys efectivament hi ha d'haver una recuperació de l'activitat econòmica, un increment i un sanejament d'empreses i de llocs de feina. De tot això ens examinen. El programa que tenim aprovat va de 1994 fins a 1996 i és prorrogable fins al 1999.

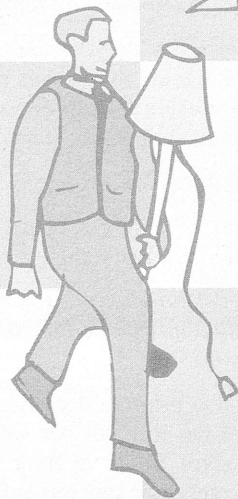
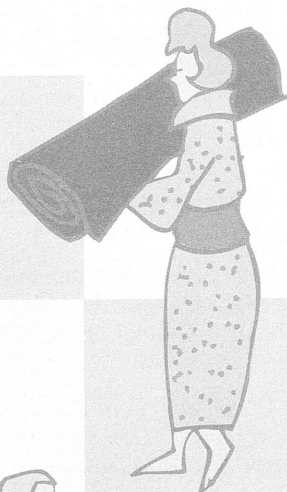
ELS ONZE MUNICIPIS

-Quins són aquests onze municipis que es poden beneficiar del programa Objectiu 2?

-Són Marratxí, Santa Maria, Consell, Alaró, Binissalem, Lloseta, Mancor, Inca, Selva, Campanet i Búger. La resta seria 5-B exceptuant els municipis costaners i Palma.

-Vostè ja ha dit abans que les polítiques territorials de cada municipi són diferents del que és el programa o Objectiu 2, però, com es posen d'acord els ajuntaments d'aquests onze municipis per dur endavant una política industrial o econòmica conjunta? S'hi posen?

PALMA
25 AL 30
D'OCTUBRE
1995



-Convé precisar en primer lloc que els fons de l'Objectiu 2 no van dirigits als municipis. No hi haurà distribució entre els ajuntaments per a fer accions. Són ajuts directes a les empreses. Per tant la sol·licitud no la fa cada ajuntament, la fa l'empresari, independentment del municipi al qual estigui situat.

Ara, quin control tenen els municipis a l'execució de l'Objectiu 2? Doncs el següent, a la junta rectora del CDER hi són representats tots els municipis a través de la Mancomunitat del Raiguer. De fet el president d'aquesta mancomunitat que és Salvador Cànoves, batlle de Binissalem és el vice-president del CDER i el president és el conseller Jaume Matas. També hi ha altres tres batlles a la junta rectora i, per tant, coneixen tot el pla d'activitats, memòria i funcionament, però això no vol dir que els municipis rebin ajuts directes de l'Objectiu 2.

-Entès, però la pregunta volia ser, fins a quin punt els municipis poden contribuir a dissenyar una política territorial conjunta?

-Des del primer moment, la Mancomunitat ha estat integrada en l'elaboració dels plans operatius i estratègics tot aportant informació i les peticions que es consideraven adients. I, una vegada fet això, els governs ho examinen i ho poleixen d'acord amb el que demana Brussel·les, que és l'entitat que té la darrera paraula.

-Encara que em repetesqui, ara per ara, quina efectivitat concreta ha tengut tot això? Es a dir, quines empreses s'han beneficiat i com?

-L'efectivitat ha estat la creació d'un organisme centralitzador de tota aquesta petició d'ajuts i de tot el programa que es troba precisament a Inca per donar major accés a tots els empresaris de tot el teixit social. I si vol dades més concretes li puc dir que dia 8 de setembre hi havia 746 expedients amb un total de 2.000 consultes personalitzades i uns pressuposts d'inversió entorn als vuit mil milions de pessetes. D'aquests expedients se n'han resolt 500 amb ajuts de l'u al 15 per cent a fons perdut. I, de fet, la tendència és donar el 15 per cent, o sigui, el màxim.

Ara en queden devers 245 que estan pendents de resolució perquè eren projectes bastant més complicats. I a més a més, també teníem l'ajut del Pla de reindustrialització de les Illes Balears de la conselleria d'Indústria, es tracta de projectes on hi ha una reconversió més alta i una inversió en maquinària que per la seva complexitat són pendents de resoldre.

-Normalment hi ha un sol expedient per empresa?

-Sí, però es pot donar el cas que una mateixa empresa hagi presentat per distintes accions distintes projectes. En total en aquests 746 expedients podríem parlar de devers 700 empreses.

-La majoria petites?

-Sí. És que la condició que posa Brussel·les és que han de ser PIMES, o sigui amb menys de 250 treballadors.

ELS NOUS EMPRESARIS

-Quines altres condicions han de reunir les empreses per poder demanar aquests ajuts? Quin és el seu perfil?

-Pot demanar ajuts qualsevol empresari o autònom que tenguí una activitat econòmica. Hi entren des dels industrials fins als comerciants de les botigues petites o els que fan una activitat de serveis com, per exemple els llanterners. I el perfil que es pot deduir de les devers 2.000 consultes que ens han fet és que



són, en la major part empresaris, homes d'entre 25 i 50 anys, i que, en el cas de les indústries, segueixen una tradició familiar i, a la vegada, intenten modernitzar el procés productiu de les seves empreses, especialment dels sectors pell i calçat. També hi ha altres empresaris que cerquen noves activitats com poden ser empreses de distribució. I un altre sector més clarament emergent a la comunitat del Raiguer és el sector agro-alimentari.

A més més, hi ha empresaris de la comarca que surten dels grans polígons de Palma per instal·lar-se bàsicament a Marratxí que té un polígon molt ben situat per les seves comunicacions i la seva proximitat a l'aeroport. El polígon de Marratxí és més de distribució i de serveis i el d'Inca, més de indústria i bàsicament de pell i calçat.

-Ja hem parlat del perfil dels empresaris. Quin és el seu mercat?, a quins consumidors es dirigeixen?

-Per una part hi ha un mercat interior i per l'altra, també tenim un programa concret que es diu Exraiguer que és un assessorament a les empreses per exportar els seus productes. L'acció no va tant en la línia d'ajudar a exportar com de saber si pot exportar en condicions de rendibilitat econòmica. Amb aquest programa, que es fa bàsicament amb contacte amb el mercat americà, l'empresari s'estalvia haver d'anar a explorar mercats ja que s'estudia quin producte és susceptible de poder ser exportat a determinats sectors molt concrets de EEUU. Es va iniciar a principis d'any. S'hi han acollit 52 empreses i ara és a la fase d'estudi o posicionament. Probablement en aquest

mateix programa s'explorà el mercat japonès i un mercat que sembla que també adquireix grans possibilitats és el rus.

-Per acabar, com es controla que els ajuts aniran a parar sempre a activitats que tinguin a veure amb la millora o renovació del sector industrial?

-Això és molt estricte i molt clar. Els empresaris no reben les subvencions directes fins que realment han fet les inversions. No ho poden demanar per una cosa i després, per exemple comprar-se un cotxe o un xalet.

-O sigui si un empresari vol invertir i no té doblers abastament els ajuts del CDER poden ser una espècie d'aval de cara als bancs.

-Bé és una garantia de viabilitat i a més a més gairebé tots els bancs tenen convenis amb la C.A. per rebaixar els tipus d'interès.

-I si el que es vol és muntar una empresa nova?

-Nosaltres no intervenim en el finançament del muntatge nou d'una empresa. Sols ho feim en aquella part que sigui l'ajut directe a la inversió que puguin haver de realitzar. Els nous empresaris han de cercar els seus recursos financers, però vull dir que el comportament dels bancs i de les caixes a aquesta zona ha estat una aposta claríssima per ajudar les empreses de nova creació. I com ja he dit abans, els nous empresaris tenen moltes eines d'assessorament en el CDER.

Taula rodona entre **Francesc Aguiló** (batle de Campanet), **Miquel Amengual** (batle de Búger), **Pere Rotger** (batle d'Inca), i **Martí Serra** (batle de Marratxí)

Una terra per viure-hi

per Magdalena M. Mulet

L'empresa dels batles és més difícil, la seva és una tasca integradora i res no es mou a l'entremat del Raiguer sense que afecti la totalitat dels que hi viuen i hi desenvolupen la seva activitat.

Reconeixen que l'ajuda a l'empresariat repercutirà en definitiva en tota la col·lectivitat, però demanen també altres actuacions de caire públic per completar el somni, cada vegada més real, que el Raiguer torni a esser el que era, una terra per viure-hi.



Els batles de Marratxí, Búger, Campanet i Inca, participants a la Taula rodona i el batle de Lloseta que també hi assistí.

ONA - *Des del punt de vista municipal quin ha estat el paper dels ajuntaments per poder aconseguir aquest Objectiu 2, aquestes ajudes europees per al desenvolupament de la comarca de la qual vostès en formen part?*

Serra: Jo començaria per destacar que la iniciativa per aconseguir l'Objectiu 2 va partir i va esser promoguda pels municipis que formàvem part de la Mancomunitat del Raiguer. És a dir, va esser en un principi una iniciativa municipal -tots vàrem estar d'acord que, tot i les diferències entre els municipis integrants de la Mancomunitat- en el conjunt de la comarca hi havia una sèrie de problemes que ens eren comuns: la decadència industrial de la zona. Llavors vàrem creure que era molt interessant fer les gestions, perquè reuníem les característiques d'una comarca, i el volum de població era suficient per poder accedir a aquestes ajudes.

Va esser una iniciativa que va comptar amb el consens de tots els grups polítics, dels diferents partits governants als ajuntaments, però els interessos partidistes dels quals quedaren de banda per posar per damunt el bé de la comunitat, del conjunt de la població.

Vàrem fer reunions a la conselleria d'Economia i Hisenda del Govern balear i també amb els sindicats i amb les associacions d'empresaris i va esser el consens que ens permeté aconseguir les ajudes.

Hi ha diferències perquè dins el Raiguer hi ha pobles amb estructures agrícoles la indústria dels quals en tot cas és artesanal i n'hi ha d'altres, sobretot Inca i Marratxí, que són més industrials i amb més població. Però malgrat aquestes diferències, les ajudes poden beneficiar tota la comarca i reactivar la seva economia, sempre des del punt de vista de la creació de llocs de feina, aquest objectiu ha d'esser el principal.

ONA - *Aquest va esser el paper dels municipis, però, aconseguides les ajudes, quina creuen que ha d'esser la missió actual dels ajuntaments?*

Aguiló: Jo vull continuar amb l'anàlisi que ha fet Martí Serra, i vull dir que el Raiguer com a tal, la seva unitat formativa, no és molt clara, quan agafam els extrems, Marratxí-Búger que són els dos pols, podem percebre que no tenen res a veure. Hi ha pluralitat de municipis, i no hem d'oblidar que el Raiguer tal com l'entendem va néixer per a un fet concret fa deu anys que fou mancomunar-se per recollir el fons. Però aquesta realitat comuna no crec que pugui considerar-se des del punt de vista socio-econòmic. És una mica un muntatge d'interessos, comuns evidentment, d'interessos municipals.

En segon lloc vull dir que hi ha pobles que per entrar al Raiguer vàrem haver de renunciar a les ajudes del projecte 5B, i això és important de dir-ho. Dels onze pobles del Raiguer n'hi ha sis que són de Serra de Tramuntana (Campanet, Selva, Alaró, Lloseta, Santa Maria i Mancor de la Vall). Això val dir-ho perquè el 5B i l'Objectiu 2, són dos tipus de programes d'ajuda molt diferents, un, l'Objectiu 2, té un caire clarament industrial, i el programa 5B té un caire més rural etc... ho dic perquè aquests sis pobles crec que si ho considerem des del punt de vista municipal hi hem perdut, perquè per demanar subvencions per a obres municipals amb el programa 5B teníem més possibilitats. Però bé, quan en renunciàrem pensàrem que l'Objectiu 2 podia esser més positiu, perquè en definitiva si l'economia dels nostres pobles es reactiva, això crearà més riquesa que repercutirà també en l'ajuntament i se'n beneficiarà tota la comunitat... encara que a l'hora d'un

eleccions queda millor poder gestionar doblers i fer obres etc... Va esser un esforç per part dels ajuntaments que renunciàrem a unes ajudes directes tot i que els resultats fins ara considerem que han estat ben positius.

CREAR IL·LUSIÓ

Rotger: Inca va esser el darrer municipi que es va incorporar al Raiguer.

Jo crec que aquí escau molt aquella dita que diu "la unitat fa la força" i si aconseguíem aquestes ajudes va esser per la unitat. De fet Inca tenia els seus propis serveis de fons, etc... i s'incorporà a la Mancomunitat per donar-li força, tant en nombre d'empreses com d'habitants, la presència del nostre poble a la Mancomunitat va esser molt important per poder aconseguir entrar a l'Objectiu 2.

Per a Inca la incorporació ha estat totalment positiva, perquè no estàvem inclosos a cap tipus d'ajudes i la nostra indústria les necessita... i moltes!

Basta veure les dades que ens ha proporcionat el Consorci, hi ha hagut molts de projectes i s'ha creat una il·lusió entre l'empresariat.

Inca comptarà amb el centre tecnològic, que es farà al polígon industrial i amb el viver d'empreses, que afavorirà indiscutiblement Inca i la seva comarca.

I tornant a la pregunta inicial crec que des del punt de vista municipal la nostra tasca ha d'esser coordinar els esforços municipals i, des de la nostra administració, procurar que aquestes empreses que sortiran del viver, que aquests nous empresaris quedin al nostre municipi i que la riquesa la creïn aquí per això volem dotar el municipi de la infraestructura necessària mitjançant la construcció de naus petites, de 200/300 m², perquè les petites empreses tinguin facilitats a l'hora d'instal·lar-s'hi. També pot esser tasca municipal donar difusió a tots els programes operatius que es facin i donar el màxim d'informació als ciutadans per tirar els programes endavant.

Amengual: Com a ajuntament més rural, la nostra incorporació al programa és un poc més allunyada, a Búger tenim poca indústria, però les ajudes poden esser molt positives si beneficien Inca i tota la comarca. Endemés també hi ha hagut demandes des del nostre poble de gent que vol ampliar o millorar la seva indústria. Serà beneficiós, sobretot perquè el nostre poble s'ha convertit en un poble dormitori que ha d'anar a guanyar els ciutadans a fora.

ECONOMIA SUBMERGIDA

ONA - *Des del punt de vista social i laboral, el Raiguer pot considerar-se una comarca?, i em refereix a la incidència de l'economia submergida, en què afectarà l'Objectiu 2 aquest fenomen?*

Rotger: Tot té a veure i per parlar de l'economia submergida hem d'anar a cercar-ne els motius: per què hi ha aquesta economia submergida?, perquè em consta que a l'empresari no li interessa tenir els punts de producció escampats, perquè no estan controlats, no controla la producció, ni la qualitat, ni la productivitat i el que vol l'empresari és tenir els treballadors a l'empresa i si ho fa així és per defensar-se d'una política global molt perjudicial.

En tot això l'Objectiu 2 pot tenir una incidència important, indiscutiblement, perquè amb aquestes ajudes, no hi haurà necessitat que l'empresa es difumini, o en el pitjor dels casos

desapareixi, per no pagar, per exemple, la seguretat social. La competència fa que s'intenti reduir costos, però això va en perjudici de la qualitat i finalment submergir l'economia també perjudica l'empresari, l'economia d'aquest tipus fa que les empreses desapareixin, no és positiu... i això per no parlar de la part fiscal. Però l'empresari vol tenir la millor tecnologia i que tota la producció pugui ésser controlada, si les ajudes permeten que l'empresa es recuperi hi haurà manco economia submergida.

ONA - *La situació social de tot el Raiguer creuen que és semblant a tots els pobles que el formen?*

Aguiló: En absolut, i jo no estic d'acord amb Rotger, perquè a Campanet no aspirem a tenir cap polígon, això ens faltaria!, jo crec que si a Inca hi ha polígons i funcionen, fantàstic, perquè això generarà riquesa també a Campanet.

Jo prefereixo tenir al poble petites activitats artesanals i de manufactura, turisme rural en petita escala... no podem fer un polígon a cada poble.

Campanet s'ha abocat a aquest projecte, és el quart poble, després dels tres grossos, en nombre d'inversions dins el programa.

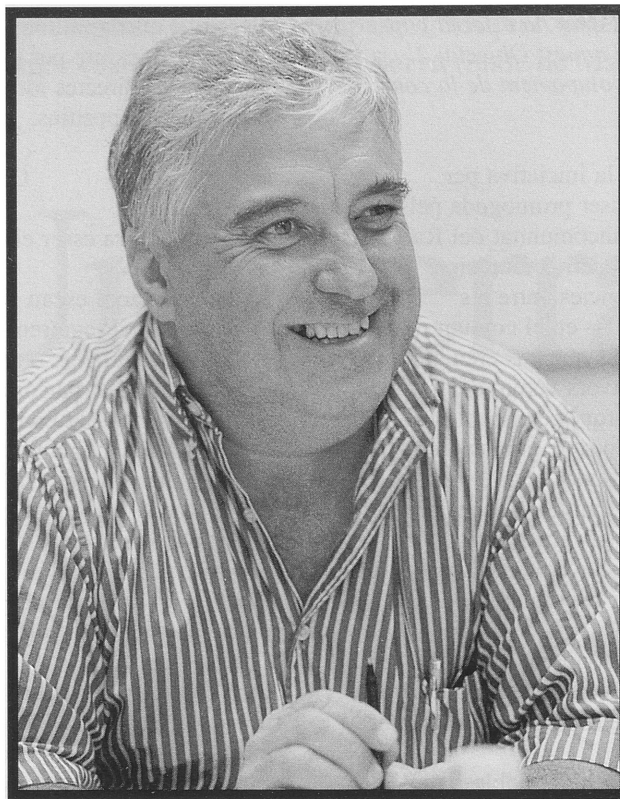
Quant a l'economia submergida hi ha per part del batle d'Inca una espècie de crítica a la pressió fiscal d'aquests anys, però no sé...no és així de senzill.

Rotger: L'empresa ha de tenir els obrers que ha de menester a cada moment i quan no hi ha hagut facilitats per fer reestructuració de plantilla les empreses no han pogut suportar la crisi i han hagut de fer suspensió de pagaments. També la lletra de canvi, amb la nova Llei de comerç, ha fet que l'empresari es trobàs indefens per cobrar molts de pagaments.

ESTUDIS DE VIABILITAT

Aguiló: La problemàtica de l'economia submergida no és tan simple, perquè n'hi ha hagut sempre, abans del PSOE també. A Campanet n'hi havia molta els anys 70. Endemés les empreses no només cauen per la pressió fiscal, també perquè s'han muntades a un moment d'eufòria, s'han endeutat excessivament, i no han fet estudis de viabilitat i ara són incapaces de fer front a una realitat de crisi, que ha fet neteja d'empreses que no eren viables. Això de la viabilitat és un punt important que crec que s'hauria d'introduir en aquesta anàlisi, perquè es tracta d'ajudar les empreses que tenen possibilitats i no de repartir doblers que d'aquí uns anys hauran desaparegut.

ONA - *Fins a quin punt aquest projecte pot ésser qualque cosa més que una política de subvencions més o manco substancials?*



Martí Serra. Batle de Marratxí.

Rotger: El fet que t'ajudin crea il·lusió, és una empena, endemés l'objectiu no té només per finalitat donar doblers, sinó ajudar les empreses a tecnificar-se, a cercar alternatives com són ara l'exportació.

L'empresari ho té claríssim, a Inca no podem per exemple viure com tots aquests anys passats, del monocultiu de la sabata, també hem de donar serveis i cercar alternatives... hem d'obrir nous camps i aquest és l'objectiu.

ONA - *Però aquesta perspectiva fins a quin punt ha calat en l'empresariat?, quina és la resposta de les empreses?*

EL PAPER DE LA MANCOMUNITAT

Serra: L'Objectiu 2 ha creat molta d'il·lusió, és veritat, i moltes de possibilitats, hi ha gent d'altres municipis de Mallorca que han vingut o volen venir al Raiguer. En el cas de Marratxí si a la

situació geogràfica hi afegim aquestes ajudes això fa que sigui més atractiu. D'altra banda també els ajuntaments s'havien il·lusionat, varen ésser moments molt agradables dins la Mancomunitat, però en aquests moments vull fer un poc de crítica positiva, perquè hi ha coses que es poden corregir i millorar ja que la Mancomunitat i els ajuntaments, en la meua opinió, estam un poc decebuts, perquè resulta que les ajudes són a les empreses i això està bé però aquestes ajudes s'han donat directament des del Govern balear, des de la conselleria d'Economia i Hisenda i la participació dels ajuntament ha deixat d'ésser operativa, la Mancomunitat i els ajuntaments no gaudim del paper que en un principi vàrem tenir quan es tractava de demanar aquestes ajudes, quan vàrem posar tots els esforços per aconseguir el consens que les va fer possibles. Jo crec que el Consorci, la Conselleria, en definitiva, ens hauria de tornar a donar la possibilitat de participar. D'altra banda, també el consens que es va produir amb els sindicats va ésser important, aquí ja s'ha parlat d'economia submergida i d'aquests aspectes laborals que són també una perspectiva important de la repercussió del programa, i no s'han tengut més reunions com en el moment de demanar i clar... Tal volta els empresaris han tengut informació, però reunions del conjunt per posar en comú els temes no s'han tengut. I tot això fa pensar un poc en allò de la "repartidora", sense saber molt bé la viabilitat de les empreses beneficiades, etc... com a Mancomunitat hauríem de participar més... perquè tenim coses a dir. Els ajuntaments són les administracions més properes i les que coneixen realment les problemàtiques socials i laborals dels municipis i l'Objectiu hauria d'analitzar-se des de la perspectiva de la creació de llocs de feina. Hi ha una valoració econòmica molt important, comptada en milions, però, insisteixo, s'hauria de fer també des de la perspectiva del nombre de llocs de feina que es creen. I en darrer lloc vull dir que pel que fa a Marratxí, i això ho hem constatat en el cas dels ollers de Pòrtol, els petits

empresaris de tipus artesanal no tenen tanta facilitat per arribar a aquestes ajudes, perquè les línies no són clares, i en realitat la seva activitat també és empresarial. Això que ha dit Aguiló respecte de la renúncia a altres ajudes més municipals crec que és un tema important perquè val a dir que està molt bé potenciar les empreses i que això en definitiva anirà en benefici del municipi sencer, però també és necessari que aquestes ajudes vagin complementades amb altres actuacions que hauran d'esser municipals o supra-municipals, com és ara la millora de la xarxa viària, perquè per reactivar la comarca fan falta bones comunicacions, accessos als polígons, bons serveis, en definitiva una infraestructura, que l'Objectiu 2 no té plantejada, i que correspondrà dur a terme mitjançant altres programes.

