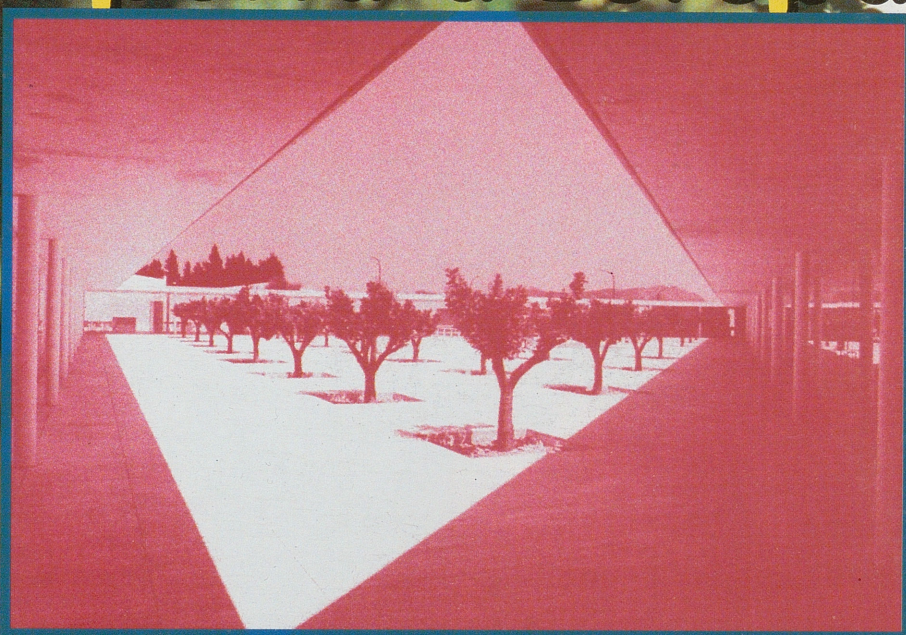


ona

Quadern de debat

Número 66 - març 1999 - 600 pta - 3,61 euro

► Raiguer, porta d'Europa



► Objectiu-2:
del declivi
industrial
al ressorgiment



Estam al vostre costat

A diari. Dia i nit.

Aplicant tecnologia

innovadora,

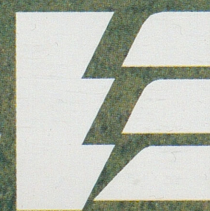
competitiva

i respectant

el medi ambient,

amb decisió de servei

a la Comunitat Balear.

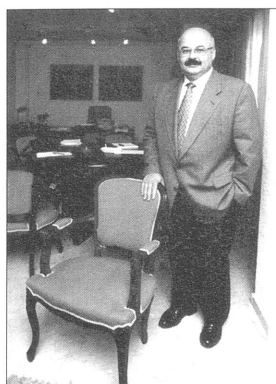


Grup
Gesa

4-5 hemeroteca i editorial

6 informe

Raiguer: porta d'Europa.
Informe per Sebastià Verd.



12 raiguer

"Made in Balears"
Entrevista a Josep Juan Cardona, per Jordi Calleja.



24

Per guanyar temps.

Entrevista a Salvador Cànoves, per Gina Garcías.

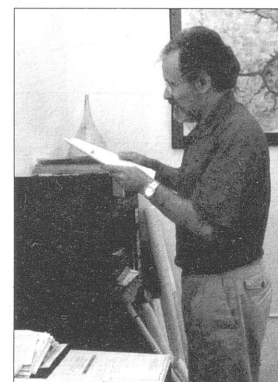


30

Relleu generacional.
Entrevista a Antoni Pons, per Maria Ferrer.

36

Entre la tradició i la qualitat de vida.
Entrevista a Llorenç Coll, per Antoni Oliver.



41 la clau d'ONA

ona Quadern de debat

n. 66, març 1999

Edita: Fundesba, S.L.

Directora gerent: Sinfo García Gómez.

Director: Sebastià Verd.

Consell assessor: Mateu Carrió (arquitecte), Antoni Fleixes (economista, Jaume Garau (psicòleg), Sinfo García (dir. gerent Fundesba), Pere Mascaró (economista), Francesc Obrador (tècnic turístic), Empar Rocabruna (economista).

Secretària de redacció: Magdalena F. Mulet.

Redacció i col·laboradors: Jordi Calleja, Gina Garcías, Maria Ferrer, Miquel Massutí, Antoni Oliver, Joana M. Roque i Antoni Rosselló.

Disseny i muntatge: Eparrutx, tel. 971 42 09 66 - Palma

Impressió: Imp. Homar. Tel. 971 43 08 61 - Palma

Administració i Publicitat:

Fundesba, S.L. c. Francesc de Borja Moll, 10, entresòl b.
Tel. 971 71 16 61 - Fax 971 71 91 94. 07003-Palma de Mallorca.

Dipòsit legal: PM-608-1992

Preu: 600 pessetes (3,61 euros) - Subscripció: 5.000 pta. (30,60 euros) per any (10 números)

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

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.** c. Francesc de Borja Moll, 10, entresòl b. 07003-Palma de Mallorca, o telefonau al 971 71 16 61 - Fax 971 71 91 94 - e mail: fundesba@jet.es

OBJECTIU-2 : MISSIÓ COMPLIDA

La presentació dels resultats de l'Objectiu-2 varren tenir un important ressò en els mitjans de comunicació de les Illes. No debades s'ha calculat que les ajudes europees aconseguirien una inversió que és, justament, el resultat de multiplicar la quantitat inicial. I, el que és més important: s'ha aconseguit aturar el declivi industrial d'una contrada que ara, de bell nou, pot tornar a alenar amb optimisme.

Las ayudas europeas han generado 24.400 millones de inversión en el Raiguer

El Govern calcula que con el programa Objetivo 2 se han creado 305 nuevas empresas

El Raiguer, a partir de la 21.ª hora, se ha convertido en un foco de atracción para los inversores. Hoy, noche de glorificación en el centro de Cádiz.

El consejero de Obras Públicas, Juan Carlos Rodríguez, ha afirmado que el programa Objetivo 2 ha generado una inversión de 24.400 millones de pesetas en el Raiguer, lo que equivale a una inversión de 24.400 millones de dólares.

El programa Objetivo 2 ha creado 305 nuevas empresas en el Raiguer, lo que equivale a una inversión de 24.400 millones de pesetas.

Segons la versió donada per **Diario de Mallorca**, l'Objectiu-2 ha aconseguit crear més de tres-centes noves empreses, mentre que devers nou-centes han millorat les seves estructures de producció o comercialització. Tot plegat fa que es pugui parlar de missió complida, tot i que encara falti molt camí a fer.

En realitat el pas d'Europa pel Raiguer, endemés de deixar un edifici emblemàtic com és el Centre BIT, el que ha deixat és el redescobriments d'un empresariat capaç d'innovar fins i tot, o sobretot, en la indústria tradicional. Una prova que la diversificació de la qual tant es parla és possible, si més no per ajudar a crear un model de desenvolupament que de veritat sigui sostenible.

LES DIRECTRIUS, A LA FI

El mes de febrer serà recordat, sens dubte, com el mes de les DOT, les Directrius d'Ordenació del Territori que, entre les crítiques de l'oposició i la protesta dels sectors més conservadors, s'han aconseguit dur endavant. Des del primer moment, com subratlla aquest titular d'**Última Hora**, el president Matas va assumir la responsabilitat política d'un projecte que condicionarà el futur de les Illes.

És més, el president sap que les DOT seran una peça clau del debat electoral i, en conseqüència, tendran molt a veure amb els resultats. Però, més enllà d'això, les directrius han tengut

Matas asume la responsabilidad política de unas directrices "proteccionistas"

El presidente presentó ayer el modelo territorial aprobado por el Govern, que destinará el 64 por ciento de su presupuesto

Directrices de Ordenación del Territorio en Baleares

El presidente Matas asume la responsabilidad política de las directrices de ordenación del territorio aprobadas por el Govern. Estas directrices, que se refieren a la ordenación del territorio en las islas de Mallorca, Menorca, Ibiza y Formentera, establecen un modelo territorial que destinará el 64 por ciento de su presupuesto a la protección del medio ambiente y a la conservación del patrimonio cultural y natural.

Las directrices establecen un modelo territorial que se basa en la conservación del medio ambiente y en la protección del patrimonio cultural y natural. Este modelo se aplicará a todo el territorio de las islas de Mallorca, Menorca, Ibiza y Formentera.

la virtut de posar d'acord la societat -excepció feta del sector ultraconservador abans esmentat- de la necessitat d'ordenar el creixement.

Aquesta consciència generalitzada, més la campanya de promoció del Govern, ha fet que les directrius ocupin més espai als mitjans de comunicació de les Balears que cap altra qüestió. Això ha animat el Govern a continuar endavant a pesar de trobar-se entre dos focs.

LES DOT ENTRE DOS FOCOS

Una prova del que deïem és aquesta informació que, com les altres, també va tenir un ample ressò. En aquest cas, el titular del **Diari de Balears** és prou explícit: "els pro-

Els propietaris de finques acusen el Govern de sacrificar el camp a favor del turisme

Afirmen que les DOT accentuaran el procés d'empobriment i l'exode rural

El propietari de la finca que apareix a la fotografia, després de veure el projecte de les DOT, ha afirmat que el Govern està sacrificant el camp a favor del turisme. Afirmen que les DOT accentuaran el procés d'empobriment i l'exode rural.

El propietari de la finca que apareix a la fotografia, després de veure el projecte de les DOT, ha afirmat que el Govern està sacrificant el camp a favor del turisme. Afirmen que les DOT accentuaran el procés d'empobriment i l'exode rural.

enarborat la bandera de fora vila contra les restriccions urbanístiques que imposen les directrius.

Es tracta dels Amics de Fora Vila i de l'Associació de Propietaris de Finques Rústiques, dos col·lectius que reuneixen els principals propietaris agraris i alguns representants dels més il·lustres llinatges de l'illa. En definitiva, senyors que es rebel·len contra unes directrius que limiten els seus suposats drets de propietaris rústics.

En qualsevol cas, hi ha alguns aspectes coincidents amb altres organitzacions agrícoles menys senyores, com la Unió de Pagesos, que volen dotar la fora vila de mitjans per sobreviure. Tot i això, però, la diferència entre unes i altres és abismal.

Cañellas dimitir como diputado balear por la política del PP

El alcalde de Camí, Antoni Cañellas, ha anunciat que dimetirà com a diputat balear a causa de la política del Partit Popular.

El alcalde de Camí, Antoni Cañellas, ha anunciat que dimetirà com a diputat balear a causa de la política del Partit Popular.

El alcalde de Camí, Antoni Cañellas, ha anunciat que dimetirà com a diputat balear a causa de la política del Partit Popular.

LA DIMISSIÓ DE CAÑELLAS

Una primera conseqüència de les Directrius d'Ordenació Territorial ha estat la dimissió com a diputat de l'expresident Cañellas. L'amo -en nom de tots els senyors de fora vila- va dir que ell no volia donar suport a una normativa que segons sembla va contra els seus principis, la qual cosa explica perquè s'han retardat tant, malgrat ser un imperatiu de la Llei d'ordenació del territori que ja té dotze anys de vigència.

La notícia, com es reflecteix en aquesta pàgina d'**El País** va ser publicada i interpretada per tota la premsa estatal, que veu en Cañellas un dels representants de l'antic PP que Aznar vol menar, ara, cap al centre. Obligat a dimitir per la implicació en el túnel de Sóller, va evitar una sentència condemnatòria perquè els fets havien prescrit... un motiu insuficient per abandonar el seu escó parlamentari. Però el que no induï la justícia, sí ho han fet les DOT. Però l'expresident no ha deixat ni el partit, ni la política. Pensa continuar defensant les seves idees, la qual cosa augura molts de conflictes al PP renovat de Jaume Matas.

Raiguer: porta d'Europa

per Sebastià Verd

A principi dels anys noranta el Raiguer tocava fons. La indústria del calçat no havia aconseguit recuperar-se de la pèrdua del mercat americà i no passava mes sense que hom tengués notícia del tancament d'una fàbrica o taller. Va ser llavors, precisament quan des de la mancomu-

lada per tots els agents socials i forces polítiques- doblegaren la rigidesa de la Unió Europea, de manera que es creà el CDER, el Consorci per al Desenvolupament Econòmic del Raiguer, i començaren arribar les primeres subvencions. Avui, després de quatre anys d'Objectiu-2, es pot parlar d'èxit o, si més no, d'haver complert una missió: la d'haver aconseguit aturar la crisi i obrir un període d'estabilització.

El 1995 ONA va publicar un primer número dedicat al fenomen del Raiguer. Llavors el vàrem titular "Raiguer, porta del futur". En aquesta ocasió hem substituït la referència al futur per Europa. No debades l'Objectiu-2 ja ha entrat en el seu darrer any d'aplicació a l'espera de noves figures comunitàries que possibilitin continuar apostant per aquest futur. Per això ara és hora de fer balanços i per tant, de parlar, sobretot, de present. Però les portes continuen obertes. El Centre BIT, inaugurat l'estiu del 1998 pels Reis, les manté de pinte en ample, obertes cap a Europa, una Europa per a la qual Mallorca i les Illes Balears ja no poden ser només un espai d'oci, sinó que aquí també hom hi pot trobar uns productes de qualitat amb segell propi, L'Objectiu-2 ha fet renèixer la confiança econòmica d'uns municipis que havien quedat al marge del desenvolupament turístic i que ara han recuperat la vella cultura industrial preturística que sempre els havia caracteritzat.

lupament turístic i que ara han recuperat la vella cultura industrial preturística que sempre els havia caracteritzat.

Defensar la cultura industrial

Si més no, aquesta és la conclusió a la qual va arribar el conseller d'Agricultura, Comerç i Indústria en fer conèixer el balanç dels darrers quatre anys d'Objectiu-2. Les xifres són espec-

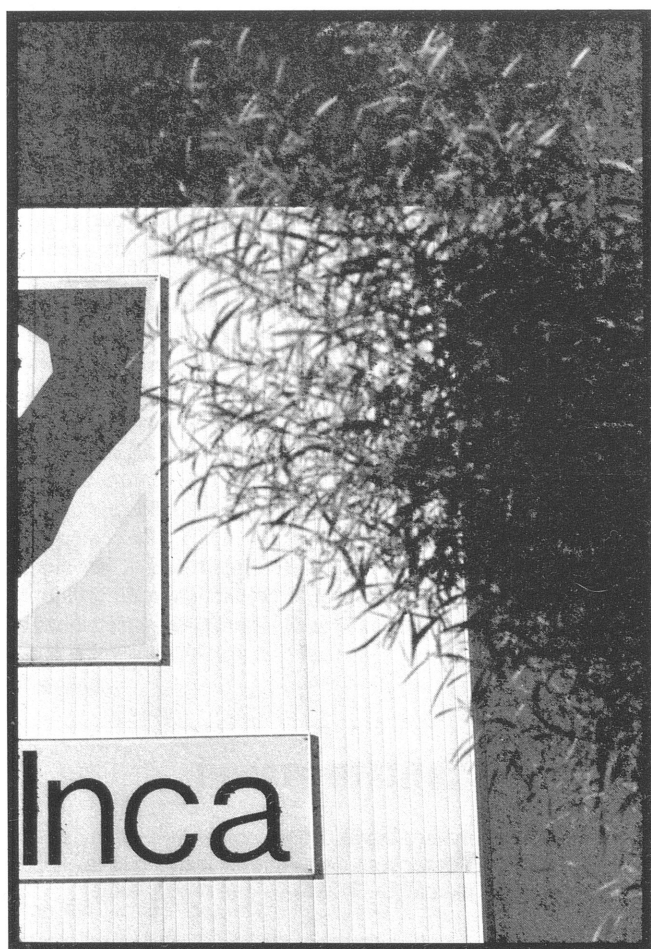
Resultats del programa Objectiu 2 (per sectors)

Sector	nombre projectes	inversó induïda
Agroalimentari	234	5.715 milions
Artesania	22	245 milions
Construcció i auxiliars	155	2.302 milions
Calçat i auxiliars	406	4.245 milions
Comerç	152	1.310 milions
Confecció en pell	56	184 milions
Curtits i marroquineria	132	1.182 milions
Electrònica i electricitat	5	45 milions
Fusta i moble	74	523 milions
Laboratori fotogràfic	7	70 milions
Metall	39	449 milions
Paper i arts gràfiques	62	3.040 milions
Pedra	13	176 milions
Pintura i decoració	10	101 milions
Químic	31	1.015 milions
Restauració	21	124 milions
Serveis	123	2.004 milions
Taller mecànic	44	519 milions
Transports	17	396 milions
Diversos	41	786 milions

taculars. La suma total de les inversions, tant privades com públiques, ha sobrepassat els 24.000 milions de pessetes per a la modernització o creació d'empreses, així com per al suport a l'exportació. I tot això gràcies a les subvencions públiques procedents tant de la Unió Europea com del Govern balear, 2.240 milions de pessetes que han servit, com dèiem, per generar una inversió privada que ha multiplicat per deu el suport públic. Tot plegat ha signifi-

L'Objectiu-2 (municipi per municipi)

Municipi	nombre projectes	inversó induïda
Alaró	50	353 milions
Binissalem	129	2.039 milions
Búger	19	172 milions
Campanet	37	344 milions
Consell	61	1.782 milions
Inca	746	9.330 milions
Lloseta	173	1.260 milions
Mancor		
Marratxí	272	7.239 milions
Santa Maria	60	755 milions
Selva	97	1.157 milions



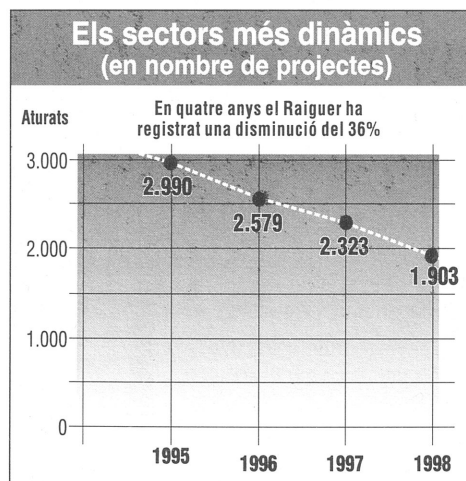
nitat de municipis i des de la Conselleria d'Economia s'emprengué l'aventura d'aconseguir la declaració d'Objectiu-2, com a zona en declivi industrial. La petitesa del territori i l'aparent riquesa del conjunt de Mallorca pareixia un obstacle insalvable i, no obstant això, contra tot pronòstic Brussel·les es va retre a la demanda d'uns somniadors que pretenien, ni més ni manco, oferir una via alternativa a la massificació turística. El coratge i el consens -la petició anava ava-

LES MACROXIFRES DEL PROGRAMA OBJECTIU-2 (1994-1998)

733	empreses beneficiàries
1.644	projectes presentats
24.434	milions d'inversió induïda
2.240	milions en ajudes

cat, segons càlculs del CDER, l'obertura de 305 noves empreses com a part dels més de 1.600 projectes d'inversió que s'han tramitat. És a dir, el Raiguer ha generat una expectativa de creixement econòmic allà on un lustre enrera només hi havia desesperança.

Tal com era d'esperar, el sector del calçat ha contribuït decididament a aquest relleu econòmic del Raiguer, que permet esperar fruits positius a curt termini també en el terreny social. Del total de les inversions, prop de 4.200 milions de pessetes han servit per renovar les fàbriques, modernitzar-ne l'equipament i treballar amb nous dissenys. Fins i tot s'ha construït, per primera vegada en els darrers vint anys, s'han aixecat noves naus industrials que demostren de



manera palpable el nou impuls d'un sector que, a diferència dels anys seixanta i setanta, ara està decidit a competir en el mercat de qualitat.

El record del boom

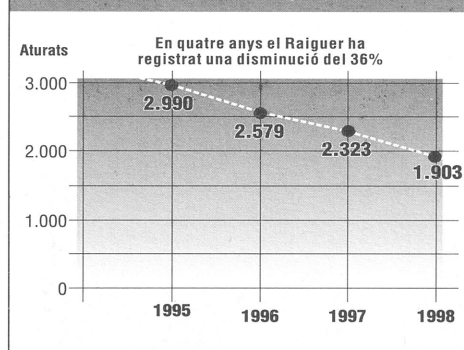
Com es recordarà, la indústria sabatera de les Balears va viure un gran boom en els anys cinquanta, després de la Segona Guerra Mundial - tot i que la tradició ve de molt abans - per subministrar calçat a una Europa en reconstrucció i, igualment, a les fàbriques nord-americanes que treballaven aquí amb les seves pròpies marques. En realitat, com deia un conegut empresari, les Illes no venien sabates als americans, sinó mà d'obra barata, una exportació que, com era previsible, va desaparèixer quan el preu de venda del producte deixà de ser suficient per pagar els sous. La recuperació ha vingut després gràcies a una dotzena de fàbriques que han aconseguit transformar la producció i situar-se a l'avantguarda mundial en calçat de qualitat. El mateix

CDER, així com la Cambra de Comerç i diferents associacions, com Selec-Balear, han contribuït perquè els fabricants poguessin donar-se a conèixer a nous mercats, com el del sud-est asiàtic i, un altre cop, al nord-americà.

Agroalimentació i arts gràfiques

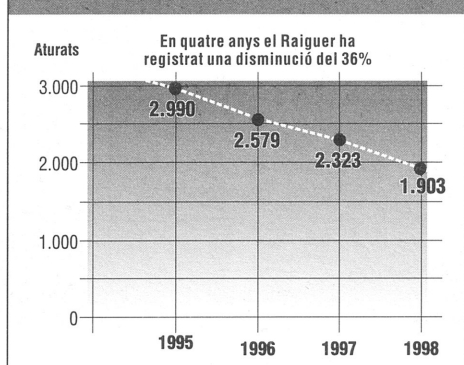
Però tot i això, tot i ser el sector més emblemàtic del Raiguer, tant econòmicament com social, l'empenta de l'Objectiu-2 ha significat la potenciació, fins al punt de poder ser considerat un descobriment, d'una altra activitat puntera: la indústria agroalimentària, el volum global d'inversió de la qual s'ha situat en 5.700 milions de pessetes, 1.500 per sobre del calçat. Cal dir, no obstant això, que el total del calçat ha afectat 406 projectes, mentre que els expedients corresponents al sector agroalimentari han estat 234.

Creació i/o ampliació d'indústries per municipis



Segons el conseller d'Agricultura, Comerç i Indústria, la rellevància de les inversions en indústries alimentàries "és doblement important pel fet de contribuir tant al relleu industrial, com per contribuir al manteniment de l'agricultura i atès que ambdós sectors són essencials

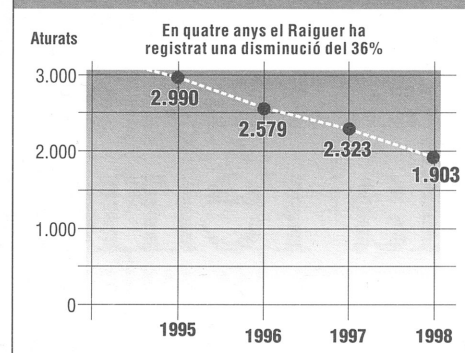
Creació i/o ampliació d'indústries 1995 - 1997



per mantenir una economia equilibrada que gairebé vol dir una economia sostenible".

En aquest sentit Josep Juan Cardona va destacar, també, la presència d'altres subsectors que, com les arts gràfiques han experimentat un creixement molt important. Aquest, per exemple, molt lligat a les noves tecnologies, ha invertit

Important disminució de l'atur 1995 - 1998



més de 3.000 milions de pessetes. I el mateix caldria dir del subsector químic, de la pell i el comerç, activitats totes elles que registren partides superiors als 1.000 milions, com també ha passat amb la construcció i els serveis on també s'han dut a terme nombroses iniciatives innovadores. Una simple ullada als quadres estadístics facilitats pel CDER és suficient per adonar-se de tot el que aquí es parla. La diversificació és un fet que afecta una contrada de Mallorca que fa molts d'anys ja havia estat pionera en el desenvolupament del sector secundari. Més encara, l'evolució previsible de les dades fa pensar que el ritme d'inversions dels darrers anys continuarà, encara que no sigui amb la intensitat dels darrers. Antònia Ordinas, gerent del Consorci, gosa a dir que l'exercici d'enguany, el darrer de l'actual Objectiu, pot aportar inversions d'entre 3.000 i 3.500 milions de pessetes.

Descens de l'atur

El resultat més apreciable del balanç que hom ha pogut fer de l'Objectiu-2 és el descens de l'atur. El Raiguer registrava a inicis de la dècada dels noranta el major índex d'atur de totes les Balears, mentre que ara registra nivells molts similars a la resta. Si més no, les dades oficials manejades pel Consorci per al Desenvolupament Econòmic del Raiguer ens mostren com l'atur ha baixat en més de mil persones en només quatre anys, i això vol dir un descens superior al 30%.

L'any 1995, el primer de la declaració de zona en declivi, els onze municipis del Raiguer tenien un atur registrat de 2.990 persones, mentre que a finals de 1998 la xifra s'havia reduït fins a situar-se a les 1.900. No hi ha dubte que en aquesta baixa hi ha influït el cicle expansiu que viu l'economia de les Illes, que ha creat molta ocupació tant en els serveis com a la construcció. Però no és menys cert que el pes primordial del Raiguer continua sent la indústria i, en aquest sentit, cal parlar com a mínim d'una contenció de la pèrdua de llocs de feina i, d'altra banda, d'una nova demanda d'ocupacions qualificades. En aquest sentit, l'assignatura que continua pendent és la de la formació professional. Un repte al qual des del CDER s'hi vol donar una resposta adequada.

CDER:

la reindustrialització com a senya d'identitat

Entrevista a Antònia Ordinas

per Sebastià Verd

Antònia Ordinas és, juntament amb Magdalena Martorell, una de les dues gerents del CDER, el Consorci creat per gestionar l'Objectiu-2. Per les seves mans han passat les subvencions que des de la Unió Europea i des del Govern han injectat il·lusió econòmica al Raiguer; una comarca que fa quatre anys era declarada en declivi industrial i que avui, afortunadament, ha aconseguit sortir de la recessió. Una inversió de més de 24.000 milions de pessetes són la millor prova que s'ha fet una tasca ben feta, tot i que encara restin moltes coses a fer.

L'octubre de 1995 ja la vàrem entrevistar.

Llavors ens va rebre a un local situat rere l'ajuntament d'Inca, en una de les moltes cases d'habitatges que hom pot trobar onsevuella. En aquesta ocasió, en canvi, ens rep a la nova seu del CDER, en el Centre BIT del Raiguer, l'esplèndid edifici dissenyat per Alberto Campo Baeza, una mostra d'agosarada



arquitectura que ja ha donat la volta al món. Pot ser com una avançada de les campanyes promocionals que des d'aquí volen fer arribar els productes de les Balears on hi pugui haver un comprador.