INFRAESTRUCTURES

Rotger: El Consorci ha funcionat molt bé i ha atès tots els interessats. És veritat que la reindustrialització que proposa l'Objectiu 2 s'haurà d'acompanyar d'altres actuacions però en principi el principal objectiu per a la comarca del Raiguer era aturar la caiguda de la indústria, la creació de llocs de feina passa primer pel manteniment dels llocs existents, i també per l'objectiu de crear il·lusió per poder posar en marxa noves empreses.

Aguiló: L'eix que donà grans expectatives als municipis fou el d'infraestructures i de la versió definitiva del programa va ésser suprimit per Brussel·les.

Quant a l'expectativa dels ajuntaments sobre la gestió del programa, i en això estic totalment d'acord amb Martí Serra, s'ha vist defraudada perquè en definitiva és cert que el nostre paper és molt pobre.

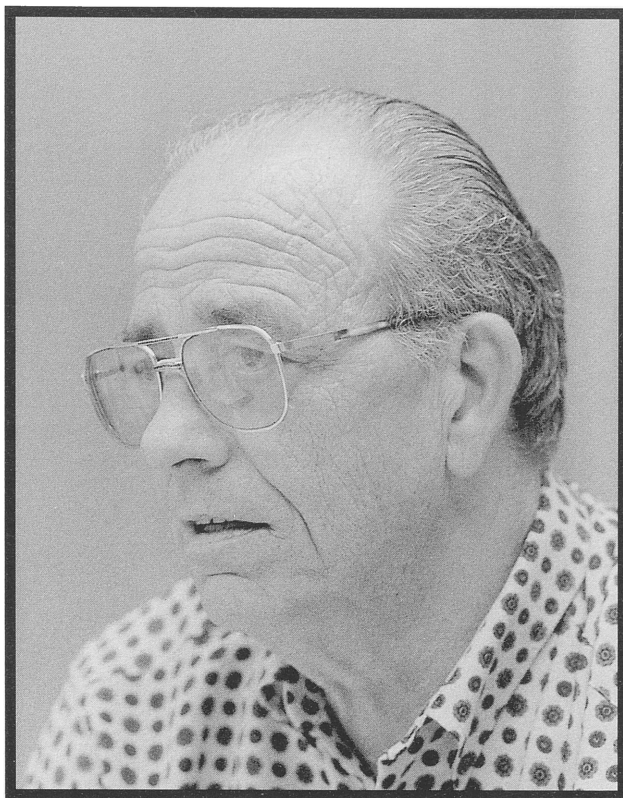
ONA - Quin hauria d'esser al seu parer?

Rotger: Però..., no hi ha una Junta rectora?

Aguiló: Sí, però la idea que teníem era que participàrem en la gestió d'aquests recursos que ens arriben: anem a veure com es forma part dels comitès de decisió, que és on realment pots veure si els projectes són viables, etc...

Nosaltres sabem que hi ha set-cents projectes, però no els hem vist. I la Mancomunitat està en minoria, això no preocupa perquè tot s'ha votat per unanimitat, però aquesta perspectiva de poder fer un seguiment no s'ha complert. Encara que és un debat impossible perquè ara aquí no hi ha el Govern com a interlocutor, tots som batles i ho veiem des del punt de vista dels municipis.

ONA - El Govern també tindrà la seva veu en el conjunt d'aquesta publicació, però la taula anava més dirigida a la perspectiva municipal i de la Mancomunitat.



Miquel Amengual. Batle de Búger.

Aguiló: No, si és bo d'entendre: la Mancomunitat no hi posa doblers, i sí n'hi posa el Govern balear, per tant la discussió sobre aquest punt és una batalla perduda. Però el que sí és cert és que si tenim Objectiu 2 és perquè inicialment la Mancomunitat es va banyar, i l'aspiració era una major participació.

Tot i aquesta queixa he de dir que els ajuntaments s'hi han abocat, en la realització d'estudis, en la facilitació de dades, en tot allò que ens ha estat possible, i és cert que s'ha creat expectació i il·lusió.

RESPOSTA DE L'EMPRESARIAT

ONA - També entre l'empresariat?, la seva resposta es correspon a les expectatives inicials?

Aguiló: Sí, encara que tot d'una es va vendre amb massa optimisme i després les ajudes foren rebaixades per Brussel·les del 25% al 15%, però hi hagué molta il·lusió, i això es veia a les reunions que es feren a

tots els pobles implicats.

El que és més pendent són aquells projectes que s'acullen als plans proposats pel CDER i també als de reindustrialització del Govern de manera conjunta, perquè encara no tenen una resposta clara i la gent es posa nerviosa. Hi ha hagut una mica de descoordinació.

GESTIONAR ELS RECURSOS

Serra: Jo crec que s'ha de contemplar l'Objectiu 2 no com una cosa independent, i per això jo feia referència a altres aspectes que també tenen incidència en la reindustrialització d'una comarca o d'un poble determinat, per això parlava d'infraestructures, de municipalització de totes aquelles actuacions que afecten directament els municipis, els ajuntaments sempre som els parents pobres, som els que tenim manco finançament i manco mitjans i això no obstant som els que patim els problemes de forma més directa i és en aquesta filosofia que jo vull inscriure les reivindicacions municipalistes que feia, amb l'Objectiu 2 ha passat un poc això, els ajuntaments dugueren la iniciativa endavant i ara han estat un poc deixats de banda, a l'hora de fer una gestió directa l'hem perduda.

Com a batles ens toca reivindicar el paper dels ajuntaments en tot allò que suposa una gestió dels recursos.

A Marratxí a l'Ajuntament tenim una persona preparada, una agent de desenvolupament local a la qual es poden dirigir els interessats, però aquí acaba la nostra tasca.

ONA - El programa endemés d'acollir projectes d'empreses tradicionals, l'esperit de les quals és modernitzar-se i sobreviure, també té un eix per a noves empreses, cap on van orientades?, cap als serveis?, o realment és possible la reindustrialització de la comarca en el sentit més estricte de la paraula, pot parlar-se del futur del Raiguer a partir dels

projectes presentats? I finalment, en tots aquests plantejaments què en queda de l'agricultura?

Rotger: Com a batle d'Inca, i parl del nostre cas concret, jo crec fermament que la reindustrialització és possible. La capacitat empresarial d'Inca és grossa, tal volta no serà només quant a indústria de sabates, perquè ara ja no pot fer sabates qualsevol, i es tracta d'oferir qualitat... Avui podem dir que a Inca es fan les millors sabates d'home, però hi ha altres indústries: gràfiques, agro-alimentació, marroquineria, i també serveis. El Raiguer té un futur industrial.

Aguiló: En un poble petit l'expectativa no és tan clara, és més complicat: nosaltres no ens salvarem per la indústria que hi pugui haver a Campanet, però el que sí és cert és que la reactivació de la comarca també serà positiva per a Campanet. És veritat que ara s'ha aconseguit aturar la destrucció de llocs de feina, i també hi ha més inversió privada dins el Raiguer, perquè no ens enganyem amb un préstec i una subvenció no es pot muntar una empresa, en car que això actualment es corregeix. Però tampoc no hem de pretenir com a comarca tenir una economia independent del turisme. De fet la Mancomunitat ha editat una guia turística perquè els turistes vinguin a l'interior, no podem parlar en un lloc com Mallorca d'economies molt diferenciades, però bé... es poden fer accions industrials dins el sector que ajudin una mica a la diversificació. Quant als llocs de feina hem de dir que les inversions són tecnològiques i per tant ajuden les empreses a mantenir els llocs de feina però no els augmenten molt substancialment, difícilment es creixerà més... però ens pot anar bé dins l'estatus que tenim.

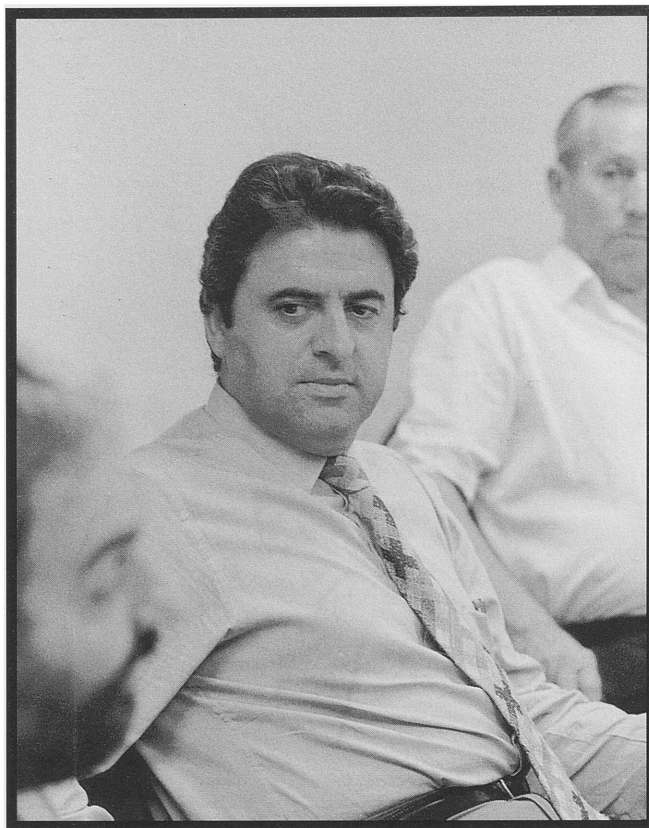
LES REIVINDICACIONS MUNICIPALS

Rotger: Hi ha altres reivindicacions que no s'inclouen estrictament en l'Objectiu 2 però que també són de gran transcendència per a la comarca i em refereix a l'Hospital comarcal, a l'estació d'autobusos i a les comunicacions en general, tot això fa que una comarca tengui vida pròpia.

Amengual: Clar, això és el que passa a Búger, si Inca va endavant Búger hi anirà perquè si tenim bons accessos i totes les facilitats a Inca, que és a molts poc quilòmetres, idè la gent no se n'haurà d'anar a Palma i quedaran al poble on la vida és més tranquil·la i podran anar a fer feina a Inca.

LA TRANSCENDÈNCIA DE LES COMUNICACIONS

ONA - Quant al tema dels accessos, creuen que amb l'obertura de l'autopista actualment el Raiguer està ben comunicat?



Pere Rotger. Batle d'Inca.

Aguiló: Bé, en la meua opinió no tots els pobles necessiten una autopista, sobretot, nosaltres no la voldríem, és clar que aquells pobles com Lloseta que tenen un polígon ara han quedat en via morta. La qüestió dels accessos és molt important tant en un sentit com en l'altre, és a dir, afecta positivament o negativament el fet que hi hagi una autopista segons les necessitats i pretensions de cada poble.

Rotger: Cada municipi és un cas concret pel que fa a l'autopista. A Santa Maria o a Consell hi han guanyat perquè els xapava el poble... i l'economia no se n'ha ressentit tant com es pensaven. A Inca ara ens va molt bé, però no sabem què passarà quan passi de llis la gent cap a Alcúdia.

Aguiló: Ara, el cas de Lloseta és diferent perquè passa i no s'hi atura ni hi ha accés. Quan a l'Objectiu 2 hi havia una línia per a infraestructura es pensava

precisament en aquest enllaç de Lloseta. Però la Comunitat Europea suprimí aquest eix.

ONA - La supressió a l'Objectiu 2 d'aquesta línia per a infraestructura s'hauria de compensar amb algun pla per al desenvolupament del Raiguer o amb qualche instrument que completi aquest impuls que s'ha fet per al sector privat?

Rotger: S'haurà d'esperar el conveni del ministeri d'Obres públiques amb el Govern balear.

Aguiló: Ja ens hem referit a l'Hospital, i és clar que és molt més necessari des del punt de vista de reactivació, perquè implica el fet de dos-cents metges que viuen aquí, que generen un nivell, que compren i demanen crèdit..., que duen els infants a les escoles... tot això crea expectativa i riquesa. Reactiva també una economia, endemés d'atendre uns malalts i unes necessitats socials.

Rotger: Són quatre-cents llocs de feina. Les bones infraestructures, en tots els aspectes: culturals, esportives, etc.. donen vida i la gent vol qualitat de vida i els ajuntaments hauran de donar-la.

LA IMPORTÀNCIA DEL TREN

Serra: Com?, si no tenim recursos...

La problemàtica de Marratxí per la seva avinentesa a Palma és una mica diferent i em refereix a l'Hospital, però sí que també donam molta importància a les comunicacions, el segon tram de l'autopista i l'enllaç que va entre la carretera de Sineu i l'antiga d'Inca, que pot enllaçar amb l'autopista. Fer aquest trajecte actualment suposa passar pel Pla de Na Tesa i això ocasiona grans distorsions. Les comunicacions,

evidentment, són vitals per al desenvolupament d'una comarca. I ara per exemple els accessos al polígon només van dirigits a Palma i no cap a Inca. Tot això s'ha de fer i ho hem de reivindicar des dels respectius municipis. Una altra qüestió és el tren que nosaltres creiem que no pot allunyar-se del centre de Palma, endemés la seva fluïdesa i bon funcionament són vitals per a la comarca.

Quan parlem de desenvolupament de la zona mai no hem d'oblidar el tren.

I altres aspectes d'infraestructura són la depuració d'aigües, pel que tenen de transcendental quant a la conservació del medi ambient.

Tot això són actuacions fora de l'Objectiu 2 però avui parlem de la reindustrialització del Raiguer i hi van lligades. Si volem una reactivació efectiva del Raiguer, l'Objectiu 2 s'haurà de complementar amb altres actuacions.

Quant al futur, i parl de Marratxí, jo crec que la seva activitat

comercial pot centrar-se en els serveis i en l'existència d'empreses de distribució, sobretot donada la seva situació geogràfica i la seva avinentesa a Palma.

FOMENT DE LA CULTURA EMPRESARIAL

Rotger: Jo de l'Objectiu 2 vull remarcar un altre aspecte que consider molt important i que hem tocat poc i que és el que fa referència a l'existència d'un viver d'empreses, perquè aquesta política de subvencions que s'havia fet fins ara s'hauria d'encaminar més a ajudar les iniciatives empresarials que són noves. Joves que comencen i que no tenen recursos, han de tenir una oportunitat.

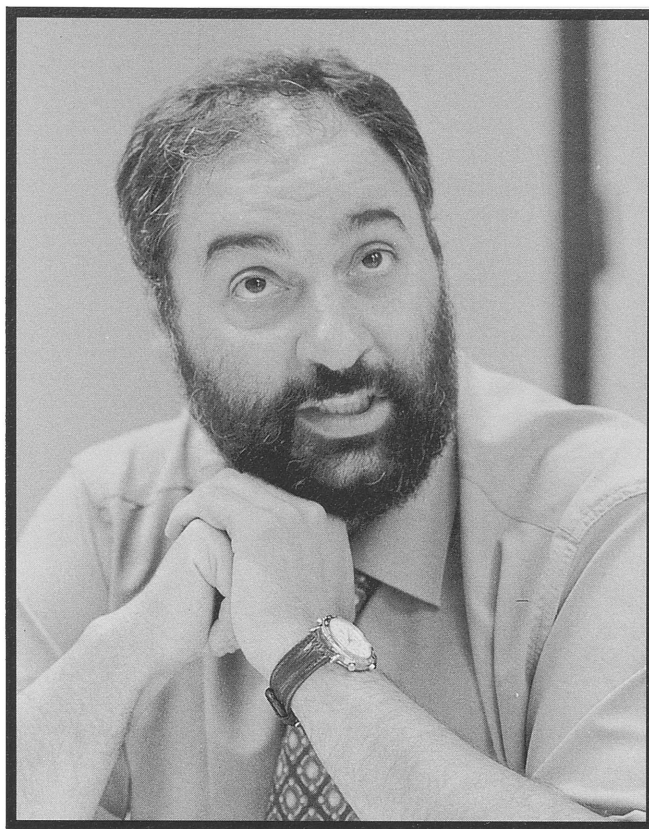
Les institucions han d'ajudar els joves, previ estudi de la viabilitat de cada projecte, i aquesta ajuda passa per assessorament però també per ajut econòmic.

Aguiló: En això estam tots d'acord, la viabilitat és bàsica. Però és molt mal de fer saber de la viabilitat d'allò que encara no és. Endemés no basta una ajuda econòmica hi ha d'haver una aportació de capital privat, no basta una subvenció.

Rotger: Però quan un arrenca no té els doblers, un jove pot començar per posar parxes i acabar per exportar bicicletes a tot el món.

Aguiló: Si una part la posa el banc i l'altra el CDER, no basta.

ONA - Per acabar, senyors, poden fer una radiografia de quina és la situació del Raiguer, des de les seves perspectives municipals?



Francesc Aguiló. Batle de Campanet.

Serra: Jo crec que l'Objectiu 2 ha d'esser valorat molt positivament. Ha creat il·lusió i expectatives, és una eina important per fer feina però els ajuntaments i la Mancomunitat del Raiguer hi haurien de participar més en aquells aspectes de gestió dels recursos.

En segon lloc vull dir que és important que aquest Objectiu 2 sigui consensuat i que hi participin totes les forces socials, sindicats i empresaris, endemés d'institucions, i que els ajuntaments que estam més a prop dels ciutadans necessàriament haurem de comptar amb altres programes per poder completar aquesta reactivació mitjançant la creació de tot tipus d'infraestructures que millorin la vida dels nostres pobles per poder fer la vida municipal activa, si els nostres ciutadans tenen els llocs de feina i els serveis dins els nostres municipis, l'economia s'activarà.

Aguiló: El resum ara ja és fet, però vull insistir en la necessitat de reforçar aquest programa amb altres actuacions per part de les institucions: Govern balear, concretament.

Tot i això vull repetir que el programa ha estat molt positiu, i ara ja es comencen a notar els efectes i també hem de considerar que hi ha una reactivació com a conseqüència que el pitjor moment de la crisi ja ha passat.

Rotger: Positiu ho ha estat, ho he de repetir. Sobretot per a aquelles empreses ja existents que necessitaven una empena, projectes que han pogut realitzar-se per modernitzar i millorar. I com a consideració final jo vull insistir en aquest punt del foment de la cultura empresarial, de mesures de totes les administracions per tal de facilitar la tasca als empresaris, millor dit a les empreses.

Amengual: Per als pobles com Búger aquestes consideracions no poden esser fetes des del punt de vista del municipi en particular, perquè serà la millora de tota la comarca la que farà que Búger també se'n vegi beneficiada. Si els obrers de Búger poden anar a fer feina a Inca no hauran d'abandonar el poble. I parl d'obriers, perquè l'agricultura... què hem de dir, jo me'n record quan un quilògram de bessó bastava per pagar el jornal d'un home, i enguany que les ametlles van a set-centes, i n'hi ha que les troben cares, quants de quilògrams fan falta per pagar un jornal que va a 10.000 ptes?



El secret d'un Jardí Intel·ligent

Entrevista a Alberto Campo Baeza

per Gina Garcías

-Quin és el secret d'aquest jardí?

-Jo li hagués posat com a lema, utilitzant també terminologia clàssica, "hortus conclusus", l'hort acabat. Una expressió bíblica que parla d'un lloc tancat que al mig té un jardí paradisiàc. L'arquitectura té la capacitat de canviar l'espai i donar-li sentit. Aquí es tractava d'aïllar-se dels renous, d'un entorn de polígon industrial bastant lleig, i construir un espai isolat. Per posar un exemple: és com anar al Panteó de Roma, i veure aquella llum meravellosa que entra per l'òcul grandios, i veure al costat edificis que no tenen cap interès, que estan fets amb els mateixos materials, sota la mateixa llum. És llavors quan pots comprovar que fer una bona arquitectura és com ser un bon cuiner. No basten els ingredients, s'han de saber ajustar les quantitats, els temps, les proporcions i els ritmes de les coses. Així s'aconsegueix el miracle. Un miracle ben senzill, d'altra banda. Llavors, en el nostre cas, ens trobam amb un polígon industrial que, com tots, no és gens interessant arquitectònicament parlant, i hi hem de fer un edifici d'una tecnologia molt elevada per a una Mallorca del futur, sofisticada. El plantejament és fer un paradís a una terra de batalles. Llavors hem tancat l'espai amb murs de marès -la qual cosa no és cap descobriment, la majoria d'horts mallorquins estan tancats amb murs de marès- i fer que dels murs emergeixin uns arbres

Alberto Campo Baeza, guanyador -amb el projecte "Jardí secret"- del concurs per a la realització del futur edifici emblemàtic del Raiguer, en competència amb altres 52 obres, és un arquitecte exquisit. Quan ha dissenyat el que serà la seu del Consorci de Desenvolupament Econòmic del Raiguer ha pensat tant en les estructures coronades pel formigó com en el perfum de flor de taronger que alenarà durant les quatre estacions de l'any. Donar la forma de jardí a una construcció on batega l'alta tecnologia no ha volgut ser una solució arquitectònica "épatant" sinó el resultat d'una llarga meditació sobre les possibilitats humanitzadores de les autopistes de la informació. I és a la vegada, també, el resultat d'un exercici precís de sobrietat enfront de la petulància embafadora que ornamenta molts dels anomenats "edificis intel·ligents", que a vegades són, en realitat, exemples de l'estupidesa humana. "Jardí secret" és el lema del seu projecte, un recinte on la serenitat amaga el tènue perfum de la lucidesa.

meravellosos, figueres, llimoneres... En el projecte del concurs jo vaig posar llimoneres, ara estic estudiant més profundament el tema, he estudiat el pati de la Mesquita de Còrdova i el de la Catedral de Sevilla i finalment m'he decidit a posar tarongers, tenen més cos, són més resistents. Als murs hi haurà gessamins trepadors, glicínies... I així vas fent un jardí. Envoltat per un espai de fer feina, que precisa un trespol dur. Posarem travertino, un material clàssic, romà, -hem de pensar que Roma no és molt enfora. El preu del marbre travertino és molt semblant al de la pedra de Santanyí, i el travertino és més resistent i més noble. A continuació penses, per treballar s'ha d'estar a cobert. I penses com ho faràs. Jo he organitzat tot el solar com si fos un camp de tarongers. L'espai de jardí estarà ocupat per tarongers alineats en fileres a sis metres de distància, tal com es planten a la Mediterrània... L'espai de treball és igualment dividit en punts situats a una equidistància de sis metres, cada punt substantarà aquí una columna metàl·lica, prima, delicada, que aguantarà el sòtil, que serà de formigó. Finalment penses, a Mallorca hi ha un clima benig-

ne, una llum esplèndida, i llavors els envans seran de vidre. Són vidrieres sense fusteria, "a hueso" li deim els arquitectes. El vidre tancarà tota l'estructura. I entre cada despatx hi haurà un armari. Així cada despatx tindrà una visió ampla del jardí i de tot l'edifici, la continuïtat del sòtil ajudarà a donar

L'arquitecte Alberto Campo Baeza va néixer a Valladolid l'any 1946, i va obtenir la llicenciatura d'arquitectura l'any 71 a Madrid. És catedràtic de projectes a l'Escola d'Arquitectura de Madrid des de 1986, i ha estat també professor a Zúric, Philadelphia i Dublín. Ha obtingut nombrosos premis, entre els quals sobresurt el de la Triennal de Sofia l'any 1994. Ha fet projectes d'habitatges de luxe a la platja i de protecció oficial a l'extrarradi de Madrid i d'Eivissa, locals per a grans modistos, com Jesús del Pozo i seus bancàries, i ha exposat alguns d'aquests projectes a Aquisgran, Dormund, Milà, Buenos Aires i Lisboa. Ha participat en la redacció de quinze llibres sobre arquitectura i en gran nombre de publicacions. Assegura que treballa com un negre i que això el fa feliç. Ara vendrà sovint a Mallorca per dirigir la construcció del "Jardí secret" que ha de ser la seu del Centre de Desenvolupament Econòmic del Raiguer, i que confia que es pugui inaugurar per Nadal de l'any que ve.

aquesta sensació d'amplitud. La llum serà tènue, però clara. L'altíssima tecnologia que es demanda per a aquest edifici precisa uns circuits de cables i una infraestructura tècnica molt important. Tot això serà al soterrani. Un dels secrets d'aquest edifici és que per davall de la serenitat i de la senzillesa de l'edifici, hi haurà una complexa xarxa tecnològica que cada despatx "punxarà" segons les seves necessitats. I si s'han de fer canvis tecnològics, els enginyers i els operaris faran els canvis en el soterrani, sense alterar la pau i la serenitat de les oficines. Al mig del jardí hi haurà un fòrum, una petita sala d'actes, feta també a la manera clàssica. Sobre una fossa excavada com un anfiteatre, que estarà coberta també per un sòtil de formigó i les parets de vidre. Aquests són els secrets del jardí.

COM UNA CLASTRA

-Quan he vist la maqueta he pensat que també podria servir de monestir.

-És veritat. Té una estructura claustral. I si s'hi fixa, per anar d'un departament a un altre, he deixat un passadís exterior, cobert, que també s'aproxima a les clastres mediterrànies. Això només es pot fer a un lloc com Mallorca on les temperatures, el clima, permet sortir a l'exterior per passar d'una a una altra dependència. Exposaré aquest projecte a Eslovènia, i allà pensava explicar-lo com el seguiment d'una estructura monacal, on també hi ha exemples de clastra amb un petit anfiteatre enmig.

-Parlant de temple: aquesta forma triangular, vol suggerir la representació gràfica del tòtem judeo-cristià, de l'ull de Déu que sempre ens han dibuixat emmarcat en un triangle i que ens mira des del més alt? És una ironia? És que el centre encarnarà el miraculós futur del Raiguer?

-No, no, és que el solar era així. Tant de bo m'haguessin donat un solar amb una altra forma. A les meves obres la submissió a la morfologia del solar és una constant. El solar condiciona sempre el meu projecte. L'aprofit al màxim, i fic els jardins dedins. A més si l'entorn és poc agraït, llavors, jo me'n defens amb uns murs que em delimiten i em separen. El triangle isòsceles és el meu punt de referència. Jo agaf com a suport l'angle recte per teixir la malla de punts cada sis metres. Si el solar hagués estat diferent, jo no sé quin projecte hauria fet. L'arquitectura ha de fer una diagnosi gairebé mèdica del problema i aplicar una solució a cada cas. Hi ha una anècdota divertida. El jurat que va donar el primer premi al meu projecte es pensava que no era meu. El jurat sabia que jo participava al concurs perquè era a la llista d'inscrits. Però no pensaven que aquest fos el meu projecte, sinó el que va guanyar el segon premi, que és més semblant a algunes coses que jo havia fet. Llavors, els sabia greu no donar-me el premi a mi però varen decidir donar suport a aquest projecte. Finalment, la sorpresa va ser gran. Això ho dic per explicar que jo no treball amb un estil definit i pre-concebut, sinó que cada idea és el resultat d'analitzar l'espai i les condicions de cada lloc. I tornant al triangle, venia condicionat pel solar.

- No és la representació de cap ull diví que ve a salvar el Raiguer?

-No, no. Tot i que a mi la idea del centre d'alta tecnologia em sembla fantàstica, perquè realment pot donar una gran solució de futur a aquesta comarca.

L'ESPIRITUALITAT DEL CAPITAL

-I si en lloc de dir-li "Jardí secret", qualcú el batejàs com a "temple de mercaders", en el bon sentit de la paraula, naturalment, què li semblaria?

-No m'agradaria tant.

-Vull dir que vostè no ha dissenyat un edifici espectacular, que enalteixi les tecnologies sofisticades, sinó que sembla més aviat evocar una filosofia espiritualista dels doblers, de la intel·ligència, de la tecnologia, perquè és un edifici baix, de pedra, sobri, que suscita més aviat serenitat, fins i tot orientalisme.

-Aquí hi ha un cert sentit subliminal. Quan jo vaig fer la seu central de La Caixa de Granada, que és el banc més important, jo deia a la Memòria que era molt fermós poder fer un edifici dedicat al capital, als capitalistes, amb un material que es dona de franc, com és la llum. Jo puc defensar que aquell edifici està construït amb la llum natural, que és el material més barat. És l'edifici més luxós amb el material més accessible. Aquí m'han demanat una seu per a la tecnologia més sofisticada, més avançada i jo he fet un jardí. I jo dic, doncs sí senyor, es pot. També es pot fer una tercera lectura. I és que la tècnica, més que una esclavitud, ha de ser un alliberament. Tenim ara la sort tremenda d'esser a un moment de la història en què podem gaudir de la saviesa, de la reflexió històrica sobre la humanitat, de la meditació de l'humanisme clàssic, i a la vegada de la informació més avançada. La tecnologia ha de servir per poder participar des d'un jardí en les decisions i en els projectes més importants del planeta, a través d'un fax i de la terminal d'un ordinador. Front a l'executiu agressiu i brètol, esclavitzat per la "motorola", que és la nova bolla del nou esclau, front això, jo propòs que la tecnologia sigui un element alliberador.

LA SERENITAT DE LA INTEL·LIGÈNCIA

-El projecte vol ser, així, una exaltació serena del prodigi de la intel·ligència?

-Sí, sí, així de clar.

-I a vostè, la idea bàsica d'un projecte, aquesta xispa sobre la qual edificarà un disseny complet, se li ocorre a la dutxa, al llit, passejant, o simplement fent molta feina?

-Fent feina, fent feina com un negre. La inspiració espontània no existeix. Sinó que les idees més fluïdes són el resultat de molta feina. Ho deia Santa Teresa, li vaig llegir fa unes setmanes a Carmen Martín Gaité, ho diu el poeta José Hierro. És com escriure. Tenir un argument. Traçar les primeres ratlles. Deixar-ho reposar. Revisar-ho una i set vegades. I finalment apareix un moment de síntesi, plaf!, i sembla que tot ha fluït naturalment, però en realitat és el fruit de

moltíssimes hores de feina. Ningú no es creuria quantes hores he dedicat jo a cada article, a cada projecte que finalment té un disseny molt senzill, molt sobri, aparentment natural, fluid. Jo ara estic content del projecte d'aquest edifici. El vaig presentar perquè estava convençut, no que guanyaria el concurs, però sí que era una solució sòbria, rigorosa, encertada, al problema que es plantejava. Jo no crec en l'arquitectura dels arquitectes-estrella, una cosa brillant, espectacular, rara, incomprendible, sinó en les solucions adients. Passa igual a la literatura. A vostè li agrada Vázquez Figueroa? Jo el vaig comprar per saber què podia dir un home que venia tants de llibres, i vaig comprovar que no té cap interès. Vázquez Figueroa, Bofill, Julio Iglesias... venen molt. Però no són seriosos, ni rigorosos, ni precisos. L'arquitecte no pot menysprear la societat, no és com un pintor o com un poeta, perquè si no construeix no existeix. Però hi ha un punt de dignitat, un treball creador silenciós, pacífic, profund, per davall del qual no val la pena fer projectes.

-Amb aquest projecte, de línies senzilles, sòbries, monacals, vostè ha volgut donar confiança al pagès, al petit comerciant, a l'aprenent d'empresari, perquè perdi la por a Europa, a les noves tecnologies? Un edifici espectacular hagués acovardit la gent?

-Crec sincerament que una persona normal, senzilla, acceptarà aquest edifici i l'entendrà més bé que aquestes persones sofisticades, hipercrítiques, que cerquen als projectes el gest o la nota "épatant"... L'ambient de silenci, de serenitat, pot ajudar a tenir més confiança sobre el Pla de desenvolupament tecnològic que es proposa per al Raiguer i que tindrà la seu a aquest edifici.

SOBRIETAT

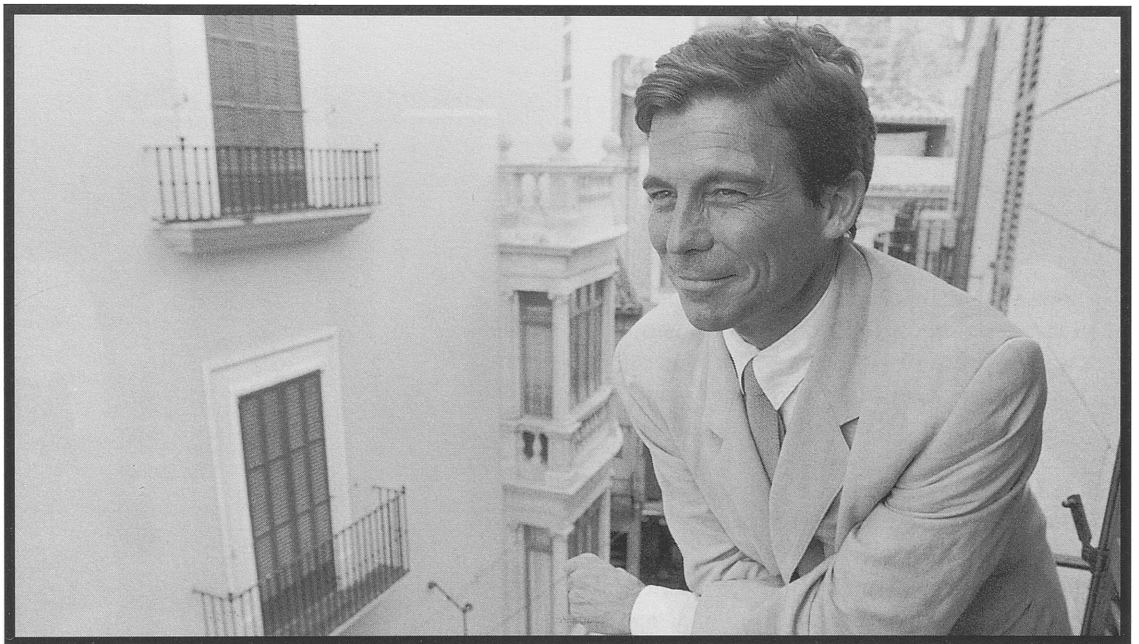
-Vostè ha volgut llavors, inspirar seguretat, confiança tot vestint de senzillesa un edifici intel·ligent?

-És que a vegades els edificis intel·ligents són els més estúpids de tots. Són edificis en els quals tot depèn d'operacions d'ordinador, de cèl·lules... i el dia que no hi ha llum o que ocorre qualsevol altre incident, tot se'n va a norris. Jo voldria que aquest edifici fos tan intel·ligent que quan no funcioni el llum elèctric, basti la llum natural per treballar i estar-hi, que sense necessitat d'aire condicionat, exceptuant els casos molt extrems, la temperatura sigui agradable a l'estiu, si obrin les dues portes que donen a cada una de les porxades, i que a l'hivern la llum faciliti un ambient temperat a unes sales que tenen sis metres d'amplària, la longitud idònia, clàssica a la

Mediterrània, perquè permet l'accés de la llum natural a tota l'habitació, i que el vegetal i l'aigua que circumda l'edifici, acabin de donar aquesta temperança. Un edifici intel·ligent és el que sap dialogar amb la naturalesa.

-Per les dimensions de l'edifici projectat, quin serà el moment en què l'ocupació, la funcionalitat, serà òptima?

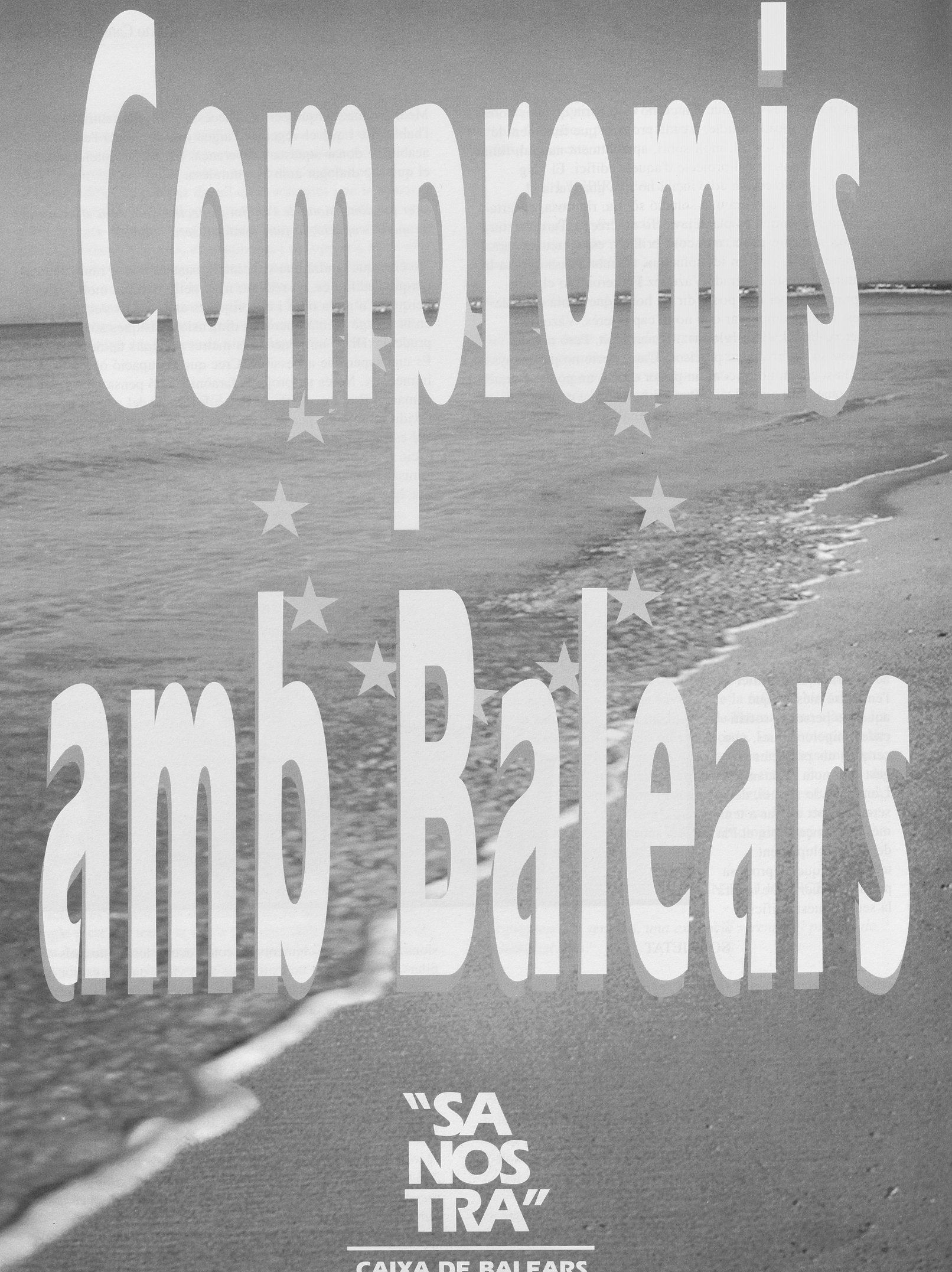
-Jo crec que tindrà una vida interessant de forma immediata perquè l'edifici és, en realitat, molt petit. Sembla molt gran perquè se'n parla molt i els projectes ambiciosos s'eixamplen en la imatge mental, però les dimensions físiques són realment prudents. Hi ha mil cinc-cents metres quadrats de despatxos. És una superfície accessible. Crec que l'ocupació òptima serà immediata. No és un projecte faraònic, sinó pensat per a una comarca. Respon, d'altra banda, a les bases del concurs: dividit en mòduls per donar-li una plurifuncionalitat. Qualsevol estructura lineal, neutra, homogènia, amb un fons d'edificació lògica, obert a la llum, que entra de forma abundant, tamisada per la vegetació. És, també, la tipologia dels monestirs, que està relacionada amb la llum i també amb les dimen-



sions naturals dels elements de construcció, les bigues, els pilars... Jo no he fet un estoig per a un violí, que no es pot fer servir més que per guardar-lo, sinó una capsula on pots aficar qualsevol cosa. Aquest edifici podria servir també d'escola, de centre social, per a moltes funcions... Per a això sí que he emprat la tecnologia. El doble vidre antibala, que aïlla dels renous i és molt segur, que dóna amplitud però preserva la intimitat i el sossec a la feina...

MULTIFUNCIONAL

-Això significa que hi ha una certa prevenció sobre el pla de desenvolupament per al Raiguer, la seva seu tangible ja es prepara perquè pugui servir per a una altra cosa, preveu un hipotètic fracàs del Programa?



Compromís amb Balears

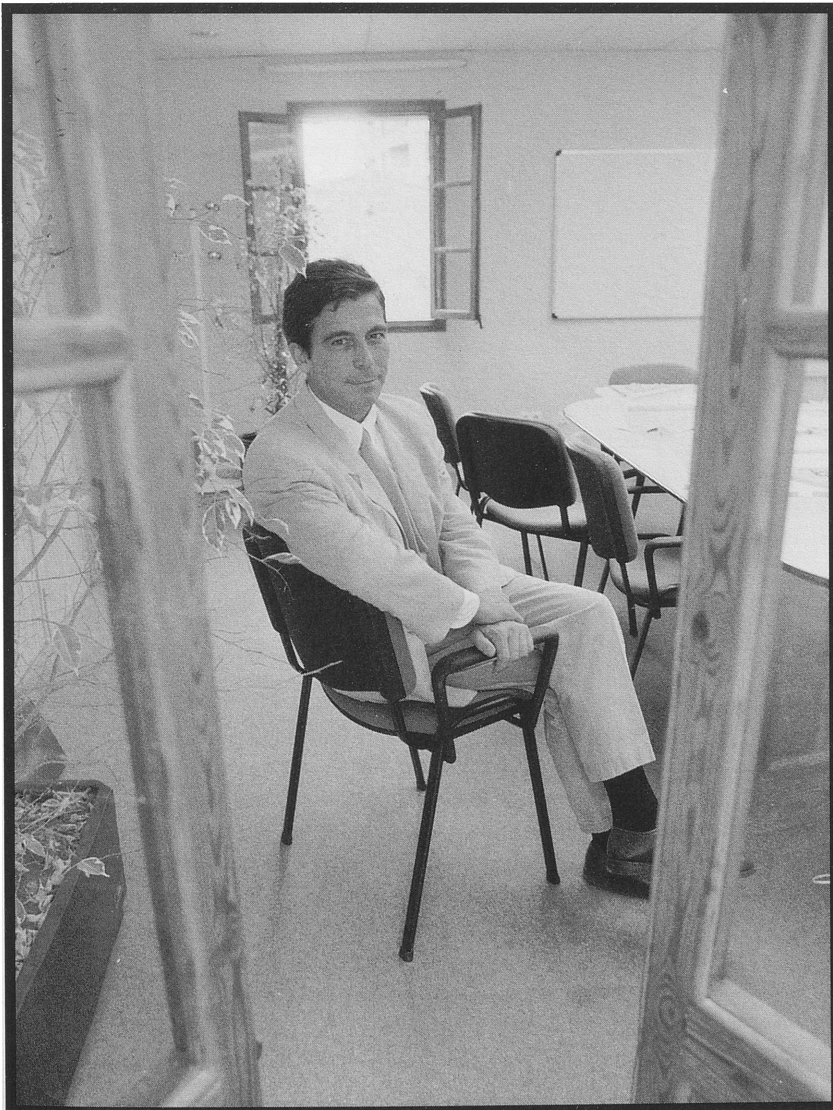
**"SA
NOS
TRA"**

CAIXA DE BALEARS

-No. En absolut.

-Vostè sap que aquesta comarca s'empobreix, baixa progressivament el seu nombre d'habitants, que, per tant, el projecte CDER pot invertir aquesta tendència i impulsar un nou desenvolupament econòmic i social, però deu saber també que a aquesta illa ja es comença a estendre un cert escepticisme sobre la rendibilitat col·lectiva de les ajudes públiques a les empreses privades, perquè tenim alguns exemples que produeixen vergonya. Vostè creu realment en el Pla per al qual fa l'edifici que ha projectat?

-A mi sempre m'han entusiasmat els projectes fets per a persones intel·lectualment molt valuoses però sense excedents per malgastar, mai no m'ha agradat l'ampul·lositat, sinó la intel·ligència creativa. Aquest projecte té un plantejament preciós, el viver d'empreses, un centre que posarà a disposició de la gent jove, amb idees, la possibilitat de provar una iniciativa, tot posant a la seva disposició uns locals, unes tecnologies, unes relacions, perquè neixin i creixin i després s'instal·lin definitivament a un lloc propi... o el centre de promoció comercial o la xarxa telemàtica... o l'assessoria a empresaris... a mi m'entusiasma aquesta idea, i estic content de poder haver pensat un edifici en el qual s'instal·li a gust.



-És un projecte car?

-No, en absolut. No hi ha cap material estrambòtic. La pedra, el vidre, el formigó, l'acer... són materials modestes, que responen al paisatge i a la tipologia mallorquina.

MESQUINESES

-Com creu que rebran el seu disseny tots els mallorquins que han cregut que no fa falta més arquitectura que l'habilitat de posar un totxo damunt un altre i procurar que no caiguin?