El seu objectiu és aquest: fabricar, exportar i embolicar bé els productes amb

el millor que pot donar la nostra terra, la seva pròpia senya d'identitat. Al cap i a la fi, com ens diu la nostra entrevistada, la indústria és una de les senyes d'identitat d'aquests pobles.

-A principi dels anys noranta la indústria de les Balears, i en concret la del Raiguer, havia tocat fons. Va ser llavors quan es començà a parlar de reindustrialització i d'Europa, com a eina per poder dur-la a terme. En aquest sentit, creu que l'Objectiu-2 ha satisfet les expectatives?

-Pens que sí, no sé si totes o si només unes quantes, però en qualsevol cas avui hi ha la percepció que les coses han canviat i, sobretot, que han canviat per a bé. En el 1994, quan es començà a tramitar l'Objectiu-2, allò que es veia al carrer era una gran tristesa, un desànim generalitzat que duia els habitants de tots els municipis del Raiguer, a qualsevol dels onze, a esperar la temporada turística per poder fer alguna cosa de profit. De fet els joves se n'anaven del Raiguer. Procuraven instal·lar-se a la costa, on hi havia alguna cosa de guanyar i els nostres pobles esdevien simples dormitoris de Palma o de les zones turístiques. I va ser precisament en aquestes condicions de desencísament que vàrem rebre l'encàrrec de treballar per a la revitalització de la contrada, la qual cosa només es podia aconseguir aturant el declivi industrial, que afectava especialment el món del calçat, i mitjançant una diversificació de l'economia. Per això la primera cosa que s'havia de fer era despertar les il·lusions que restaven dormides. És a dir, recuperar tota una cultura industrial que havia travessat un mal moment però que no tenia perquè desaparèixer. Per sort hi va haver un grup de persones que sabien entendre aquest problema i que es posaren mans a la feina sense tenir esment de les diferències que poguessin tenir i sí, per contra, a tot allò que els unia. Així es va poder consensuar una proposta. Crec que l'èxit obtingut va ser fruit, precisament, d'haver aconseguit aquest consens que, alhora, serví d'estímul tant a Europa com als empresaris del Raiguer per reprendre el vol.

INCENTIVAR LES INVERSIONS

-Dit així, qualcú pot pensar que som davant un miracle.

-No, no és cap miracle. Ha estat necessari un gran esforç. El consens era fruit de la necessitat i, endemés, el Raiguer té una tradició industrial molt arrelada. Només calia deixondir-la, com ho demostra que les subvencions que podien rebre els industrials no arribaven ni a la quarta part de les inversions que eren necessàries. Europa i el Govern balear posaven una part, el 10%, el 15%..., però la resta, el 85% restant l'havia de posar l'empresari de la seva pròpia butxaca. El que passa és que l'empresariat del Raiguer és autèntic, de soca-

rel, gens especulatiu, i per això va saber respondre a l'estímul d'Europa. En aquest sentit podem dir que l'Objectiu-2 ha estat un revulsiu, però que sense ell la recuperació també hagués estat possible, perquè hi havia fonaments suficients.

-Però abans havien estat rebecs a invertir.

-Sí, però, ja li dic. És que abans hi havia un desànim provocat no només per la crisi sobrevinguda quan els fabricants de sabates perden el mercat americà, sinó, sobretot, per la falta de suport institucional. Ni el Govern ni les entitats financeres semblava que confiassin en la reindustrialització i sí, en canvi, en activitats més especulatives, abocades cap al turisme i la urbanització. Per això va ser necessari aquest revulsiu. Un revulsiu, anomenat Objectiu-2, que ens ha permès impulsar la reindustrialització a un ritme vertiginós. Si pensam que les primeres subvencions arribaven el 1995 i que només han passat quatre anys veim que les xifres són espectaculars. Una inversió industrial a la comarca de més de 24.000 milions de pessetes! S'han creat més de tres-centes noves empreses. Hi ha un superàvit de població de més de tres mil habitants i, paral·lelament, l'atur ha disminuït en més de mil persones.

UN ANTÍDOT CONTRA EL DECLIVI

-Les ajudes han estat un excel·lent antídot contra el declivi. Si les empreses tenen subvencions inverteixen i si no... què passa, perquè ara Europa es replanteja tot el sistema de finançament i és probable que molts dels fons desapareguin... Està preparat el Raiguer per a aquest moment?

-És indubtable que sí. Jo no crec que les ajudes desapareguin. Potser sí les de la Unió Europea, però sempre n'hi haurà d'altres. En el futur no sabem si continuarà l'Objectiu-2, si deixarà d'existir o si s'englobarà en un macroobjectiu del qual encara no sabem el nom. En qualsevol cas, el Govern balear, sigui del color que sigui en el futur, pens que està compromès amb la reindustrialització i una vegada emprès aquest camí no el deixarà de banda. Per tant, pens que es poden esperar més ajudes, encara que també pens que l'empresariat del Raiguer sap valorar molt més una ajuda indirecta, a través de serveis, que no subvencions a fons perdut. No vull dir que rebutgin els doblers, tot el contrari, però sí que posats a establir una escala de valor, les subvencions a fons perdut no n'ocupen el primer lloc. Pensen, per exemple, que és millor que l'Administració els ajudi a obrir mercats a l'exterior, com feim nosaltres amb la col·laboració

ExRaiguer, un programa per fer la volta al món

El passat primer de març s'inaugurava a Miami un estand permanent per a exposició i venda del calçat de les Balears. Era una de les iniciatives programades pel programa ExRaiguer que enguany destinarà seixanta milions de pessetes per a la promoció dels productes balears a l'exterior. En aquest sentit la presència a Miami, i també a Nova York, serviran per a la reconquesta del mercat nord-americà per al calçat del Raiguer i de la resta de les Illes Balears.

A Miami, a la inauguració de l'espai "Balears Collection", el conseller Josep Juan Cardona estava acompanyat pel cònsol general d'Espanya, Miguel Díaz, així com per la directora de Promoció Industrial, Rosa Grijalba i per la gerent del CDER, Antònia Ordinas. L'estand ocupa una superfície de dos-cents metres quadrats a les galeries comercials de l'Hotel Radisson Mart. Un espai que servirà com a mostra permanent i per presentar les novetats de les set marques participants, de les quals set són de Mallorca i dues de Menorca: Barrats, Bay, Kollflex, Pons Quintana, Cha, Veletto, Pepe Catalá, Salord Jover i Florit.

La posada en marxa de Miami s'emmarca dins del programa del CDER iniciat el 1995 i que enguany inclou, igualment, la inauguració d'una oficina a Nova York, l'organització d'una visita comercial d'empresaris japonesos cap a Balears i l'organització juntament amb la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació, d'una missió de prospecció de mercat a la Xina.

L'oficina de Nova York estarà situada a Manhattan i del seu funcionament se'n responsabilitzarà Vella Internacional (veure ONA, número 31). Entre els serveis que oferirà destaca l'assistència a fires i diferents campanyes de promoció. Als Estats Units hi ha dues grans fires de calçat, la de Miami i, sobretot, la de Las Vegas on enguany, per primera vegada, tant el CDER com les empreses de les Balears han comptat amb estands propis.



de la Conselleria i la Cambra de Comerç, perquè això és el que, en definitiva, fa que el negoci pugui prosperar.

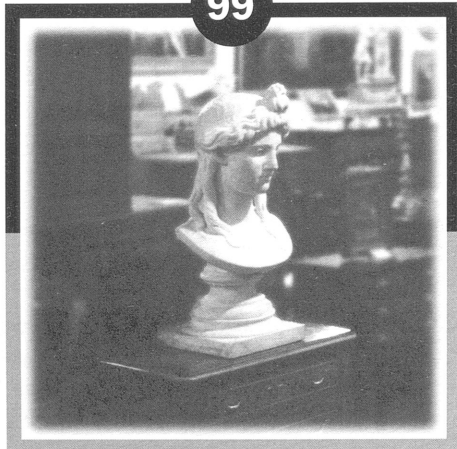
DIVERSIFICACIÓ I DESENVOLUPAMENT

-Cap on va la indústria del Raiguer? Assistim a la recuperació de la indústria tradicional del calçat o es va més enfora?

-El procés és divers. Hi ha una recuperació prou important del calçat, un cop els empresaris han entès que s'ha de competir en qualitat. Tot l'esforç dels sabaters es dirigeix ara a aconseguir productes de gran qualitat i disseny, amb els quals mantenir el lideratge del mercat espanyol i introduir-se en els mercats exteriors. Però no només assistim a un relançament de la indústria del calçat, sinó que el Raiguer també viu un boom, si és que el podem considerar així, de la indústria agroalimentària, de les arts gràfiques i d'altres activitats que freguen ja el sector quaternari. La indústria agroalimentària té un pes creixent i abasta des de la fabricació d'embotits fins a la fabricació de conservants naturals, la indústria farmacèutica, i un llarg etcètera. Són sectors diversos, però que tenen un denominador comú: la importància que es dona a la imatge, al disseny. En aquest sentit la nostra intenció de potenciar la marca de "Producte Balear", que és present a totes les promocions, és precisament la d'afegir un valor, el valor d'un producte fet a Mallorca, en el nostre cas, o a Menorca o a Eivissa, la qual cosa ha de ser un símbol de qualitat.

Del 19 al 28 de març

99



Va FIRA D'ANTIGUITATS I OBRES D'ART

Brocanters i Galeristes

Els millors antiquaris, brocanters i galeristes del país representats a les Balears. Una fira d'àmbit nacional dedicada a l'exhibició i venda d'objectes procedents d'antiquaris i brocanters (antiguitat mínima de 50 anys), així com a la promoció i venda d'obres d'art.

- Antiquaris i brocanters
- Restauradors d'obres d'art
- Galeristes
- Joieria i serveis afins
- 4.000 m² d'exposició

**RECINTE FIRAL
POLÍGON DE LLEVANT
PALMA DE MALLORCA
HORARI: D'11.30 a 21 hores**

Vine a la Fira,
hi tens molt
a veure



**GOVERN
BALEAR**

FIRES
I CONGRESSOS
DE BALEARS, S.A.



EL CENTRE BIT

-Però la imatge tota sola no ven.

-És clar que no. Nosaltres vàrem anar al Japó a vendre sabates que, precisament, cridaren l'atenció per la seva qualitat, però de vegades això no basta per vendre, sinó que el producte s'ha d'embolicar bé. Per això volem vendre en un mateix paquet un producte fet aquí amb tot allò que pot representar Mallorca per als japonesos: Miró, Chopin, la visita dels Emperadors. El fet insular atreu els japonesos i el fet de pertànyer ambdós pobles, el japonès i el balear, a cultures mil·lenàries també afavoreix la relació. Ja sé que aquests són conceptes difícils d'entendre, però en un món tan globalitzat, i amb les nostres limitacions de recursos i de territori, o hi posam imaginació o ens poden quedar aïllats. I, n'estic segur, l'experiència d'aquests anys m'ho ha demostrat, els empresaris d'aquestes illes no són coixos d'imaginació.

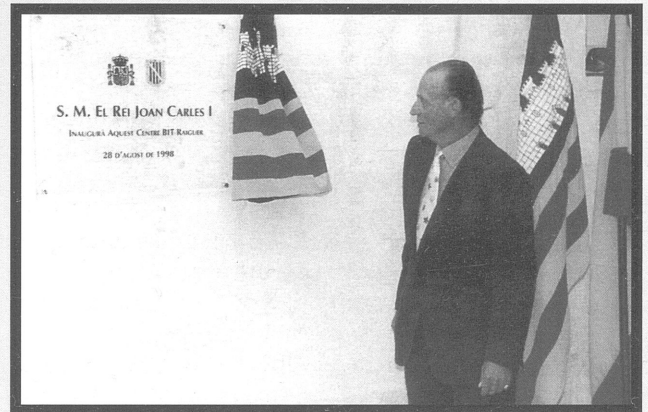
-Supòs que fer feina a un lloc com aquest, el Centre BIT, ajuda a poder ser imaginatiu. Què ha significat per al Raiguer la construcció d'aquest centre?

-D'entrada cal dir que era una de les estrelles del programa operatiu. El pas de l'Objectiu-2 pel Raiguer podrà ser detectat pels indicadors econòmics, però no d'una manera visual. En aquest sentit el Centre BIT, el "jardí secret" de Campo Baeza, és la fita visible del pas de l'Objectiu-2 per la comarca. És, d'alguna manera, el cor del Raiguer, amb capacitat per enviar sang econòmica a la resta de les Illes. La seva funció serà continuar essent l'element dinamitzador, provocador de sinèrgies, estimulador d'idees i innovador de formes per fer allò que necessita la indústria de les Balears. El Centre BIT no pot ser un edifici de despatxos convencional. Ha de ser un lloc d'idees, de provocació... que pot ser utilitzat no només com a lloc d'encontre d'empreses, sinó també com a lloc d'activitats culturals i socials o, més ben dit, com un centre que conjugui tots els elements de la societat. Idees no en falten... Per exemple, i ja que hem parlat de la indústria del calçat, no em costa gens d'esforç imaginar que aquest esplèndid jardí és el lloc idoni per al llançament de la moda a través de desfilades, concerts i altres esdeveniments lúdics. De fet, ja preparam la que serà la primera mostra de calçat de les Balears, la presentació de les col·leccions de temporada a tots els mitjans de comunicació especialitzats. Però aquesta només és una de les múltiples activitats que s'hi poden fer, ja que el Centre BIT és, ja des d'ara, al servei de tota la mancomunitat del Raiguer, de tota Mallorca i de totes les Illes.

El Jardí Secret, al descobert

El 28 d'agost de 1998, Sa Majestat el Rei Joan Carles I inaugurà el Centre BIT del Raiguer, el projecte de l'arquitecte Campo Baeza que avui acull el Consorci per al Desenvolupament del Raiguer (el CDER), el Centre Europeu d'Empreses Innovadores i una delegació de la Conselleria d'Agricultura, Comerç i Indústria. És l'edifici emblemàtic d'allò que ha significat l'Objectiu-2 per a la contrada: un espai per innovar i per connectar el present amb el futur a través de les noves tecnologies.

El projecte va néixer quasi simultàniament amb el Consorci. Va ser objecte d'un concurs internacional al qual es presentaren cinquanta-una propostes, entre les quals la guanyadora fou el "jardí secret", un edifici triangular que Alberto Campo Baeza va concebre de marès i vidre, entorn d'un pati de tarongers que fan del Centre BIT d'Inca una



El Rei Joan Carles I a la inauguració del Centre BIT.

de les mostres arquitectòniques més notòries de la Mallorca contemporània.

El mateix autor ho explicava així a ONA quan el projecte encara no era més que plànols i una maqueta: "Ens trobam amb un polígon industrial que, com tots, no és gens interessant, des del punt de vista arquitectònic, 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'hortos mallorquins estan tancats de murs de marès- i fer que dels murs emergeixin uns arbres meravellosos...".

Avui el "jardí secret" ja és al descobert.





"Made in Balears"

Entrevista Josep Juan Cardona

per Jordi Calleja

El conseller de Cultura, Comerç i Indústria creu que la diversificació de l'economia balear és una assignatura pendent amb l'arribada de l'any 2000. Potenciar una producció de qualitat en els sectors alternatius al turisme ha de convertir-se en una via per exportar a l'exterior una imatge que completi la del "sol i platja" i que permeti combatre l'atur a zones de l'interior com la comarca del Raiguer, on els resultats de l'Objectiu 2 obren els ulls sobre les possibilitats de sectors com l'agroalimentari, el de la pell o el de les arts gràfiques. Josep Juan Cardona planteja una visió de conjunt de l'economia balear i parla d'un canvi d'actitud entre els empresaris illencs. Les xifres confirmen la resurrecció d'un sector que va començar la dècada dels noranta amb números vermells.

-Les xifres que fan balanç dels darrers quatre anys indiquen una recuperació a la indústria, sobretot de la comarca del Raiguer, després d'iniciar-se la dècada dels noranta gairebé amb números vermells. Una zona que la Unió Europea va declarar en declivi industrial ha aconseguit amb les ajudes de l'Objectiu 2 convertir-se en una aposta de futur. S'inicia una nova etapa per al Raiguer?

-Jo crec que sí. Crec sincerament que l'esforç que s'ha fet en aquesta comarca i a tota la nostra comunitat ha demostrat una cosa molt important. Si hem de destacar qualque cosa de la societat balear és la seva voluntat de superació, la seva voluntat de millorar, la seva voluntat per esforçar-se i aconseguir tirar endavant. Ho hem passat molt malament, si parlem del món industrial, i avui en dia ser pagès i ser empresari del sector industrial o del comerç a les Balears és gairebé ser un heroi. És veritat, perquè les dificultats que tens són molt més grosses, és molt més difícil dur una empresa aquí que a la Península. El fet insular ens marca molt, i també hem de recordar que hi va haver una època en la qual la situació de la indústria era greu a tota Espanya i aquí es multiplicava pel fet insular. Veies que per tot tancaven empreses, que molts de llocs de treball es perdien... i va ser llavors quan la gent va "posar-se les piles" i va decidir tornar a aixecar les empreses i s'ha fet molta feina. I ho demostren per exemple els 24.000 milions de pessetes d'inversió induïda en quatre anys a la comarca del Raiguer. És una xifra que només contempla els projectes dins del programa d'ajudes del CDER (Consorti per al Desenvolupament Econòmic del Raiguer). Això vol dir que no es contemplen dels molts projectes que s'han fet sense demanar ajudes, que també han estat molts, i que per tant la inversió a la zona ha estat major de 24.000 milions, i això és molt. Però jo m'atreveixo a dir que aquestes quantitats

no són el més important, és a dir, la clau és a l'esforç que s'ha fet i a creure en una recuperació econòmica arriscant molts de doblers. Això significa una voluntat i un treball brutal i crec que és just reconèixer que l'esforç que ha fet la gent del Raiguer és importantíssim i d'alguna manera consolida un sector econòmic important que ens fa mirar el futur amb optimisme. Evidentment no hem de perdre de vista els objectius, continuar treballant, i mantenir la competitivitat que hem aconseguit. L'economia és un aspecte viu i canviant i si volem formar-ne part i ser competitius també hem de canviar per donar respostes al que et demani el mercat.

POTENCIAL EXPORTADOR

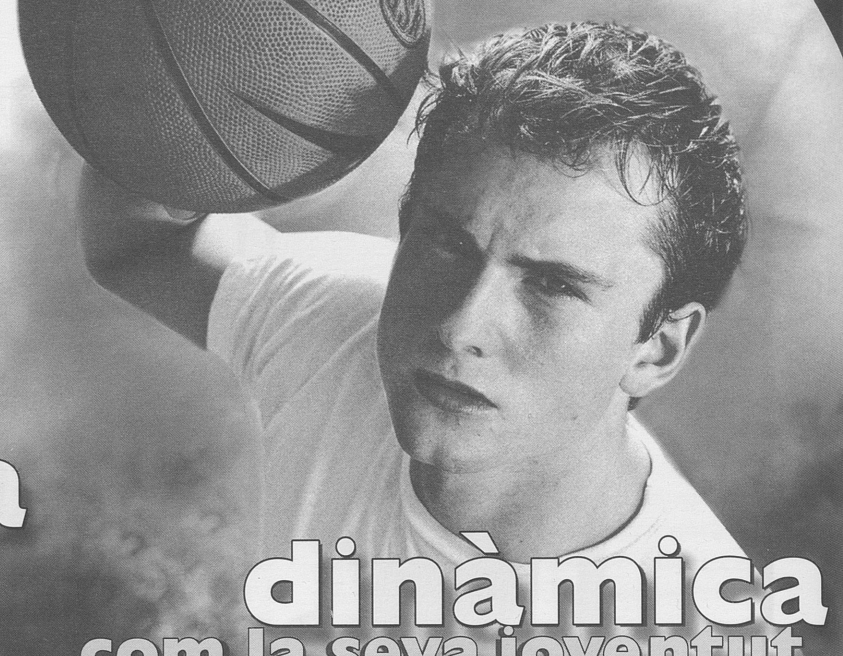
-S'ha aconseguit que els empresaris tornin a creure en la indústria i vulguin arriscar els seus doblers, aquesta era la primera passa. Ara la pregunta és, com aconseguir compatibilitzar aquest futur creixement amb el fet insular, l'arribada de la convergència europea i l'evolució del mercat turístic a les Balears?

-Jo crec que el fet insular es contemplarà millor a partir de l'aprovació i de la aplicació de la llei que reconeix la insularitat, és a dir, del règim especial per a les Balears. Es preveuen mesures, per exemple en el transport, perquè les mercaderies de la nostra comunitat surtin amb més facilitat, i algun tipus de matèria primera ens arribi més ràpidament, per abaratir els costos de fabricació i d'elaboració. Si repassam la història de les nostres illes veiem que quan hem estat oberts al món i hem volgut exportar a l'exterior hem tengut èpoques de prosperitat i en canvi quan les Illes s'han tancat en elles mateixes s'han viscut anys molt durs. La història ho demostra i és evident que un territori com el nostre ha de tenir una

Josep Juan Cardona va néixer a Sant Rafel, un poblet del terme de Sant Antoni, a Eivissa, el 15 de juliol de l'any 1960. Llicenciat en dret a la Universitat de Barcelona a la promoció de 1978-1983 i advocat en exercici. Ingressà al Partit Popular l'any 79. Va ser regidor de l'Ajuntament de Sant Antoni, on va exercir com a responsable d'urbanisme de l'any 91 a l'any 95. El 1993 va ser elegit senador per Eivissa i Formentera i el juny del 96 va accedir a la Conselleria d'Agricultura, Comerç i Indústria.



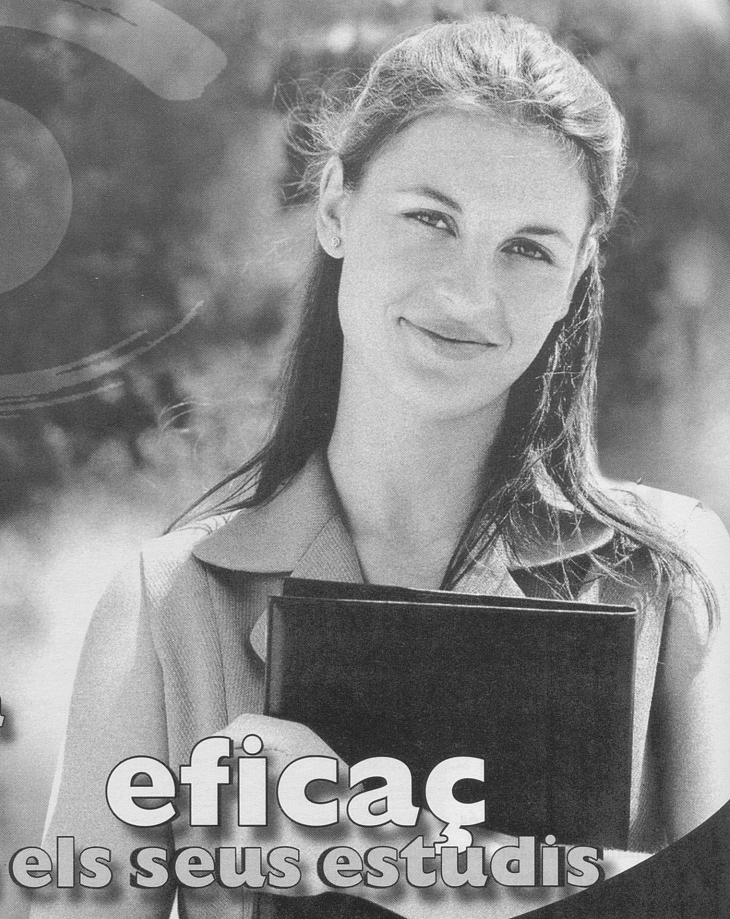
europèa
com el seu futur



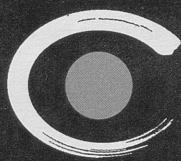
dinàmica
com la seva joventut



sòlida
com la seva experiència



eficaç
com els seus estudis



Colònia
Caixa Pollença

No volem ser els més grans, volem ser els millors

vocació exportadora. Dir això no significa que oblidem el mercat intern. Quan parlem de promoció no podem oblidar les possibilitats que tenim a ca nostra, el turisme que tenim i que també consumeix productes d'aquí, però és un fet clar que no podem pretendre una producció només per a l'autoconsum. Al contrari, el nostre potencial productor és prou important com per plantejar-nos i tenir molt clar que la nostra producció ha de tenir una vocació exportadora importantíssima i si perdem de vista aquest objectiu ens equivocam.

-Aquesta vocació exportadora i comercial de la qual parla s'ha vist reflectida a la realitat econòmica dels darrers anys?

-Sí. S'han obert nous mercats, s'han mantengut contactes amb Orient, com amb el Japó, s'ha viatjat per Centre-Europa i fins i tot hem fet alguns viatges per Amèrica del Sud. Això són intents per arribar als mercats exteriors perquè ens coneguin i hi ha hagut vegades en què hem tengut problemes. Ara per exemple ens trobam en una situació difícil a Orient per la delicada situació econòmica que viuen allà, però no hi hem de renunciar, perquè si ens volem fer un nom i un mercat a qualsevol banda hem de mantenir-nos en situacions bones i dolentes. És evident que no tenim un potencial productiu com a altres zones d'Espanya, com a altres comunitats més grans com València o Catalunya i hem de basar la nostra oferta en producció de qualitat. Si sabem oferir qualitat i a més lluitam cada dia per tenir mercats a fora, tenim un gran futur.

NOVES RUTES

-Quines noves vies poden explotar-se per arribar a mercats llunyans on poden arribar sectors comercials d'altres comunitats més poderoses?

-El Govern balear ha aconseguit fa un any i mig un conveni amb la Conselleria d'Indústria de la Generalitat de Catalunya perquè els empresaris de Balears puguin utilitzar la seva xarxa d'oficines comercials que arriben a trenta-cinc països. És tracta del COPCA (Consorci de Promoció Comercial de Catalunya) i els nostres empresaris podran beneficiar-se d'aquestes oficines comercials i crec que serà importantíssim de cara a fer estudis de mercat per intentar penetrar dins aquests països a un cost molt inferior. Hi ha molts d'empresaris que per les dimensions de les empreses de la nostra comunitat no tenen possibilitat de fer-ho encara que s'agrupin. Aquestes oficines poden tenir una importància capital. A part d'això, abans de l'estiu signarem un conveni amb la Generalitat Valenciana per utilitzar la seva xarxa a trenta-tres països. El que volem és oferir el major nombre de possibilitats a l'abast de l'empresari balear. Avui ja pot arribar a altres mercats amb la xarxa de l'Oficina de Comerç Exterior Espanyola i amb la xarxa d'oficines exteriors de Catalunya i de la Comunitat Valenciana.

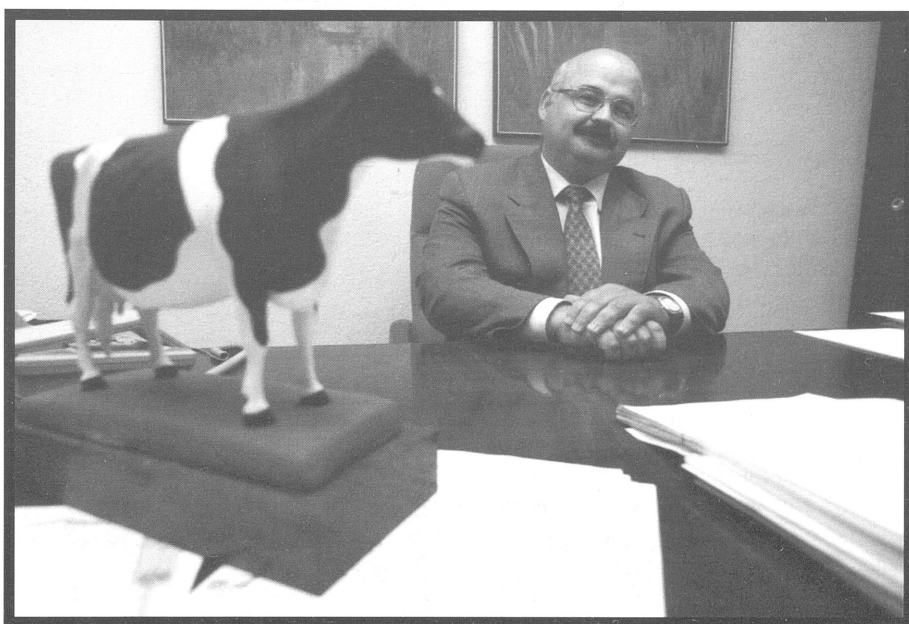
-Com s'ha traduït aquesta projecció a l'exterior?

-S'ha notat, perquè les exportacions han crescut molt i els empresaris que abans sortien a fires a l'estranger eren molts menys que els d'ara. Avui a més de les ajudes que donam per sortir a fora, les iniciatives del Govern també han permès promocionar els nostres productes. Tot és un conjunt de mesures per permetre que la petita i mitjana empresa pugui sortir a fora. El problema de l'exportació són les dificultats administratives, no només econòmiques, per poder anar a fora. El petit empresari té moltes dificultats. Avui les oficines comercials li faciliten informació sobre el mercat i el Govern balear participa activament a la promoció comercial dels nostres productes.

A més s'incentiven les iniciatives conjuntes entre diferents empresaris que poden oferir un bloc de productes.

-Ha parlat de la necessitat de sortir a fora. A nivell local, com pot integrar-se aquest creixement industrial amb la nostra economia turística?

-Nosaltres tenim des de fa dos anys una col·laboració important amb la Conselleria de Turisme per aprofitar tots els esdeveniments importants del món del turisme i totes les fires per promocionar els productes de les Balears. Amb la promoció que fem de les nostres illes com a punt privilegiat de destinació turística hem de fer conèixer les nostres possibilitats de producció des del punt de vista industrial. Quan promocionam els nostres paisatges volem que el visitant s'assabenti que a més de tenir unes bones platges, a més de



tenir un bon clima i unes bones instal·lacions turístiques, tenim una bona indústria, art, cultura, una bona gastronomia, etc. Crec que en promocionar i parlar de les Balears s'ha d'exportar una imatge de conjunt que beneficiarà els diferents sectors.

COMPLEMENT DEL TURISME

-El Raiguer és una de les zones que més s'ha beneficiat precisament d'un canvi dins el corrent del turisme de la costa a l'interior i de l'estiu a l'hivern. No és cap casualitat la coincidència d'aquest procés amb la dinamització de la indústria de la comarca...

-Jo pens que del turisme ens hem d'aprofitar tots, i ho dic en el bon sentit de la paraula, perquè si no ho fem són oportunitats que es deixen passar. Si aquí arriba una persona a conèixer les Balears, bé està que conegui els nostres paisatges i les nostres platges, però també pot gaudir de la zona de l'interior o de la serra de Tramuntana. El visitant pot conèixer la nostra artesanía, el comerç que pot consumir, saber que Inca és la ciutat de la pell i que hi ha bones sabates, que tenim una indústria agroalimentària rica, amb la sobassada i els formatges... El que necessitam és fer una bona conjunció entre el turisme i l'activitat econòmica general de Balears.

-Les xifres de la recuperació industrial del Raiguer són molt importants però n'hi ha una que destaca per sobre les altres, un descens del 36% de l'atur l'any 98...

-A una de les zones que més castigada estava. Crec que és una



De par en par

abre tu puerta y colabora con ellos para reducir el consumo de agua

Las **Brigadas Azules**, son un equipo de personas que te visitarán para informarte sobre unas sencillas medidas, que puedes aplicar, para aprovechar mejor el agua en tu domicilio. Estas medidas incluirán un **Kit Economizador de Agua**, que, sin costo alguno, te facilitarán para aplicar a grifos y duchas. Este kit te ayudará a reducir notablemente el flujo de agua, pero sin que apenas notes diferencia.

Para una información más detallada, llámanos. Podrás solicitar, además, un folleto explicativo sobre la actuación de las Brigadas Azules.



LIMPIEZA VIARIA • LIMPIEZA DE PLAYAS • RECOGIDA DE TRASTOS • RECOGIDA DE BASURAS • AGUA POTABLE • ALCANTARILLADO
DEPURACION DE AGUAS • TELEVISION POR CABLE: 24 CANALES de televisión más 7 emisoras de FM.
17 CANALES VIA SATELITE, en alemán, inglés, francés, holandés y español. 6 CANALES NACIONALES



**AJUNTAMENT DE CALVIÀ
MALLORCA**

Calvià 2000



971 69 92 00

C/. ILLES BALEARS, 25. POLÍGON SON BUGADELLES

mostra clara de l'esforç que s'ha fet per part de tothom. L'Administració tota sola no hagués fet res, un sector individual tampoc no hauria pogut fer res. Això demostra la necessitat de conjugar esforços i treballar amb un objectiu clar que és la millora de les nostres condicions de vida. És una responsabilitat i un mèrit de tots. La prova del descens de l'atur és la demostració més clara que alguna cosa canvia.

-Aquest canvi s'aconsegueix amb productes casolans, fets aquí fa moltes dècades, que es recuperen. Aquesta és una de les claus per les quals l'empresari creu i inverteix en la qualitat d'un producte que coneix?

-No en tenc cap dubte. El potencial és enorme. Jo ho he pogut veure a les fires dels pobles on hem fet una exposició itinerant de productes de les Balears. Molt sovint m'he trobat amb gent que m'ha demanat, o encara es fa aquest menjar? O això es fa aquí?, la gent se sorprèn. Això vol dir que també hem de treballar molt dins casa per donar a conèixer el que fem i que la gent ho pugui comparar i vegi que són productes de qualitat, que són millors que molts dels que vénen de fora. Molta gent no sap, per exemple, que les arts gràfiques són una indústria molt forta al Raiguer i que pot competir amb les de fora, i bé. Tenim agricultura i indústria de qualitat.

-Ha parlat del creixement del sector del arts i oficis. Sempre es contemplan el sector agroalimentari i el sector de la pell com els motors del canvi, per història i per volum de negocis, però el fet és que hi ha tot un conjunt de sectors complementaris cada dia més importants...

-Hi ha un moviment econòmic important i una gamma de productes molt extensa. Hem de caminar cap a la diversificació. Tots tenim molt clar que el sector turístic és el sector dominant però hem aconseguit els darrers anys que els altres sectors no pensin que desapareixeran. Això és un procés llarg, ja hem aconseguit recuperar la voluntat de mirar endavant i pensar que podem comptar amb una indústria molt competitiva, amb una pervivència a molt llarg termini i amb productes de qualitat.

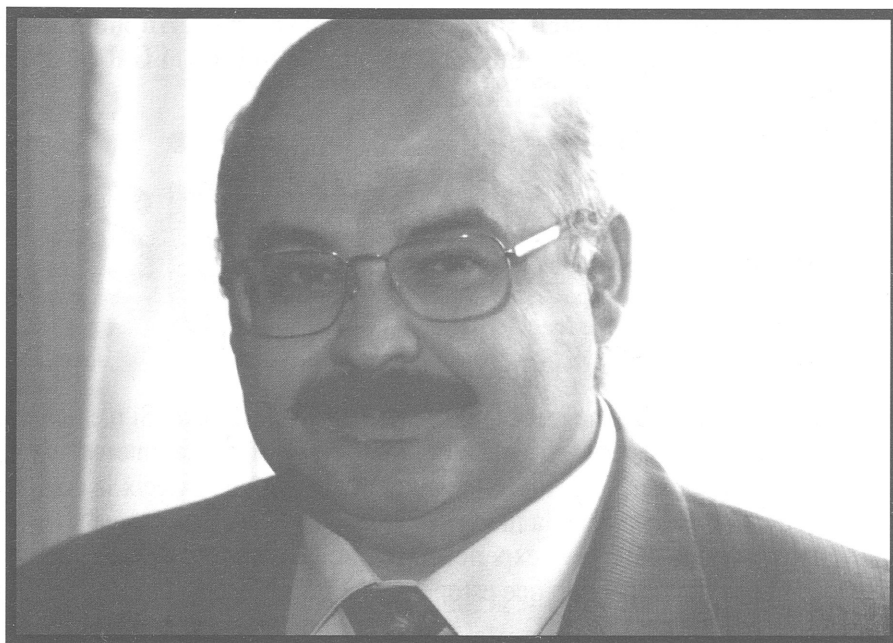
-Aquesta diversificació i aquest dinamisme s'il·lustra als onze municipis del Raiguer. Tots han crescut i cadascun ho ha fet a partir de diferents sectors...

-Exactament. És evident que alguns municipis han crescut més que d'altres per població i per volum de negocis, però el fet és que el creixement ha estat obert a tot el sector. Aquest moviment al Raiguer és aplicable a totes les Balears.

BALANÇ GLOBAL

-Quina és la situació actual a la resta de Mallorca, Menorca i a Eivissa?

-Anem en el mateix sentit. Menorca i Eivissa, com una part important de Mallorca, no entren dins el règim d'ajudes de l'Objectiu-2 de la Unió Europea, però sí que es beneficien d'altres ajudes conjunturals i també han experimentat una evolució important. El que és destacable és la voluntat de millorar. El sector industrial de Menorca fa un esforç important. El formatge, com a subsector agroalimentari més important, fa passes endavant per sortir a fora. A Eivissa hi ha menys indústria perquè el sector dominant és el turisme.



Pel que fa a la resta de Mallorca, la competitivitat és cada dia més important. També tenim sectors industrials punters com el de la bijuteria que a les fires nacionals representa el 50% del mercat nacional.

-S'acosta l'any 2000, i amb ell una aplicació més pràctica de la Unió Europea i una nova etapa que ha de confirmar les passes que s'han donat...

-Ara, a partir del 2000 la Unió Europea es replanteja tot el tema de plans operatius i d'ajudes. Tots els indicis apunten cap a una agrupació d'objectius. Els ajusts que han arribat a la petita i mitjana empresa i al sector industrial s'agruparan i hem d'intentar entrar dins aquest nou objectiu que es prepara.

-Tornam a mirar cap a fora. Un dels factors que defineix fins avui l'exportació de les Balears és el fet dels problemes que hi ha sovint a l'hora d'aplegar esforços per exportar un producte entre diferents empreses que són competència a casa i han d'agrupar-se per sortir a l'exterior.

-És cert que a la nostra comunitat tenim una mentalitat molt individualista, però és aquesta mentalitat la que ens ha dut fins on som avui. Té les seves coses bones i les seves coses menys bones, però el fet és que avui per sortir necessitem un esforç que la dimensió de l'empresa no pot assolir. Aquí és on la unió fa la força. Hi ha diverses maneres de fer-ho. Ajuntar-se diferents petites empreses del mateix sector i del mateix producte o també, i aquesta és una via que evita el recel individualista, que petites empreses de diferents sectors formin un grup i surtin a fora. Aquí a Mallorca, hi ha un grup així que funciona molt bé i se n'estan creant de nous. Es combinen diferents productes del sector agroalimentari, com la sobrassada, les herbes, galetes, postres etc, que com que no són competència tenen més facilitat per treballar.

-Quin és el futur de la indústria balear?

-El turisme és el motor de l'economia, però és necessari que la resta de sectors augmentin la seva presència per poder diversificar la nostra riquesa. Aquesta és l'única manera d'assegurar la continuïtat econòmica de les nostres illes.

Taula rodona amb **Miquel Llompart** (gerent de Barrats), **Antoni Munar** (assessor del mercat del calçat del CDER), **Joan Sastre** (director comercial de Kollflex) i **Gabriel Seguí** (cap de disseny de Heitorn).

Trepitjar fort

La indústria del calçat ha recobrat la confiança en si mateixa. Si més no els empresaris convidats a aquesta taula, tot i les dificultats que manifesten tenir, volen trepitjar fort en el mercat internacional, per a la qual cosa es preparen i modernitzen les seves empreses i productes perquè assoleixin la qualitat que exigeix la competència. Les marques mallorquines tenen tradició i renom però el dinamisme de la moda actual les manté alerta perquè d'un any a l'altre les coses poden canviar. Els empresaris del Raiguer confien en la seva experiència, tal volta perquè els sabaters que queden avui a la comarca són de soca-rel i creuen que val la pena lluitar per allò que estimen i que saben fer bé. Analitzen la situació i demanden formació per als més joves, en una professió que, diuen, té futur.

ONA: *Plantejam avui no un debat, sinó una anàlisi de la situació del Raiguer, en concret de la indústria sabatera, per saber què ha representat la sabata i què representa per a la comarca del Raiguer actualment després del declivi i posterior revitalització del sector.*

Llompart: Ara acabam d'arribar d'una fira de Las Vegas, tal volta és un bon punt de partida per analitzar la situació del calçat mallorquí, perquè Las Vegas és una de les fires més importants del món i hem pogut veure ben clara la situació, almenys jo ho veig ben clar.

Cinc expositors de Mallorca hi hem estat presents i hem vengut molt contents, hem vist que és un mercat molt extens en el qual podem competir perfectament.

Ara bé això necessita d'un suport important, sobretot per poder continuar i poder donar una bona imatge de presentació de producte. Opinarem tots, empreses, Cambra de Comerç i CDER, que és molt important a més d'oferir un bon producte, donar una imatge corporativa molt compacta, per dir-ho de qualche manera.

Dins Espanya les empreses mallorquines de calçat són entre les millors i dins Europa també feim un paper de qualitat..., també pot ésser així a Amèrica. L'americà és un mercat molt important, no tant per ell en si mateix, sinó també perquè a partir de Las Vegas la distribució és per a Centre Amèrica i per a Amèrica de Sud i també hi ha tota una sèrie d'illes... en una paraula, és un gran mercat al qual hem d'anar a competir en qualitat. No es tracta tant de vendre a grans compradors, sinó que, en la meua opinió, s'ha d'entrar d'una manera senzilla. Es tracta d'establir els contactes i a partir d'aquí



vendre sabates a clients concrets que vulguin la nostra sabata específicament. Com venem a Espanya "amb maletes, i de client a client". Així de fàcil és, però s'ha de cultivar, i sobretot s'hi ha d'ésser.

A Amèrica hi hem d'anar amb un tipus de producte molt específic, no hem de pretendre anar a vendre el que tenen fins i tot més barat. Hem de vendre qualitat i el que ells no fan.

ONA: *I què és el que ells no fan?*

Llompart: A Amèrica es fa de tot, a veure si ens entenem, però es tracta de donar-los un producte que és específicament europeu: sabata refinada de vestir. A Estats Units la sabata és més de batalla,

amb sabates tipus esportiu i de confort. El disseny i el luxe el pot oferir Europa, i per què no en concret nosaltres? La sabata de vestir i de moda.

CAMINAR A 200 DÒLARS

Munar: La base de la nostra exportació ha d'esser la moda i tot aprofitant la flexibilitat de les nostres empreses per oferir moda. A Estats Units hi ha un grup de clients, que no són molts però són prou interessants, que estan a l'expectativa i cerquen fàbriques que puguin fer un poc el que els altres no tenen.

No podem vendre als grans distribuïdors que cerquen preu i que cerquen gran quantitat de sabates, la nostra és una clientela especial que cerca sabata de bon gust, encara que sigui més cara, que entri en competència amb les grans empreses italianes. Clients que estat disposats a pagar dos-cents dòlars per un parell de sabates, per tenir una cosa bona i diferenciada. Són clients independents. Que tenen l'avantatge que quan veuen una cosa que els agrada poden triar i comprar. Per a això estan preparades les nostres empreses.

ONA: *Hem començat avui per la darrera experiència, però m'agradaria que tornàssim un poc al començament de tota aquesta història, la indústria del calçat fa no més de deu anys, era pel terra i fins i tot es dubtava que a Inca, a tota la zona del Raiguer, quedessin avui sabaters. Què ha passat en aquests deu anys?, com s'han viscut des del...*

Sastre: Si hem començat per la fira és perquè en certa manera és un resultat després d'aquests anys de declivi que certament han estat durs.

L'evolució de les indústries en aquests darrers anys, i s'ha de fer una mica de memòria, per referir-se a fa deu anys quan va començar a parlar-se de reindustrialització, perquè en aquell moment ningú no hi creia, el sector va passar una època de molta recessió. Al principi dels anys vuitanta es varen perdre molts de llocs de feina i la situació era francament desesperada. Mallorca havia apostat pel turisme i en aquell moment feia falta molta de sensibilitat per apostar pel futur del calçat i de la pell en general. I el Govern va donar resposta, va esser sensible, i posteriorment es va tenir el paquet d'ajuts europeus, mitjançant l'Objectiu-2 i les ajudes logístiques i econòmiques, com la de la Cambra de Comerç. Tot això ens ha dut a aquest moment en el qual les indústries ja poden veure un horitzó, perquè fins fa dos o tres anys no es veia cap sortida, ara ja podem pensar que serem competitius i a més també s'han anat complint els objectius que es varen marcar des del principi els empresaris: d'una part recuperar mercats i d'altra obrir-ne de nous. En aquest moment podem estar satisfets, hem pogut anar al sud-est asiàtic, tot i que ara és un moment crític, hi som, i ara amb aquesta anada a Las Vegas, començam a veure els resultats de tot un procés, i per això hem començat aquesta conversa parlant de Las Vegas, perquè hem fet una passa més molt important. Aquesta revitalització ens ha permès crear llocs de feina i sobretot es respira un optimisme que fa que puguem anar endavant amb ganes.

PERSPECTIVES DE FUTUR

ONA: *Quina diferència hi ha amb la situació anterior, quan els industrials mallorquins eren a Amèrica?, abans de perdre's aquest important mercat amb la recessió.*

Quines foren les causes d'aquella caiguda, vist ara amb la perspectiva dels anys, i què ha fet possible ara aquest nou intent que

no és anecdòtic, sinó que pot esser una fita?

Seguí: La caiguda va esser de venda de mà d'obra. I avui és diferent.

Llompert: És diferent perquè ara nosaltres no anam a vendre preu, sinó qualitat, marques i dissenys amb qualitat per davant de tot. Amèrica va caure perquè nosaltres fèiem el paper que fa ara la Xina. Mà d'obra barata. Amb el desenvolupament de la nostra àrea no va interessar i les fàbriques es traslladaren a altres llocs, com passa ara. Per això la caiguda va esser radical, perquè en aquell moment no veníem el mateix.

Munar: Efectivament ara no oferim mà d'obra barata, sinó productes d'alt nivell, i imatge corporativa alta.

ONA: *Es pot comercialitzar tal dia com avui el "Producte Balear"?*

Munar: En aquest sentit es fa actualment un treball, per poder crear una marca "paraigües".

Sastre: A nivell particular totes les empreses han fet una tasca que dóna prestigi, la suma de la feina que han fet totes les empreses dóna un resultat final de marca "de Mallorca", no sé si m'explic. Moltes de vegades parlant amb clients veus que existeix quelcom que és "Sabata de Mallorca".

TRADICIÓ I TÈCNICA

ONA: *A quantes empreses sabateres ens referim?*

Munar: A nivell balear per ventura hi ha devers 140 empreses i al Raiguer som devers 65 de les quals n'hi ha vint que poden exportar, que tenen capacitat per poder exportar. D'altra banda no són moltes, però sí que són molt emblemàtiques. Són conegudes arreu del món, sobretot al gremi. La sabata de Mallorca té fama de bona qualitat i el seu públic sap que compra sabates d'una illa, marca que avui és coneguda i el públic de la nostra sabata sap que a Mallorca fa dos-cents anys que feim sabates. Això no es pot improvisar, no es poden posar a un altre lloc a fer sabates així de cop i volta. Al Marroc no poden fer sabates del nostre nivell en dos dies, ni a la Xina. I aquest ambient cultural, em refereixo a la cultura de la sabata, si es pot dir així, ens afavoreix.

La tradició sabatera dels nostres obrers ens pot dur a aquest èxit... i això afegit a una posada al dia de les noves tecnologies, perquè s'ha de dir que les empreses s'han posat al dia amb la darrera maquinària informàtica i en disseny, donarà bons resultats.

LA FORMACIÓ

Seguí: Avui tot es fa gairebé per ordinador, és increïble com ha evolucionat. I això planteja nous reptes i noves problemàtiques de formació. En aquest sentit és molt urgent fer qualche cosa, perquè ara mateix si no es dóna formació, a molt pocs anys vista no hi haurà ningú que pugui tallar les peces, fa falta mà d'obra especialitzada i gent que amb les mans pot i sap donar un acabat distint al que dóna una màquina. Tot es fa per ordinador, però els acabats artesans són els que donaran un segell a les nostres peces.

ONA: *Hi ha iniciatives educatives per formar els joves?*

Llompert: En aquest sentit les empreses fan un esforç important,

nosaltres ara formam a Barrats joves per esser ripuntadores. Totes les empreses tenim ajudes de les conselleries per fer estudis de formació professional, i també talladors. Barrats té una formació de quinze al·lotes.

Abans aquesta feina es feia a casa, s'ha dit clandestinament, però no era així, era una època en la qual la dona no sortia a fer feina a les fàbriques, no ho volien els seus homes i elles treballaven a casa. Ara això s'ha acabat, a aquests moments no es fa aquest tipus de feina a casa. S'han de muntar petites estructures per a línies de formació i de feina per ensenyar els més joves l'ofici, aquesta és la solució per poder tenir una mà d'obra del calçat formada.

Promoció Industrial dóna suport a aquest tema, però encara és molt al començament i a nivell particular d'empreses, tal volta arribarà un moment que serà necessari que institucionalment i de forma reglada també es donin aquests estudis.

Les empreses sabateres de Balears també quant a tecnologies noves són a l'avantguarda: maquinària italiana de primer nivell.

El que passa és que ara aquesta maquinària també necessita gent formada per manejar-la, perquè ara han de venir tècnics d'Itàlia que estan aquí una setmana i que costen una animalada. Es tracta d'una formació a nivell bàsic, gent jove que tendria un ofici, perquè això té futur. Disseny per ordinador... ara ja es talla per ordinador, sense patrons, sense res. I després els acabats, que han d'esser artesans.

ONA: Quina és la situació de les empreses en el rànquing mundial?

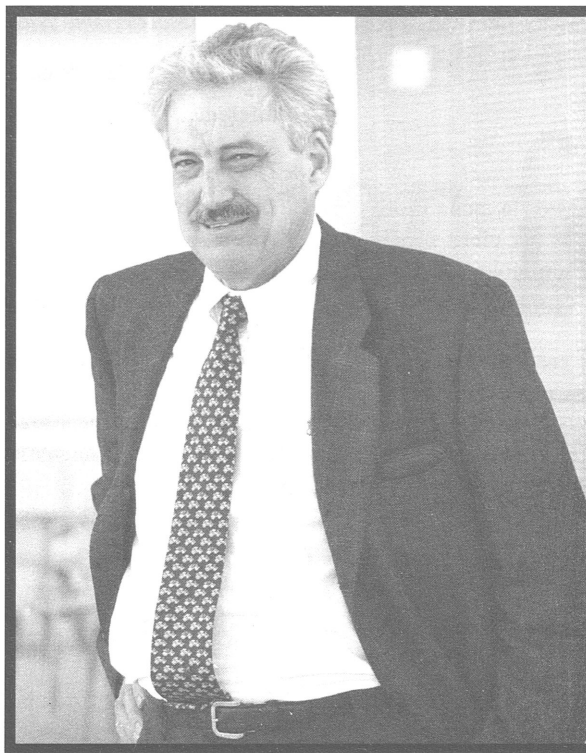
Llompart: Aquesta és una petició que tenim feta a Rosa Grijalba de Promoció Industrial, perquè fa quatre o cinc anys el Govern va encarregar un estudi per saber com ens trobàvem i els resultats varen esser sorprenents, ja que les deu o dotze primeres empreses del mercat nacional eren totes de Balears i en el rànquing europeu també se'n situaven un parell de mallorquines. Però, clar, aquest mercat de la sabata és molt dinàmic i el que era bo fa quatre anys actualment pot haver canviat, i resulta que podem pensar una cosa i que sigui l'altra. Ajuda molt saber on estam situats per poder enfocar la nostra estratègia.

Seguí: N'hi ha prou a mirar les revistes nacionals de moda, per veure que les nostres empreses tenen una bona situació.

Llompart: Sí, però les tendències canvien i hi podria haver sorpreses. Els estudis de mercat, no només de sabates, sinó de les empreses de Balears en general són molt útils.

ONA: Hem parlat del mercat internacional, però el mercat de la Península, com està?

Llompart: És un fet que fa uns anys era impossible muntar una fira, i ara fa devers tres anys un grup d'empresaris de Balears se n'anaren a un pavelló del Joan Carles I, i en muntaren una que ara



Antoni Munar.

ja necessita més espai, perquè en tres anys ha crescut molt. Ara a Moda Calzado hi deu haver mil empreses, i aquesta iniciativa va sorgir amb el suport del Govern balear.

Tenim força, una força que nosaltres mateixos no sabem, la resta de fabricants tenen un complex impressionant. Una vegada que em queixava un proveïdor de maquinària em va demanar, entre rialles, permís per vendre entrades perquè venguessin a veure la nostra fàbrica. Vull dir amb això que ens tenen com a model i que despertam admiració.

ONA: La situació de la sabata és la mateixa que la del sector pell en general.

Seguí: Jo crec que sí, a nosaltres ens copien i això lluny d'esser un perjudici jo crec que és el millor que ens pot passar. Vol dir que ho feim bé i que el que nosaltres feim ho vol tothom. La qualitat de la confecció mallorquina en pell és molt elevada i no es pot compa-

rar amb coses que es fan al Marroc, per exemple. En general la nostra lluita és la mateixa que la del sector calçat: moda i qualitat els dos puntals en els quals hem de basar la nostra producció. No podem en cap moment baixar la guàrdia, perquè és un món molt competitiu.