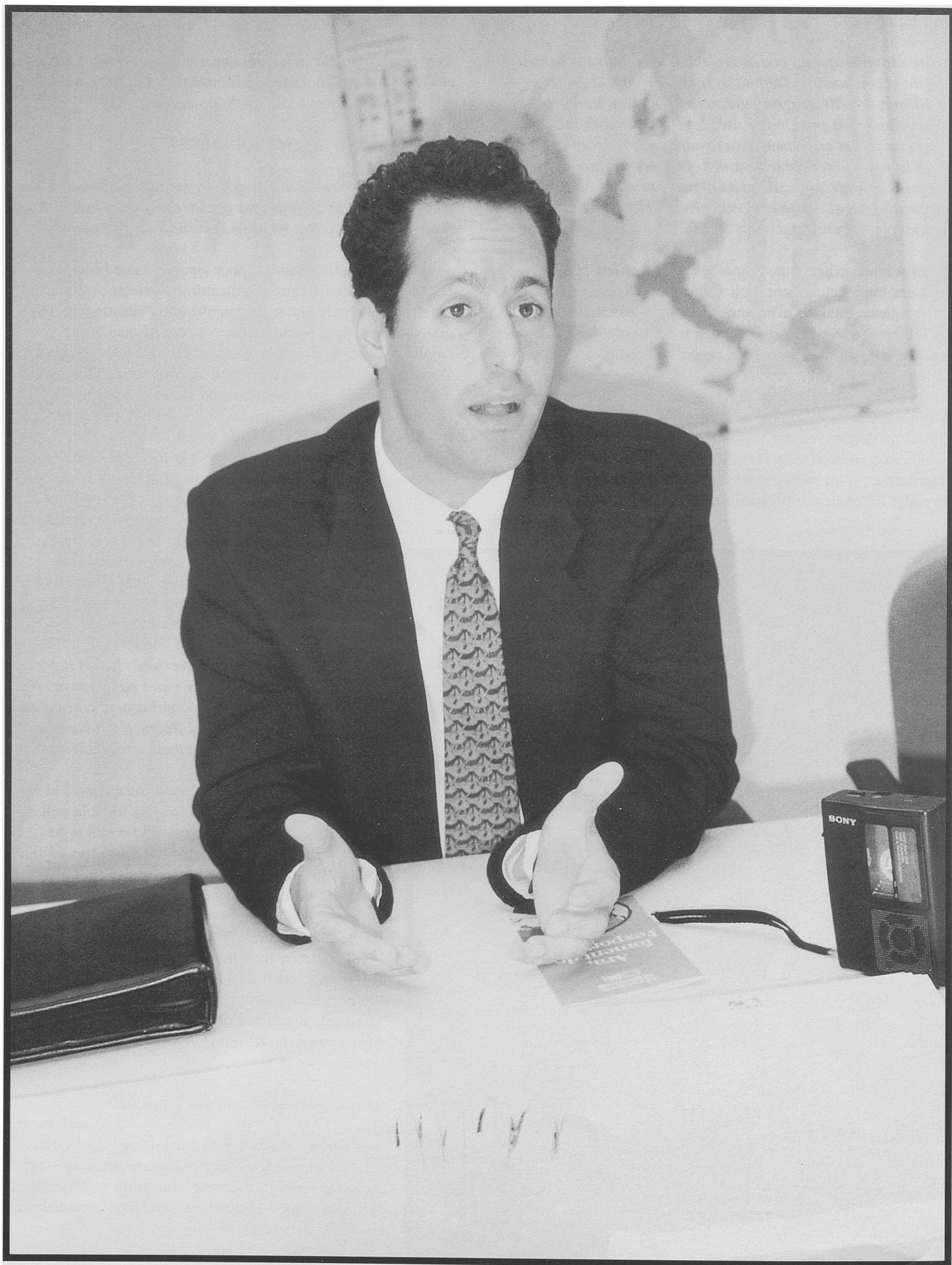
-Aquest és un altre tema. La gran separació que hi ha hagut els darrers decennis entre arquitectura i societat. Antigament tot el poble, tota la ciutat participava en la construcció dels grans palaus, tot el poble observava com Miquel Àngel feia la cúpula del Vaticà. El poble aixecava les catedrals gòtiques. Sempre hi ha hagut una unió molt intensa entre l'arquitectura i el poble. Ara no. Ara els grans arquitectes són uns perfectes desconeguts. Més que un abisme hi ha una ignorància profunda. Abans quan un rei s'havia de fer un retrat, escollia Velázquez, Goya... Ara sembla que a la fi el Rei li ha demanat un retrat a Antonio López... Quan una gran entitat ha de fer un edifici no cerca el millor arquitecte. La gent que presumeix de culta coneix els escriptors, els cantants de moda... i com a arquitecte només coneix Bofill... ja em dirà. Jo presentaré aquest projecte a fòrums diferents a Europa, a Amèrica... i aquí la societat ni ho sabrà... Hi ha ignorància general i hi ha també punyeteria i enveges entre els arquitectes, és molt trist.

-Vostè és un arquitecte molt versàtil. Ha fet habitatges de protecció oficial a Eivissa i ha dissenyat el local d'un modist com Jesús del Pozo, o la seu d'un banc, o aquest edifici per al Raiguer. Realment viu totes les vides que albergaran els seus edificis?

-Jo no som un arquitecte especialista en res. I el meu treball consisteix, realment, en ficar-me a la pell de cada usuari. És un luxe derivat del fet que jo he construït molt poc. He fet en total vint-i-tres edificis. Els he pensat molt. També m'ha ajudat molt ser catedràtic d'arquitectura. La docència ajuda a estar sempre al dia, a ser sempre molt crític, a meditar i a analitzar les coses, a no fer indignitats, i em permet escollir primer, ficar-me després molt a fons en la història particular de cada client, de cada projecte. Viure'l, ser rigorós, gaudir-lo, també. És qüestió de temps i de dignitat. Com una novel·la, com una música, que s'ha de refer set vegades perquè quedi perfecta.

-Quan podrem entrar al seu "jardí secret"?

-Les obres s'adjudicaran a final d'any i confii que en un any estiguin fetes. És un projecte sense moltes complicacions. Jo hauré de venir molt assíduament a Mallorca perquè m'agradarà supervisar personalment les obres. Estic content.



Sintonitzar amb els Estats Units

Entrevista a Paul Vella

per Constanza Forteza

El CDER, el Consorci per al Desenvolupament Econòmic del Raiguer, defineix el treball del nord-americà Paul Vella com el d'una "antena", o sigui, el d'un localitzador de freqüències segons els desitjos de l'usuari. I aquest és el seu paper: Vella ha de trobar, entre les empreses del Raiguer que presentin projectes d'exportació als Estats Units, aquelles que realment poden fer-se un forat entre els consumidors més experts del món. Donat que els nostres productes no són barats, la primera condició per exportar és la de la qualitat. La segona, el servei. La tercera, arribar a una demanda petita o mitjana, o fins i tot minoritària, però sempre d'alt nivell adquisitiu. Vella té un compromís de dos anys amb el Raiguer per analitzar, descartar, assessorar, aconsellar i, en el cas que l'antena trobi la sintonització, fer que aquell article arribi allà on viu el comprador americà que encara no el té.

-Com, des del CDER, varen arribar a vostè i per què pensa que escolliren el seu assessorament?

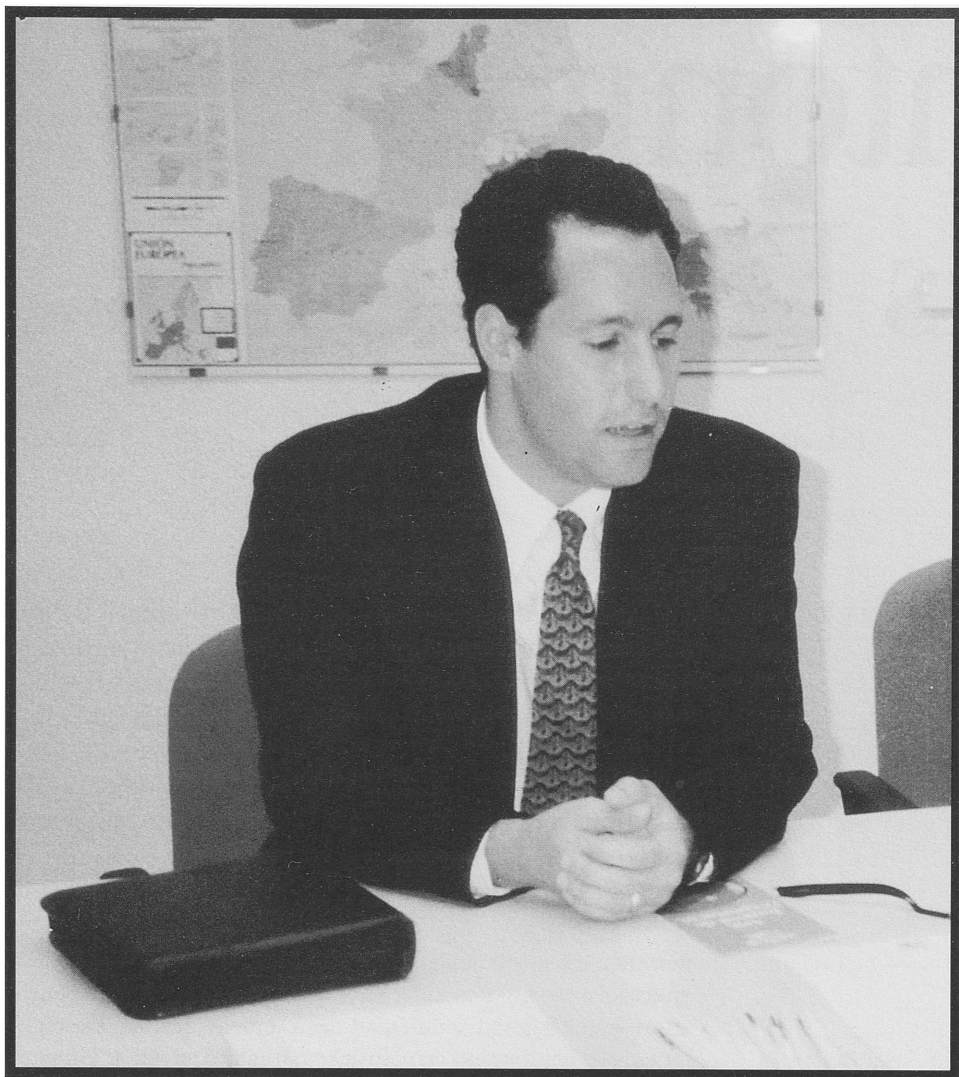
-Bé, quan començaren amb aquest projecte es va posar en contacte amb mi el senyor Andreu Font i, bé, ell i jo ja ens coneixíem dels Estats Units des de fa alguns anys. El senyor Font havia fet feina als Estats Units i jo, des de finals de l'any 87 fins al 91, he fet feina al Banc de Sabadell en un projecte anomenat "Projecte USA", un programa que compartien l'ICEX, els clients del banc i el banc. Llavors ja vaig fer feina amb més de 50 clients del banc que volien exportar als Estats Units. Si hem de començar des del principi diré que ja fa deu anys, des del 85, que treball a Espanya en qüestions relacionades amb l'exportació dels productes d'aquí als Estats Units. Vaig començar fent feina al Consolat dels Estats Units a Barcelona en uns moments en què el dòlar estava a 195

pessetes; en aquella època la meua activitat se centrava a ajudar els exportadors americans que volien vendre a Espanya, a través del Found Commercial Service del Consolat. De fet, tot es va iniciar perquè em vaig encarregar d'analitzar l'impacte que tendria, en relació al mercat americà, l'ingrés d'Espanya a la Comunitat Europea. I, en aquells moments, l'anàlisi indicava que hi havia molt poques possibilitats d'exportar dels Estats Units a Espanya, perquè els productes resultaven caríssims, i, en canvi, tothom em demanava assessorament per vendre productes espanyols en el mercat americà, era el moment d'un "boom" increïble. Després vaig deixar el Consolat i em vaig posar a treballar amb fàbriques de Catalunya que volien exportar i, a continuació, em va contractar el Banc de Sabadell per fer la mateixa feina.

-Vol dir que va començar dins la carrera diplomàtica i després es va derivar cap a l'assessorament privat?

Paul Vella va néixer fa poc més de trenta anys a New Jersey, als Estats Units. Va cursar estudis empresarials a l'American Greatest School International Management i, aprofitant l'oportunitat d'un estage a l'estranger, es va traslladar a Espanya, al Consolat americà de Barcelona, on es va encarregar del seu servei comercial. Els contactes fets en aquesta època li serviren per establir-se pel seu compte com a assessor d'empreses exportadores del mercat català. Posteriorment, del 87 fins al 91, va treballar per al programa "Projecte USA" del Banc de Sabadell, dirigit a empreses amb intencions d'entrar en el mercat dels Estats Units. Vella s'encarrega ara, en col·laboració amb el CDER (Consorti per al Desenvolupament del Raiguer), d'analitzar la viabilitat dels projectes presentats per les empreses del Raiguer que tenen aquest mateix objectiu: vendre als Estats Units.

-No, mai no he format part del cos diplomàtic. Als Estats Units vaig cursar un màster internacional, en un centre que es diu American Greatest School International Management. El meu contacte amb el Consolat va ser amb motiu d'un estage posterior, en realitat vaig entrar com a estudiant dins el món diplomàtic sense tenir-hi res a veure. El que passa és que, en el Consolat, vaig coincidir amb una època molt interessant des del punt de vista comercial. Amb la conclusió clara que, en aquells moments, l'americà no podia vendre res als espanyols i Espanya sí que podia vendre



ESTRATÈGIA INDIVIDUAL

-Si descartam el preu com a factor competitiu, quins factors s'han de fer servir perquè els productes del Raiguer puguin arribar als mercats americans?

-S'ha d'oferir qualitat, s'ha d'oferir disseny i servei. Aquests són els tres aspectes que jo veig que són bàsics. A continuació, el més importat és trobar una posició dins el mercat, el que no es pot fer és voler abraçar el mercat americà des d'un punt de vista general. El mercat dels Estats Units és enorme i molt divers, té segments que no tenen res a veure uns amb els altres, cada un d'ells és un món. Per a cada producte que pot ser exportable s'ha de fer una estratègia completament personalitzada, absolutament adaptada, feta a mida.

-I quines empreses del Raiguer veu vostè que es poden adaptar a aquestes condicions?

-Bé, fins ara i pel que he pogut veure, hi ha un projecte *a priori* interessant, el d'una empresa que es diu Bestard. Què ofereix aquesta firma? Bestard era abans un fabricant tradicional de calçat, amb un tipus de producte amb molta competència. Bé, aquesta fàbrica va veure, ja fa devers deu anys, que el món canviava radicalment i va reorientar la seva producció cap al

calçat de muntanya, botes de muntanya. I bé, resulta que el mercat per a aquest producte en concret és un mercat que creix als Estats Units, amb una demanda que requereix qualitat, disseny i servei. Fa un mes ja elaborarem una anàlisi molt real perquè tots plegats anàrem a una fira americana i poguérem comprovar que la seva competència directa -la majoria d'ella italiana- venia molt bé als Estats Units. Bestard i una altra firma italiana són els principals proveïdors d'aquest producte al mercat francès i tothom sap que els compradors francesos són els més exigents, i ho són de manera especial en el món de l'equipament per al muntanyisme. No sé quina és la raó però els francesos tenen una especial afecció pel muntanyisme, Bestard em va contar que va ser patrocinador d'un concurs d'escalada de muntanya a França i, en aquesta demostració, hi havia prop de 5.000 espectadors. No sé a quina part del món es pot reunir tanta gent per veure això com si fos un espectacle.

-I una mentalitat com la d'aquesta firma, la troba vostè a altres empreses o és un cas excepcional?

-Aquest és un cas específic, concret, no hi ha cap altre fabricant de calçat per a muntanyisme. La primera tasca que jo he de fer és determinar qui té possibilitats i qui no en té. Aquesta firma en té. Fins ara el que hem fet és contactar amb

bastant als Estats Units. A partir del 87 i fins al 91 el dòlar va baixar moltíssim, la pesseta va créixer també molt i, amb tota l'eufòria del 92, Espanya es va posar caríssima. Tot va canviar. En realitat, el món va canviar, perquè, abans del 85, hi havia la separació del món comunista.

-Aquesta és la tònica que impera en el darrers temps, tot canvia molt aviat i sense que es puguin fer grans previsions, no?

-Uf, sí! Abans, fins i tot quan jo vaig arribar aquí, els productes espanyols es venien fonamentalment perquè eren bons i estaven molt bé de preu, però això ja s'ha acabat, ja no es pot oferir un producte espanyol en funció dels seus avantatges de preu. Espanya és cara. Aquí devora, en el mercat d'Inca, he vist unes tomàtiques a 400 pessetes el quilògram. A Nova York valen la meitat. I ja sé que això és una illa on alguns productes alimentaris són cars. Però clar, a efectes de la meua feina, el que jo sé és que el fabricant d'aquí ha de comprar tomàtiques i altres productes a preus molt elevats i que això repercuteix en el preu que finalment ha de posar a la seva fabricació. Quan parl amb la gent d'aquí que torna de Nova York, tots em diuen el mateix, troben que és més barat que aquí. Per tant, si parlem d'exportacions de Mallorca cap als Estats Units ja sabem que no podem jugar amb la competitivitat del preu.

empreses de la zona per saber l'interès que hi ha de formular projectes. A partir d'ara analitzarem les possibilitats de cada proposta.

BÉ I NO TAN BÉ

-I, segons el que ha pogut observar en aquest primer examen, hi pot haver més casos com l'esmentat?

-Sí, clar que sí. Encara que pens que el cas de Bestard és un cas bastant modèlic. Però això és una observació personal i, fins i tot, no sé si al senyor Bestard li agradarà que li faci tanta publicitat. Però el que és evident és que el típic fabricant que fa un producte que no és gens diferent del que fa un altre fabricant a un altre indret, aquest té un camí molt difícil. El sector del calçat d'home és un sector tremendament competitiu. La pregunta clau no és si pot vendre o no, la pregunta real és si val la pena vendre, si és rendible fer-ho. Si un fabricant d'aquí se'n va als Estats Units, amb els seus directors i quatre models i munta a una botiga de Wiscousin un espectacle preciós, jo estic segur que, com a mínim per quedar bé, el senyor de Wiscousin li compra deu parells de sabates, perquè ha vist l'esforç que han fet. Però l'important ve després, és a dir, saber si tots els esforços i els doblers que s'han gastat en una missió comercial d'aquestes característiques compensen. I aquesta és la meua especialitat, la d'aconsejar sobre l'estratègia a seguir quan una activitat comercial pot tenir futur.

-I quins defectes pensa que s'han d'erradicar per part de les empreses perquè puguin comprendre aquest plantejament?

-Entenc la pregunta, encara que no vull criticar. Miri, fa molts d'anys que treball aquí i crec que conec bastant bé l'empresa espanyola. I bé, un gran problema que té el fabricant d'aquí és que es troba, sobretot, en l'estructura de l'empresa, que sol ser petita o mitjana, però normalment amb un sol propietari, una família o un senyor. Això pot ser un obstacle per a l'exportació perquè aquest tipus d'empreses no solen tenir els recursos financers per dur a terme una estratègia. Basta que observem un exemple de la competència, les firmes d'Àsia o de Corea. Allà les fàbriques no solen ser petites fàbriques privades, normalment formen part d'un grup, de consorcis molt grans on hi ha, en darrer extrem, un banc. Una fàbrica asiàtica no sol tenir damunt la gran pressió que ha de suportar una petita empresa europea. Perquè això no és exclusiu d'Espanya, passa a França, a Itàlia i a la Unió Europea. Una fàbrica que forma part d'un grup molt gran és capaç de vendre molt barat oferint promocions i perdent doblers durant cinc anys, perquè li compensa guanyar quota de mercat a mig o llarg termini. En realitat aquesta és una qüestió macro-econòmica, relativa a com està estructurat el país des del punt de vista empresarial. I tampoc no sé si això té alguna solució. Però jo diria que, en qualsevol cas, pel que fa a la mentalitat empresarial, el fet de tenir pressió econòmica a curt termini fa que el fabricant vulgui rendibilitat econòmica a curt termini. Si no hi ha recursos no es pot pensar a mig termini i tampoc no es té suport per passar d'una filosofia d'empresa a una altra. Tampoc no vol dir que l'empresari espanyol sigui diferent, el que és diferent és el seu entorn, la seva economia i la seva realitat. Ells fan el que han de fer per sobreviure. No poden treballar a

baix cost ni poden invertir molt en un mercat, només poden fabricar un producte i col·locar-lo a un preu determinat, en un cicle curt.

-Al marge de l'exemple del qual abans parlava, han detectat altres tipus de productes que poden tenir el seu forat específic en el mercat americà?

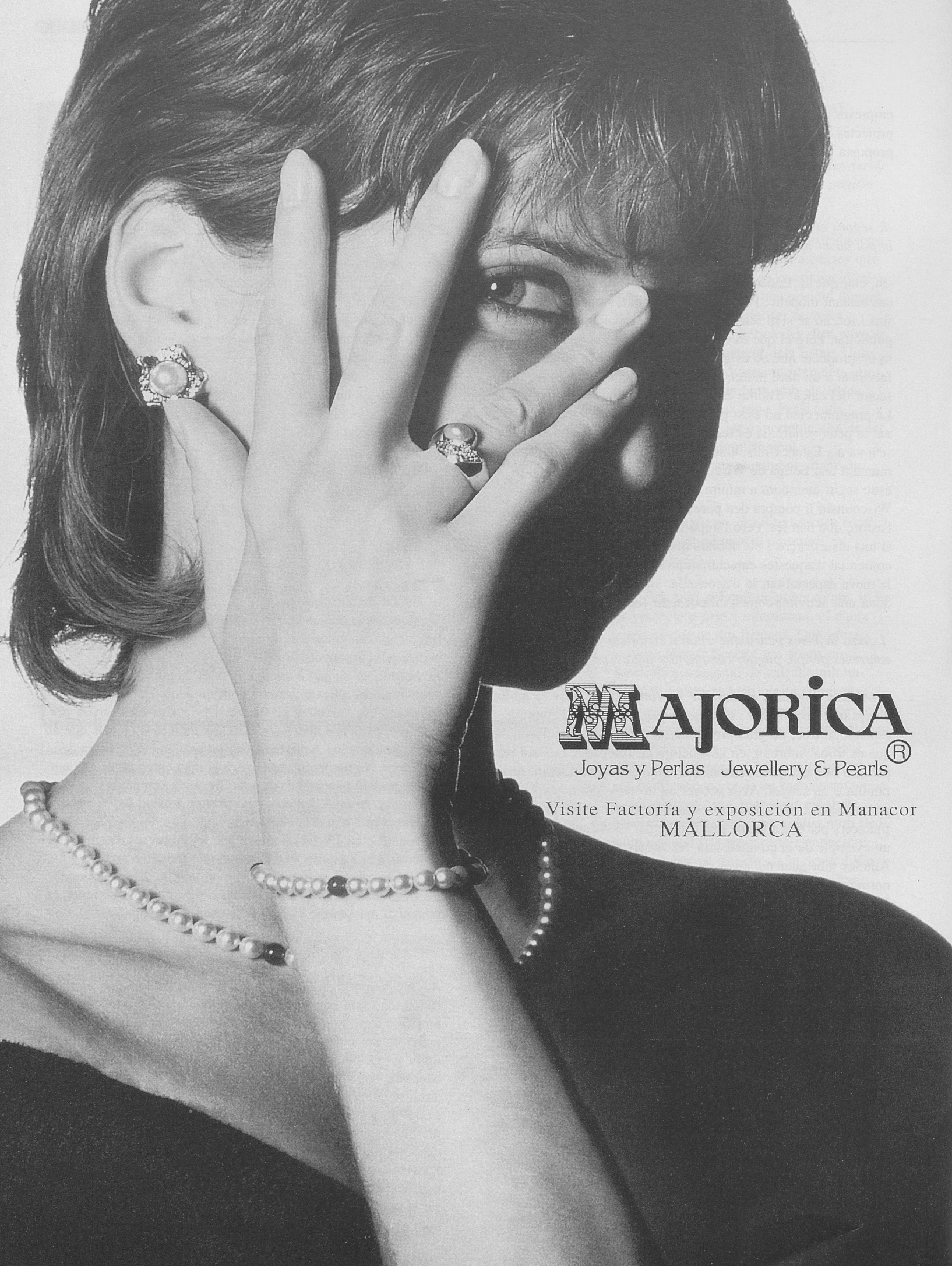
-Hem mirat algunes coses, la majoria són del sector del calçat o de la pell. També són interessants alguns productes agro-alimentaris, licors, vins..., són productes dels quals tenim la sol·licitud per part de les empreses i que hem d'analitzar. Són gent que han mostrat interès per integrar-se dins el projecte. També valoram les possibilitats d'un productor de garrofi, que ara té una patent tecnològica per fabricar un coagulant d'ús alimentari. És un producte que combina tecnologia amb producció agrícola tradicional i la meua impressió és que és molt interessant treballar amb aquesta empresa, a pesar que encara desconec com està el mercat i quin nivell de competència hi pot haver. Som a una primera fase.

-Aquest és el seu primer contacte amb les empreses mallorquines?

-Bé, abans coneixia alguna companyia d'aquí però aquest és el primer contacte realment seriós que en tenc. Però bé, crec que en l'àmbit de feina que jo he de desenvolupar més que conèixer les persones singulars el que importa és conèixer molt bé l'ambient econòmic i empresarial. Si agafàssim un empresari mallorquí o espanyol i el posàssim en mig de Manhattan, a Nova York, en un any o en un any i mig ja estaria completament adaptat, actuant com un neorquí. La qüestió substancial és l'ambient econòmic. Un fabricant espanyol, per exemple, paga uns interessos bancaris molt més elevats que un fabricant alemany. Aquesta és una pressió amb la qual ha de funcionar. No ho he dit abans però al meu entendre és evident que la pressió bancària és un gran fre per a l'empresa espanyola. Al Japó, l'interès d'un préstec bancari a deu anys és de devers el 3 o el 4%, en Alemanya és d'un 6 o un 7% i aquí és d'un 12 o un 13. És un marge que les empreses d'aquí han de suportar. I hi ha molts de fabricants que treballen amb un 5 o un 10 per cent de marge global i, pertant, la diferència que marquen els bancs és un dels grans desavantatges que tenen en relació al marge amb el qual funcionen a altres països.

-Per exportar, per tant, han de patir més.

-La meua opinió és que hi ha una sèrie de factors que fan molt difícil tenir una empresa, ser un fabricant, a Espanya. Ser un fabricant aquí és un dels treballs més durs que jo he vist en el món. Ho dic seriosament, pateixen una pressió increïble. El fabricant no pot actuar lliurement. No només és la pressió bancària, també hi ha els costos laborals. En els darrers deu anys, el nivell de vida espanyol ha pujat molt, no és fàcil trobar gent que vulgui treballar com abans. O sigui, dificultat per trobar gent i, si la troba i no li agrada, dificultats per desfer-se'n del personal, no hi ha acomiadament lliure. Això converteix l'empresari en un presoner. Són observacions que faig després d'haver parlat molt amb els fabricants i de comparar la seva situació amb la d'altres països. Sé que és molt difícil com sé també que es viu una època de transició.



MAJORICA[®]
Joyas y Perlas Jewellery & Pearls

Visite Factoría y exposición en Manacor
MALLORCA

ESTATS UNITS, MERCAT OBERT

-Al marge de les dificultats internes, no hi ha també problemes per entrar dins un mercat com l'americà que, encara que sembli obert, és un mercat que es protegeix amb moltes exigències de qualitat comercial, homologacions, permisos, etc.?

-No hi estic gens d'acord, el mercat americà és un dels més oberts del món per no dir que és el més obert del món.

-Però és molt exigent.

-Sí ho és, però hi ha una diferència substancial entre ser proteccionista o ser un mercat que demana uns nivells per deixar entrar els productes. El que s'exigeix és una altra cosa. No hi ha contingentació de productes, no hi ha aranzels arbitraris sobre la importació. Ara bé, en les etiquetes dels productes es demana una informació molt exhaustiva que ha de respondre a la realitat d'aquest producte. El que es demana és responsabilitat. És més, jo diria que el consumidor americà és el consumidor amb més sort del món: té bons productes, d'una varietat immensa, provinents de tots els països i a preus molt competius. I per demostrar que l'americà no és un mercat proteccionista basta dir que hi ha un programa nacional d'ajudes a les empreses que estan en crisi precisament per l'entrada de productes estrangers, per no haver mantingut un mercat tancat i protegit. I justament ha estat el sector del calçat americà un dels més danyats per la importació. Hi ha milers de fabricants americans que respondrien amb un sarcasme si escoltassin aquests arguments. Si hi ha obstacles per entrar en el mercat americà són més de competència, reals, que no oficials.

-Quant de temps durarà la seva col·laboració amb el programa del CDER?

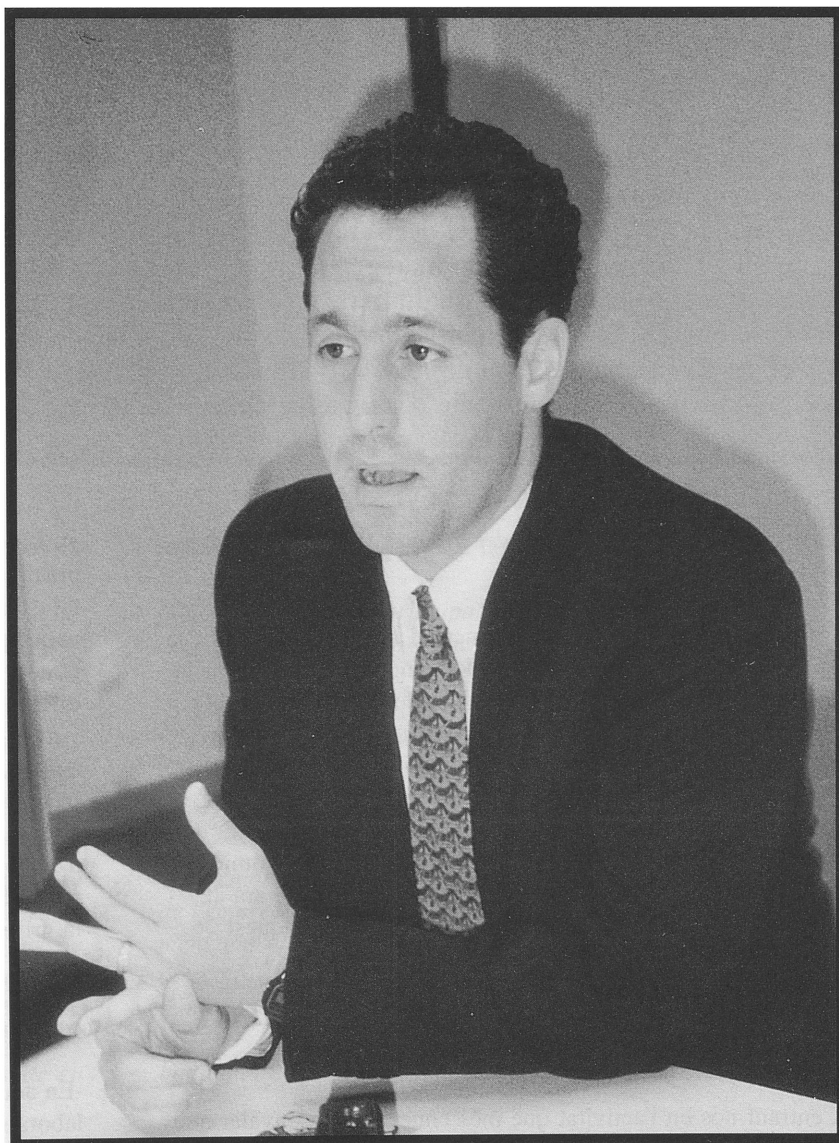
-De moment hem parlat de treballar al llarg del 95 i del 96 i, a partir de llavors, no hi ha cap compromís. Potser es perllongui però tot dependrà dels resultats.

-I si hagués de fer futurologia, quins resultats creu que tindrà la iniciativa?

-El meu treball és determinar el que es pot fer i la veritat, encara és prest per parlar-ne. Moltes vegades, quan parl de la meva activitat, jo dic que, més que el que faig guanyar al fabricant, l'important és el que faig per evitar que perdi. Es tracta d'assessorar, d'impedir que gastis en camins de promoció equivocada, d'indicar-li que aquell milió de pessetes que volia gastar en un viatge als Estats Units per anar a una fira el gastis en una altra cosa més útil, en pagar un agent a Alemanya o una publicitat en el Japó. Volem un consumidor amb poder adquisitiu alt i que demani qualitat, aquest és el segment que hem de cercar. Però és un segment no majoritari i, per tant, les operacions s'han de seleccionar bé.

-Però, per vendre qualitat a preu elevat i a un públic exigent, no es necessita una marca, no s'hauran d'enfrontar molts a la qüestió de la manca d'una identitat comercial coneguda?

-Aquest és un problema, el tema de la marca és molt important. Ahir -miri si és recent el tema- em vaig reunir amb els responsables del CDER i els vaig explicar que és molt difícil presentar-se a qualsevol mercat amb deu marques diferents perquè això equival a confusió. La marca és primordial, és bàsica. I jo no sé si això tindrà èxit perquè és molt prest però la idea podria ser crear una marca-consorci, una marca balear, que inclogués tots i que, per damunt de la marca particular, fos el referent. L'altre dia parlava amb dos directors comercials d'Alacant i un d'ells tenia una sola empresa amb tres marques diferents registrades a Espanya. I parlàvem d'unificar si volia entrar als Estats Units. Jo no som optimista, som realista. Optimista és pensar que podrem vendre milions de dòlars i realista és pensar que podrem trobar camins per a alguns productes d'aquí i donar un servei d'assessorament i d'ajuda tècnica a algunes empreses. És cert que algunes empreses no podran dur a terme els seus projectes, però d'altres sí.



A la recerca del producte diferenciat

Entrevista a Josep Lluís Roses

per Antoni Rosselló

Josep Lluís Roses, empresari del sector agro-alimentari del Raiguer i president de l'Associació d'Empresaris de la comarca, considera que el programa comunitari Objectiu 2 de reindustrialització pot suposar una empenta decisiva per al retorn de l'esplendor socio-laboral a una comarca que tan sols fa vint-i-cinc o trenta anys vivia una època d'apogeu. Però per a Roses, optimista per naturalesa, la revitalització del Raiguer sols serà possible si s'encerta en el model de producte a fabricar i si s'abandona tota temptació de vendre per preu. Coneixent els motius que provocaren el declivi d'aquesta zona, assegura que la nova producció sols pot tenir un mercat en expansió si s'orienta cap a l'elaboració de productes d'alta qualitat, de molt de valor afegit i perfectament diferenciats. I com a exemple verídic d'aquest dogma econòmic exposa el cas de la seva pròpia empresa vitivinícola, que des que ha obtingut la categoria de denominació d'origen ha multiplicat la seva activitat i ha retornat el prestigi als vins de Binissalem.

-Com era l'activitat industrial del Raiguer fa devers trenta anys?

-La comarca vivia llavors un moment d'auge empresarial, especialment el sector del calçat. Jo sempre intent reflectir la realitat des de la perspectiva de Binissalem, que és el poble del Raiguer que més conec, i en aquest mateix nucli hi havia una notable activitat de fabricació de complements del calçat. Alhora que algunes fàbriques d'acceptables dimensions, hi havia petits tallers d'un màxim de deu treballadors, a més de les dones que tallaven peces de pell als seus propis domicilis. Però a poc a poc tota aquesta activitat anà minvant i ara al poble actualment queden molt poques empreses d'aquest sector, que era bàsic per a l'economia local.

-Ha tengut també una forta davallada el sector agro-alimentari al llarg dels darrers vint o trenta anys?

-Centrant-nos en l'activitat que més conec, cal assenyalar que

en aquesta època hi havia molts d'elaboradors de vi i pràcticament tots, llevat de *Franja Roja*, han desaparegut. Per tal d'aprofitar la demanda generada pel "boom" turístic, la major part dels elaboradors es convertiren en embotelladors, la qual cosa els suposà introduir-se en una activitat molt diferent, perquè no és el mateix elaborar vi amb el most de les vinyes pròpies o comprar vi de la Península i embotellar-lo aquí. Aquesta última activitat té un valor afegit molt minso, incomparablement menor que el de la d'un elaborador. Per tant, fa trenta anys a Binissalem hi havia una vintena d'elaboradors que exercien una activitat industrial. Ara com ara, cal dir que la indústria que hi ha a Binissalem es redueix a la grifoneria Buades i a alguna altra empresa més.

-Quants de llocs de treball mantenia la indústria de la comarca del Raiguer a l'època bona?

-En aquest moment no tenc dades precises, però els censos laborals de les memòries presentades a la Unió Europea per

incorporar la comarca als beneficis de l'Objectiu 2 demostren el profund decreixement de la població ocupada durant diverses èpoques, davallada crucial en una zona que ha tengut una estructura industrial seriosa, tal com ho demostren les dades de les llicències fiscals. Aquest declivi tan intens ha estat el motiu que ha impulsat la Unió Europea a intentar la reindustrialització del Raiguer, a pesar d'estar situat en una regió que té la major renda per càpita de l'Estat i un nivell de

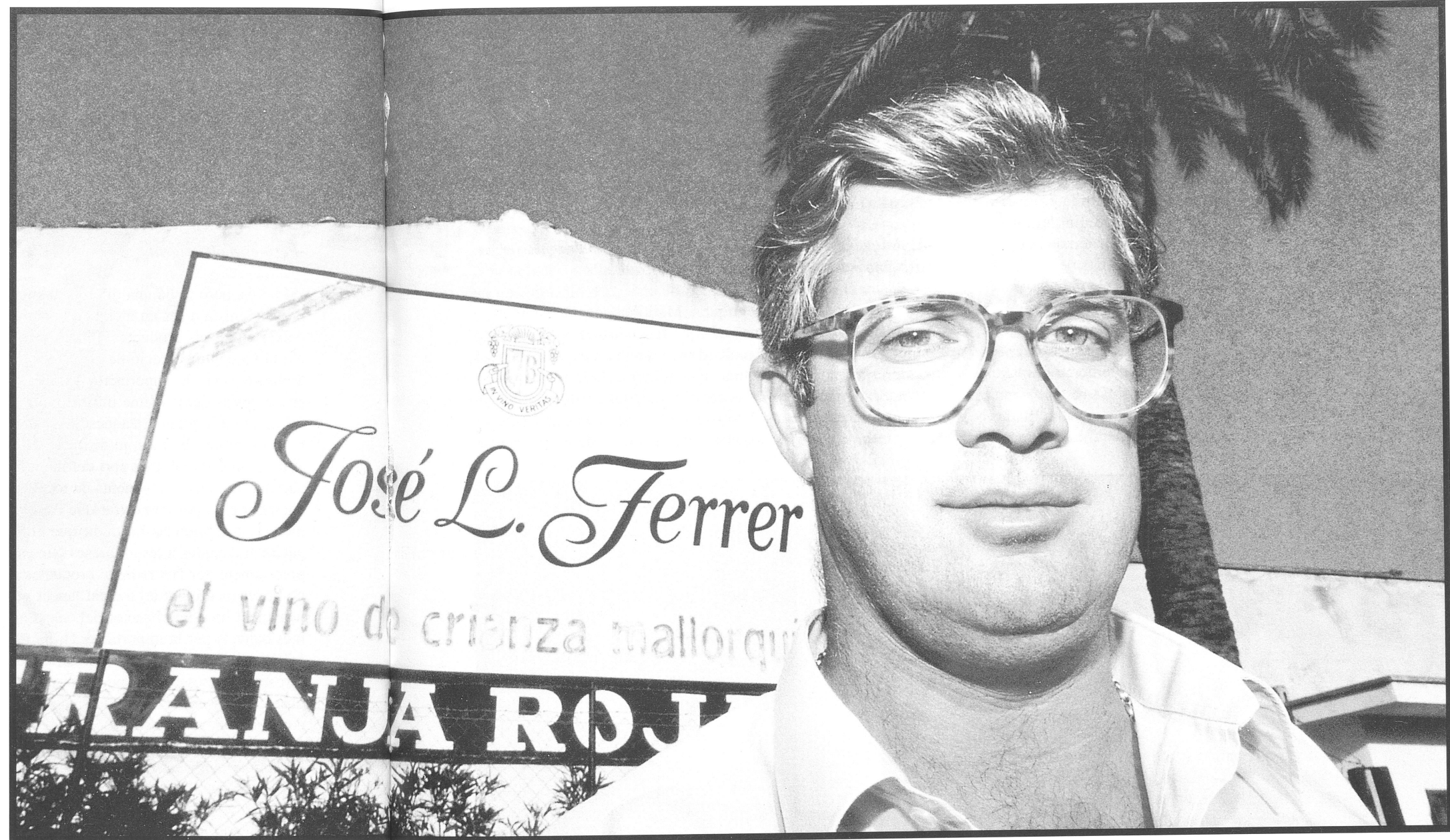
Nascut a Palma l'any 1955, **Josep Lluís Roses** estudià el batxillerat amb el franciscans i més endavant es llicencià en Ciències econòmiques a la Universitat Autònoma de Barcelona, estudis que compaginava amb els d'auditor i censor jurat de comptes. Arribà fins al quart curs de dret, carrera que decidí abandonar perquè no pensava dedicar-s'hi professionalment. També ha fet un màster d'Esade en direcció empresarial.

renda per habitant superior a la mitjana de la Unió Europea.

-Quins han estat els principals motius que han provocat el declivi industrial de la comarca?

-Segurament hauríem de començar per analitzar els motius pels quals l'activitat industrial del Raiguer visqué uns lustres d'apogeu, i la resposta més coherent seria per la disponibilitat

A la mort, al 1982, del seu avi Josep Lluís Ferrer, fundador de l'empresa familiar *Franja Roja*, Josep Lluís Roses -juntament amb el seu germà Sebastià- es feu càrrec de la firma. La direcció d'aquest negoci, convertit des de fa uns anys en l'única denominació d'origen de Mallorca, l'obligà a fer diferents cursos d'enologia per tal d'elaborar productes de bona qualitat. És casat i té tres fills.



de mà d'obra barata, la qual cosa permetia exportar la major part de la producció, ja que els productes que es feien tenien un cert disseny i, sobretot, un preu competitiu. Malgrat que algunes empreses es prepararen per afrontar el repte de la competència exterior, la major part d'elles no pogueren subsistir.

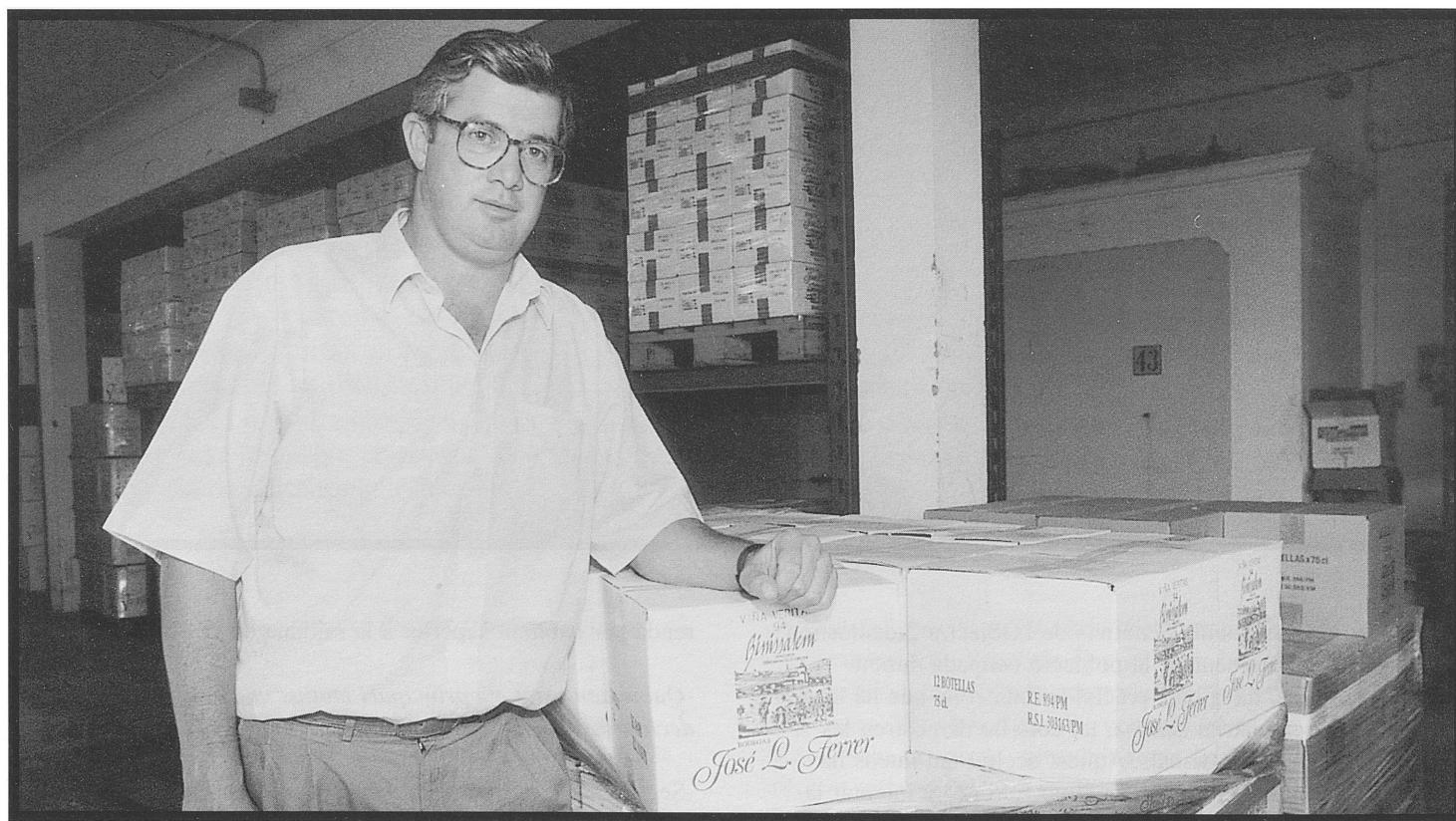
-Quines se salvaren de la desaparició?