A més no només és qualitat, perquè també hem d'esser comercials.

Llompart: Avui els consumidors no són fidels a una marca, perquè si en troben una altra que els agrada més o que és un poc més barata canvien sense pensar-s'ho. Abans si era més car era millor, ara això tampoc no és exactament així; avui, s'ha perdut el respecte a les pessetes, i els compradors volen qualitat, però a un preu just, per tant el producte si bé ha d'esser de qualitat, també hi ha aquest altre caire i és que ha d'esser competitiu a nivell de mercat.

Sastre: Els consumidors tenen més informació i això fa que siguin també més exigents.

Ara som a un cicle en el qual el gran esforç dels empresaris ha estat per modernitzar les seves estructures productives, les fàbriques, la tecnologia, i tot això s'ha pogut potenciar, perquè hi ha hagut un conjunt d'elements que ho han permès, i és important l'ajuda econòmica però també l'ajuda logística. Perquè tot i que hem rebut ajudes, els empresaris han fet grans inversions. I ara en aquests moments el que no podem fer és deixar-nos, perquè com deia Seguí, no basta l'autocomplaença, és un mercat molt dur, com tots avui en dia. I la tasca que queda a fer és d'actualització constant, per esser capdavanter. I en aquest sentit és molt important un tema que ha introduït Seguí: la formació. Ara som a un punt en el qual feim una guerra entre nosaltres ens prenem el personal qualificat, perquè no hi ha nova saba.

El turisme ha estat capaç de crear unes escoles per professionalitzar el sector, aquí el sector era molt professional però ara ha donat un tomb i a més durant uns anys no tengué continuïtat, per la qual cosa és necessari que hi hagi formació entre els més joves.

ONA: *Durant anys fer feina al sector calçat no devia esser molt preuat...*

Seguí: Però ara ha canviat i amb tot això de les noves tecnologies pot esser novament atractiu per al jovent, a més hi ha feina.

Sastre: Podria crear-se fins i tot una escola, per poder muntar una àrea específica.

De moment ho fa cada empresari.

ONA: *Quan opinen els sindicats diuen que tot i haver hagut importants ajudes als empresaris, no s'han transformat en llocs de feina.*

Llompert: Això no és així, i no ho pot esser per una raó senzilla: les empreses han crescut, nosaltres érem trenta i ara som vuitanta-cinc.

Sastre: És el cas de moltes empreses. Les ajudes han servit a les empreses, però també han creat feina. Perquè a una empresa la facturació i els llocs de feina han d'anar en consonància, si creixes un 30% no augmentes el personal el 100%, això és obvi, però sí que creix el 25% o el 30%. És proporcional. La pell és manufactura i no hi ha secrets, s'ha de fer amb les mans, hi ha d'haver mà d'obra i gent formada per a les màquines.

NOVES TECNOLOGIES PER VENDRE

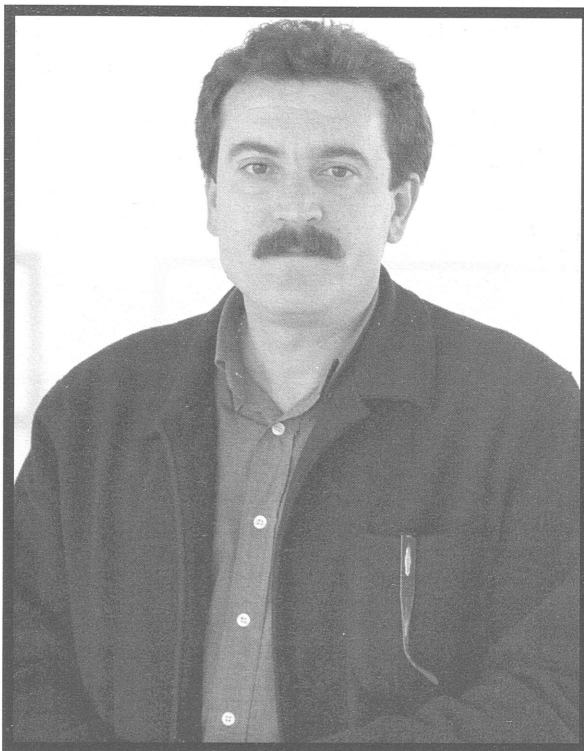
ONA: *Les noves tecnologies, Internet concretament, es contempla com a un mostrador per a venda? Recentment s'ha convocat un concurs per a pàgines web per l'Associació de Joves Empresaris i el primer premi ha estat per a una coneguda casa mallorquina Camper i un altre premi per a Koaa que ven sabates eròtiques.*

Munar: Ja ho heu dit, com a mostrador sí. Per vendre, per servir els productes, les nostres empreses encara no estan preparades. A través d'Internet podem situar els nostres catàlegs a tot el món, però una altra cosa diferent és la comercialització, perquè de sabates n'hi ha molts de models i són de moda i llavors els estocs haurien d'esser a una altra escala. En tot cas els sabaters també aposten en aquest sentit per les noves tecnologies, perquè el que sí és evident és que tant les formes de producció com de promoció han canviat i ara no podem veure-ho amb ulls de fa trenta anys.

Seguí: Per això el suport logístic és important, per ajudar a introduir els empresaris en tot aquest món.

Llompert: El món queda petit i de cada dia és més fàcil viatjar i vendre a l'altre cap de la Terra. El que passa per exemple en el cas de sabates és que per Internet es podrà vendre l'especialització. Si tu fas una cosa molt concreta i la comercialitzes a través de la xarxa serà possible, els grans estocs encara no, perquè no es poden servir amb la rapidesa que requereix el client.

La comunicació amb tot el món és molt necessària per al comerç actual, i per tant totes les noves tecnologies s'hi posaran al servei.



Joan Sastre.

ONA: *Quin tipus d'ajuda necessiten o reben de cara a la comercialització?*

Munar: La nostra ajuda és més de col·laboració de cara a nous mercats. I de moment el que feim són accions directes d'assistència a fires i relacions inverses perquè això per als empresaris d'un en un és més difícil i sí que els podem donar un suport logístic que ajuda molt.

La informàtica, avui, als sabaters encara no els serveix per vendre, sí per informar-se sobre compres i per a disseny.

En tot cas el nostre objectiu no és la venda, que han de fer els empresaris, sinó la promoció.

Sastre: Tot i això es donen les primeres passes.

ONA: *I a aquest moment, quin és el gran repte de la comercialització de la sabata mallorquina?*

Munar: Jo crec que el nostre objectiu ha d'esser que les sabates mallorquines siguin conegudes un poc a tot el món com ho són a Espanya, és a dir, com a sabates de qualitat i disseny. A Alemanya i a tota Europa i, per què no?, a Amèrica. A Dusseldorf a la fira més important d'Europa hi anam amb devuit empreses, que són molt poques, perquè n'hi ha dos mil, però són molt significatives i molt significades. I es comencen a veure mostradors amb sabates mallorquines. Camper al Japó és una marca molt coneguda.

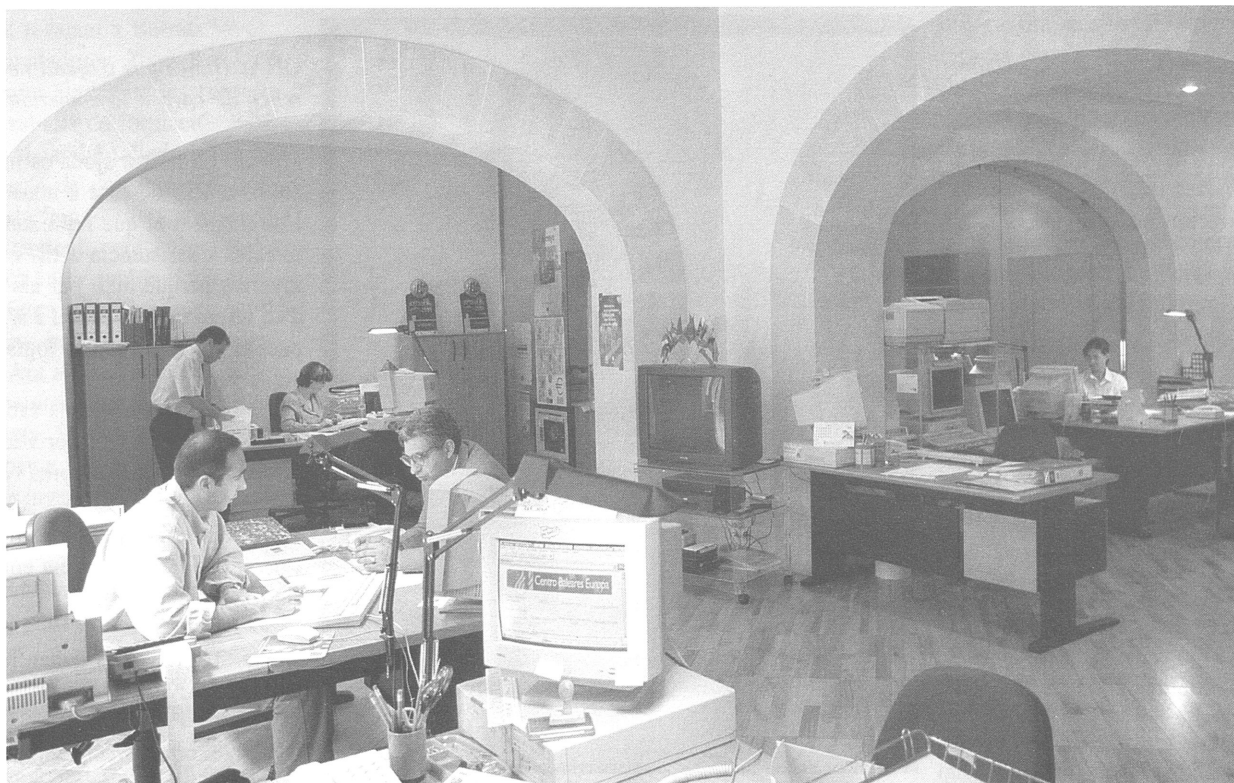
ONA: *I treballen en el sentit de vendre sota una marca de "Producte Balear" diferenciada? no fa gaire un especialista en comerç japonès, explicava precisament que en el seu context és molt important vendre sota una marca "paraigües" que permeti identificar el producte i a més que tenguí un valor afegir, cultural, de lloc d'origen, etc... Vostès creuen que això és possible?*

SABATES DE LES BALEARS

Munar: Per als japonesos és molt important i funciona. Els agrada veure quan compren una sabata, doncs que a més va embolcada d'una història, de la procedència, de Mallorca, les perles,... etc. Però això és un tipus de client molt determinat. I en aquest sentit sí que pot servir, perquè avui en dia hi ha una cultura de viatge i són referents.

Seguí: La sabata, i també la confecció de pell mallorquina, té marca, perquè és feta a Mallorca, i aquí es fa bé i des de fa molts d'anys. Encara que ja ho he dit no ens hi hem de confiar. Hem d'esser presents a les fires i hem d'avançar cada dia, perquè és un mercat molt dinàmic i que pot canviar d'una temporada a l'altra. Ara hem d'assistir a Màgic, la principal fira d'Estat Units ja no tan de sabata, sinó de confecció de pell.

ONA: *Per acabar, a Mallorca quan ens referim a inversions sempre són del sector terciari, hi ha molta literatura, i fins i tot veus importants creuen que no és possible cap alternativa perquè*



El Centre Balear Europa consolidat a Brussel·les defensa els interessos de la nostra comunitat i, a la vegada, facilita a tots els interessats qualsevol informació relativa a la Unió Europea

DEPARTAMENTS I SERVEIS DEL CBE:
Centre de Documentació Europea
Centre Europeu d'Informació Empresarial
Departament de Relacions Exteriors
Departament d'Estratègia Regional
i Coordinació IMEDOC

INFORMAU-VOS AL "CENTRE BALEARS EUROPA" A PALMA

- C. Ramon Llull, 2 - Edifici "Sa Nostra"
07001-Palma de Mallorca, Illes Balears
Tel. 971 71 89 89 - Fax 971 71 46 81
Correu electrònic: cbe@bitel.es
Internet: <http://www.bitel.es/cbe>
- C. Palau Reial, 17
Conselleria d'Economia i Hisenda
07001-Palma de Mallorca, Illes Balears
Tel. 971 17 62 28 - Fax 971 17 62 16
Correu electrònic: cbe@bitel.es
Internet: <http://www.bitel.es/cbe>

DELEGACIÓ A BRUSSEL·LES

Avenue des Arts, 3, 4 et 5, 7ème étage - 120-Brussel·les
Tel. 32 2 223 14 10 - Fax 32 3 223 25 24
Correu electrònic: centre.balears.europe@skynet.be



som una societat de serveis. Vostès creuen que la indústria sabatera en aquest cas és una alternativa al turisme? A un moment determinat fins i tot s'acusà els empresaris de sabates de descapitalitzar les seves empreses per invertir en turisme.

Llompert: Els que se'n varen anar, varen perdre les sabates i la camisa i tot.

Jo crec que els empresaris del sector del calçat, que ho eren de feia molts d'anys, i per tradició i vocació, han lluitat fins al final i s'han arruïnat si no han pogut treure endavant les seves empreses. Fa dues o tres dècades la societat mallorquina, els polítics..., ens equivoquem i tot el suport d'institucions i organismes fou per al sector turístic, però va esser un error. Perquè ara es veu que el monocultiu tampoc no és bo i és perillós. A un moment determinat només es veia el turisme i la resta es va abandonar. Inca fa trenta anys a les sis del matí quan sonaven les sirenes era Nova York, però això no es va cuidar. I ara ha estat tornar a començar de zero. Les sabates, si no hi hagués hagut aquest declivi serien un negoci tres vegades més gros del que són, perquè sabates en du tothom, i no tothom viatja i fa turisme. A Inca quan jo era jovenet es feien les millors sabates del món i a tota Espanya sabata de qualitat era equivalent a sabata de Balears. Però a partir de l'abandonament del sector sorgiren les empreses d'Alacant, que, tot s'ha de dir era un sector d'espardenya, i llavors començaren a fer sabata més barata. Coincidí que no rebérem suport a un moment que el sector el necessitava molt, perquè el mercat es transformà i en aquell moment l'aposta fou per al turisme en exclusiva, tot coincidint amb el boom. Si el suport que ha rebut el sector ara, perquè si no hi hagués hagut suport aquests darrers anys ja no hi hauria sabaters, l'haguéssim rebut quan començà el declivi, el sector no hagués sofert tant, perquè aquí tancaren empreses per tres punyetes. Però són coses que varen passar...

ONA: Hi ha hagut una selecció natural de les empreses del calçat?, i tot i els cants de sirenes que els empenyien cap a un món més especulatiu han deixat la vida i si ha fet falta la fortuna per la seva empresa?

Llompert: És així i els empresaris de la pell són un referent cultural i sociològic de la zona molt important, una zona molt singular. Això ha enfortit el sector, perquè no és per res, però els sabaters que hi ha avui són autèntics empresaris del sector, molt professionals i molt especialitzats. Capaçs de competir a qualsevol mercat.

Sastre: Hi ha un factor que afavoreix que el nostre mercat es mantengui i és que nosaltres tampoc no podem esser una societat de serveis turístics per una raó molt senzilla, no tenim costa i no estam a zones potencialment turístiques. No hi ha platges ni costa i



Miquel Llompert.

per tant el que hem de fer és potenciar allò en la qual cosa ens podem desenvolupar i destacar.

El Raiguer ha d'esser una zona diferenciada, perquè territorialment també ho és.

Llompert: Si a mi em donassin un negoci turístic a l'endemà el vendria, perquè "el gusano de les sabates", és un verí que es du a la sang, és un món artístic.

Fins ara a més com a empresaris no lluitam per guanyar, sinó per no perdre, i ara mantenir-nos és un èxit. Ja vendran temps millors, tenim totes les condicions perquè sigui així. I també podem sortir a produir a fora, com ho fan els hotelers nosaltres podem exportar disseny i qualitat i expansionar-nos, sense que això suposi una "evasió", ans tot el contrari, un bé per a la nostra comarca. Podem muntar una fàbrica a Mèxic per subministrar aquell mercat sense que això perjudiqui la nostra producció d'aquí, amb un disseny i un rolyati que ens permeti

fabricar allà sabates d'aquí.

ONA: És un handicap esser illa?

Sastre: La insularitat, que és un al·licient per als turistes, és clar que per a nosaltres és una trava. Nosaltres transformam, però tot ho duim i llavors tot ho exportam, això vol dir uns costos afegits que sens dubte ens perjudiquen.

Si compres una màquina a qualsevol punt d'Europa, probablement la duen fins a Alacant sense costos addicionals, però després quan l'embarques ja has de pagar tu, i si pesa dos-cents o tres-cents quilograms valdrà tres o quatre-cents mil pessetes.

Munar: Avui tot és comunicació i estar a una illa resta fluïdesa.

ONA: Per què a Inca no hi ha un mostrador del que es fa?, per què no es pot venir a comprar sabates a Inca?

Llompert: Els turistes que vénen no poden comprar sabates d'Inca, com a molt espardenyes, i la gent d'Inca té sabates que treuen de les fàbriques amb algun petit defecte, o de mostra, a bon preu.

Seguí: Però jo crec que si venem pell i sabates hem de mostrar pell i sabates i no estaria malament tenir aquest mostrador de què parlam. Perquè així com hi ha diferents botigues de confecció de pell, no hi ha una gran botiga de sabates on es mostrin les principals marques d'Inca.

Per guanyar temps

Per al socialista Salvador Cànoves, des de fa dotze anys batle de Binissalem, tot el triomfalisme sobre el resultat de les ajudes europees al Raiguer, és un tancar els ulls a la realitat d'una comarca que es resisteix a morir com a zona industrial, perquè encara no ha trobat una alternativa de futur. Guanyar temps a la incertesa de la mort és, per a ell, l'únic que de debò han aconseguit unes ajudes que no han lliurat les dones de la comarca de la sobreexplotació del treball submergit, que no reconstrueixen un teixit industrial molt mal ferit, que es donen i es reparteixen sense haver plantejat mai prèviament i seriosament quin paper ha de jugar la comarca dins Mallorca, dins Espanya, dins Europa. Salvador Cànoves, que va contribuir decisivament a crear la Mancomunitat del Raiguer, critica aquí els triomfalismes, les apropiacions indegudes, els localismes sectaris que

poden trencar una política de consens i d'altura. Però no sempre es queixa: reivindica la saviesa d'un poble que ha sabut fermentar un vi profund, de densa anomenada, voldria que prenguessin ales els que humils i solitaris han creat poemes, dissenys, imatges, literatura. Confia en la revolució silenciosa del coneixement, del diseg, que alena des que la ciutat era pacífica i oriental.

-Vostè és el batle d'un dels pobles de més clara ascendència mora.

-No en queden vestigis àrabs, a Binissalem, però els recordam a través de la toponímia. És un nom preciós, vol dir Casa de la Pau. Jo no vaig néixer a Binissalem, però d'aquí conserv tots els records de

la meua infantesa. És la meua pàtria petita. Aquí han nascut les meves inquietuds. Quan vaig començar a estudiar a la Universitat, a l'època en què es té una certa preocupació social i política, vaig participar a la formació d'un grup cultural dins el poble. Amb Dolors Forteza, que ara és al PSM de Calvià, i altres amics vàrem iniciar activitats culturals, de trobada. Record que vàrem aconseguir una subvenció a l'ajuntament, que no sabia ben bé a qui i per què ens la donava. Va ser una moguda interessant... tot i que després cada un vàrem prendre camins diferents.

-Abans es deia que la vida als pobles era avorrida, massa tancada per als joves.

-Als pobles hi ha una vida més tranquil·la, sí. En aquells moments no hi havia activitat cultural, ens l'havíem d'inventar, amb persones que tenien una riquesa cultural o intel·lectual que havien anat cultivant en solitari. Als catorze o quinze anys vaig intentar lligar un grup d'aquesta gent. Pensava que amb la suma de tots podríem fer qualque cosa. I així va ser.

BINISSALEM: CAPITAL CULTURAL

-De qualque forma aquella experiència va ser el preludi del projecte del qual vostè parla ara, quan diu que voldria que Binissalem fos la capital cultural del Raiguer.

-Un sempre du molts de projectes dins la maleta, i mai no sap quins arribaran a ser possibles. Aquest n'és un. Jo crec que tothom voldria que el seu poble fos un referent cultural.

-Alguns no s'ho han plantejat mai.

-Clar, el que passa és que alguns pensen que la cultura no és productiva. Però avui en dia la realitat desmenteix aquesta creença. Binissalem té activitat en el sector primari, la transformació del raïm en vi. És un sector petit però que ha aconseguit fins i tot donar-li l'anomenada al poble, qui és que no coneix els seus vins. Té un sector industrial, que és el que realment ha patit i està tocat de mort: durant els darrers trenta anys s'han tancat més de vint fàbriques de sabates, i també varen desaparèixer les fàbriques de conserves i altres tipus d'indústries, i la fàbrica de licors més coneguda de Binissalem va fer fallida i a poc a poc el sector secundari, el que donava vida al poble s'ha anat enfonsant. Això va ser el que em va impulsar a cercar fórmules, fórmules de consens, per a la comarca del Raiguer. Creia que a través del municipi de Binissalem era impossible posar el crit en el cel, perquè Mallorca sentís el seu problema. I finalment hi ha el sector terciari que, bé, tal volta és una pretensió, però per a mi és tot el vessant cultural, conscienciar abans de tot els binissalemers i després Mallorca del patrimoni històric i cultural que tenim. Molts de pobles voldrien tenir escriptors com Llorenç Villalonga que, tot i que no va néixer a Binissalem, ens va deixat un espai per reivindicar la seva figura, i hem fet un casal, una casa museu.... Llorenç Moyà, un altre poeta que va tenir transcendència dins l'Escola Mallorquina, també era binissalemer. Ara estam a punt d'inaugurar el seu casal, una casa de cultura que volem que sigui una casa de cultura per a tota la comarca i estam en converses amb l'estudi Sis-A perquè s'instal·li a Binissalem. Tenim pendent una altra entrevista amb "Blau" per muntar un centre de disseny. La Denominació d'Origen també vol iniciar uns cursos de tast, de viticultura... I també intentarem fer un màster d'enologia per a postgraduats en col·laboració amb la Universitat, i tenim converses amb ARCA per muntar una escola de reciclatge per a mestres d'obres, per què coneguin els materials i les tècniques tradicionals i puguin restaurar els casals... aquestes són algunes de les idees que volem posar en marxa. Altres idees se'ns han frustrat, com conservar aquí la biblioteca de Gabriel Llabrés i Quintana, que ha anat a

Entrevista a Salvador Cànoves

per Gina Garcías

Salvador Cànoves va néixer el 7 d'agost del 56 a València, prop de Gandia, de pare valencià i mare al·cudienca. Als dos anys ja vivia a Binissalem. Advocat, fa feina des de l'any 80 com a misser. Destacat militant socialista, des del 1983 és regidor de l'ajuntament de Binissalem, on manté el càrrec de batle des de fa dotze anys. També és el president de la Mancomunitat del Raiguer, que ell va impulsar. Ara ocupa un lloc destacat a l'oficina electoral del PSIB-PSOE. És casat i té una filla de desset anys i un fill de dotze.



Palma, i es va destruir casa seva, un molí fariner que el director general de Cultura de torn no va saber valorar. Aquests i uns altres són personatges que han tengut transcendència a la història del poble... Tenim aquest punt de partida i hem de saber treure-li profit. A Binissalem hi ha tallers de disseny gràfic, pintors com Bernardí Roig... Dins el món del cinema tenim Vicenç Matas, Jaume Vidal, càmeres de televisió i publicitat, Jeroni Salom que és crític literari... L'ajuntament de Binissalem ha de propiciar la trobada d'aquesta gent i crear un ambient obert, una dinàmica cultural sense pretensions, però amb vitalitat.

-El poble, la gent jove, viu aquest projecte?

-A Binissalem hi ha més de trenta associacions, activitats de tot tipus... El que passa és que sempre ens han preocupat els joves que no s'interessin per res. Esbrinar quin tipus d'inquietud tenen, per intentar omplir aquest buit. També a través del Servei d'Ocupació Juvenil de la Mancomunitat del Raiguer intentam oferir propostes als joves que volen fer feina.

MAI, CIUTAT DORMITORI

-Un risc que té Binissalem és convertir-se en una ciutat dormitori.

-No, Binissalem no. Si un poble manté la seva identitat, les tradicions, les seves potencialitats, si té vida pròpia, no es converteix en ciutat dormitori, tot i que la mobilitat sigui cada dia més gran. Un poble dormitori és un poble sense vida, on els seus habitants tan sols van a dormir i a viure dins les seves cases, perquè no hi ha vida cultural, esportiva, associativa... i Binissalem no és aquest cas, ni el de Santa Maria, ni Consell, ni Alaró... en canvi Marratxí sí que pot patir aquest perill.

-Vostè mai no ha volgut deixar de viure a Binissalem.

-No. Exceptuant-ne una petita etapa, quan estudiava a la Universitat a Palma. Em vaig traslladar a Palma, perquè pensava que així podria assistir més fàcilment a conferències, concerts, galeries d'art, cinema... a actes que jo em perdia, perquè el darrer tren sortia massa prest. Em vaig traslladar a Palma i curiosament va ser el temps en què em vaig perdre més coses. Vaig aprofitat més Palma des de Binissalem que quan vaig viure a Palma.

EL NECESSARI RELLEU

-Ara com a batle de Binissalem quina és la seva inquietud més gran?

-Trobar una altra persona que em substitueixi. Crec que una persona no es pot eternitzar en un càrrec i jo ja duc dotze anys de batle i setze dins l'ajuntament. Jo vaig entrar a l'ajuntament als vint-i-sis anys. Vàrem guanyar les eleccions, però no obtenguérem la majoria absoluta i la resta de partits es col·ligaren per impedir que els socialistes tenguéssim la batlia. Vaig ésser quatre anys a l'oposició, una cosa que sempre agraeix, crec que tots els polítics haurien de passar quatre anys a l'oposició, s'aprèn molt, i s'aprèn també a ser humil. I ara pens que dotze anys de batle són molts. A vegades pens que els joves de vint-i-cinc anys, des que han tengut ús de raó política, des dels catorze anys en el millor dels casos, només m'han conegut a mi com a batle. Una de les característiques de l'adolescència és rebutjar el poder establert, i jo ara ho som, al poble. Per voluntat pròpia no em tornaré a presentar a les eleccions municipals.

-Quin ha estat el seu lema, durant aquests dotze anys?

-Tenir sempre l'ajuntament obert als ciutadans. Solucionar tots els problemes que puguem, els que són de la nostra competència, però també els problemes particulars de gent que per raó de formació, es troba perduda en la burocràcia, en els requisits administratius. Aquesta crec que ha estat la clau del nostre èxit, i no tant fer obres grans. Els ciutadans, a l'hora de votar, se'n recorden més de la petita espina que els has tret del peu, que del gran projecte que hagi enllestit.

-Com va aconseguir impulsar i consolidar la Mancomunitat del Raiguer, de la qual vostè n'és president, quan la tradició és que els pobles veïnats rivalitzin i no s'entenguin?

L'APROPIACIÓ DEL CONSENS

-Va ser un miracle. Ens vàrem proposar una utopia. Jo vaig ésser quatre anys vicepresident i vaig intentar una política de consens, que va ésser la que va dur l'èxit al projecte. Després el president del Govern Jaume Matas se n'ha volgut aprofitar. Si és feliç així millor per a ell, però ha romput aquesta política de consens, ha llevat el protagonisme als pobles que integren la Mancomunitat. Ho va fer quan va aconseguir les ajudes europees. El que passa és que hem callat, perquè una bona notícia beneficia l'economia i una mala notícia la perjudica. Ni els agents socials, ni els econòmics ni els batles de la Mancomunitat no han pogut participar en res una vegada concedides les ajudes. Des del nomenament dels gerents fins al darrer detall, ara tot és decisió del Govern balear. Nosaltres hem mantengut una aparença de consens, perquè ens hem estimat més callar no per afavorir el Govern, sinó la conjuntura.

-Com es va aconseguir fer la Mancomunitat?

-Va costar quatre anys. Quan jo era vicepresident vàrem impulsar una idea molt senzilla: jo vaig dir, hem d'aparcar els temes importants per poder aconseguir el consens, perquè estàvem cinc a cinc, cinc ajuntaments d'esquerres i cinc de dretes. Vàrem començar a treballar a poc a poc. En petites coses, com comprar una màquina per esbossar les voreres dels camins. Després vàrem començar a fer una reflexió sobre els trenta darrers anys del Raiguer, necessària per poder plantejar perspectives de futur. I així vàrem analitzar, per exemple, si valia la pena o no acceptar tots els cursos que ens oferia l'INEM. Vàrem voler cercar les ofertes específiques que poguessin tenir una incidència positiva en les necessitats del nostre territori. Vàrem contractar dos agents de desenvolupament local, però la iniciativa no va ser totalment positiva, perquè entre alguns batles era més important el sentiment localista que el comarcal. A partir d'aquí vàrem veure que no basta una anàlisi socioeconòmica per establir les perspectives de futur, sinó que també fa falta conscienciar la gent, els batles, els regidors, crear una consciència de comarca entre els regidors i els ciutadans, i rompre el rebuig o la indiferència dels ajuntaments cap a la Mancomunitat.

-S'ha aconseguit crear aquesta consciència de comarca?

-Sincerament, crec que no. La filosofia de la Mancomunitat és ben senzilla: és una organització voluntària i els ajuntaments s'han de plantejar què estan disposats a aportar per millorar la comarca, independentment de si els seus beneficis repercutiran directament al seu municipi. Aquesta és la filosofia: pensar que allò que beneficia la comarca, indirectament beneficia cada un dels municipis, tot i que en principi no estiguin directament afectats. I això encara no s'ha aconseguit. Hi ha una resistència molt forta dels batles i dels ajuntaments, que són molt localistes. Ara encara pensen: "vaig a la Mancomunitat a veure que en puc treure, i si no en puc treure res ja no m'interessa..." No són conscients que la Mancomunitat és la suma de tots els ciutadans de la Mancomunitat, i si un ciutadà de

Campanet, o d'Inca o de Búger, o de Santa Maria o de Marratxí, es beneficia d'una ajuda, la Mancomunitat hi surt guanyant.

-Però no es poden queixar. La Mancomunitat ha aconseguit moltes coses.

-Sí. Quan hem tengut clar el projecte, les hem aconseguit. Hem aconseguit les ajudes del fons estructurals de la Unió Europea, i no varem aconseguir el Pla de comarca especial perquè -i això no ho havia contat mai- varem cedir en benefici de la comarca del Pla. Vaig dir-los que ells ho necessitaven més que nosaltres. Qualque batle del Raiguer ha criticat aquesta actuació meua, però jo n'estava convençut. Bé, després es va demostrar que el Pla de comarca especial era una presa de pèl. No varem aconseguir els fons de cohesió, però sí les ajudes comunitàries de l'Objectiu-2 i es fan plans concrets que han nascut colateralment a l'Objectiu-2. Amb una filosofia ben clara: un pic que hem sabut els punts de declivi de la comarca, hem aprofitat els mitjans per millorar en qualitat, en competitivitat... L'única cosa que no hem pogut aconseguir és una relació més estreta durant tot el procés entre sindicats, patronal, ajuntaments... i hagués estat convenient.

L'ECONOMIA SUBMERGIDA

-S'han aconseguit ajudes i inversions, però les dones continuen treballant a la comarca sota els abusos de l'economia submergida.

-Aquest és el tabú més ben guardat a la comarca. Hi ha hagut una espècie de pacte no escrit, tàcit, entre els sindicats, la patronal i les institucions. Els sindicats no varen dir res sobre el tema, per veure si en deu anys millorava la situació. Això no vol dir que els sindicats hagin renunciat a reclamar una solució, però varen fer aquest pacte temporal i tàcit, de silenci. És un problema que afecta sobretot les dones, que a ca seva tallen la pell, cusen, etc. en unes condicions higièniques deplorables, sense garanties laborals de cap casta, sense dret a prestacions socials. És un tema que hauríem de començar a tocar. Si no seríem hipòcrites. Si volem millorar l'economia hem de fer desaparèixer progressivament l'economia submergida.

-No pot sobreviure la indústria al Raiguer si no és gràcies a la sobreexplotació del mercat laboral, especialment femení?

-La indústria desapareix a marxes forçades. S'intenta trobar-li una solució. Se signa un pacte entre partits, entre tots els grups de l'arc parlamentari i els agents socials per aconseguir treure el Raiguer endavant. Els sindicats varen aparcar el tema del treball submergit. Però jo pens que no el tendran aparcat tota la vida.

-Es diu que durant tot aquest temps no s'han creat llocs de feina, sinó que s'ha evitat que en desapareixin més. De veritat no s'han creat o és que es continuen creant dins l'economia submergida?

-El que és important és que no es destrueixin més llocs de feina. Quan nosaltres varem fer aquest pacte sabíem que el subsector del calçat s'havia de redimensionar. Sabíem que encara hi havia un grup d'empreses que estaven a punt de tancar. Les ajudes no bastaven per tallar la progressiva destrucció de llocs de feina. Dins Europa la indústria ha de tenir un alt valor afegit, un disseny molt acurat, ha de ser de molta qualitat. Si no el Tercer Món es menja el mercat. Ara que duim sis anys amb l'Objectiu-2, hem d'avaluar, no la creació d'empreses, que ja és important, sobretot aquestes microempreses que consoliden el teixit industrial, sinó, sobretot, la creació real de llocs de treball.

-La pregunta és si el Raiguer revifa amb ajudes europees, però també a costa de mantenir unes condicions de feina quasi bé terciaristes.

GUANYAR TEMPS A LA MORT

-S'hauria d'avaluar, i jo no tenc les dades, si una part de l'economia submergida ha sortit a la llum o si la situació es manté. Si ja hi ha precarietat laboral i a més mantenim l'economia submergida, que es fa en unes condicions molt pitjors, hauríem desaprofitat les ajudes europees.

-Els abusos sobre els treballadors són el sacrifici necessari perquè el Raiguer recuperi la seva empenta?

-En tot aquest temps, el que hem intentat aconseguir al Raiguer no és la reindustrialització tal com l'hem coneguda fa trenta anys. És irrecuperable. Són impossibles les fàbriques de sabates amb dos-



cents o dos-cents cinquanta treballadors. Els temps han canviat. Les formes de producció han canviat. Els primers anys pensàvem que les ajudes europees serien de devers dos mil milions de pessetes i que la inversió induïda seria d'altres dos mil milions. En aquells moments els passius del Raiguer a les entitats bancàries eren de setanta mil milions. És a dir, el capital no tenia cap interès a invertir al Raiguer. Per tant, el que volguérem aconseguir era guanyar temps. A Mallorca és clar que el turisme és el motor de l'economia. Però el Raiguer no se n'aprofitava del turisme. Com que hi havia hagut una tradició industrial, la gent encara esperava una recol·locació industrial. I nosaltres coneixíem ja el drama de moltes famílies amb dos o tres membres a l'atur. Havíem de fer qualque cosa a la desesperada per invertir aquella evolució, i per això varem demanar les ajudes, per guanyar temps. Sabem que el debat de quin ha de ser el futur, no només de la comarca, sinó de Mallorca i de les Balears, no s'ha produït. El PP l'ha rebutjat sempre. I si realment s'ha de protegir un teixit industrial o el sector agrícola, encara no ho sabem. Nosaltres, en aquest context, no ens podíem plantejar més

que demanar ajuda a Europa, no perquè ens pugui salvar el futur, sinó per evitar temporalment el desastre. Sabem que som una comarca industrial enclavada a una illa eminentment turística i que quan anam a Madrid a demanar ajuda se'n riuen de nosaltres. Parlar d'indústria a Mallorca els fa gràcia. Amb els crèdits europeus el que podem fer és allargar l'agonia vint, trenta anys, però sabem que tard o prest la indústria a Europa s'ha de redimensionar i només quedarà la competitiva. En aquest termini esperam que la gent de la comarca es vagi situant a altres sectors.

-Quin és el futur de la comarca?

-Hem d'estudiar el present. Si la gent s'ha recol·locat a l'economia submergida és un fracàs. Si se n'ha anat a la indústria turística no és un fracàs. El futur del Raiguer és difícil d'endevinar, l'única cosa certa és que depèn del futur de totes les Balears. La pregunta hauria d'esser, quin futur té a les Illes Balears l'agricultura, la indústria i el comerç. El Raiguer no té una solució independent, no només de les Balears o d'Espanya, sinó d'Europa. I aquest debat no s'ha plantejat encara. Si volem jardiners o agricultors, si volem indústria o no.

EL RACISME

-Malgrat tot, la debilitat agrícola del Raiguer, ha provocat la venguda d'immigrants magribins i africans. Hi ha racisme a la comarca?

-A la comarca hi ha una comunitat del Marroc i una altra senegalesa. També hi ha un col·lectiu alemany. Cada un té un tractament distint, tot i que cap de les tres no s'han integrat. És normal que si

vénen de fora i tenen una cultura distinta, se sentin ells mateixos un poc al marge, però hi ha també, més que racisme, una actitud d'indiferència dels mallorquins cap a ells. Fa falta que els mallorquins els donin una mà, i no ho han fet.

-Ells no han provocat problemes. Sembla que són prou discrets com per assumir fins i tot les condicions de marginació que pateixen.

-No hi ha xenofòbia a la comarca, llevat d'alguns casos excepcionals. La gent els accepta, però els manté enfora.

-Els ajuntaments de la comarca tampoc no s'han plantejat encara programes d'integració.

-Jo vaig ordenar a la gerent de la Mancomunitat que començàs a fer feina en el tema de la integració dels immigrants i ens varen contestar que no convenia interferir en les iniciatives que ja du endavant Presidència del Govern balear i el Consell de Mallorca, i també els sindicats... Per això, de moment, els ajuntaments no han fet res.

-No és necessària, doncs, la tasca municipal?

-Jo crec que sí, que és necessària. Que mai no es perd per massa. Hauríem de recordar que els mallorquins també han viscut la situació d'aquesta gent, quan havien d'emigrar a Alemanya o a Amèrica llatina. Crec que hauríem d'esser més actius i més receptius cap a ells. Som nosaltres, els que hem de donar la primera passa.



**Centre Europeu
d'Empreses Innovadores. Balears**

Llum verda a les idees

- Assessorament a emprenedors i empresaris
- Gestió de la innovació
- Incubadora del Centre Bit Raiguer
- Cooperació i projectes europeus

Ara podeu consultar el nostre butlletí INNOVA a la nova pàgina a internet:

<http://www.caib.es/ceei>

**Centre Europeu
d'Empreses Innovadores.**
Balears

Centre BIT Raiguer
Sellelers, 25
Polígon Can Matzari
07300 Inca. Illes Balears
Teléfon 971 887000
Fax 971 887001
E-mail: ceei@bitel.es



GOVERN BALEAR
Conselleria d'Agricultura,
Comerç i Indústria



-Sembla que la majoria ha viscut en una pobresa tan extrema que no han pogut dur les seves famílies.

-Quan poden l'estiren. L'única cosa que els salva és la solidaritat que tenen entre ells mateixos, i les organitzacions d'ajuda. Jo no crec que hi hagi xenofòbia entre els mallorquins, però sí indiferència.

-I en relació als alemanys?

-És diferent. És una situació que afecta tot Mallorca. Tota l'illa està en venda. Però perquè qualcú la ven. Hauríem d'anar alerta amb aquest fet. Hauríem d'esser conscients que amb doblers no s'aconsegueix el que un ja té, que és la pau, la tranquil·litat, la qualitat de vida. Hi ha gent que ven el seu paradís per comprar un cotxe.

-A aquesta comarca se li diu el cor de Mallorca. Coincideix amb la Mallorca profunda?

-No m'agradaria tocar aquest tema. Jo crec que la Mallorca profunda és més al centre geogràfic. No sé si se li diu el cor de Mallorca, perquè abans era el batec de tota la Mallorca interior, de tota Mallorca. Jo crec que Inca ha anat perdent moltes oportunitats, els darrers vint anys, i s'hauria d'espavilar molt. El centre d'atracció es va desplaçant molt cap a les dues badies del nord. Allà van totes les infraestructures, a les badies d'Alcúdia i de Pollença. Els mateixos inquers s'hi van desplaçant, molts hi viuen pràcticament tot l'any. Hi va haver un moment que sí que perillava que Inca es transformàs en un poble dormitori. Inca és un centre de comarca que hauria d'esser més que un poble, i no com ara, que no és poble ni és ciutat, ni és figa ni és raïm. Han perdut moltes oportunitats, els inquers, que haurien de liderar la comarca.

PROGRESSISME I CORRUPCIÓ

-La del Raiguer és la comarca sociològicament més progressista de Mallorca, on es concentra el més alt percentatge d'ajuntaments socialistes o nacionalistes d'esquerra: els batles de Binissalem, d'Inca en qualque ocasió, d'Alaró, de Lloseta, de Selva... són d'esquerres. Les eleccions municipals han romput el tòpic que la Mallorca interior és de dretes.

-Sí, al Raiguer sí. Això demostra que és un tòpic, pensar que Mallorca és conservadora. Els historiadors pensen que aquest progressisme prové de la tradició industrial de la comarca, d'un teixit industrial que ha involucrat tothom, on la dona també s'ha alliberat més aviat, la família deixa d'esser la tradicional... El sindicalisme, el moviment obrer... crearen les condicions per a un pensament més progressista. Però bé, jo crec que Binissalem sociològicament és de dretes. Si es miren els resultats de les eleccions autonòmiques, de les generals i de les europees, sempre ha guanyat el Partit Popular...

-Amb quins arguments faria vostè campanya per una Mallorca socialdemòcrata?

-Cercaria la credibilitat, no faria propostes maximalistes, ni utòpiques. Jo som partidari del diàleg, del consens, de la proximitat amb els ciutadans... els ciutadans són més vius del que ens pensam. El PP de les Balears ens ho ha posat molt fàcil, però hem patit les conseqüències del fet que l'esquerra a les Balears està molt dividida. Com a cap altre lloc de l'Estat espanyol. Jo crec que ara es tracta d'esser moderats en les formes i radicals en els continguts.

-S'ha aconseguit desterrar el caciquisme de Mallorca?

-Hi ha una mentalitat, encara, sobretot entre la gent major, de reverència cap als senyors, cap als amos. A Mallorca no hem tengut revolució industrial, i sembla que es conserven vestigis d'aquella estructura feudal. La realitat política a les Balears és completament distinta de la de Catalunya, on sí varen tenir una revolució industrial. Aquest servilisme, aquestes reverències al senyor, aquesta supervivència del joc d'influències, de l'amiguisme, del parentisme. Però jo crec que en els darrers anys s'han donat passes de gegant per desterrar aquesta mentalitat.

-I això ho diu vostè, que com a advocat del PSOE ha exercit l'acusació en el cas del suborn de Calvià i ha vist com després d'una exhaustiva investigació han quedat sense jutjar els més alts implicats del cas?, que les màximes responsabilitats han quedat impunes?

-Som a una illa on hi ha un entramat d'interessos, que mouen pactes de silenci, contubernis soterrats, complicitats... De tots els regidors del PP de Mallorca, no n'hi ha cap que no s'hagi col·locat, ell i els seus parents, si ho han volgut fer, i a l'Administració autonòmica passa igual, tal com denunciàrem al Parlament. Aquest teixit d'interessos soterrats es fa molt difícil de rompre. Però jo crec que tant en el cas Calvià, com en el del túnel de Sóller, molta gent ja se n'ha adonat dels fets, tot i que només sigui a través de la lectura dels diaris.

-Vostè no s'ha sentit decebut per la impunitat en què ha acabat tot?

-No, ja ho va dir a la primera sentència del cas Calvià: que la societat jutjaria els culpables amb més severitat que el que han permès fer les lleis. I jo crec que ha estat així i també que ara la gent confia més en el seu fill que està format, que en el cacic de torn. S'ha produït ja aquella revolució silenciosa que deia Ortega, la revolució de la cultura i del coneixement. Aquesta és la verdadera revolució. A Mallorca cada dia hi ha més gent preparada intel·lectualment, molts de fills de treballadors tenen carrera universitària, i la gent que abans era servil amb el corrupte o el cacic de torn, comença a escoltar el seu fill, i a poc a poc els canvis es van produint.

Relleu generacional

Entrevista a Antoni Pons

per Maria Ferrer

És lleig dir-ho, però Antoni Pons sembla més vell del que realment és. Perquè si saps que està al capdavant d'una empresa i que té sota la seva responsabilitat més de vint treballadors, és difícil fer-ho quadrar amb només vint-i-vuit anys (de fet, ell no recorda molt bé quants d'anys té, dubta i diu vint-i-set o vint-i-vuit). Ara bé, un cop se't posa davant, vestit informal i et comença a parlar de la seva filosofia empresarial, comença a despistar-te i et creus definitivament que no arriba als trenta. Per tant, ens trobam davant un jove emprenedor d'aquells que compleixen el somni de triomfar amb la seva pròpia empresa i que anima els altres a fer-ho des de Joves Empresaris de Balears, una associació de la qual és president. Però, com ja he dit, no ens hem de deixar enganar, no empra *gomina*, no viu a Nova York, o a Madrid, ni tan sols a Palma. Aquesta nova versió dels JASP ("joves aunque sobradamente preparados") fa uns anys havia d'esser capellà, i té la seva empresa a un petit carrer de Binissalem.



-En el moment que va posar en marxa l'empresa Di7 Comunicació, es va plantejar que la seva seu fos a Palma?

-Bé, Di7 va començar quasi com un entreteniment, el gener del 94, perquè tant el meu soci Joan Rosselló com jo fèiem feina els matins a una altra empresa i els capvespres veníem aquí a fer quatre feinetes. Per tant, això era un estudi molt petit, bé, és ca son pare d'En Joan, que viu aquí dalt. L'any 95 o 96, quan ja ens vàrem posar de manera més seriosa, sí que ens vàrem plantejar si Palma o Binissalem, i vàrem veure que no hi havia per què canviar-nos. Per comoditat, a nosaltres ens era molt més fàcil aquí i no teníem motius, encara que contínuament havíem de baixar a Palma a veure clients, però per temes de filmació ho enviam directament des d'aquí, per les xarxes informàtiques, i no tenim cap problema ni un.

-Podria fer una llista d'avantatges i inconvenients d'una decisió com aquesta, tenir la seu de l'empresa a un municipi de la comarca del Raiguer i no a la capital?

-A una empresa com la nostra, basada en la creativitat i en la comunicació i el disseny, hi ha molts més avantatges que inconvenients. La tranquil·litat per a gent que tot el dia pensa i crea és molt important, com també ho és poder aparcar tot d'una i no haver d'agafar nervis. Aquí hi ha una qualitat de vida que no trobam a Palma.

ESPERIT INVERSOR

-Després tornarem a parlar de la seva experiència empresarial concreta. Voldria conèixer la seva opinió sobre els resultats de la pluja de milions que s'han invertit al Raiguer els darrers anys, provinents en la seva major part de la Unió Europea, per fomentar la reindustrialització.

-Crec que bàsicament ha estat una mesura psicològica. Ha ajudat la gent a plantejar-se invertir a la comarca. Jo, pel que veig, pens que per ventura s'havia abandonat la inversió al Raiguer, hi havia una etapa de declivi industrial, i ens varen donar les ajudes de l'Objectiu- 2, i això ha fet que es creàs un esperit inversor a la comarca. Hem de pensar que les ajudes, en molts de casos, han estat del 10% o del 15%, són molts de doblers, però parlam d'inversió induïda. Les ajudes en si no ens fan invertir, perquè si d'una màquina d'un milió de pessetes te'n donen cent mil, no et fa que et compris la màquina, però sí que ha ajudat que hi hagi un ambient d'inversió. S'ha vist clarament que l'Administració apostava pel Raiguer. I els que havíem de respondre érem els d'aquí i hem donat resposta. Ens ha ajudat a fer una passa més, perquè jo puc comprar una màquina amb unes prestacions, que és la màquina adequada per a la meua

Antoni Pons té vint-i-vuit anys. Quan acabà els seus estudis de batxillerat i COU, començà a estudiar teologia al seminari, a Palma, amb l'objectiu de ser capellà. Però després de dos anys i mig ho va deixar i va entrar a fer feina a l'Administració, primer, durant sis mesos, al Govern i després com a gerent de la Mancomunitat del Raiguer, on nasqué, al poble de Binissalem. Mentre, dedicava una part del seu temps a fer una revista local, com també n'havia feta una al seminari. Fou aquí on conegué el seu soci, Joan Rosselló, amb el qual, l'any 94, es va plantejar la idea de dedicar un parell d'hores a fer feines de publicitat i disseny, a la planta baixa d'allà on vivia Joan. Amb el temps, aquestes feines eren cada cop

feina, que val un milió de pessetes, i després n'hi ha una que és la millor màquina que existeix i amb allò seré molt més competitiu, que per ventura avui no l'he de menester, però que si la tenc em dóna unes perspectives increïbles i que val dues-centes mil pessetes més, i com que tenc aquesta subvenció, la compraré. A nosaltres per exemple, particularment, ens ha ajudat en això, a ser més competitiu, i hem vist els resultats.

-Les xifres dels darrers anys, tant les del nombre d'ocupats com les de les exportacions, ens mostren el bon moment del sector industrial a les Illes. En el cas del Raiguer, la reactivació industrial que es pretenia és en marxa o és un fet?

-La reactivació industrial a la comarca del Raiguer és un fet i és un fet per molts de motius. Hi ha un bon moment econòmic, hi ha hagut aquest esperit inversor del qual parlàvem, que hem sabut aprofitar-lo, i després, per parlar del sector més conegut i per ventura més desenvolupat, que és el del calçat i de la pell, aquestes empreses han sabut apostar per la qualitat i aquí sí que no es pot tornar enrere. No és una cosa d'un dia, sinó que aquesta gent ha demostrat que tenen una empresa sòlida. Si apostes per la qualitat és difícil que et tombin, encara que hi hagi una crisi, perquè la gent continuarà apostant per la marca, per Camper, Lottusse i el que tu vulguis.

RELLEU GENERACIONAL

-Ha parlat abans de la inversió en maquinària. S'han incorporat les noves tecnologies que preparen les empreses per al nou mil·lenni?

-Si llegim la revista que fa el CDER es veu com hi ha una empresa a Inca que té una màquina que es diu Néstor que és increïble, de disseny per ordinador, que fa el tall de la pell per a la sabata, aprofitant al mil·límetre la pell. Si ens haguéssim quedat enrere, dibuixant a mà, seria impossible ser competitiu. El creixement de les empreses del Raiguer s'ha aprofitat per a la seva modernització tecnològica, jo crec que sí.

-I en el que són conceptes o estratègies empresarials, com el màrqueting, la fidelització del client, s'ha avançat igual?

-Això és una cosa de la qual alguns empresaris encara no són conscients. Precisament, nosaltres no, perquè ens dediquem a la comunicació i a la imatge, però sí, és veritat que es produeix un relleu generacional important a la comarca del Raiguer, com per tot. Aquells empresaris fets ells mateixos continuen sent empresaris, però molts d'ells passen una part important de gestió als seus fills, o als seus hereus, que en la seva majoria són fills. Jo alab moltíssim la gestió d'aquesta gent que s'ha fet a ella mateixa fent molta feina, però els seus fills ja han estudiat empresarials, econòmiques, i duen una preparació teòrica on es dóna molta importància a això, a les estratègies d'empresa, al màrqueting, a la

més, i tots dos decidiren dedicar-se a la seva empresa en exclusiva. Actualment tenen un total de vint-i-dos treballadors i han començat a fer feina per a clients de la Península. Antoni Pons és el gerent de l'empresa i s'encarrega de la gestió comercial i de la seva direcció. El passat dia 20 de gener, va ser elegit president de Joves Empresaris de Balears, associació que té més de tres-cents associats i des d'on vol animar els joves que segueixin les seves passes. Ara li queda molt poc temps lliure, que aprofita per viatjar i per llegir, en moltes ocasions els originals dels llibres que després edita. És fadrí i li agraden molt els nins. De fet, ha estat molts d'anys monitor del Moviment d'Escoltes.

fidelització dels clients, a la comercialització dels productes. De fet, hi ha un binomi, avui, jo crec que importantíssim i per ventura irrepètible: l'experiència de tots aquests anys de feina i la teoria dels més joves, a la mateixa empresa, ni l'han tengut abans ni el tendran després, desgraciadament, perquè la gent gran no hi serà. Al Raiguer s'han ajuntat en un moment determinat situacions molt especials i aquesta n'és una. I si no ha estat un fill, en alguns casos els empleats s'han preocupat de contractar un economista o un tècnic en direcció d'empreses que demostra dins l'empresa la importància d'aquestes estratègies. Sortir fora, a Estats Units, a vendre, que és una promoció molt forta que ha fet el CDER, a Estats Units o al Japó, pot sonar a fantasmada de tot d'una, però la gent veu després que hi ha resultats i no els queda més remei que creure en la importància de tot això. I no t'en pots anar amb una imatge pobre. Si tu mostres un producte de qualitat, tot el que l'acompanya, els serveis, l'atenció al client, ha d'estar al nivell. I si vens unes sabates de mil pessetes has d'estar a aquell nivell, però si són de vint-i-cinc mil has d'estar a un nivell superior. Aquest és un tema que he de reconèixer que costa molt, però la gent n'és cada cop més conscient.

-Ha anomenat Camper, hi ha Buades, Yanko, i més. La marca del producte del Raiguer és una excepció o és la norma?