-Les empreses que tingueren com a únic objectiu la producció d'articles diferenciats i pensaren en l'exportació. En definitiva, les empreses que feien productes bons per si mateixos i no sols pel preu. Per tant, la major part de les unitats de producció hagueren de tancar portes perquè sols treballaven amb l'objectiu de fer productes barats i quan la mà d'obra s'encarí no pogueren subsistir en trobar-se sense mercat. El mateix motiu que aquestes empreses tingueren per guanyar mercat -costos de producció molt baixos- el perderen després, en elevar-se el cost de la mà d'obra, la qual cosa restà competitivitat als productes en favor dels provinents del tercer món, de l'àmbit mediterrani i de l'Extrem Orient. És a dir, que

més important per a mi és intentar recuperar el teixit industrial, de forma que no sols hi hagi més empreses que puguin trobar el producte que els permeti sobreviure. Mallorca té molts d'empresaris, especialment al sector hotel·ler, però no tants al sector industrial, i això és un fet que ens diferencia, per exemple, de Catalunya. A Mallorca no estam acostumats a aquest esquema, i en canvi sí que és ben vigent al Raiguer. Crec que els empresaris de la comarca tenen moltes ganes de tornar a assolir el nivell d'èxit empresarial d'abans tot fent indústria.

-Al Raiguer és, per tant, on es conserva de manera més ferma l'existència d'aquesta mentalitat industrial...

-Així és, perquè tots sabem que a Mallorca desgraciadament és molt més corrent fer negocis que fer indústria, i així hem pogut comprovar durant molts d'anys que ha mancat un model d'empresari capaç d'assegurar la continuïtat de la seva empresa. Aquesta mentalitat d'empresari industrial existeix al Raiguer, encara que als darrers anys s'ha vist molt limitada. Les ganes de reprendre aquest camí hi són, malgrat que caldrà



els motius que abans eren bons per fer guanyar mercats als productes de Mallorca foren les armes que usaren els països de les zones citades.

RECUPERAR EL TEIXIT INDUSTRIAL

-Quina és actualment la possibilitat de recuperar el teixit industrial?

-Jo som optimista per naturalesa, de forma que veig sempre més coses bones que dolentes. Per tant, cara al futur el que és

trobar les vies, el producte adequat i els estímuls.

-L'optimisme que transmeten les seves paraules és compartit per la major part de l'Associació d'Empresaris del Raiguer que vostè dirigeix?

-Sens dubte, jo som més optimista que els altres associats, però l'optimisme que he anat expressant és personal. El més important és que hi hagi un canvi d'inflexió en el procés de declivi industrial, de forma que almenys aquesta caiguda de l'activitat s'estronqui i pugui venir després el moment del

rellançament. No hi ha res pitjor que una tendència a la baixa i que no es pugui veure ni intuir la seva fi. Es tracta, per tant, d'aturar aquesta sagnia i remuntar el vol.

-I com veuen la situació els altres empresaris de la seva associació?

-Dins l'àmbit empresarial hi ha tot tipus de parers, però predomina una certa preocupació pel tema de la recepció de les ajudes econòmiques. Les subvencions incloses a l'Objectiu 2 i els altres estímuls que s'ofereixen -el fet de crear-se noves indústries provoca el naixement de secundàries que es veuen beneficiades per la nova dinàmica- mantenen els empresaris en una situació d'expectació perquè no saben encara quan arribaran les ajudes. El cas és que moltes empreses es plantegen fer inversions tot confiant en l'ajuda promesa, però n'hi ha molt poques que gosin executar la inversió, sobretot pel retard en fer-se efectiva. El que l'empresari necessita saber és quin temps ha de passar per poder disposar de la subvenció i crec que l'Administració autonòmica s'ha vist desbordada pel nombre de sol·licituds de subvenció de projectes empresarials. Hi ha hagut moltes més demandes de les que hom creia.

EXPECTACIÓ EMPRESARIAL

-L'interès sobre l'aplicació de l'Objectiu 2 ha estat molt elevat...

-Hi ha hagut molta expectació entre els empresaris de la comarca, molta més de la que l'Administració podia pensar. Aquesta afirmació quedà demostrada el dia de la presentació del programa comunitari a la comarca, en la qual el conseller Matas quedà sorprès per la gran afluència de gent interessada a rebre informació.

-El volum d'ajudes que contempla el programa serà prou per aconseguir la reindustrialització?

-Les xifres que es manegen poden servir per donar una empenta positiva a la represa de l'activitat industrial. El problema rau a saber quin model de producte pot crear la indústria del Raiguer que tenguí mercat, i aquí és on han de dir la seva els tècnics i els experts de cada sector per tal de dissenyar els productes. Però en termes generals convé no oblidar que a voltes anam a cercar mercats exteriors quan aquí mateix tenim prop de deu milions de turistes, un mercat en el qual si s'hi incideix de forma correcta pot convertir-se en una excel·lent caixa de ressonància per als nostres productes.

-No creu, però, que la política de concessió de subvencions s'ha de fer amb molta cura?

-He parlat molt de subvencions, però he de reconèixer que aquestes sols són acceptables en comptades ocasions, especialment per dedicar-les a resoldre problemes estructurals. Com a empresari sé que a voltes poden crear una espècie de cercle viciós. És a dir, que no és bo que l'empresari visqui de subvencions, ja que aquestes només s'han de fixar per a determinades circumstàncies i per ajudar un col·lectiu concret. La gent no hauria de viure pensant en les subvencions, tal com passa en algun sector, com per exemple el primari.

-De quina manera valoren els mallorquins els productes elaborats a l'illa?

-He viatjar per totes les illes de la Mediterrània i he descobert la diferència de tractament en relació a Mallorca que reben els productes autòctons a aquestes illes. Per exemple, a Còrsega i Cerdenya el sector agro-alimentari autòcton és molt ben valorat pel sector turístic. Això és perquè allà s'ha aconseguit fer una oferta de productes diferenciats i precisament el sector agro-alimentari té molt bones possibilitats d'entrar en una dinàmica de productes que atreguin l'interès dels forans.

-Com creu que s'hauria de fer aquesta promoció dels productes autòctons?

-De forma totalment controlada, i una d'aquestes vies de control pot ser les denominacions d'origen o altres distincions qualitatives. El que mai no pot tenir èxit és comprar sobrassada de Lleida, envasar-la aquí i vendre-la com mallorquina. Al sector del calçat -i no en parl com a expert- potser calgui haver d'anar a cercar productes sofisticats.

-Quin paper ha de jugar la qualitat en els nous productes?

-El que està clar és que vendre sols per preu ja no interessa. No es pot entrar en aquesta lluita perquè a llarg termini és una guerra perduda. La clau ha de ser qualitat i producte diferenciats. Ja sé que som reiteratiu en la demanda de productes diferenciats, però és que aquest és l'autèntic eix sobre el qual ha de bascular el procés de reindustrialització del Raiguer.

-El sector agro-alimentari és el que té més possibilitats d'obtenir creixements importants?

-Així ho crec. El que passa és que aquest procés s'ha de conduir amb molta seriositat, sobretot pel que fa a l'autenticitat del producte a oferir. El sector agro-alimentari té un avantatge afegit i és que darrera seu potencia el sector de l'agricultura, que malgrat no sigui un dels objectius sobre els quals parlem, en pot sortir beneficiat, tant per a la producció com per al manteniment del paisatge, perquè el problema és que no podem deixar el camp abandonat. No hem de perdre les grans possibilitats per al mercat agro-alimentari que tenim a les Illes.

TECNOLOGIES AVANÇADES

-La nova tecnologia punta pot convertir el Raiguer en receptor d'un important nombre d'empreses de serveis?

-Les noves tecnologies van a tal velocitat que em costa fer previsions, però és cert que el Raiguer és una comarca idònia per concentrar aquest tipus d'empreses. De fet, ja hi ha gent que ho fa: a través d'un ordinador i un mòdem coneixen al moment l'evolució de la seva empresa a Frankfurt, per exemple. Per tant, hem de potenciar aquesta activitat si tots els esdeveniments es desenvolupen amb la rapidesa que assegurin els responsables de la conselleria d'Economia i Hisenda, però no hem d'oblidar que per aconseguir aquests

objectius cal disposar de modernes xarxes d'infraestructures de comunicacions.

-Quines perspectives veu per al sector de la construcció?

-Aquest és un dels sectors que potser no hauria de créixer quant a l'activitat d'obra de nova planta es refereix, sinó que hauria de dedicar-se a la recuperació del patrimoni arquitectònic. Dins la rehabilitació hi ha un ventall de possibilitats prou extens per a aquest sector i és dins aquest camp on el sector ha de trobar el seu futur. Pensem que uns dels qui més s'han dedicat a Mallorca a la rehabilitació han estat els estrangers, adquirint en molts de casos habitatges mig esbucats que s'han encarregat de restaurar-los.

-Quins municipis poden ser els més afavorits amb la reindustrialització del Raiguer?

-Tots en diferent mesura, però Inca de forma especial, i darrera seu els municipis veïns també experimentaran una forta estirada. Tradicionalment ja era així quan Inca reunia les gran empreses del sector de la pell. Inca podrà refermar la seva capitalitat, a més d'esser la ciutat que més ho necessita, perquè als pobles petits els excedents laborals són molt més bons de recol·locar que a nuclis com Inca.

-Quins són els objectius de l'Associació d'Empresaris del Raiguer que vostè presideix?

-Disposar d'una associació per tal d'agrupar les aspiracions dels empresaris en una organització geogràfica i servir

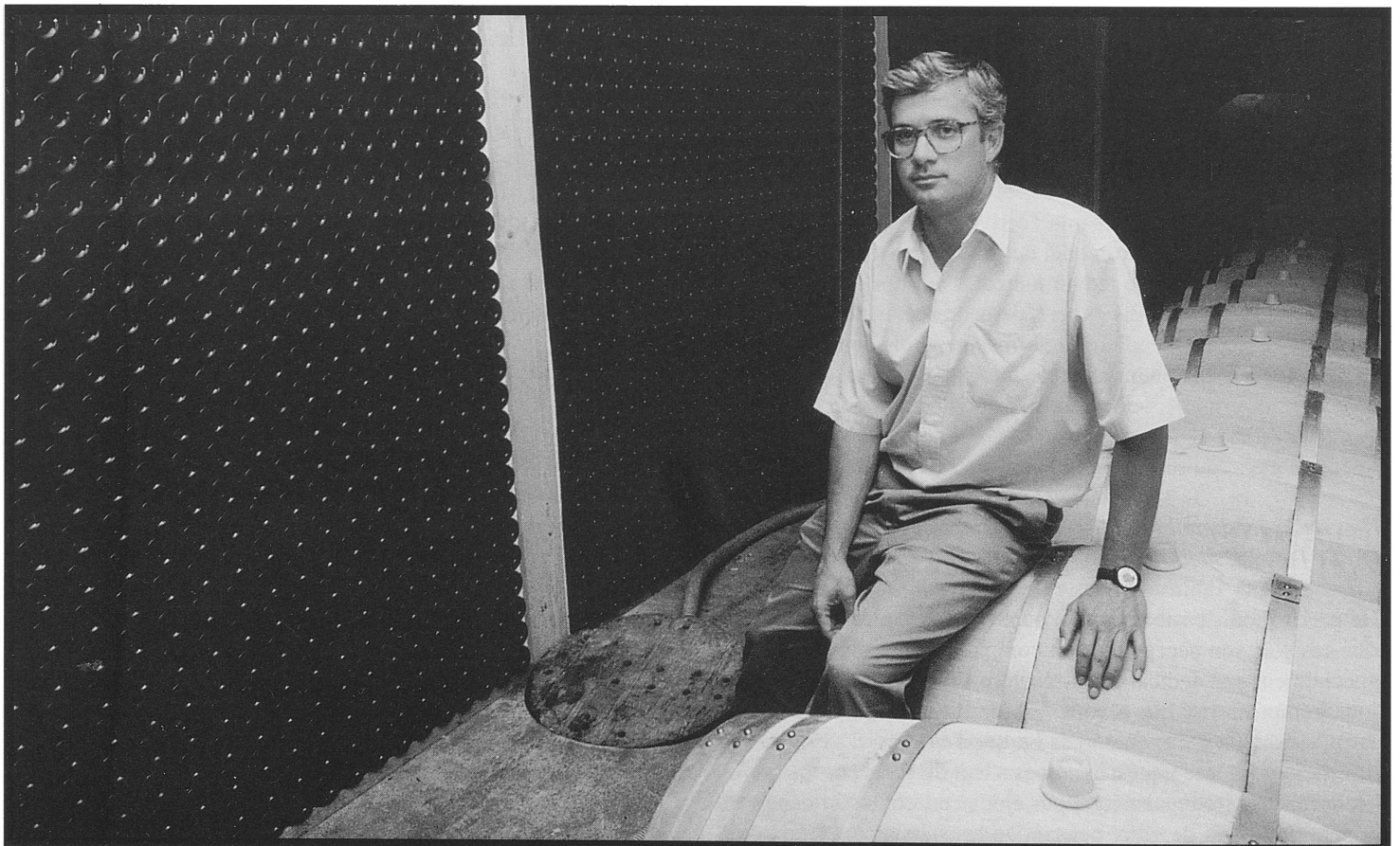
d'interlocutor davant les administracions públiques. Nosaltres hem volgut aprofundir en la unificació geogràfica perquè els diferents sectors empresarials que treballen al Raiguer tenen molts de punts en comú. El primer president i promotor de l'associació fou Miquel Sanz Beltran, del sector de la pell, i jo n'era el vice-president. Per problemes laborals Sanz es veié obligat a dimitir i jo el vaig substituir. Ara obrirem un nou procés electoral per a l'elecció de la nova junta directiva.

-Com ha evolucionat l'empresa des de la concessió de la denominació d'origen Binissalem?

-De forma molt positiva, especialment els darrers dos anys. *Franja Roja* sempre havia lluitat per a la recuperació del prestigi dels vins de Binissalem i la denominació d'origen ha millorat molt aquesta situació, ja que hem pogut donar a conèixer al consumidor un producte diferent.

-Què es plateja Franja Roja amb l'ampliació de les instal·lacions de Binissalem?

-Aquest projecte ja iniciat suposarà bàsicament quadruplicar la capacitat de cava. L'ampliació consta de dos apartats: un, modernitzarà l'entrada de raïm i la zona de fermentació. L'altre, permetrà multiplicar per quatre la capacitat dels cellers per a la cria en botella. Aquesta inversió -iniciada confiant en rebre subvencions de l'Objectiu 2- pretén, alhora que millorar la qualitat del producte, satisfer la creixent demanda de vins, molta part d'ella procedent d'altres països d'Europa.

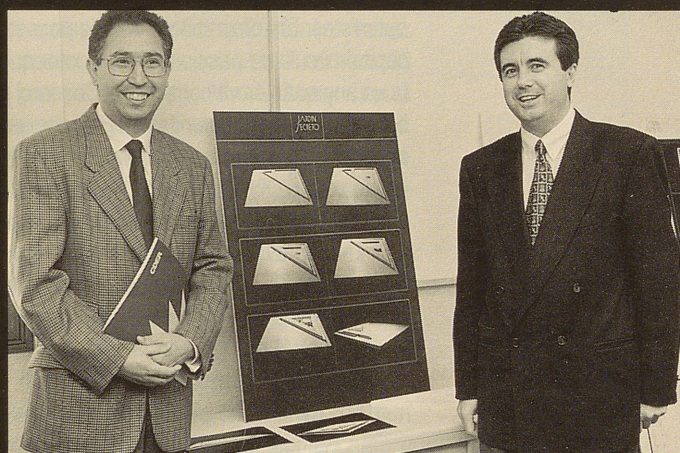


La Clau d'ONA

PER ENTENDRE EL PRESENT, PER OBRIR EL FUTUR

***Onze mil
milions
per a la
reactivació
del
Raiguer***

(pàgs. IFFIII)



***Jaume Matas:
"Un exemple per a la
comunitat autònoma"*** *(pàg. V)*

***Salvador Cànoves: "Escollar
les mancomunitats"*** *(pàg. VI)*



***Tertúlies europees
a Formentor*** *(pàg. X)*

Onze mil milions per a la reactivació del Raiguer

El balanç que ha fet conèixer el Consorci per al Desenvolupament del Raiguer (CDER) dels vuit mesos d'aplicació de l'Objectiu 2 de la Unió Europea no pot ser ni més espectacular ni més encoratjador: s'ha incentivat una inversió que supera els onze mil milions de pessetes i que ha de permetre la reactivació d'una zona que havia estat declarada de "declivi industrial".

ONA

El primer balanç ofert pel CDER supera les previsions més optimistes. Els onze mil milions de pessetes en inversió o per a capital circulant i passiu doblen la xifra que s'havia imaginat ara fa un any quan es va constituir el Consorci per decisió del Govern balear i de la Mancomunitat del Raiguer, les dues institucions que abanderaren la declaració dels onze municipis de la Mancomunitat com a zona d'Objectiu 2 de la Unió Europea. El Consorci començà a aplicar el programa a principis d'enguany a pesar que oficialment no va ser aprovat fins el passat mes de juny. No ha passat massa temps, però les ajudes tramitades mitjançant dues mil consultes, que determinaren 746 expedients, gairebé ja han esgotat tots els fons d'inversió pública disponibles, la qual cosa fa pensar en una pròrroga del programa fins a 1999.

La inversió pública prevista dins de l'Objectiu 2 per al Raiguer era de 17.600.00 ecus (devers 2.750 milions de pessetes aproximadament) que procedeixen en un cinquanta per cent dels fons estructurals de la Unió Europea i en un altre cinquanta per cent del Govern balear que, ja abans, havia aprovat el Pla de reindustrialització de les Balears al qual, la zona del Raiguer s'integrà des del primer moment. La finalitat era no només la reindustrialització, mitjançant l'aprofitament del teixit industrial encara existent, sinó l'ajut a totes aquelles altres iniciatives dirigides a la reactivació econòmica i al foment de l'ocupació. En els darrers anys s'havien tancat prop d'una tercera part de les fàbriques existents i havia sorgit una gran bossa d'economia submergida i d'atur, xifrada en més de tres mil persones, quasi el quinze per cent de la població activa que, en el cas d'Inca, gairebé fregava el vint per cent, un percentatge que és molt per damunt de la mitjana de la comunitat autònoma.

UNA ZONA EN VIES DE REACTIVACIÓ

El Raiguer, però, no era una zona morta, sinó en declivi tal com tractava de demostrar l'acció conjunta de la Mancomunitat de municipis i del Govern balear. La pèrdua dels mercats nord-americans de la sabata, a causa d'una pèrdua de competitivitat motivada en bona mesura per la revalorització de la pesseta a la segona meitat dels anys vuitanta i les següents crisis europees varen amenaçar de fer desaparèixer per sempre el miratge industrial que per a Mallorca significa, encara ara, aquesta contrada que, a poc a poc, s'anava decantant cap al sector serveis, com la resta de l'Illa, o passava a ser, senzillament, una suma de pobles dormitori. Per tot això, amb el suport de tots els agents socials i econòmics, les institucions assoliren fer sentir la seva veu a Madrid i, posteriorment, a Brussel·les. El programa operatiu de l'Objectiu 2 va ser aprovat amb la finalitat de fomentar

la competitivitat de les empreses, d'impulsar activitats alternatives i d'ajudar a generar una cultura innovadora en el teixit social i econòmic mitjançant l'afavoriment de l'ús de les noves tecnologies.

L'EMPENTA DE LA INICIATIVA PRIVADA

Un dels objectius, encara que només cal parlar d'una primera fase de la reactivació, ja s'ha complert. Són aquelles línies d'ajuda a les empreses que s'han acollit bé directament a l'Objectiu (la qual cosa implicava una subvenció a fons perdut del quinze per cent de les inversions realitzades) o a través del Pla de reindustrialització, a més de les ajudes genèriques per mantenir l'activitat productiva, la reconversió de passiu o la formació d'"stocks". La suma de totes elles és, fins ara, d'onze mil milions de pessetes (11.188 exactament), dels quals devers vuit mil són d'inversió directa. S'ha de destacar que es tracta, sobretot, d'inversió privada i que la participació pública només serveix per incentivar uns projectes empresarials que d'altra manera potser no haguessin sortit a la llum.

Es tracta per tant d'una inversió que va més enllà d'un pla infraestructural i que respon a unes expectatives empresarials ben tangibles. Com a dada comparativa es pot dir, per exemple, que a les entitats bancàries del Raiguer hi havia dipositats devers setanta mil milions de pessetes, bona part dels quals s'havien refugiat a l'estalvi pel temor a noves fallides empresarials i a la incertesa de futur. És evident que una part d'aquests recursos serviran ara per al relleu de la zona. Un relleu que a aquest indret mallorquí té unes característiques molt especials, perquè a diferència del conjunt de la comunitat autònoma aquí no només hi ha un predomini del sector industrial davant dels serveis sinó que les noves iniciatives segueixen el mateix rumb. Prova d'això (veure quadre 1) és que la indústria se'n du més de la meitat de les inversions incloses a l'Objectiu 2, més de cinc mil milions de pessetes, quan els serveis gairebé només sobrepassen els dos mil i el comerç resta amb mil vuit-cents.

INRAIGUER I EXRAIGUER

L'informe de premsa presentat pel CDER als mitjans de comunicació no pot ser més optimista. Sota el títol d'"Una regió que recupera el to" assenyala que "la gran majoria dels municipis del Raiguer han donat una resposta espectacular a les possibilitats que ofereix el programa Objectiu 2 (veure quadre 2). De fet, cap municipi no n'ha quedat defora i cap no ha deixat de banda les possibilitats que són al seu abast. I, tampoc no hi ha cap sector que hagi quedat exclòs de les ajudes.