-Començam a vendre marca i ens en donen amb cullereta aquesta gent que fa estona que ja s'hi posà. Darrera ells n'hi ha d'altres. Bestard no és tan conegut, però dins el món de la muntanya o de l'escalada, i parl de calçats Bestard com Boreal. Jo l'altre dia vaig esser a Andorra i venen Boreal i Bestard, que es fan a una fàbrica de Lloseta d'aquí devora, i això és importantíssim, perquè és una estratègia sòlida que no desapareix d'avui per demà.

JOVES EMPRESARIS

-Com a president de Joves Empresaris de Balears, a un jove de vint i pocs anys que ve a veure'l, què li diu, per començar, que és fàcil o difícil posar en marxa una empresa?

-Si en tens ganes, és fàcil. Si realment et fa il·lusió i tens un poquet d'esperit empresarial se soluciona tot. Has de tenir una idea, el més original que puguis, però sí que has de tenir una idea d'empresa del que vols fer, alguns doblers, no importa molts, segons la idea que tinguïs, i després moltes ganes de tirar-la endavant. Amb aquestes ganes i aquesta il·lusió, com la satisfacció que el teu projecte empresarial s'hagi dut a terme és tan gran, això t'ajudarà a solucionar totes les traves, que n'hi ha moltíssimes. Hi ha traves burocràtiques, trobaràs el banc que per ventura no et deixarà els doblers, i hauràs d'anar a quatre o cinc o recórrer als amics per a aquelles primeres dues-centes o cinc-centes mil pessetes. Però, si realment en tens ganes, vols treure endavant el teu projecte i et deixes aconsellar per tècnics, se superen totes les dificultats que hi ha.

-I el suport institucional per a un jove empresari, hi és?

-Sí, a Inca hi ha ara el Centre BIT, on s'ha creat el viver d'empreses, on per una banda et deixen un local a un preu assequible i després tens uns tutors d'empresa, uns serveis de tutoria, que t'ajudaran amb el pla de màrqueting, amb el pla d'empresa. De totes maneres, has de tenir tu mateix esperit empresarial i empenedor, encara que hi ha aquestes ajudes, que pareix que funcionen. Després hi ha altres ajudes, com la bossa de negoci que té el CEII, d'ajuntar un empenedor amb doblers amb un sense doblers, el soci capitalista i el que té la idea, però això, que funciona molt bé a Estats Units, jo voldria que anàs bé, però desgraciadament, per la mentalitat mallorquina, aquí, no ens associam amb qualsevol si no el coneixem molt bé. També hi ha el tema que a l'hora de la puntuació per a les subvencions, tens més punts si ets jove empresari. Jo crec que sí, que l'Administració en això col·labora. De totes maneres, tampoc no crees l'empresa per les ajudes que donen les institucions, això està clar.

UN NOU MODEL

-I els que s'animen, donat el bon moment econòmic, són més que abans?

-De cada vegada són més. Nosaltres ara, amb el Govern, "Sa Nostra" i la Cambra de Comerç, hem elaborat un pla estratègic de foment d'autocupació, perquè hi ha un problema, i és que la gent no es planteja crear la seva pròpia empresa. Promourem la campanya dins la universitat, que no té per què ser el nucli màxim d'empenedors, però sí que crec que la gent que estudia empresarials i econòmiques podria ser un bon viver de joves empresaris. Es farà una enquesta i un estudi de les inquietuds empresarials de la universitat, però jo em puc imaginar els resultats. Si tu demanes a aquests joves què vols fer en acabar els teus estudis qui més qui manco ens dirà que vol ser funcionari, o que vol fer feina a una entitat financera o que vol ser directiu d'una gran empresa. Però que diguin, jo vull crear la meua pròpia empresa, crec que n'hi haurà molt pocs, perquè, primer, coneixen un model d'empresari que no és el que s'estila avui. És a dir, quan plantejam un empresari ens sona a aquell senyor amb aquell supercotxe, que tot d'una que ha tengut doblers s'ha comprat el cotxe i s'ha fet un xalet al port d'Alcúdia i els treballadors, i perdona l'expressió, el més putejats possible. Els joves empresaris, els empresaris d'avui, no som així, sinó que creiem en la reinversió dels beneficis en l'empresa, en la formació dels empleats, en la formació contínua, creiem que els recursos humans dins l'empresa són l'actiu més important que tenim i, si bé, l'objectiu de tot empresari és fer doblers i tu el que has aportat a l'empresa ho has de recuperar, hi ha una forma distinta d'empresaris i aquesta és la que hem de mostrar. I el que deia abans, que el teu projecte empresarial tiri endavant, que es faci realitat el teu somni, entre cometes..., la satisfacció és bestial. Crear llocs de feina és una de les coses que més satisfacció dona. Jo d'una de les coses que n'estic més content és de tenir a un poble com Binissalem vint persones fent feina. Entre el meu soci i jo i tots els que feim feina aquí, perquè no seriem res sense la gent que fa feina, no s'hauria creat això.

-Però aquest model d'empresari que exposa no es veu amb les dades de noves contractacions, en un bon moment econòmic, on es manté un alt percentatge de treballadors en precari, amb contractes d'un dia, d'una setmana, o un parell d'anys i al carrer.

-Nosaltres feim sis mesos i fix. Jo crec que els joves empresaris, els nous empresaris, donen de cada cop més importància als treballadors, perquè un treballador satisfet són cent cavalls de força per a l'empresa. I aquesta és una idea que l'has de creure i l'has d'aplicar, perquè tu vas a una conferència, t'ho diuen, i molt bé, molt bé, però després no t'ho creus realment. A les jornades que Joves Empresaris que vàrem muntar a l'Auditori va venir el responsable de Mercadona, que ha anunciat que als 16.000 treballadors els feia fixos. Aquest senyor ha cregut que el més important són els treballadors, perquè vas a la seva empresa i veus que és així. Ell ens deia "com puc fer contractes de sis mesos en sis mesos als meus treballadors quan, si l'he d'acomiarar i l'he d'avisar amb quinze dies d'antelació, aquells quinze dies, quin interès ha de tenir en l'empresa?" Ell comentava que no els podia demanar que riguessin a les caixes i que si no anava viu, encara li tirarien una botella pel cap al client. Si tu vols donar un bon servei als teus clients has de tenir en compte que la cara de la teua empresa són els teus treballadors. Els meus clients, quan vénen aquí, no només parlen amb mi, parlen amb el meu director creatiu o amb l'altre i es nota si estan o no satisfets. I parl d'un món com aquest, però pens el mateix d'una fàbrica, s'ha de notar si la gent està contenta i a més serà més rendible. I això no vol dir que no exigim a la gent, perquè per a això cobren. Cobrar el màxim que es pugui i amb una estabilitat laboral.

LA IMPORTÀNCIA DEL PATRIMONI

-Ara té vint-i-vuit anys, d'aquí vint més no haurà canviat aquesta filosofia?

-Jo voldria que no i veig exemples d'empresaris que sempre han dut la seva empresa així. Crec que és la tendència actual, perquè els empresaris tampoc no són beneïts. Els hotelers varen construir, construir i fer hotels i en un moment determinat han dit basta. I vostè s'hagués imaginat fa quinze anys que els hotelers haguessin dit basta de fer hotels, basta de construir? Ells han vist que els turistes no volen tanta massificació i que si no ho feien així era dolent per a ells mateixos. Jo crec que els empresaris, si bé costarà, anirem per aquí. Ens ho diuen fa anys, que el treballador és important, però no ens ho creïem, fins ara, que ho comencem a veure.

-Vostès són els successors dels que ara comanden la Confederació d'Associacions Empresariales de Balears (CAEB) i de la Confederació d'Organitzacions Empresariales (CEOE) a nivell estatal.

-Nosaltres estam associats a CAEB, però són dos estils, dues maneres de fer diferents.

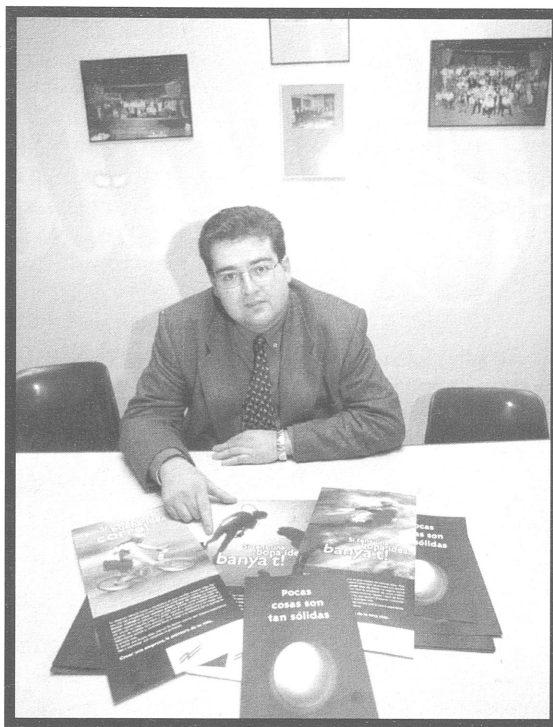
-No el veig a vostè amb la imatge que dona Cuevas com a patró dels empresaris, que potser sí que es correspon amb la que deia abans d'una persona que ha guanyat molts, però molts, de doblers.

-Jo voldria que al cap de la CEOE hi hagués algú que pogués estar folrat de doblers i que tingués els seus treballadors amb unes condicions el més dignes possible i amb la nòmina el més digna possible, i amb això no estic dient, perquè no ho sé, que José Maria Cuevas no sigui aquest cas. El que no pot ser és que la gent exploti els seus treballadors. A l'empresari se li ha de reconèixer la feina que fa per la societat, això sí. És a dir, l'empresari és el que ha arriscat i el que arrisca contínuament el seu patrimoni en benefici de donar ocupació a la gent. Aquí hi ha molt bon ambient, però si pel que sigui ens passa qualsevol cosa i ens anam en orris, se'n duran la meua casa i la del meu soci, no la casa de ningú més. El que avala l'empresa és el meu patrimoni personal, perquè jo no tenc uns pares que m'hagin donat vint-i-cinc milions per muntar l'empresa. Jo, al banc, cada vegada que em fan firmar és com a sol·licitant i avalista, i a Joan, igual. Jo pretenc crear patrimoni, perquè si qualche dia hi ha una petita crisi o el que sigui no hagi de declarar fallida tot d'una, sinó poder tenir uns recursos per mantenir l'empresa i passar aquells sis mesos o aquell any.

JORNADA DE TRENTA-CINC HORES

-Quin paper juguen els sindicats en aquest escenari d'un nou model d'empresari?

-Els sindicats el que no poden fer és oposar-se per oposar-se, que és el que fan els partits polítics, allà on l'oposició s'oposa. Si demanam un canvi als empresaris i jo crec que els empresaris evolucionam, els sindicats també ho han de fer. És a dir, un tema en concret com per exemple el de les trenta-cinc hores setmanals. Jo puc estar d'acord que es facin trenta-cinc hores en lloc de quaranta com a norma general. Cada vegada més els treballadors ens demanaran més temps d'oci i això per una banda suposarà una millora econòmica. Això jo ho puc compartir, i potser els empresaris em diran el que sigui, però si la gent té més temps per consumir gastarà més. Ara, també els sindicats han d'entendre que, si un producte es fa en quaranta hores i el fa un treballador, si aquest



treballador després només té trenta-cinc hores no el farà en aquest temps, perquè n'ha de menester quaranta. Per tant, si aquell producte ara val cent, després valdrà cent-tres. És a dir, perdrem competitivitat, perquè no es pot dir que no valdrà cent-tres en lloc de cent si el treballador no fa les mateixes hores que necessitava per fer-lo. I la gent no està disposada que d'avui per demà se li incrementin els preus un 10% o un 15%. S'ha d'arribar a un terme mig i, clar, és molt mal de fer, negociació empresa per empresa, mirar com es pot fer, si no es pugen el primer any els sous i es passa de quaranta a trenta-set hores, per exemple, un estira i amolla.

-Creu que en un horitzó a mig termini s'arribaran a aconseguir les trenta-cinc hores?

-Sí, jo crec que s'hi arribarà, amb un esforç per part de tots. Jo de xifres macroeconòmiques no n'entenc molt. Aquí, per exemple, a aquesta empresa, no ens suposaria crear nous llocs de feina, per

exemple. Ara, a nivell global, no ho sé.

LES OPORTUNITATS DE NEGOCI

-Quin creu que és el ganxo que fa falta perquè un jove es planteji entre les seves opcions de futur crear una empresa?

-Per començar, mostrar-los la possibilitat. Nosaltres, amb la campanya d'autocupació, muntarem un estand que anirà passant per les distintes facultats i donarem unes conferències. Qui vulgui venir, que vingui, i si no, li donarem la guia quan passi per davant la recepció de la facultat. Almenys que tenguí la informació, perquè ningú, ara, no els mostra aquesta possibilitat. Després d'això també muntarem unes jornades dels anomenats nous jaciments d'ocupació, que són els que els estudis ens diuen que són les empreses del futur.

-Aquesta és una qüestió que li volia plantejar, a quin sector creu vostè que té ara més futur una nova empresa?

-Hi ha tot el tema de la comunicació, de desenvolupament de software, i la Unió Europea, per exemple, ens diu que tot el tema de serveis a domicili es desenvoluparan molt, com són serveis d'assistència sanitària a majors, o tenir cura dels nins. A Joves Empresaris, qualsevol persona que vingui, tindrà una entrevista gratuïta amb el gerent i, si és necessari, amb un assessor fiscal i laboral, on se l'informarà de les oportunitats de negoci més adients.

-I el turisme?, o creu que s'ha d'aprofitar per fer una crida als joves empresaris per diversificar l'economia de les Illes?

-Jo crec que és important la diversificació de l'economia i això no té per què no passar pels serveis que envolten el turisme. És a dir, els joves, precisament, estan capacitats per pensar en coses noves, i jo crec que ho han d'aprofitar. L'altre dia em contaven que hi ha un senyor a Marratxí que té una de les empreses importants de traducció a nivell estatal, i és aquest senyor tot sol a ca seva. Què passa, que a través d'Internet té traductors a tot el món, que li tradueixen en totes les llengües del món, ell es dedica cada cert temps a viatjar per veure els clients, aconseguir les feines, de ca seva les envia per Internet als traductors, aquests les

A black and white photograph of two men in suits shaking hands in a courtyard. The man on the left is holding a briefcase, and the man on the right is holding a folder. They are standing on a cobblestone path. In the background, there is a large potted plant and a stone pillar. A decorative metal railing is in the foreground.

Qualitat en la Gestió

"SA NOSTRA" és una entitat de persones per a persones, gestionada sota els principis de qualitat total i sempre orientada cap a la satisfacció del client.

La confiança dels nostres clients és un estímul constant de superació. Per això, donam suport als sectors que generen benestar per a la nostra comunitat. Perquè les Balears són la nostra raó de ser.

**"SA
NOS
TRA"**

CAIXA DE BALEARS

tornen per Internet, fa una transferència bancària i els paga i envia la traducció al client. Això té costos de personal nuls, simplement, pagar la traducció, estructura mínima, un bon equip informàtic, i a viure. Aquest senyor ha tengut una idea brillant. A tu t'ho contem i dius, i això per què no ho he pogut pensar jo? Perquè realment és molt senzill. Jo faria una crida als joves, que tenim aquesta capacitat fresca d'innovar i de pensar noves coses, a tenir idees sobre les possibilitats que ens ofereixen les noves tecnologies avui. Ara bé, el turisme, de cada cop més, i no som un expert en turisme, requereix alguna cosa més, no simplement l'hotel, el sol i la platja. De cada cop més tots els serveis al voltant del turisme que puguem afegir, i ja es fan coses, com la reserva natural de no sé què, excursions, turisme cultural, valors afegits que es puguin donar sempre pensant en la qualitat i no en la massificació com s'ha fet fins ara. Des d'aquest punt de vista, es poden fer moltes coses al món del turisme.

-I s'atraquen més homes o més dones, interessats per crear una nova empresa?

-Just ara, a la Cambra de Comerç, hi ha hagut un curs dirigit a dones emprenedores i hi ha hagut moltes visites de dones per demanar informació per crear la seva pròpia empresa. Però jo crec que és una situació conjuntural i que la dona s'ha de conscienciar que té aquesta opció.

-Idea, ganes i doblers, aquesta és la fórmula que m'ha donat fins ara.

-Sí, bé, no hem d'oblidar el pla d'empresa, que l'has d'estudiar i t'has de deixar assessorar. A Joves Empresaris trobarà aquesta informació, i, si cal, se li dirà quin curs hauria de fer per millorar uns coneixements específics.

BALEARS BIT

-Què li sembla el projecte del parc BIT, devora la universitat?

-És una bona idea, sempre i quan es pensi que el parc BIT és l'estendard de tota una illa. Hem de menester una imatge, i aquesta imatge és el parc BIT. On per ventura hi haurà el millor, les empreses punteres del que sigui, ara, el que ha de ser bit són totes les Illes. És a dir, Mallorca, Menorca, Eivissa i Formentera han de ser bit. Aquí hem de tenir unes bones comunicacions a Binissalem, perquè empreses com la nostra es puguin desenvolupar sense necessitat d'anar al parc BIT. Algunes empreses, sí que hauran d'anar a un polígon industrial o al parc BIT, sense dubte. Però una empresa com la nostra, aquí estam beníssim, no tenim per què anar al parc BIT. Ara, aquí hem de tenir els mateixos serveis telemàtics i de comunicacions que hi pugui haver allà. I si a Di7 li pot interessar un dia anar a cercar un client a l'estranger, per què no?, i si a través del parc BIT s'ha creat una imatge de ser punteres en comunicacions, en informàtica, això és un valor afegit que ens afavorirà.

-En el seu cas personal, com se li va ocórrer començar una aventura empresarial com aquesta?

-Jo vaig conèixer En Joan l'any 90, fent la revista del poble, jo era el director i ell la dissenyava, com a entreteniment. I, el que passa sempre, començarem vint col·laboradors de la revista i l'any 93 érem dos o tres. La vàrem haver de tancar i el desembre del 93, per continuar una mica col·laborant, vàrem decidir muntar una societat i venir els capvespres aquí, a fer les targetes per a no sé qui, i els fulls, i una revista per a un altre, només dues o tres hores els capvespres. I a poc a poc les coses ens vàrem anar bé. El CDER ens va demanar una proposta de campanya de publicitat, que va ser la primera per a ells i la primera per a nosaltres. I fins ara, que som vint-i-dues persones que hi feim feina.

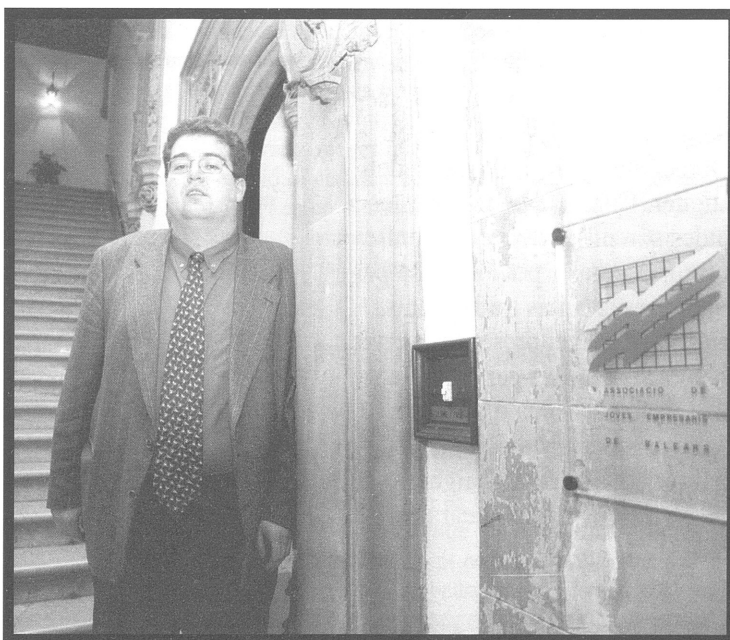
-Abans parlàvem d'oportunitats de negoci, la publicitat i el disseny

gràfic es presentava com un sector amb futur quan hi vàreu entrar?

-Hem optat per la qualitat i pel servei i aquí sí que hi havia un buit. És a dir, hi havia i hi ha altres empreses que ofereixen qualitat i servei, però competien per preu, i nosaltres no, la nostra filosofia és molt bon servei, molt bona atenció als clients i qualitat dels nostres productes, i per això confiam moltíssim en la professionalitat de la gent que fa feina amb nosaltres.

-I quant al vessant de Di7 com a editorial?

-La nostra principal dedicació és la publicitat i el disseny gràfic i l'editorial és més aviat un hobby. Hi ha unes col·leccions que editam que tenen un interès molt comercial, però la majoria no. Amb l'editorial no



hi guanyam doblers. És un complement més, i també ens ho hem agafat com una manera d'invertir part dels beneficis de la societat. Nosaltres sempre hem estat gent que pensam que mentre ens basti per viure el que feim ja estarem satisfets, i l'editorial, com que sempre ens ha agradat promoure activitats per a la gent i per al poble, és un projecte que hem tirat endavant. I et dic que és un complement, però l'any passat vàrem treure vint-i-cinc llibres.

-Fa uns mesos que presideix Joves Empresaris de Balears, amb quins objectius principals?

-Bé, una de les coses que se sol dir ara és que hi ha molt "bon rotllo" en els Joves Empresaris, és a dir, he pogut fer un equip a la meua mida, si bé he respectat tot l'equip de la junta anterior que ha volgut continuar fent feina, i n'han quedat la meitat. És la idea de la filosofia que li he explicat. Anam a fer feina a Joves Empresaris per ajudar els altres a crear la seva pròpia empresa, sense cap altre afany. Nosaltres tenim un gerent i una secretària, i res més. Ni tenim tècnics ni res d'això, perquè tot ho fan els nostres associats. Si ara hem de muntar un curs, cercam un associat, li demanam el pressupost i aquell associat fa el curs per a Joves Empresaris. Que hem de menester un assessor fiscal que ens ajudi, cercam entre els nostres associats i repartim la feina. La primera visita per consultar és gratuïta i després si al client li han agradat els seus serveis pot continuar, també és una manera de captar clients. A mi és això el que m'ha atret d'una organització empresarial com aquesta, l'esperit de voler fomentar l'autocupació sense cap afany més.

Entre la tradició i la qualitat de vida

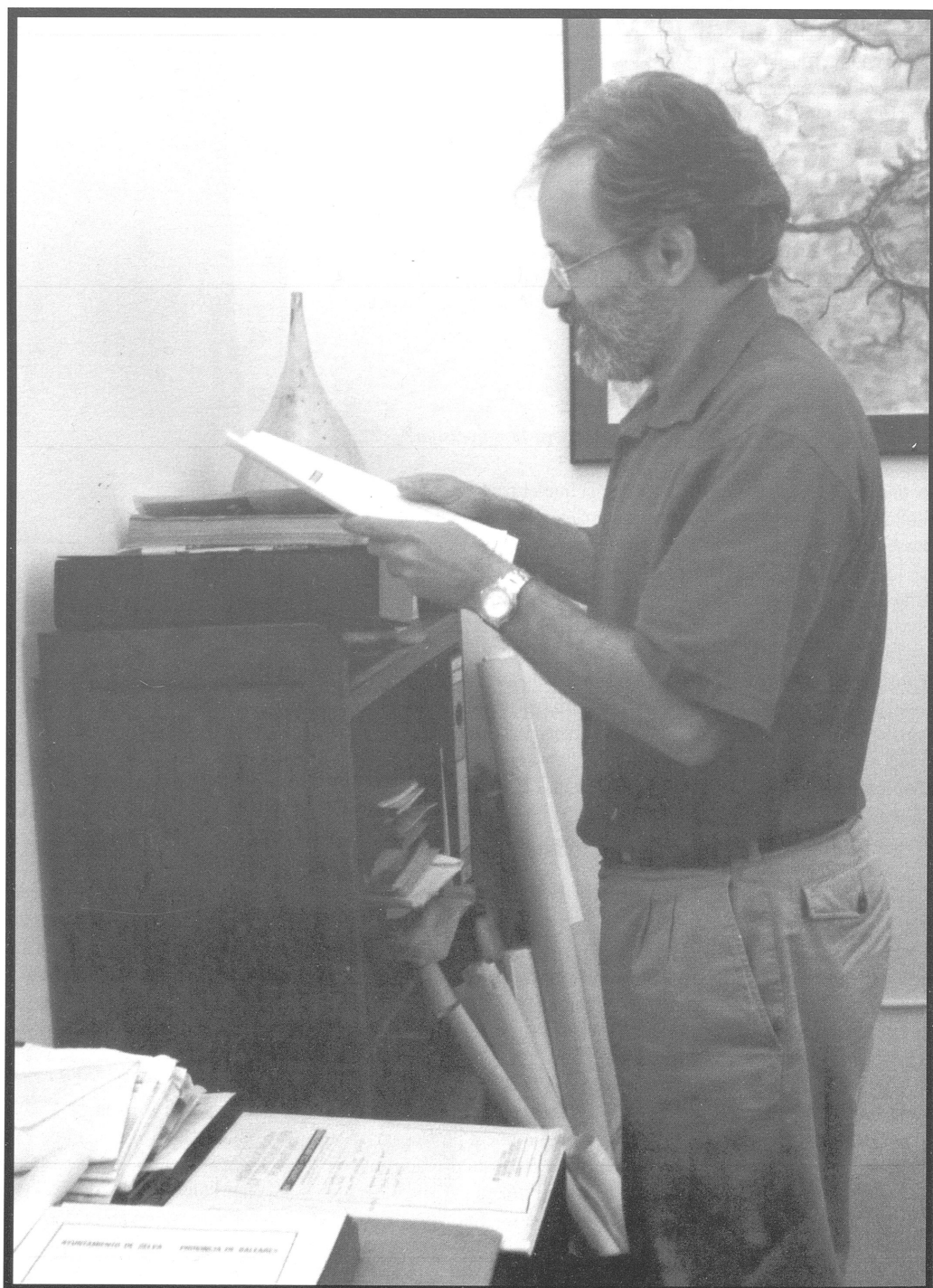
Entrevista a Llorenç Coll

per Antoni Oliver

Llorenç Coll, exbatle de Selva, va participar activament en la consecució de les ajudes europees de l'Objectiu-2 per a la comarca del Raiguer. Considera que aquestes ajudes són positives i que mentre el futur d'aquests pobles passa per potenciar els oficis tradicionals, l'artesanía, el seu present és servir de poble dormitori per a habitants que fan feina a Inca o a Palma. Malgrat aquesta situació, la qualitat de vida en el Raiguer és una de les coses que encara es conserven.

-Com va néixer la iniciativa de potenciar la comarca del Raiguer amb ajudes d'Europa?

-Va ser a través del programa Líder-1 que va ser una experiència molt positiva. Per primera vegada ens varen deixar als ajuntaments una autonomia per administrar uns doblers que venien de Brussel·les. Era com una prova de foc, administrar aquests doblers només els batles, evidentment amb una participació del Govern autonòmic, però la gestió era nostra, amb una autonomia quasi total. Això no afectava pròpiament el Raiguer, sinó el Raiguer i una sèrie de pobles de la serra de Tramuntana, Campanet, Selva. Aquesta va ser una experiència molt positiva. Després què va passar? Hi va haver un plantejament diferent. Jo crec que el Raiguer és una illa dins l'illa de Mallorca, no té res a veure amb el turisme i el sector serveis. El Raiguer des d'una esplendor inicial, a principis de segle amb l'exportació de la sabata, ha anat cap a un declivi espantós fins acabar absolutament enfonsat. Amb



l'experiència del programa Líder-1 vàrem intentar la possibilitat de moure el Raiguer des del punt de vista industrial.

-Com es concreta aquesta iniciativa?

-Ens posam en contacte amb Jaume Matas que llavors era conseller d'Economia i hi ha unes primeres reunions amb Salvador Cànoves com a president de la mancomunitat del Raiguer, una de les característiques més importants d'aquestes reunions va ser el consens que es va aconseguir, malgrat representar forces polítiques diferents. En el fons el consens va ser entre PP i PSOE per dur a terme l'Objectiu-2 que era difícil perquè a Balears hi ha una renda per càpita alta i era mal de vendre un Objectiu-2, l'1 correspon a les zones d'Europa totalment degradades i després hi ha 2, 3, 4, 5... Parlàvem de demanar a Europa uns doblers per una illa rica i un Objectiu-2, que és el segon a l'escalafó dels pocs recursos. Si vàrem aconseguir-lo va ser pel consens entre PP i PSOE, concretament entre Jaume Matas (PP) i Salvador Cànoves (PSOE).

ELS TIPUS D'AJUDES

-En què consistien aquestes ajudes?

-Eren unes inversions multimilionàries per crear una dinàmica de reindustrialització del Raiguer. Binissalem, Selva, Alaró i Consell passaren, en molt poc temps, d'esser nuclis d'una gran industrialització, tenint en compte que són petits, a uns llocs d'on pràcticament havia desaparegut la indústria. Això volia dir la mort de la indústria a tot el Raiguer i, sobretot, a Inca com a capital de la comarca. Es tractava de convèncer Brussel·les que Mallorca tot i ésser rica té el Raiguer que és pobre i que es va desindustrialitzant a passes de gegant. No puc dir ara inversions dutes a terme, perquè vaig deixar d'esser batle de Selva fa quatre anys, però parlem d'inversions sobre vint mil milions de pessetes. Com a ciutadà pens que les inversions han estat positives. S'ha fet un Centre BIT que és com una finestra única que és la seu d'Europa en el Raiguer. S'ha notat. A Selva, gent que fa jaquetes ha pogut anar a mostrar el gènere al Marroc o a Portugal. Això era impensable fa deu anys. És interessant. Lloseta ha rebut un gran impuls, en un calçat especialitzat com la bota. Han valgut la pena les inversions que s'han fet. Ara això ja s'acabarà, però crec que hi ha d'haver una presència del CDER, organisme autonòmic que gestiona això, per no baixar aquestes inversions. L'atur ha baixat, s'han creat un munt d'empreses noves i això és molt interessant, hi ha una incubadora d'empreses, un viver d'empreses on et parlen de les possibilitats econòmiques del màrqueting, etc. Aquesta és la meua experiència i vull remarcar una altra vegada que va ser fruit d'un consens, si no hagués estat així no hagués estat possible, jo dubtava que fos possible, no ho vaig veure clar fins que no arribaren els doblers. Ara funciona bastant bé.

-Aquestes ajudes només afecten el tema econòmic?

-Només són per dinamitzar l'economia, els serveis. No toca altres aspectes.

-Quin és el cas de Selva, es manté l'agricultura tradicional?

-Pràcticament no en queda res. Hi ha una tafona a Caimari que està tancada. La gent si vol fer oli ha d'anar a Sóller. A Selva hi ha una indústria un poc gran, Kollflex, que ha rebut ajuda i promoció, una altra fàbrica i artesans de la pell que han rebut ajuda, i també uns petits constructors. L'experiència és positiva. Agricultura ja he dit que n'hi ha poca i Selva

va viure el fenomen del carbó, amb forta immigració. Hi va haver una forta expansió mentre la mina va durar, els anys seixanta. Lignitos va reconvertir els obrers de la mina i obrí una pedrera. Però d'agricultura a Selva, res, només queden quatre pagesos i la gent fa feina a Inca, Selva és un poble dormitori d'Inca. A Selva ara es construeix molt, es fan blocs de pisos i ja estan venuts, pràcticament abans de començar-los.

-Per què aquest fenomen de construcció de pisos?

-A l'entrada de Selva es fan pisos, a Moscarí es fan tretze habitatges de protecció oficial i ve gent de Palma o d'Inca que tenen feina a Palma o a Inca. És un poble dormitori, encara té un encant gros. Vivim d'Inca. S'han fet aquests habitatges, perquè a Selva, com tots els pobles de la serra nord, ens trobam que els alemanys ens han envaït. Les cases es paguen a un preu exorbitant. La gent jove que es casa no té cap possibilitat d'accedir a una casa perquè la gent no la ven i espera que vengui un alemany i la compri. Cases que tenen un valor real de tres o quatre milions es compren per quinze o setze i n'hi has de gastar quinze o setze més per rehabilitar-la. A la gent jove que es vol casar i vol continuar vivint a Selva no li queda més remei que comprar un pis de noranta metres quadrats a pagar en vint anys, és a dir, un pis de protecció oficial. Els pisos estan, clar, tots venuts abans d'acabar-los. Davant el camp d'esports hi ha uns pisos nous i tots estan venuts abans d'estar acabats. A Moscarí més i a Biniamar també. Hi ha moltes cases tancades, perquè el propietari espera un alemany.

ELS AGROTURISMES COM A ALTERNATIVA

-Hi ha agroturismes?

-És un dels fenòmens de Selva. En un nucli encantador que és Binibona hi ha quatre agroturismes i hi ha en el nucli dues dotzenes d'habitants. Són petits agroturismes d'entre set i dotze habitacions, és a dir petits, però que tenen un rendiment econòmic extraordinari. D'aquí al juliol està tot ocupat. Els Aubellons va ser la primera finca d'agroturisme que va començar. Aquesta gent es va endeutar per poder fer la instal·lació, no han hagut de vendre gens de patrimoni i ja ha rescabalat la inversió, cuiden les finques, tenen prop de vuit-centes ovelles i ha estat un revulsiu econòmic molt interessant. Binibona és un nucli que s'ha rellançat i és gent de Selva, reinverteixen beneficis, eren casals que queien i possessions que no donaven gran rendiment. S'ha recuperat patrimoni i s'ha fet bé, amb exquisidesa, molt cuidat. Tots estan concentrats en un redol petit al voltant de Binibona. És un turisme de classe mitjana alta, els preus d'una habitació és de 25.000 pessetes, és un turisme cultural, d'excursions, un turisme molt positiu. Sé que, almenys un d'ells, va tenir ajudes de l'Objectiu-2.

-Quin percentatge de propietats han comprat els alemanys?

-Bé, tenim anglesos i alemanys. Han comprat bastant, no puc dir percentatge, però els dies que ve l'aparellador a l'ajuntament és normal veure un Mercedes amb matrícula alemanya a la porta, perquè hi ha un alemany que s'interessa per saber si una finca és urbanitzable o no. Cerquen finques arran de muntanya, perquè per poder edificar s'han de comprar quatre quarterades i si és de cap a la muntanya un mínim de trenta. Això s'ha revaloritzat moltíssim, es paguen veritables barbaritats per aquestes finques on és possible construir i també es paguen molt bé les cases de poble. No m'estranyaria que entre un 5% i un 10% del terme estigués en mans d'estrangers, encara que és una apreciació a

Llorenç Coll va néixer a Selva l'any 1945. És catedràtic de Filosofia a l'Institut Berenguer d'Anoia d'Inca. De 1985 a 1995 va ser batle de Selva per una candidatura independent que governà amb un pacte d'esquerres. En aquest període va impulsar que el Raiguer pogués rebre les ajudes de l'Objectiu-2. A l'actualitat està apartat de la política.

ull, totalment, però és ben possible. Si comptam les cases de qualitat i les finques de qualitat, doncs arribaria al 80%.

-Això distorsiona molt l'economia del poble?

-Hi ha gent que s'ha integrat molt bé. És gent que té diverses propietats i són cases bones de gent que no és de Selva, es tracta de famílies de mà major de Palma que estíuejaven a aquestes cases pairals i han venut. Ara se n'ha venut una per cent setanta milions de pessetes a Selva per fer un hotel de luxe. Això té aspectes positius perquè aquesta gent conserva bastant el que compra i guarden uns cànons estètics i arquitectònics, en aquest sentit ho fan molt bé. Té de negatiu que perdem patrimoni, això sense cap dubte.

-S'integren bé al poble?

-Hi ha gent alemanya que tenen nins que parlen bé el mallorquí. No hem tengut problemes de tancament de camins. Ara n'hi ha d'altres que no. Els anglesos, darrerament, també han vingut, hi ha tants d'anglesos com alemanys, almenys a Selva.

-Li pareix que una de les possibles activitats a la comarca podria ser tenir productes de qualitat amb Denominació d'Origen, com oli, mel, de cara en aquest turisme?

-L'experiència que jo tenc, i conec qualque cosa de l'agroturisme, és que aquesta pot ser una de les sortides. Fer confitura i vendre-la, fer matances i vendre-les, vi, volen vi de qualitat de Consell, etc. De totes maneres crec que l'agroturisme rellança l'agricultura, perquè és una font d'ingressos impensable fa un parell d'anys i fa que es pugui conservar el patrimoni d'aquests pagesos. Jo ho veig més com un reforçament per conservar el patrimoni que no com un rellançament de determinats productes que crec que és secundari. El que veig és que l'agroturisme no pot generar uns recursos econòmics suficients si només es venen els seus productes del camp. Parlam, dins Mallorca, de quatre-centes places d'agroturisme i això no pot ser un mercat de consum important, sí que generen uns doblers que permeten que els pagesos ho reinverteixin a les seves terres. Aquesta és la clau de l'agroturisme. Veig, econòmicament secundari, que se'n puguin dur un paner o unes figues seques.

-Al País Basc, a Catalunya o a Navarra es promocionen unes rutes i es fa una propaganda d'això i van a comprar aquests productes.

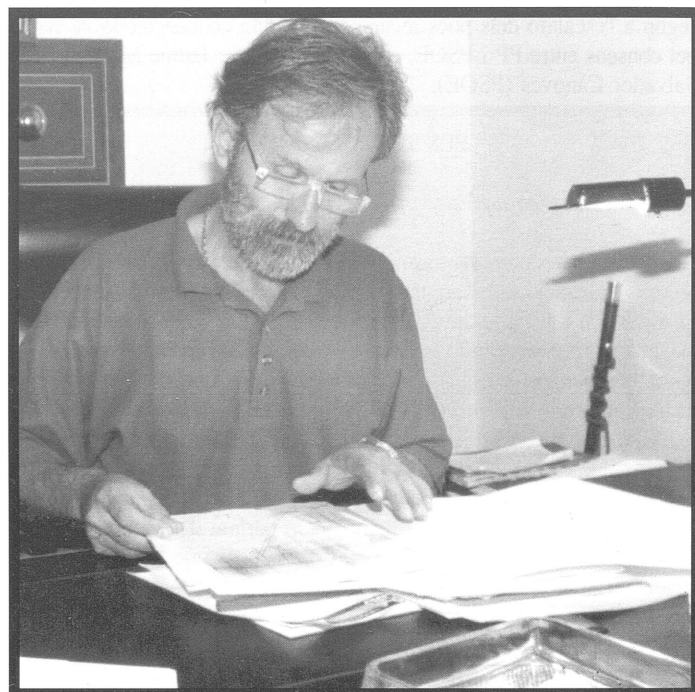
-Això també seria molt positiu, no només ha de ser el turisme de l'agroturisme que consumeixi aquests productes, sinó el turisme de Mallorca en general. Unes iniciatives en aquest sentit varen ser el mercat d'artesanía d'Alaró i el mercat de Binissalem dels diumenges. A Caimari va tenir molt d'èxit la primera Fira de s'Oli. Va venir gent de tot Mallorca, es va posar en funcionament la tafona i la gent va poder veure com es feia l'oli. Va ser una fira amb molta participació, era una fira d'oli i d'oliva. També hi havia productes artesans de tota la comarca relacionats amb l'oli. L'any que ve crec que serà una fira important, va ser una iniciativa molt encertada del batle de Caimari.

-Les associacions d'artesans per impulsar aquest tipus de coses han tengut èxit?

-Es va impulsar un mercat d'artesans a Binissalem i a Alaró, promocionat pel Programa 5 b. A càrrec del programa Líder es va comprar un contenidor adequat per poder dur vidre a Alemanya. No només es podia dur vidre, sinó test i objectes fràgils. Hi havia un problema gros de transport del vidre artesà, ara els productes de la fàbrica de vidre i d'una teulera es poden exportar a Alemanya. També es varen canviar els forns d'una teulera de Campanet per forns més moderns i més ecològics, que contaminen menys. Aquestes són les iniciatives de reactivació econòmica que jo record a la comarca.

-Quin és el futur de Selva i els pobles de la comarca?

-Economia pròpia no en tenen, crec que Selva serà una ciutat dormitori, encara que aquests agroturismes han generat una certa expectativa. Selva està a la part de la Serra, hem de tenir molta cura del territori, perquè és molt cobdiciat, a més és un poble de pas cap a Lluc, Pollença i sa Calobra. Amb molta d'imaginació s'ha de crear una economia alternativa d'agroturisme, teuleres, artesanía. Però jo estic bastant convençut que anam cap a un poble-dormitori. És un poble on hi ha qualitat de vida, en aquests moments. Hi ha tots els serveis imaginables, poliesportiu cobert, piscines públiques, camp d'esports, casa de cultura, fins i tot estèticament reeixida. És a dir, que hi ha una qualitat de vida, com també hi és a Moscari, a Caimari i a Biniamar



que són llogarets de Selva que també es convertiran en pobles de segona residència o de primera. Hi ha gent que fa feina a Palma i s'estima més viure a Selva, sobretot des que hi ha l'autovia i anar a Palma són vint minuts. Això també ha fet pujar els preus dels habitatges. Ja he comentat que a un poble com Moscari que té sis-cents habitants es fan tretze cases de protecció oficial.

LA FUNCIO DE L'AUTOVIA

-L'autovia ha estat un factor positiu?

-Molt positiu. Inca ha canviat amb l'autovia. Hi havia un polígon industrial on no es venia un solar i avui no se'n troba cap. Només és un índex del que ha canviat. Hi ha una ampliació de cap a la caserna i no es troba un solar. Aquest és l'índex més clar de revalorització del Raiguer. El mateix mercat de Consell és un altre símptoma. Hi ve gent de tot Mallorca, encara que també hi van molts d'alemanys. Són símptomes de reactivació.

-És a dir, que l'autovia ha estat positiva?

-Entenc que el balanç és més positiu que negatiu, entenent tot el negatiu que pugui tenir una autovia d'aquestes característiques quant a impacte ambiental. Sempre que sigui possible s'han de fer autovies i no autopistes i jo era dels que anava a protestar davant les màquines.

Avui en dia el Raiguer sense l'autovia és impensable. La perllongació és molt discutible. Jo la discutiria bastant, crec que es pot, perfectament, ampliar l'actual carretera d'Inca al segon creuer de sa Pobla i després ampliar els tres ramals a Alcúdia, Can Picafort i Pollença, això és més que suficient. No veig necessària una autovia Inca-Alcúdia. L'autovia té una oposició, a Campanet passa per Ulleró que és un nucli de població. Jo seria partidari de desdoblant la carretera actual i desdoblant també aquests tres ramals que és on es fa l'embut actualment. Tota la part de Can Picafort, Son Serra i Artà i tota la part de Pollença i Alcúdia quedaria amb una millor comunicació.

-Com veu el futur d'Inca, la capital del Raiguer?

-Inca s'ha reactivat molt. L'índex més clar és l'activitat del polígon industrial. Hi ha molt de moviment comercial, serveis tal vegada en manquen. Manquen molts de serveis. És impensable que Inca no tenguí un hotel, per exemple. Una persona que ve a fer un negoci ha de tenir un lloc on allotjar-se i ara ens trobam que no hi ha ni una pensió, fins ara hi havia una casa particular que llogava habitacions, però ja no hi és. Ara es fa un hotel devora Ca n'Amer, aferrat al celler. No és normal que Inca, capital del Raiguer, no tenguí un lloc perquè una persona que arriba a contactar amb una empresa s'hi pugui allotjar. Aquest tipus de serveis manquen i és necessari posar-nos al dia en aquest sentit. A Campanet hi ha un hostel i només hi ha agroturisme a 25.000 pessetes el vespre. Un hotel de preu mitjà, que estigui bé, no n'hi ha cap. A Sineu en tenen un, però a la comarca d'Inca no.

-Va participar a la mancomunitat del Raiguer?

-Hi vaig participar en la reactivació, perquè la mancomunitat es va fer, en una primera època, només per donar solució al tractament de residus sòlids, el president era el batle de Marratxí, Guillem Vidal. Després va estar un temps en estat latent i després ens vàrem tornar a reunir els batles per relançar-la. Actualment té serveis de joventut, d'assistència social, de punts juvenils, etc. Hi ha dos funcionaris permanents i a partir d'aquesta etapa el president és Salvador Cànoves i ha estat una etapa molt fructífera. Tots els serveis sanitaris els tenim centralitzats a Inca.

-Com està el tema de l'hospital d'Inca?

-Es fa amb una aportació de la Comunitat Autònoma, crec que això seria molt discutible, és una cosa molt atípica. De moment hi ha dos Punts d'Atenció Continuada, tota l'assistència es concentra a Inca, si hi ha una urgència no t'atenen al poble i has d'anar a Inca. A Selva el dispensari es troba a un local municipal.

-El tema de l'ensenyament està cobert?

-Tenim dos instituts a Inca i a Selva fan ESO, fins a segon i després tercer i quart i els dos anys de batxillers s'han de fer a Inca, on hi ha dos instituts que tenen més de mil alumnes cada un. Absorbeix tota la comarca, amb excepció de Marratxí que té Palma, encara que ara fan un institut. Selva, Moscarí, Biníamar, Sencelles, encara que aquest no sigui de la mancomunitat és absorbit per Inca i Santa Maria va a ciutat. L'àrea d'influència de ciutat arriba fins a Santa Maria. Ciutat, Marratxí i Santa Maria, si es va al ritme de creixement d'ara seran barriades de ciutat. De fet Marratxí ja és una barriada de ciutat, no hi ha cap diferència entre Marratxí i es Pont d'Inca de Palma. Per l'autopista, Santa Maria és a quinze minuts, de Marratxí no en parlem i en tren també hi ha una bona comunicació.

-Per cert, què opina de la perllongació del tren fins a sa Pobla?

-Això és molt positiu. El tren s'empra molt, té molts d'usuaris. S'ha

modernitzat, encara que hi ha detalls que s'han de millorar, hi ha algunes estacions que s'han de remodelar, però la gent del Raiguer empra molt el tren. La gent de Selva empra molt el tren, deixa el cotxe a l'estació.

-El futur és compartir serveis i agricultura?

-Això passa a algunes bandes, com per exemple a Mancor, i crec que és el futur. L'agricultura que es conserva és perquè aquesta gent també es dedica als serveis. El que també té futur i no sé per què encara no s'ha explotat molt, és fomentar aquells oficis agraris que desapareixen. Per exemple empeltador, no hi ha cap jove que en sàpiga. Exsecalladors, igual, són oficis que econòmicament són rendibles, perquè cobren un bon jornal. És a dir, que el camp no només es degrada perquè no és rendible, sinó perquè no hi ha gent que faci determinades feines, aquesta és una altra alternativa per a la gent jove. Aquests són dos oficis tradicionals i no es troba gent jove que en sàpiga, que s'hi dediqui. Això s'ha de promocionar, trobam una quantitat enorme de cursets per aprendre a fer de cambrer, promocionats per conselleries i Consell Insular, però no ensenyen aquests oficis tradicionals.

OFICIS TRADICIONALS

-Les parets seques?

-Bé, aquí sí que es fa alguna cosa. Hi ha una escola del Fodesma i a Selva hi ha dues colles de margers que ja van pel seu compte, són dos petits empresaris que tenen una feinada impressionant, són al-lots joves.

-Quins altres tipus de serveis es podrien oferir?

-Una altra alternativa serien els guies de muntanya. Tenim la serra de Tramuntana aquí devora. Selva té 900 hectàrees de comuna i es poden cercar alternatives d'excursions a dins la nostra comuna. Es poden ensenyar als al-lots a l'escola quina és la flora i la fauna d'aquí i aprofitar que tenim la Serra. Aquestes idees no són meves, són a la ment de molta gent, però, no sé per què, falta una empena per posar-les en marxa. Es poden fer itineraris de "footing" dins la comuna o de "mountain bike". Per suposat que això ho han de fer professionals, però són idees, igual que fer uns itineraris a peu. És clar que no donarà feina a molts d'aturats, però en alguna cosa es contribuirà. Ara es torna a posar pedra per tot, aquests dos margers que deia tenen molta de feina, els propers dos anys tenen feina compromesa. Es tracta de potenciar alternatives d'aquest tipus.

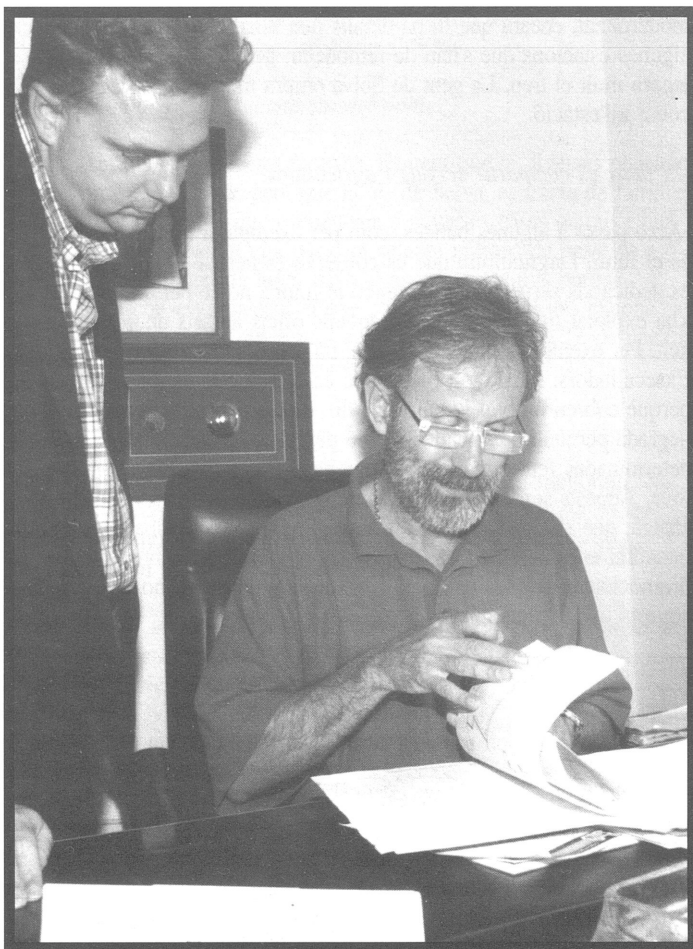
-L'oliva es pot tornar potenciar?

-És difícil, perquè econòmicament no és rendible. El pagès no pot viure de l'oliva, en grans explotacions es fa oli. Per aquí se'n cullen uns paners per salar i es venen a altres col·lidors, que encara n'hi ha que les venen al mercat, però és una oliva que es cull a mà i no és per fer oli. A la part de Sóller sí que es fa oli, però al Raiguer no. Hi havia al nostre municipi quatre tafones i ara no n'hi ha cap ara.

-Mel?

-Per exemple hi ha gent que es dedica a la mel de muntanya a Selva i va bastant bé, a Campanet hi ha una altra persona que també s'hi dedica. Un d'ells és un jubilat que té una explotació petita i li va bé. És a dir que es podria fer més.

-Tot això que vostè diu... creu que serà possible que ho faci gent de la comarca o haurà de venir algú de fora a fer aquestes coses?



-És un futurible total, però és possible que siguin persones de fora que ho facin.

-Li sembla que aquestes actuacions s'han de fer amb una concepció integral?

-Veig difícil que això es faci d'una forma integral. El Pla Mirall és una bona idea que reactiva l'economia, s'ha fet molt precipitadament i a un moment d'una eufòria econòmica enorme, es creen unes perspectives de feina que d'aquí a dos anys no hi seran. Actualment no es troba un picapedrer, perquè tots treballen al Pla Mirall.

-A Palma els picapedrers són de fora, de països africans o del Magrib.

-En els pobles del Raiguer passa el mateix, hi ha molts d'immigrants i gent que deixa l'agricultura per anar a fer de picapedrer. A la llarga en pagarem el preu, perquè la majoria de gent que fa feina ara a la construcció no s'hi ha dedicat mai, d'una banda la qualitat se'n ressent i d'altra hi ha empreses que davallaran la producció, perquè hi ha empreses que pràcticament s'han creat per a això.

-Ara, ha abandonat tota activitat política?

-La segueix, però de fet em dedic a la càtedra a l'institut.

-Però alguna opinió deu tenir de la política que es fa als pobles del Raiguer.

-Bé, ja he dit que a l'època que jo vaig ser batle es va fer per consens totes aquestes iniciatives. Consider que el Raiguer és una illa dins una illa. El Raiguer estava molt deixat, encara que el Pla crec que ho

estava més. La situació no era millor als pobles de la Serra, amb excepció d'aquells que havien agafat el tren turístic, com Deià. Alaró estava en decadència, Campanet també.

EL FUTUR DEL RAIGUER

-Com veu el futur d'aquests pobles?

-El futur és en pobles de segona residència, perquè hi ha una qualitat de vida que, ara per ara no ofereix ciutat, no ofereix s'Arenal, i això generarà una petita reactivació del poble. Per exemple les botigues dels pobles que han decaïgut totalment, tal vegada es reactivin un poc. Les botigues dels pobles han quedat com el rebost de la casa, quan manca un quilo es va a la botiga, però quan n'has de comprar deu vas a una gran superfície. A Inca no hi ha grans superfícies com Pryca, però sí grans botigues com Mercadona i Syp i això ha perjudicat les petites botigues. Ara ja hi ha una gran superfície a Marratxí. Les fàbriques de sabates que varen tancar s'han reconvertit en grans centres comercials. Les dues superfícies comercials més grosses que hi ha a Inca eren les antigues fàbriques de Fluxà i de Ramis, per exemple. No tenen res a veure amb la botiga, encara que no són grans superfícies. La gent del Raiguer té molta tirada a anar al Pryca i a Alcampo, que es troben molts ben situat.