Però tot i la importància d'aquestes ajudes l'Objectiu 2 inclou altres programes que el CDER ha de gestionar. A la reactivació econòmica que s'espera gràcies a les iniciatives afavorides fins ara i a les que necessàriament hauran de seguir, cal afegir-hi les línies d'actuació que encara no són en ple funcionament, entre les quals convé destacar els programes Inraiguer, l'Exraiguer i de manera molt especial el Centre Tecnològic i la Incubadora d'Empreses que està cridat a tenir un paper relevant en el futur de la comarca i de tota Mallorca. Tot això juntament a un programa de formació i de beques de treball que permetrà l'actualització dels coneixements no només dels empresaris sinó que es dirigeix expressament a la millora professional dels treballadors.

El sector empresarial del Raiguer i els sindicats tenen consciència que la sortida definitiva de la crisi es farà per una millora substancial de la qualitat dels productes i per una bona

	Milions
Indústria	5.691
Comerç	1.843
Serveis	2.017
Artesania	172

Quadre 1

INVERSIONS MUNICIPI A MUNICIPI (en milions de pessetes)

Municipi	Línia 15%	PRIB	Circulant
Alaró	111.5	28.3	56.6
Binissalem	635.1	441.2	406.2
Campanet	171.1	104.7	155.1
Consell	370.1	923.4	127.5
Búger	28.3	8.6	13
Inca	1195.9	847	1507
Lloseta	73.8	258	438.4
Mancor	0.461	0	0
Marratxí	1062.8	657.6	242.2
Santa Maria	37.7	641.5	64
Selva	138.9	117.3	285.9

Quadre 2

xarxa de comercialització. Per això l'Objectiu 2 ha previst els projectes Inraiguer i Exraiguer. El primer compta ja amb devers quaranta empreses que han acceptat sotmetre's a un estudi per determinar i, per tant, per facilitar la correcció dels seus punts febles. El programa se'n fa càrrec de les despeses necessàries per a la renovació operativa de les empreses i la seva incorporació a les noves

tècniques de gestió. Per la seva banda el projecte Exraiguer pretén recuperar els mercats exteriors que s'han perdut, com el nord-americà o conquerir els que mai no s'han tengut (el Japó, per exemple).

EL CENTRE TECNOLÒGIC, FONAMENT DEL FUTUR

El projecte estrella de futur és, però, la construcció d'un centre tecnològic, les obres del qual es preveu que comencin l'any que ve, que serà el punt neuràlgic d'una xarxa telemàtica i, sobretot, punt de referència obligada per a la incorporació de les Illes Balears al món les noves tecnologies. El Centre, format entorn d'un edifici que ha de ser emblemàtic, no és altra cosa que una plataforma informàtica per facilitar l'accés de les empreses al món dels serveis avançats i a les telecomunicacions. A través del CDER es convocà un concurs (veure número 30 d'ONA) que va guanyar l'arquitecte Alberto Campo Baeza qui ha creat "un jardí secret" com a fonament del futur del Raiguer. El projecte significarà una inversió de cinc-cents milions de pessetes i és, de fet, la primera pedra d'un ambiciós projecte de la conselleria d'Economia de convertir les Illes Balears en un megaparc telemàtic.

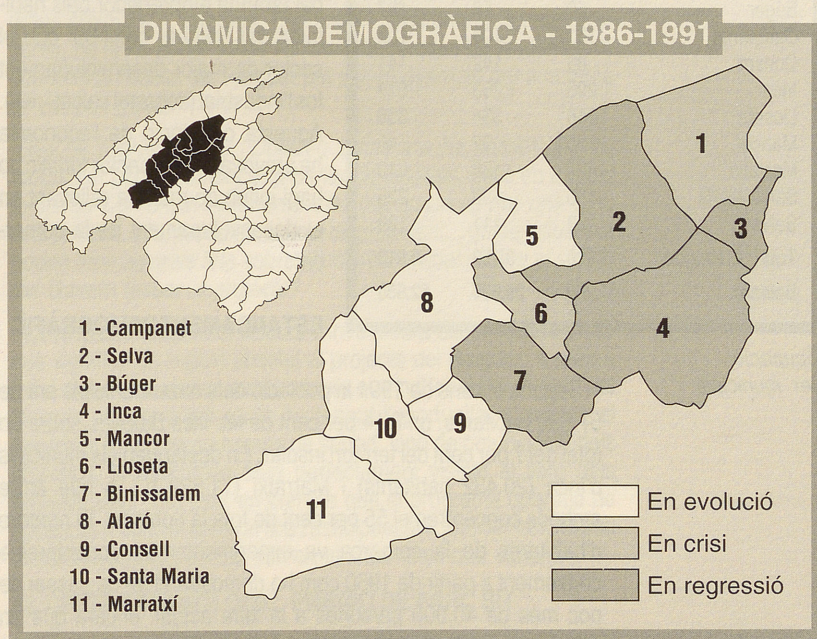
Onze municipis entre el pla i la muntanya, entre l'envelliment i el declivi econòmic

El Raiguer forma una comarca natural entre el Pla i la serra de Tramuntana. Són onze municipis i seixanta mil habitants que pateixen un alt índex d'atur i que han dipositat en l'Objectiu 2 de la Unió Europea l'esperança de la reindustrialització. Fa dos anys la població activa de la indústria encara superava la dedicada als serveis, una situació insòlita per a la resta de Mallorca

ONA

Entre les viles de Consell i d'Alaró transcorre el camí del Raiguer. És un llarg camí, un vell camí, que és ignorat per molta gent, fins i tot per molts dels seixanta mil habitants que formen la comarca de Mallorca que, justament, s'ha batiat amb el seu nom. El camí surt de Marratxí, on es conegut com de sa Bomba i arriba fins a Pollença, entre el Pla i la serra de Tramuntana, encara que rep denominacions molt diverses. Segons el diccionari, el Raiguer és una zona situada al peu de les muntanyes. Quan el geògraf Vicenç Rosselló Verger definí la primera divisió comarcal de Mallorca al marge de les clàssiques per departaments judicials o eclesiàstics va triar aquest topònim per assenyalar el conjunt de municipis que són entorn d'Inca i de la carretera que uneix aquesta ciutat amb Palma.

Això no obstant, la denominació del Raiguer per a aquesta comarca natural de Mallorca no va ser popularitzada fins a la mort del general Franco quan una sèrie d'urbanistes començaren a parlar de la necessitat de reestructurar les divisions administratives locals per fer-les més operatives. La Societat Mallorquina d'Ordenació del Territori (SMOT), que a finals dels anys setanta reuní a Santa Maria del Camí geògrafs i urbanistes, defensà la necessitat de comarcalitzar l'illa tot i que no hi havia entre la



població cap consciència clara sobre l'existència de comarques. Dels municipis, per petits que fossin, s'havia de passar directament a la Diputació Provincial. Però després de l'Estatut d'autonomia, quan el Govern balear i els consells insulars es repartiren

Mapa de la Mancomunitat del Raiguer declarada Objectiu 2 per la Unió Europea

les competències de l'antiga institució provincial i l'administració s'havia democratitzat es va fer evident que el territori de Mallorca encara era massa complex per facilitar una adequada cobertura d'alguns serveis públics i, per això, des del mateix Consell insular s'impulsaren les mancomunitats per tal de poder atendre, inicialment, la recollida de fems, encara que aviat els batles s'adonaren que l'instrument servia per a molt més.

DEU AJUNTAMENTS, MÉS INCA

Inicialment la Mancomunitat del Raiguer la constituïren deu municipis (Alaró, Binissalem, Búger, Campanet, Consell, Lloseta, Manacor, Marratxí, Santa Maria i Selva). Hi faltava Inca que

per ser una ciutat relativament gran podia resoldre els problemes infraestructurals pel seu compte. Això no obstant, a mesura que la Mancomunitat va anar agafant força i, sobretot, de cara a la declaració de la comarca com a zona d'Objectiu 2, Inca -que és la capital natural del Raiguer- s'hi incorporà.

A un estudi realitzat per a la conselleria d'Economia com a base prèvia per a la sol·licitud de la declaració d'Objectiu 2, es feia aquesta descripció de la comarca que resumeix els seus principals trets: "els municipis de la comarca del Raiguer es localitzen a l'àrea premuntanyenca central de l'illa, cap d'ells no té zona de vorera de mar, per la qual cosa els seus sectors econòmics històrics varen ser l'agricultura i el comerç, però el tradicional tarannà emprenedor dels habitants del Raiguer contribuï que el sector de major desenvolupament fos l'industrial (sobretot calçat i pell). Aquesta orientació de l'economia ha provocat que el sector turístic no hagi influït de manera rellevant en el desenvolupament de la comarca".

ESTANCAMENT DEMOGRÀFIC

Segons el cens de 1991 la població dels onze municipis era de 57.690 habitants, un 8'14 per cent de les Illes Balears, sobre un total del 7 per cent del territori insular. En destaquen els municipis d'Inca (20.432 habitants) i Marratxí (11.522 h.) ja que entre ambdós concentren el 55 per cent de tota la població. El nombre d'habitants de la comarca va experimentar un considerable creixement a partir de 1950 com ho demostra el fet de passar de poc més de 40.000 persones a la xifra actual, encara que en relació al conjunt de Mallorca aquest augment hagi de ser considerat moderat perquè si el pes del Raiguer en 1950 significava el 12 per cent de la població insular, a l'any 1991 només era del 10 per cent.

Cal tenir en compte que en els anys cinquanta es produí a Mallorca l'inici de l'èxode rural massiu. Els excedents de mà d'obra i de població dels pobles agrícoles, així com la immigració forana, es concentrà a les noves zones turístiques i, també, tant a Palma com als pobles, on hi havia un desenvolupament industrial. Això va permetre que el Raiguer no perdés població. De fet el creixement demogràfic del Raiguer va quedar estancat a partir de 1986 quan ja es va fer evident que havia començat el declivi industrial amb el progressiu tancament de fàbriques i la conseqüent pèrdua de llocs de feina. En els darrers deu anys Inca i els pobles del seu entorn més immediat han tingut un decreixement de població. Només Alaró i Marratxí han registrat increments importants. Alaró gràcies al seu atractiu paisatgístic com a lloc de residència i Marratxí per haver-se convertit en una "ciutat dormitori de Palma"

LA POBLACIÓ TENDEIX CAP A L'ENVELLIMENT

D'altra banda la comarca sofreix un procés d'envelliment de la població. Els menors de quinze anys són encara el vint per cent i els adults (entre 15 i 65 anys) el 65 per cent, però les persones majors (més de 65 anys) ja passen del 15 per cent. Marratxí té, a causa de la instal·lació en el terme de parelles joves, que cerquen habitatges pròxims a Palma, la població de menor edat. Inca i Lloseta presenten una demografia prou equilibrada, mentre la resta de municipis són en procés d'envelliment. Santa Maria i Binissalem sofreixen molt directament els efectes de la desindustrialització, Búger i Campanet ja havien reflectit l'èxode rural dels anys cinquanta i, per contra, Alaró, Selva, Manacor i Consell registren com a causa principal de l'envelliment el retorn o la instal·lació de jubilats procedents de Palma o de fora de Mallorca. Si es manté aquesta pauta els majors de 65 anys podrien superar el 25 per cent de la població a començaments del segle que ve.

ATUR I ECONOMIA SUBMERGIDA

Quan al nombre de treballadors ocupats a l'any 1991 era de 18.955 persones, un 32'8 per cent de la població activa. La taxa d'atur se situava en un 14'3 per cent, dues dècimes per damunt de la mitjana balear. La tendència negativa cap a la destrucció de llocs de feina s'ha incrementat des de llavors. Si el nombre d'aturats era de 2.990 el 1990, es passà als 3.159 a l'any següent i ja varen ser 3.913 el 1993 quan es prengué la decisió de sol·licitar de la Unió Europea la declaració del Raiguer com a zona de declivi industrial. Els municipis de major tradició industrial són els que registren una major pèrdua d'ocupació. Inca, Lloseta i Binissalem, que se situen en taxes d'atur superiors al 16 per cent.

A més a més, segons denunciava l'informe elaborat per encàrrec de la conselleria d'Economia, "les xifres d'ocupació s'emascaren a causa de l'existència de treballadors a domicili en els sectors industrials tradicionals, el nivell de dedicació dels quals, tant en quantitat com en legalitat, varia segons la conjuntura econòmica, i s'avaluen en una xifra superior als dos mil". És el que essencialment s'anomena "economia submergida"

ES RAIGUER

Població, superfície i densitat a 1991

Municipis	Superfície	Població	Densitat
Alaró	45,47	3.645	80,16
Binissalem	30,40	4.076	153,75
Búger	8,24	921	111,77
Campanet	35,70	2.189	61,32
Consell	13,63	2.024	148,50
Inca	58,29	20.432	350,52
Lloseta	12,03	4.483	372,65
Manacor	19,82	888	44,80
Marratxí	50,30	11.572	230,06
Santa Maria	37,93	4.002	105,51
Selva	42,22	2.860	67,74
Total "El Raiguer"	354,03	57.690	162,95
Balears	5.014,00	709.146	141,43

Evolució de l'atur

Municipis	1990	1991	1er trim. 1993
Alaró	160	173	214
Binissalem	207	262	280
Búger	56	58	187
Campanet	101	108	108
Consell	83	142	141
Inca	1.295	1.253	1.614
Lloseta	286	334	356
Manacor	30	32	40
Marratxí	430	488	610
Santa Maria	150	198	225
Selva	128	111	138
Total "El Raiguer"	2.926	3.159	3.913
Balears	41.260	39.685	52.560

Ocupació
per municipis

Jaume Matas: "El model del Raiguer pot ser un exemple per a tota la comunitat autònoma"

S. Verd

L'entrevista amb el conseller d'Economia s'havia concertat per parlar del Raiguer i dels plans de reindustrialització relacionats amb l'Objectiu 2 de la Unió Europea, però Jaume Matas em rebé d'entrada entusiasmat per un fet periodístic que potser hagi passat desapercebut per a una gran majoria de lectors de Mallorca i que només indirectament té a veure amb el tema de la conversa. El diari "El País" acabava de publicar en el suplement "Babelia" de dia 9 de setembre una entrevista a Richard Rogers, autor del projecte de parc BIT que guanyà el concurs interna-



Jaume Matas

cional i, també un article de Luis Fernández-Galiano sobre aquest tema. Eren dues pàgines molt elogioses per als plans del Govern, de les quals el conseller em subratlla una frase: "puede parecer paradójica la aproximación de la derecha a los feudos utópicos de la izquierda".

Les noves tecnologies, les telecomunicacions, sobre les quals s'ha de fonamentar una part substancial de la reindustrialització de les Illes i, en concret, del Raiguer poden semblar a algunes persones projectes utòpics que no responen a les necessitats. De fet hi ha un sector empresarial i, sobretot, polític que no hi creu i que és enemic no només de les planificacions econòmiques sinó també del disseny dels somnis. I això sí que és greu. Això no obstant, a pesar d'aquest entrebanc que surt de les files conservadores aquest és, segons Matas, el punt d'encontre de dos

mons ideològics que fins fa poc estaven enfrontats, però que ara poden col·laborar. Utopia o realitat? Almenys, pensa, un projecte que en el Raiguer ha generat una esperança que el temps dirà si és o no justificada.

-La designació del Raiguer com a zona d'Objectiu 2 de la Unió Europea va suposar un esforç, sobretot pel que fa a aconseguir consens, per part de les administracions i de les forces polítiques que les gestionen. Ha valgut la pena? Serviran les ajudes per revitalitzar econòmicament el Raiguer o, per contra, decebran les expectatives?

-Sincerament crec que sí, que l'esforç ha valgut la pena, encara que hi pugui haver crítiques a la gestió, sobretot perquè l'Objectiu 2 respon a la demanda del sector privat i, com tots sabem, perquè aquest actui com a motor és imprescindible que primer s'hagi generat la suficient confiança en el projecte. La declaració del Raiguer com a Objectiu 2 ha servit, crec, de revulsiu a una zona que havia entrat en declivi industrial. La resposta de la iniciativa privada és satisfactòria, encara que els resultats no es podran veure a curt termini si no a mesura que les empreses duguin a terme els projectes. Però l'impuls és ja palpable, s'ha generat il·lusió i esperança, i això gràcies, entenc, a la capacitat de consens que han demostrat les diferents forces polítiques i socials del Raiguer per arribar a acords de cooperació. El consens ha estat exemplar, la qual cosa no només ha fet possible la finalitat política, és a dir l'aprovació tant de Madrid com de Brussel·les, sinó que, sobretot, ha fet que els empresaris del Raiguer s'hagin sentit respallats en els seus projectes de desenvolupament.

UN MODEL A SEGUIR

-En aquest sentit, creu que el Raiguer pot ser un model a seguir per a la resta de la Comunitat Autònoma?

-La fórmula aplicada al Raiguer, dins de l'Objectiu 2 que pretén la reindustrialització de zones en declivi, només pot ser aplicada als onze municipis que formen la Mancomunitat, però sí que es pot inculcar el mateix esperit de diàleg i de cooperació a la resta de la comunitat autònoma. Entenc que la gestió del Raiguer, tant en el seu aspecte polític com en el dia a dia, pot haver tengut errors, el temps ja ens ho dirà, però en general no hi pot haver grans crítiques. I, sobretot, contestant directament la seva pregunta, no hi ha dubte sobre l'eficàcia del model. La revitalització econòmica i social del Raiguer pot ser un exemple per a la resta de zones i d'illes.

-Des de l'aprovació de l'Objectiu 2 fins ara ha passat ja prou temps per poder començar a parlar de realitats, però en aquest temps la Comunitat Autònoma s'ha vist sorpresa per una greu crisi política, s'ha produït un canvi de president... quina influència poden tenir aquests fets sobre el consens inicial i sobre el suport del Govern balear al projecte?

-La resposta la té en el discurs d'investidura del president Soler que significa un suport absolut al projecte del Raiguer. A més a més, durant les visites institucionals que ha fet als municipis del Raiguer, visites a les quals he tengut l'oportunitat d'assistir, el president ha parlat no només de suport, sinó de potenciació dels objectius, la qual cosa serà perfectament visible al llarg dels pròxims anys. Cal tenir en compte que el programa operatiu de l'Objectiu 2 no s'ha aprovat fins l'estiu passat i que, per tant, el seu desenvolupament tindrà lloc en els dos anys que vénen.

EL CENTRE TECNOLÒGIC, EMBRIÓ DE PARC BIT

-Una de les realitzacions previstes dins de l'Objectiu 2 és la construcció d'un centre tecnològic a Inca...

-Sí, les obres poden començar el primer de gener del 96. El projecte de Campo Baeza és extraordinari, li ho puc assegurar ben bé. El centre tecnològic és una d'aquestes coses que marcaran una època, de la qual me'n sent molt orgullós. Tant el

Centre, com el viver d'empreses, són idees que s'emmarquen perfectament en el propòsit del Govern balear de convertir les Illes en un megaparc telemàtic. A través del Centre Tecnològic del Raiguer s'introduiran les noves tecnologies de la comunicació. Serà un autèntic revulsiu que indicarà la pauta a seguir per a més enllà del dos mil, però endemés serà el símbol, la senyera, allò que representarà en viu la nova fase de desenvolupament del Raiguer i que continuarà funcionant com a embrió de futur fins i tot quan l'Objectiu 2 deixi de ser una realitat administrativa. Les ajudes que doni la Unió Europea i la Comunitat Autònoma es transformaran en noves iniciatives empresarials, en noves empreses o en la modernització de les ja existents i, en definitiva, en llocs de treball, en riquesa, però acabaran integrades a l'activitat econòmica quotidiana, mentre que el Centre Tecnològic romandrà per damunt de tot això com a far tecnològic del Raiguer i de tota Mallorca.

CONFIANÇA EN LA INICIATIVA PRIVADA

-Parlam d'innovació tecnològica i també de manteniment de la indústria tradicional: són ambdues coses compatibles? Vostè parla entusiasmat pel Centre Tecnològic, pel futur, no pot anar això en perjudici de la revitalització del teixit industrial ja existent, és a dir, del manteniment dels llocs de feina?

-Entenc el que vostè m'insinua, però... miri... no tenc aquest temor perquè una de les coses bones de l'Objectiu 2 és que la Unió Europea aporta la meitat dels doblers, i l'altra meitat la Comunitat Autònoma. I per què li dic que això és bo? Idò perquè quan Europa intervé ho fa posant condicions. En aquest cas que s'ha d'aprovar un programa operatiu que estableix clarament que l'objectiu és la recuperació de l'activitat empresarial d'una zona en declivi. Brussel·les en fa un seguiment puntual, fins al punt que ja des del començament va forçar

a modificar el programa que li havíem proposat. El programa operatiu del Raiguer se sembla molt al que va proposar la Mesa del Diàleg Social però no és exactament el mateix. Per exemple: subratlla per damunt de tot el paper de la iniciativa privada i, també, dels projectes que, com el Centre, perdurin i puguin proporcionar estabilitat en el futur, és a dir, que actua directament sobre el motor de l'activitat econòmica i, per tant, vigila que les inversions siguin rendibles.

-Els ajuntament es lamenten que no inclogui infraestructures públiques.

-Sí, és una llàstima, però la Unió Europea ho diu ben clarament. Nosaltres varem proposar inversions en obres públiques, però Brussel·les digué tot d'una que no. Dins de l'Objectiu no hi pot haver inversions que siguin competència exclusiva de les administracions públiques.

-Tornant al futur del Centre Tecnològic del Raiguer: quina relació tindrà amb el parc BIT?

-Podem dir que n'és un embrió.

-No en serà cap substitut?

-No!!! tenguin en compte que el propi parc BIT també és embrió d'un projecte més ample, el de megaparc que inclou la totalitat dels territoris insulars. El que sí serà el Centre del Raiguer és, com li he dit, la senyera del futur econòmic de les Illes. El parc BIT continua la seva tramitació, és un procés prou complicat, però que aviat començarà a ser una realitat tangible. Si més no, el projecte ha despertat una extraordinària expectativa a tot el món, com destacà l'altre dia "El País" i li puc assegurar que no exager gens ni mica.

Salvador Cànoves: El pes polític de les mancomunitats de municipis ha de ser escoltat



Salvador Cànoves

S. Verd

Savador Cànoves, socialista i batle de Binissalem, és el president de la Mancomunitat del Raiguer. La Mancomunitat potser sigui la seva més forta obsessió. Li dedica molt de temps. Creu que l'esforç ho paga perquè -diu- "a Mallorca els municipis han tengut molt poca força i, en conseqüència, han de juntar les seves veus per fer-se sentir des de dalt, tant des del Consolat de la Mar com des de la Moncloa o, cada vegada més, des de Brussel·les". Va ser un dels polítics que més va empènyer per aconseguir la declaració del Raiguer com a zona d'Objectiu 2 de la Unió Europea.

Se'n sent molt orgullós, però pensa que una vegada s'han aconseguit les ajudes és quan cal treballar més "per no defraudar les esperances que la societat civil ha dipositat en nosaltres".

-Vostè és un defensor convençut de les mancomunitats de municipis.

-Sí, és clar.. Els municipis concentren molt poc poder en relació a les instàncies polítiques superiors i, a més a més, sempre tenen molt pocs recursos financers, la qual cosa fa que els ciutadans se sentin cada vegada més allunyats del poder. El ciutadà que té problemes allà on va en primer lloc és al seu ajuntament. El Govern balear els cau molt enfora i també el Govern central... no és una qüestió de partidisme polític. De manera que no queda més remei que unir les forces. És el que varem intentar amb la Federació de Municipis, però no ha funcionat. O sigui que foren les mancomunitats les que tensàrem les rendes de l'administració local i així han fet possible que hi hagi un major equilibri de poders. A Mallorca hi ha dues mancomunitats que han seguit aquesta línia, la del Pla i la del Raiguer, la qual cosa, en el nostre cas, ens ha permès arribar, fins i tot, a Brussel·les. Però encara tenen molt de camí a recórrer. Les mancomunitats s'han de fer escoltar.

-Creu que els municipis haurien de gestionar més recursos?

-Això em sembla evident. Els batles i els regidors dels municipis petits som els únics polítics que cada dia prenem cafè amb els nostres electors, ens saludam mútuament pel carrer, ens coneixem personalment, fins i tot pel nom i el llinatge i, per tant, els hem de retre comptes d'un dia per l'altre. No podem esperar cada quatre anys. No els podem defraudar, però... què podem fer si no hi ha doblers abastament, si no ens transfereixen els recursos que necessitam. Una fórmula és aquesta, juntar forces, mancomunar-nos i per això varen néixer les mancomunitats de serveis.

En principi per gestionar conjuntament la recollida de fems o, per exemple, els serveis socials. I, prest, de manera paral·lela varen constituir-se com un poder polític intermedi, és a dir, en un interlocutor vàlid per a totes les instàncies superiors. En aquest sentit, com li he dit, l'existència de la Mancomunitat va ser una peça fonamental per defensar que el Raiguer fos Objectiu 2.

UNA REINDUSTRIALITZACIÓ NECESSÀRIA

-L'Objectiu 2 pretén la revitalització de zones industrials en declivi. És aquest el cas del Raiguer?

-I tant que ho és! N'hi ha prou a observar les estadístiques: el nombre de fàbriques que han tancat, els treballadors aturats, l'economia submergida que creix de cada dia. No hi ha dubte que el Raiguer era, o és, en declivi perquè encara només hi ha indicis de recuperació. Cert, però el territori dels onze municipis era, a pesar de tot, molt petit per poder entrar directament dins dels programes comunitaris i, per tant, va ser necessari convèncer tant Brussel·les com Madrid que hi havia consens a tots els nivells, inclosos els agents socials, per dur endavant el projecte. Vàrem haver d'explicar que el Raiguer era una zona que s'estava desindustrialitzant baldament fos a una comunitat autònoma que sobrepassa la mitjana europea de renda per càpita. I sobretot, demostrar que mantenir el teixit industrial és vital per a una normalitat social dels nostres municipis.

-Com a president de la Mancomunitat, com definiria la situació social del Raiguer?

-La qualificaria d'alarmant. És una olla que bull i que podria explotar en qualsevol moment. No en el sentit de produir-se un conflicte equiparable al de les grans reconversions industrials que s'han fet a la resta d'Espanya, com ens mostren cada dia els telediaris, però sí el suficientment greu com per capgirar la identitat del nostres pobles, que es poden convertir en simples dormitoris, en pobles morts i sense personalitat. Ja ara hi ha centenars de famílies que viuen precàriament, de l'economia

submergida... i gràcies. Això ho saben molt bé els sindicats, que han de fer un gran esforç de contenció per no agreujar encara més la situació. Per això mateix cal insistir que la sortida de la crisi del Raiguer ha de ser col·lectiva, sense fer parts i quarts.

-...

-Vull dir que ha de funcionar el consens social com ha funcionat el consens polític, almanco com ho ha fet fins ara. Els sindicats han de participar activament en les solucions.

LA MANCOMUNITAT SE N'HA D'APROFITAR

-I la Mancomunitat?

-Ja ho he dit. La Mancomunitat té un enorme potencial que s'ha de rendibilitzar al màxim. Permet optimitzar els recursos i donar serveis de tipus social que abans eren impensables, però no ens podem aturar aquí. També li correspon ser la caixa de ressonància de tot allò que passa a la contrada. Hem de saber escoltar i fer-nos sentir allà on faci falta. Per això hem de fer un seguiment lleial i rigorós de tots aquells temes que ens afecten, com és l'Objectiu 2, i també de totes les altres iniciatives que incideixin sobre el conjunt de la societat, tant si són iniciatives de tipus empresarial com si són de dotació d'infraestructures públiques.

-Creu que l'experiència de la Mancomunitat del Raiguer pot ser extrapolable a la resta de Mallorca?

-De vegades pens que mantenir el clima de consens és molt difícil. La pròpia dinàmica política crea tensions i fa que el Govern vulgui capitalitzar la feina ben feta. Però la nostra obligació com a municipis, així com la del Govern, és evitar que els protagonismes tirin per terra tot allò que ja s'ha aconseguit. Malgrat tot, jo crec que el diàleg és possible. Encara que li pugui semblar exagerat pens que la Mancomunitat del Raiguer, és a dir, l'experiència acumulada en el Raiguer, és el bessó sobre el qual es pot fonamentar el reequilibri social i territorial de Mallorca.

Una història marcada per la sabata

A diferència de la resta de Mallorca, el Raiguer ha conservat un teixit industrial que pot ser punt de partida cap a una reactivació de la comarca. A pesar de la forta crisi passada. Des de 1987 a 1993 es varen tancar un centenar de fàbriques de sabates, el calçat forma part d'una història econòmica que no s'oblida fàcilment.

ONA

"Mentre que les Balears es configuren com una regió de marcat caràcter terciari per la seva gran activitat en el sector turístic, la comarca del Raiguer es diferencia del conjunt pel seu tarannà industrial". Amb aquestes paraules l'informe d'IDOM sobre "planificació estratègica del Raiguer" que va encarregar la conselleria d'Economia introdueix l'anàlisi dels diferents sectors de la comarca. De fet, en el Raiguer l'ocupació en els sectors secundari supera la del terciari. En el conjunt de les Illes el sector secundari (indústria, energia i construcció) suposa el 26 per cent de la població ocupada, mentre que en la zona objecte de l'estudi el percentatge augmenta fins al 26 per cent, dels qual el 29'5 per



L'objectiu és exportar

cent correspon estrictament a la indústria i el 15'4 a la construcció.

El Raiguer és o almanco era una zona industrialitzada, però si hi ha un producte que marca la seva història aquest és la sabata. A pesar de la greu crisi soferta pel sector, el Calçat i la Pell encara concentren gairebé la meitat de l'activitat industrial amb un total de 198 empreses i 2.158 empleats. A més a més aquest tipus de

*Institut de control
de la qualitat del
calçat*



feina fa que el consum de la comarca se'n resenti. Les exportacions han sofert una caiguda del trenta per cent en només cinc anys.

EL "BOOM" SABATER DELS ANYS 50

La crisi va provocar fallides molt importants d'empreses molt conegudes al costat de petits tallers anònims, i posà en perill de subsistència un sector que registrà en els anys cinquanta el seu moment més àlgid, quan el turisme de masses encara no havia arribat a Mallorca i després de successives crisis que han anat caracteritzant el sector des de començament de segle. En aquells anys, coincidien amb l'inici de l'expansió econòmica mundial després de la Segona Guerra Mundial, el calçat era la principal activitat exportadora de les Balears, amb una notable presència tant al Raiguer (Inca, Selva, Mancor, Lloseta, Alaró...) com a Llucmajor i Ciutadella de Menorca. Una mà d'obra barata va permetre fabricar un producte que es venia fàcilment al mercat nord-americà, a pesar de la qual cosa i a diferència de la sabata que es feia a altres regions espanyoles, la indústria balear es decantà des del primer moment per una major qualitat, la qual cosa li suposa un obstacle afegit, pel seu preu, encara que a la llarga pot ser la clau per a la seva supervivència.

Va ser a partir dels anys vuitanta, ja en plena tercera fase del "boom" turístic, quan una confluència de factors negatius provocà una minva de la competitivitat i, com a conseqüència d'això, la pèrdua dels mercats tradicionals de l'exportació. La competència exterior -els països del sud-est asiàtic poden competir avantatjosament per costos de producció- i el desenvolupament tecnològic va fer que moltes de les fàbriques de les Illes tornassin obsoletes per fer front al mercat.

UNA INDÚSTRIA EN DECLIVI

Els increments de cost de la mà d'obra, l'estacionalitat i la rigidesa del mercat de treball són alguns dels factors que, segons els empresaris, marcaren el declivi. Mentre que per als sindicats la causa de la crisi era, sobretot, la manca de previsió i la desinversió en haver traslladat els beneficis de la indústria cap al sector de serveis on la rendibilitat era major.

D'aquesta manera, el calçat de les Balears va arribar a perdre en el trienni més negre de la seva història (entre 1988 i 1990) el 23 per cent dels seus llocs de feina -més de mil- i més de mig centenar d'empreses, el 26 per cent del total. Segons l'informe esmentat "la crisi del calçat balear és conseqüència de la falta d'adaptació de la seva estructura als segments més alts del mercat, amb productes d'alta qualitat i disseny, en els quals s'havia especialitzat. Aquest mercat, caracteritzat per una forta

estacionalitat i majors exigències de qualitat i d'adaptació a les demandes, exigeix una gran flexibilitat en els sistemes productius, així com un profund coneixement dels mercats per accedir-hi ràpidament".

Segons els autors de l'informe les inversions tecnològiques realitzades en els darrers anys són insuficients, de manera que gran part de les activitats es realitzen de manera artesanal. A més a més, el teixit empresarial es fonamenta en petites unitats independents, en general de tipus familiar amb plantilles de treballadors en les quals n'hi ha d'altament qualificats en l'ofici de sabaters però amb pocs coneixements de gestió empresarial, noves tècniques de comercialització o innovacions tecnològiques". Com a prova de les mancances de gestió se subratlla que les importacions de matèria primera i les exportacions posteriors del producte es fan de manera individual i, fins i tot, en molts de casos directament al mercat minorista a causa de l'absència de xarxes de comercialització. Alguns intents d'agrupament empresarial, com Selec-Balear, contribueixen a posar remei a aquesta situació, però encara hi ha molt a fer.

DISSENY, QUALITAT I COMERCIALIZACIÓ

Un dels problemes més greus que cal afrontar en el sector és el de l'economia submergida, sobretot si, com diu l'informe "forma part de l'organització laboral històrica del sector, assumida culturalment tant per la força del treball com pels grups empresarials". En els darrers anys s'estima que l'economia submergida ha crescut des del 15 per cent al 20 per cent. Segons les centrals sindicals hi ha més de vuit mil persones que d'una o altra manera intervenen des de ca seva i de forma il·legal en la fabricació de sabates o confecció en pell, la qual cosa suposa triplicar el nombre de treballadors legals.

Aquesta és, a grans trets, la situació del sector que més ha definit la història del Raiguer. Ara, des de diferents instàncies entre les quals s'inclou el CDER, Selec-Balear, la Cambra de Comerç i les diferents conselleries econòmiques del Govern balear es treballa en la preparació d'una estratègia fonamentada en la creació de nous canals de comercialització i en la qualitat dels productes. La major part de les ajudes sol·licitades per a la modernització del sector dins de l'Objectiu 2 són per a la innovació tecnològica i per a la comercialització. El CDER, en concret, hi col·labora amb el seu programa Exraiguer, des del qual es treballa per reobrir el mercat nord-americà i, de manera molt especial per la introducció de la sabata del Raiguer en el mercat japonès. Selec-Balear ha fet una important feina en el mercat nacional i la Cambra de Comerç du ja diverses expedicions al sud-est asiàtic.

"Sa Nostra", Caixa de Balears i el CDER

La primera entitat financera de les Illes fa costat, una vegada més, a les empreses balears. Ara amb la participació en el finançament de les inversions per a la reindustrialització de la Mancomunitat del Raiguer.

D'ençà la inclusió de la Mancomunitat del Raiguer com a zona Objectiu 2 per la Comissió Europea, el 20 de gener del 1994, "SA NOSTRA" ha dut a terme nombroses accions per col·laborar en el programa d'actuacions previst per a la comarca, amb la finalitat de reconvertir-la en una zona de prosperitat industrial, tot dinamitzant l'activitat econòmica. En aquest sentit, Caixa de Balears



Fernando Marqués

va signar el passat mes de març un conveni de col·laboració amb el Govern balear per tal d'establir una línia de finançació, de caràcter específic per a les petites i mitjanes empreses de la zona, que permet el manteniment de la taxa empresarial dels sectors industrial, comercial i de serveis de la Mancomunitat. Segons el Director d'Estratègia Comercial de l'entitat financera, Fernando Marqués, aquestes accions no fan més que refermar el compromís de "SA NOSTRA" amb el territori i amb els ciutadans. Ell ho anomena "el compromís de la institució amb la Mancomunitat del Raiguer".

-Per què Sr. Marqués aquest compromís de "Sa Nostra" amb la Mancomunitat del Raiguer?

-El compromís de "Sa Nostra", que es fa palès mitjançant la signatura del conveni esmentat i d'altres accions paral·leles que es duen a terme, respon al posicionament de la institució respecte de les petites i mitjanes empreses, un dels pilars que fonamenta la naturalesa de "SA NOSTRA" des dels seus inicis. És la resposta a què ens obliga la responsabilitat social i corporativa que té assumida l'entitat, i ho hem fet amb la convicció que aquesta era la millor manera de contribuir a la recuperació industrial, econòmica i del teixit social de la Mancomunitat del Raiguer. En cert sentit, les oficines de "SA NOSTRA" s'han convertit, al llarg dels darrers vuit mesos, en llocs d'informació i assessorament dels ajuts i projectes del CDER per als habitants i empreses de la zona, ja que els nostres delegats i empleats d'oficines, de la xarxa de Zona Nord, participaren en dos seminaris de formació sobre aquests tipus d'ajuts, per tal de poder informar posteriorment als clients de l'entitat, i al públic en general que ho ha sol·licitat. Era una manera d'oferir un millor servei als nostres clients i, a la vegada, atomitzar o diversificar els llocs d'informació, tot aprofitant la nostra xarxa de sucursals.

-Quines línies d'actuació s'ha seguit?

-Les principals s'han emmarcat dins una política de col·laboració amb les institucions, amb l'establiment d'ajudes econòmiques per a capital circulant i passiu, per tal de fomentar els projectes d'inversió, promoure la generació i el manteniment de l'activitat econòmica i donar suport a les actuacions de les PIMES de la zona inclosa dins l'Objectiu 2. També posam a disposició una oferta de productes i serveis financers dirigits específicament a aquest segment empresarial com és, entre d'altres, el Compte Negoci, una eina de finançació ràpida i còmoda per a empreses i professionals liberals, que combina la rendibilitat dels estalvis amb la possibilitat de finançament en qualsevol moment.

-Quines característiques tenen aquests préstecs?

-La duració màxima, subvencionada, del préstec ha estat de tres anys. No obstant això, s'han admés tots aquells que s'han formalitzat amb una durada superior, gràcies a la subvenció aprovada i atorgada pel Govern balear, que havia de ser, únicament, sobre els tres primers anys. El tipus d'interès a aplicar no ha superat, en el moment de la formalització, el MIBOR a dotze mesos, més un marge de dos punts (2%) anual net, marge al qual la nostra entitat mai no ha arribat ja que la majoria de crèdits s'han constituït a l'1'75%. Vull deixar clar, que ha estat el Govern qui ha calculat la quantitat a subvencionar, i qui pot reduir el cost dels préstecs d'aquest conveni, en funció de la disponibilitat pressupostària. Crec poder afirmar amb seguretat que "SA NOSTRA" ha estat l'entitat financera que més préstecs ha canalitzat, sobretot en el sector del calçat, tal vegada per l'excel·lent preparació i dedicació dels nostres delegats i empleats a la zona.

-Quant a les accions paral·leles, quines en destacaria?

-Convé esmentar la participació de "SA NOSTRA" a l'empresa Balears Innovación Telemática (BITEL), juntament amb el Govern balear i Telefónica, que posarà a disposició de les empreses, entitats i institucions de la zona, com a la resta de la Comunitat Autònoma, una xarxa que permetrà accedir als serveis telemàtics i a les autopistes de la informació, l'establiment del Correu Electrònic, l'EDI o d'altres serveis que presenten les darreres innovacions tecnològiques en el món de la comunicació i en fomenten el seu ús. "SA NOSTRA" posarà també a disposició de tots els clients de l'entitat, que són els nostres conciutadans, el servei d'Oficina Telefónica que facilita una rapidesa i comoditat a l'usuari a l'hora de realitzar un gran ventall d'operacions financeres. Així mateix, la nostra entitat s'ha significat sempre per la voluntat de servei, tot oferint l'assessorament financer i empresarial que facilita els instruments necessaris per competir, i fer més competitius els nostres productes, dins una economia cada vegada més global i universalitzada.

Donam suport, en resum, a l'establiment de les plataformes tecnològiques i telemàtiques de comunicació, la formació d'empresaris, tècnics i directius, mitjançant la nostra participació al Centre de Formació Empresarial i ens posam a disposició, per assessorar econòmicament i formativa, de tots aquells empresaris que vulguin participar en la recuperació industrial, econòmica i social de la zona del Raiguer. "Sa Nostra" continuarà la tasca iniciada i contemplada dins el projecte de recuperació del Raiguer, que no és cap altra que impulsar noves accions que repercutixin de forma positiva en el seu entorn industrial i econòmic.

Tertúlies europees a Formentor

La cimera de caps d'estat i de govern celebrada a Mallorca el passat setembre ha marcat una fita històrica. No es va prendre cap decisió transcendental per al futur de la Unió Europea, però sí es va deixar palès que l'esperit de Formentor és aquell que anima el diàleg i les interrelacions entre països, quelcom semblant al paper que les Illes poden jugar a Europa.



Els quinze reunits a Formentor

ONA

La cimera de caps d'estat i de govern de la Unió Europea celebrada a Formentor el passat setembre va significar, al marge de la seva transcendència política, un èxit organitzatiu que ha tengut un ample

ressò informatiu a tot el món. Era un dels efectes que s'esperaven. Malgrat que el temps va ser majoritàriament gris, la imatge que va oferir Mallorca a través dels més de mil periodistes desplaçats fou la desitjada pel Govern balear que, mitjançant l'IBATUR i Fires i Congressos havia fet una important inversió per atendre els assistents: entorn del poliesportiu d'Alcúdia es va instal·lar una autèntica ciutat per a les telecomunicacions que complí sense problemes la seva funció, mentre que tots els serveis hotelers de les zones directament implicades funcionaren perfectament.

Dels resultats polítics de la cimera, cadascun dels quinze mandataris europeus en va fer una lectura diferent, encara que tots coincidiren a salutar l'aparició d'un nou esperit, l'esperit de Formentor, que es fonamenta en el diàleg i en els propòsits d'unitat política més que en acords concrets. El president espanyol, Felipe González, es mostrà molt satisfet de les converses mantingudes a Mallorca encara que, segons informa, "hem decidit no decidir res, és a dir, donar pas a una política tertuliana capaç d'empènyer la unitat continental sense les presses del calendari".

L'esperit de Formentor és, justament, aquest: la voluntat de mantenir oberts els ponts del diàleg a pesar de les divergències internes. D'altra banda, la presència davant Formentor de Greenpeace i la flotilla de la pau serviren per recordar els molts de conflictes bèl·lics i mediambientalistes que hi ha al món. Les aigües que banyen les badies de Pollença i d'Alcúdia són, en definitiva, les mateixes que hom pot veure des de les terres de la ex-Iugoslàvia, d'Algèria o de l'Orient Mitjà.

En qualsevol cas, més enllà de qualsevol anàlisi de la realitat internacional, la baixada al sud dels caps de govern europeus ha permès que el Mediterrani recobri, des de Mallorca i des de Formentor, el protagonisme que sempre li ha donat la història: un món de confluències culturals on la interrelació dels seus països ha sobreviscut tots els conflictes armats i comercials que s'han produït al llarg dels segles. I, de passada, Mallorca ha aparegut com una anfitriona ideal per a aquest tipus d'encontres. Aquest pot ser el paper de Mallorca en el futur d'Europa: una terra d'interrelacions, on el diàleg i l'entesa siguin una norma de convivència.

FUNDESBA

Enganxa't a la informàtica

FUNDESBA ha presentat uns cursos d'informàtica dirigits a alumnes sense un coneixement prèvi que els permetrà un accés fàcil a tots els programes més usuals. Els grups són reduïts i cada alumne disposa d'un ordinador personal.

FUNDESBA ha iniciat aquest octubre un curs d'informàtica especialment adreçat a aquells alumnes que no tenen una formació prèvia, encara que també és possible accedir a qüestions més especialitzades atès que els nivells d'ensenyança són tres. Les classes tenen lloc a la seu de l'entitat, al carrer Joaquim Botia 11, 1er, A, de Palma (davant l'Institut Ramon Llull). Els grups d'aprenentatge són reduïts i cada alumne disposa d'un ordinador per al seu ús personal.

S'han establert tres nivells. El primer és per a aplicacions informàtiques per a la gestió, el segon sobre programació en microinformàtica professional i, finalment, un tercer de tècniques avançades de programació. Igualment hi ha tres torns diferents, de matí, horabaixa i vespre per així facilitar les possibilitats de matrícula a tota la gent interessada.

Durant els cursos els alumnes perfeccionaran la utilització dels progra-



Aula de FUNDESBA per a l'ensenyament de la informàtica.

mes més habituals al món de les empreses: el MS-DOS, Wordperfect i DBase III plus. Un cop finalitzats l'alumne estarà perfectament capacitat per fer de l'ordinador la seva eina de treball. La tècnica d'aprenentatge i la capacitat del professorat permeten garantir l'èxit a canvi d'una despesa de només 8.500 pessetes al mes.