-Ara posaran un megacentre a Marratxí amb sales de cinema, un parc temàtic i centres comercials.

-Aquest tipus de complexos a mi em semblen negatius. Crec que a Mallorca ja estam massa promocionats. Hauríem d'aturar de promocionar Mallorca, ja basta, i no en parlem de construir! Aquests macrocentres que suposen consum de territori, impacte, grans concentracions de gent, s'haurien d'evitar. És perillosíssim que els pobles de la Serra no només ens convertim en pobles dormitori, sinó quasi en reserva indígena de la població mallorquina. Vull veure com acabarà el tema de les Directrius d'Ordenació, com s'aplicaran. Les DOT són una bona idea, veurem com acaba. A mi la filosofia de les DOT m'agrada, el que em preocupa és l'aplicació de les DOT.

-Per què estan tant rebotats els propietaris petits, els Amics de Fora Vila que la majoria no són grans terratinents?

-Crec que tenen una part de raó. Per exemple, la Cadena Sol reparteix a les fires europees de turisme, per citar-ne una, no és que tinguem res en contra ni molts menys de la Cadena Sol, uns fulletons on es veuen els ametllers en flors, les oliveres de la Serra, etc. Aquestes oliveres s'han de cuidar, els ametllers s'han d'exsecallar. El sector turístic se'n beneficia i promociona aquest sector que genera un volum econòmic impensable, a costa dels ametllers en flor o de les oliveres. Crec que els propietaris han de participar d'alguna manera del benefici que genera el turisme, que és un benefici global. La gent ha de poder circular i poder fer excursions, però també estic d'acord que la possessió ha de tenir un guarda, que s'ha de compensar el deteriorament que suposa que cent persones passin cada dia per devora les cases. Una part de l'activitat econòmica que generen les seves finques i el seu paisatge ha de repercutir, no exactament en subvencions, però sí en serveis i ajudes perquè puguin cuidar les finques. Del que no som partidari és que es puguin segregar les finques. Pens que si es promociona l'illa amb les finques rústiques els propietaris han de tenir uns beneficis.

-Algú diu que no volen ser els jardiniers dels hotelers i fins i tot hi ha teòrics de l'economia que pensen que la Mediterrània serà el jardí del nord d'Europa.

-Mallorca té un futur de jardí, hi ha un turisme residencial que entén Mallorca com un jardí.

La Clau d'ONA

PER ENTENDRE EL PRESENT, PER OBRIR EL FUTUR

Les DOT: un debat contra rellotge (pàg. II)

Calvià reuneix
els guanyadors
del premi
"Ciutats
Sostenibles"
(pàg. VII)

Més feina
que mai i
més
inestabilitat
laboral
(pàg. IV)



Les DOT: un debat contra rellotge

Les dues principals lleis de la legislatura -les directrius territorials i la Llei general de turisme- són en plena discussió tant en el Parlament com en el carrer. És un debat intens, però marcat per una disputa contra el temps. A finals d'abril acaba el darrer període parlamentari i el juny hi ha eleccions. L'oposició ha demanat un ajornament, però el Govern vol complir una promesa electoral que ja s'ha retardat dotze anys.

S.V.

És una lluita contra rellotge. Tant les Directrius Territorials com la Llei general de turisme són al Parlament, i el Govern vol complir la promesa: a finals d'abril s'han d'haver aprovades, de manera que el Partit Popular pugui anar a les urnes havent satisfet una de les promeses electorals de fa quatre anys. De fet, les DOT s'han retardat massa, dotze anys per ser exactes i, a més a més, la societat balear ja parla sense embuts de la necessitat de baratar un model de desenvolupament que, de mantenir l'actual ritme de creixement, significaria la crisi i la posterior ruïna de l'economia illenca. Poc abans de ser obligat a dimitir per l'escàndol del túnel de Sóller, l'expresident Cañellas ja havia inclòs les directrius en el programa d'investidura, un tema que després reiterà el també expresident Soler sense saber que aquesta seria la causa de la seva sortida del Consolat de Mar. No és estrany, doncs, que el substitut, un Jaume Matas que des de la Conselleria d'Economia havia defensat un nou ordre territorial de les Illes, volgués tancar aquest episodi el més aviat possible i, sobretot, abans de participar en unes eleccions, les pròximes, que per primera vegada encapçalarà com a candidat a la presidència.

Falten molt poques setmanes. La recta final s'inicià el 25 de gener, quan el conseller de Govern donà llum verda a la proposta de directrius després d'haver-la sotmesa al vist-i-plau del Partit Popular. Varen ser dies i hores d'insomni per a un president que es trobava entre l'espasa i la paret. Un sector del partit conservador entre el qual hi ha Gabriel Cañellas no veia, ni veu, la necessitat d'unes directrius que, en la seva opinió, són excessivament proteccionistes. Però Matas compta amb el suport de Madrid, tant del PP com dels poders econòmics, per dur endavant les DOT. No serà fàcil. Ja el Projecte de Llei general de turisme ha hagut d'assumir moltes de les al·legacions inspirades pels hotelers i, just ara -quan redactam aquesta crònica- els Amics de



Santa Ponça.

Fora Vila (els propietaris agraris més conservador) han amenaçat amb una tractorada si no es rectificuen alguns punts que afecten el sòl rústic. Però el president està disposat a no tornar enrra. Així que, quan va fer conèixer el projecte de directrius, va deixar ben clar que "assumia tota la responsabilitat política".

ENTRE EL DESENVOLUPAMENT I LA PROTECCIÓ

El mateix Matas qualifica el projecte de "proteccionista", per fomentar un "desenvolupament sostenible". En qualsevol cas, però -no es tracta d'un text que renunciï al creixement, ans tot el contrari: segons el president "dóna garanties jurídiques tant als que volen protegir com a aquells que volen construir". L'espai on es podrà continuar edificant és suficient per garantir el creixement, si bé desqualifica el 64% del sòl que ara és apte per ser urbanitzat. En total són 4.000 les hectàrees desqualificades, a més de fixar una franja de protecció de la costa que amb caràcter

general és de 500 metres, si bé es podran construir habitatges unifamiliars en sòl rústic no protegit a 250 metres. Igualment queden prohibides totes les urbanitzacions que suposin nous nuclis de població, al mateix temps que s'estableix un límit de creixement que a deu anys vista s'ha fixat en un 10% per a Mallorca i les Pitiüses i en un 12% a Menorca. Hi haurà algunes excepcions, com un complex urbanístic a Campos que inclou un camp de polo o el nou port de Ciutadella, però en conjunt des de la Conselleria d'Ordenació del Territori han calculat que el sostre màxim de població per a l'any 2010 serà de 1.720.000 persones, molt per davall dels quatre milions que les ordenances actuals permeten.

DISPUTA AMB EL CONSELL INSULAR DE MALLORCA

El text governamental lleva protagonisme als consells insulars a favor dels ajuntaments, la qual cosa té una càrrega política

d'efectes incalculables, encara que ambdues parts en conflicte esperen que els resultats electorals del juny serveixin per clarificar l'horitzó. Però els ajuntaments tampoc no tendran autonomia plena sinó que, lògicament, hauran d'adaptar el planejament municipal a les DOT, les quals penalitzen els municipis que han estat desenvolupistes en el darrer període històric i afavoreix aquells que han tengut manco desenvolupament. En aquest sentit la filosofia de les directrius convida a restringir l'ocupació territorial i a substituir-la per la reconversió. Els sòls urbans no seran desclassificats i, per tant, s'hi podrà continuar construint amb normalitat i, sobretot, s'abona la rehabilitació de zones ja ocupades.

La proposta del Govern va ser rebuda amb sorpresa per l'oposició, que esperava unes directrius més lleugeres de contingut.

El mateix va passar amb el GOB, l'impulsor de la gran manifestació del novembre quan trenta mil persones sortiren als carrers a Palma per protestar contra la política territorial del PP. La reacció va ser d'un moderat optimisme, tot i que barrejat d'escepticisme. En les primeres declaracions els portaveus del PSOE, PSM, UM i EU pensaven que els conservadors havien assumit el discurs mediambientalista que durant anys havia estat patrimoni de l'esquerra. Les crítiques vendrien dies després, un cop analitzats els documents del text, que primer havien estat publicats a Internet que al BOCAIB. Va ser llavors quan tant Francesc Antich com Pere Sampol coincidiren a afirmar que les DOT, com la Llei general de turisme, eren cortines de fum per disfarçar el model desenvolupista del Partit Popular. També coincidiren, juntament amb la resta de l'oposició, a demanar que s'ajornàs l'aprovació de les lleis per poder fer cas a la petició de consens de Matas. "Com podem fer cas a les cridades al consens -manifestà Antich- si el Govern dóna prioritat al calendari electoral en perjudici dels drets dels ajuntaments a participar en el debat".

DESENCANT ECOLOGISTA

Per la seva banda el GOB ha posat de manifest que amb el projecte de les DOT a la mà es manté la pràctica totalitat de les urbanitzacions que han estat polèmiques en els darrers mesos. Així, no s'impedeix ni Son Ferrandell, a Valdemossa, ni Son Antelm a Llucmajor, ni es Pujol a Santanyí, ni Pula a Son Servera, ni can Porquer a Pollença ni es Canons a Artà, ni Tuent a Escorca. La major part d'elles se situen a "segona línia" o ja tenen el projecte d'urbanització aprovat. Tot plegat fa que els ecologistes hagin calculat que el sostre de població real de les directrius continua per sobre dels quatre milions d'habitants. Segons el GOB, el Govern no considera la pressió sobre el sòl rústic que, d'acord amb les DOT, permet un desenvolupament equivalent al mig milió d'habitants, un nombre que per si mateix tira per terra els anuncis fets des de l'executiu. En aquest sentit, el president del GOB ha manifestat que les directrius tenen aspectes positius, però que en general no contenen elements suficients per aturar la pressió sobre el territori i que, per tant, perpetuen l'actual model de creixement.

OPOSICIÓ, TAMBÉ, A LA DRETA

No són de la mateixa opinió els senyors del camp mallorquí, que reunits a Vilafranca varen amenaçar a dur els tractors a Ciutat i col·lapsar el passeig Marítim si el Govern no introdueix esmenes a la llei. Segons la conservadora associació Amics de Fora Vila o l'Associació de Propietaris de Finques Rústiques, les DOT són un "compendi de mesures limitatives, restrictives i coercitives que deixen l'activitat agrícola sense futur i que, en aquest sentit, en lloc d'ordenar el territori creen nous desequilibris". Diuen que el Govern vol convertir el camp en un simple decorat per als turistes. Una opinió que en part és compartida per la Unió de Pagesos de Mallorca que es manté a una gran distància d'aquest moviment. UPM creu que, en efecte, s'ha d'incentivar la modernització de les exportacions agràries i compensar els pagesos per la seva feina a favor de l'entorn, però que no s'ha de seguir una política segons la qual la terra deixava de tenir interès agrari per ser rendible només des d'un punt de vista immobiliari.

Així estan les coses, mentre el Parlament es prepara per al darrer assalt a la Llei general de turisme, un cop el PP ha rebutjat les esmenes a la totalitat de l'oposició i ha anunciat, a través de

Les Illes Balears, entre les comunitats amb menys inversió estatal

ONA

Les Illes Balears es troben entre les comunitats autònomes que reben menys inversió estatal. El 1997, per exemple, varen rebre 5.112 milions, una quantitat per davall la qual només s'hi compta Navarra, que té un règim foral ben diferent del de les Balears, i les ciutats de Ceuta i Melilla. Les dades les va difondre l'agència Efe el passat mes de febrer, reproduint una estadística signada per la mateixa Secretaria d'Estat per a les Administracions Territorials.

Només quatre de les desset autonomies no sobrepassen l'1% de les aportacions regionalitzades de l'Estat, mentre que Madrid se'n du el 21%, Andalusia el 9'5% i Galícia el 7'7%. Catalunya rep un 4'7% i la Comunitat Valenciana un altre 4%.

INVERSIÓ PÚBLICA DE L'ESTAT (1997)

CC.AA	Total (milions de pessetes)	% sobre total
Andalusia	93.877'19	9'5
Aragó	39.166'52	3'0
Astúries	16.065'11	1'6
Les Illes Balears	5.112'46	0'5
Canàries	22.635'14	2'2
Cantàbria	10.113'56	1'0
Castella-La Manxa	47.554'73	4'8
Castella-Lleó	76.465'84	7'7
Catalunya	46.956'59	4'7
Extremadura	14.919'23	1'5
Galícia	76.884'38	7'7
Madrid	205.695'70	20'8
Múrcia	29.913'48	3'3
Navarra	5.001'3	0'5
La Rioja	7.746'03	0'7
C. Valenciana	39.609'77	4'0
País Basc	8.840'21	0'9
Ceuta	3.878'55	0'3
Melilla	3.906'38	0'4

Font: Secretaria d'Estat per a les Administracions Públiques.

la presentació d'esmenes del grup parlamentari conservador, haver millorat el text amb les aportacions dels hotelers. El mateix pot passar amb les DOT, el president Matas s'ha compromès a introduir els canvis que facin falta per millorar el contingut de la llei, però sense variar-ne la filosofia. D'aquesta manera hom pot pensar que les dues lleis seran aprovades abans de finalitzar el període legislatiu, deixant barra lliure a la campanya electoral. El PP assegurarà ser a punt de complir la promesa electoral i poder garantir un creixement autènticament sostenible, mentre que l'oposició desconfia i, precisament, farà de la desconfiança cap als conservadors el punt de partida d'una campanya electoral que promet ser extraordinàriament escalfada, tal volta la més escalfada de totes les que s'han fet fins ara.

- CONJUNTURA -

Més feina que mai i més inestabilitat laboral

1998 i els primers mesos d'enguany han posat de manifest que les Balears continuen en ple cicle expansiu de l'economia, la qual cosa ha generat molts nous llocs de feina -vint mil més en només un any- si bé les condicions laborals continuen essent molt precàries. El sindicat UGT ha proposat la firma d'un acord interprofessional per intentar reduir la inestabilitat i fomentar els contractes indefinits.

ONA

Les Balears continuen capficades en un cicle expansiu de l'economia, la qual cosa ha repercutit positivament en la creació de llocs de feina. De fet, en aquests moments es registren fites històriques, havent-se generat vint mil noves ocupacions netes només el darrer any. Una anàlisi del gràfic que acompanya aquest informe, elaborat per Antoni Montserrat per al Govern balear, demostra com l'any passat va ser el que tengué el millor comportament sobre l'ocupació de tota la dècada. Com es pot veure, si se n'exceptua el sector agrari, la resta presenta un fort dinamisme, que permet parlar, en termes globals, d'un cicle expansiu que el mateix Montserrat no dubta a qualificar d'impressionant.

55.000 ocupacions netes generades des del 1993, de les quals vint mil pertanyen a l'any 1998. Tot un rècord que ve acompanyat per la xifra d'ocupats que cotitzen a la Seguretat Social que és ara de 33.000 per sobre de la xifra registrada el 1990, moment àlgid de l'anterior cicle expansiu. Un horitzó esperançador que ha tenguut la confirmació en una recent enquesta d'Eurocambres feta a conèixer per la Cambra de Comerç de Mallorca, Eivissa i Formentera, segons la qual els empresaris de les Illes creuen que enguany tornarà a incrementar-se tant la inversió com, en conseqüència, el nombre de llocs de feina.

CONTINUA EL CICLE EXPANSIU

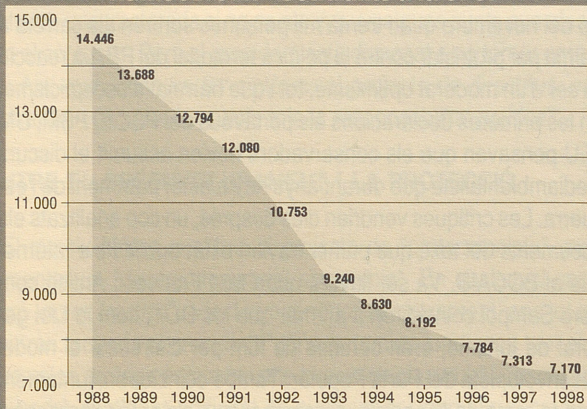
Si més no, la tendència s'ha contemplat ja en els primers resultats d'enguany. Segons l'INEM el nombre d'aturats registrats el mes de gener va baixar en 165 persones respecte de desembre, i situa l'atur en els 32.000 treballadors, amb una taxa del 9'79%. I el que és més important, s'han registrat 2.789 persones ocupades més que el gener de l'any anterior.

Això no obstant, la situació no és satisfactòria. Els sindicats han denunciat que una part d'aquest creixement és especulatiu i que el boom actual de construcció té els dies comptats, i que, quan acabi, la llista d'atur tornarà a incrementar-se. El mateix Antoni Montserrat, autor de l'estudi, creu que el ritme actual de creixement és insostenible. De fet, la Cambra de Comerç ja apunta cap a un refredament de l'economia de les Illes, tot i que enguany encara continuarà prou escalfada com per mantenir enfora la bubota de la crisi.

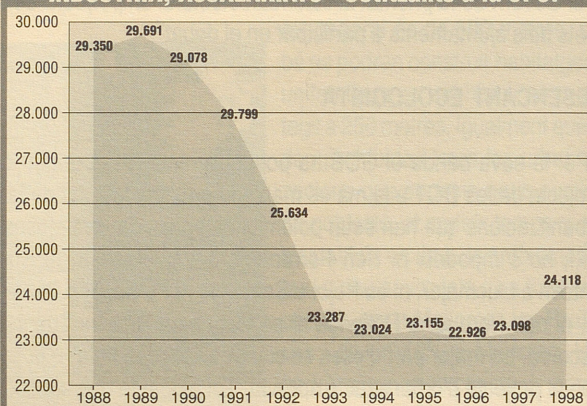
UGT PROPOSA UN ACORD INTERPROFESSIONAL

Precisament aquest és el motiu pel qual UGT ha proposat a la resta d'agents socials la firma d'un acord interprofessional per aprofitar la bonança econòmica actual per aconseguir que els treballadors recuperin poder adquisitiu i, sobretot, per fomentar la creació de llocs de feina estables. Un altre estudi, aquest de la UGT, demostra amb xi-

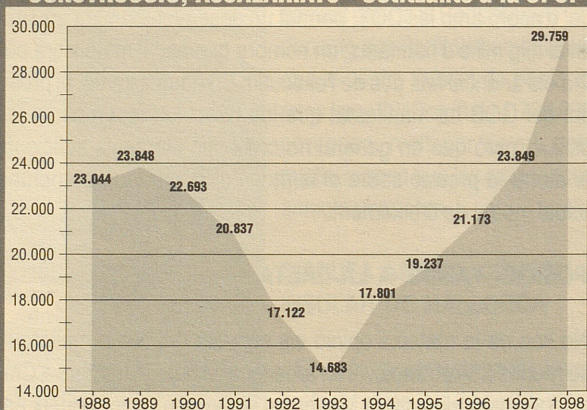
AGRICULTURA - Cotitzants a la S. S.



INDÚSTRIA, ASSALARIATS - Cotitzants a la S. S.



CONSTRUCCIÓ, ASSALARIATS - Cotitzants a la S. S.

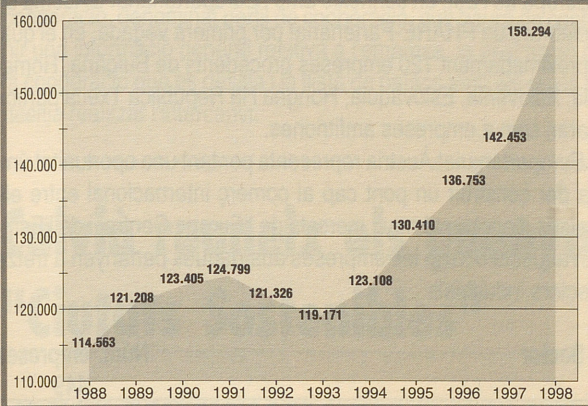


fres l'elevada precarietat del model laboral de les Balears. Si s'analitzen tots els contractes firmats entre 1994 i 1998 es veu que la inestabilitat és la característica que millor defineix el mercat de treball de les Illes.

Aquesta és la situació:

Contracte	nombre total	% sobre el total
Eventual	539.502	45'8
Temps parcial	218.290	18'5
Obra o servei	202.005	17'5
Indefinits	90.595	7'7

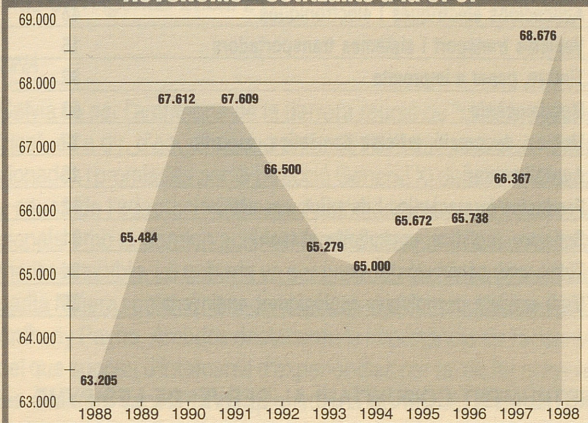
SERVEIS, ASSALARIATS - Cotitzants a la S. S.



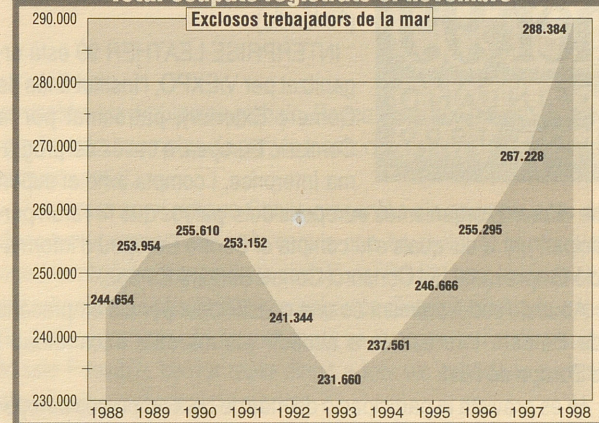
Els contractes a temps indefinit (tant els fixos com els fixos-discontinus) sumaren poc més de noranta mil, una xifra que suposa el 7'6% de tota la contractació dels darrers cinc anys. Tot plegat s'estima que la taxa de temporalitat de la població que treballa en el sector privat és d'un 53%, o un 43% si s'hi inclouen els funcionaris i treballadors públics. Uns percentatges que són molt per sobre de la mitjana espanyola (33%) i sobretot de l'europea (un 14%).

Segons el secretari general d'UGT, Lorenzo Bravo, seria possible reduir el percentatge actual a la meitat, sobre un 20%. Els sindicats creuen que les condicions econòmiques de les Illes ho permeten i cap aquí, per tant, enfocaran les negociacions dels convenis col·lectius d'enguany, unes negociacions que Bravo pensa que seran molt dures. UGT reclama estabilitat laboral i també increments salarials per sobre de l'IPC, endemés de l'extensió de la jornada de 35 hores.

AUTÒNOMS - Cotitzants a la S. S.



Total ocupats registrats el novembre



El GOB, 25 anys de defensa de la naturalesa

El primer de desembre de 1973 es va fundar el Grup d'Ornitologia Balear (GOB), fet del qual se n'acaben de complir vint-i-cinc anys. De llavors ençà, el GOB s'ha convertit en una de les organitzacions conservacionistes més importants de l'Estat i, evidentment, la més important de les Illes, amb un pes social indubtable. En l'actualitat compta amb 3.500 socis, una gens menyspreable xifra per a una associació que té com a àmbit d'actuació les Illes Balears i que, endemés, és capaç de mobilitzar la societat fins a multiplicar aquesta xifra per deu. Així ho demostrà en la manifestació del passat 12 de novembre, quan trenta mil persones sortiren al carrer per dir prou a la urbanització de Mallorca.

Però la prova més important d'aquest pes social la tenim a la seva història: campanyes a favor de l'Albufera, sa Dragonera, es Trenc, sa Canova, Mondragó, sa Punta de n'Amer..., a favor de la Llei d'espais naturals, o en contra de la incineració. Una història de la qual n'ha quedat un regust agre i dolç, a pesar que la sensació final sigui de la feina ben feta i de l'agraïment de la societat balear per haver existit.

En el darrer número de "L'Ecològista" s'hi poden veure molts dels testimonis gràfics que recullen aquesta història.



La campanya per salvar Mondragó de les urbanitzacions va ser una de les més intenses a la dècada dels vuitanta.



CBE, pont cap Europa

El Centre Balears Europa, que participa juntament amb la Direcció General de Promoció Industrial, Conselleria d'Agricultura, Comerç i Indústria i la Xarxa de Cooperació BRE en l'organització d'encontres internacionals d'intercanvi i promoció empresarial en els quals poden participar les empreses de les Illes Balears, ens ha remès el calendari de trobades europees que se celebraran durant 1999. Per a més informació també podeu adreçar-vos al Centre Europeu d'Informació Empresarial **Centre Balears Europa, carrer Ramon Llull, 2 edifici "Sa Nostra". Tel. 971 719877 / 971 718989 e-mail: ffeliu@bitel.es**



La trobada empresarial INTERPRISE LEATHER'99 se celebrarà els dies 7 i 8 de juny de 1999 a Kokkola (Finlàndia).

INTERPRISE LEATHER 99 està organitzat per ViEXPO, l'Institut finès de Comerç Exterior, patrocinat per la Comissió Europea, a través del programa Interprise, i compta amb el suport

de diferents organismes europeus dels països que hi varen participar, entre els quals s'hi compta el Centre Europeu d'Informació Empresarial del Consorci Centre Balears Europa.

Aquest l'esdeveniment és una ocasió ideal per als empresaris de Balears interessats a accedir als mercats escandinau i d'Europa de l'Est.

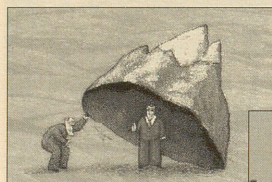
Hi és prevista la participació de més de cent empreses europees procedents d'Espanya, Suècia, Noruega, Estònia i Rússia, dels sectors empresarials de: fabricació de productes de marroquineria i pell, tractament i tintura de pell, fabricació de sabates, bosses i abrics, fabricació de maquinària per al sector, investigació i desenvolupament i comerç (importació i exportació).

Fabricació d'altres productes de pell: seients per a cotxes, sofàs, etc.

Totes les empreses que hi participin seran recollides en un catàleg plurilingüe que serà distribuït a Europa (i també difós a través d'Internet).

Els empresaris espanyols, com els de la resta de països participants tendran la possibilitat de mostrar els seus productes i a més disposaran d'un espai per mantenir entrevistes. Existeix la possibilitat de concertar entrevistes individuals a fàbriques.

EUROPARTENARIAT ÀUSTRIA 1999



L'Europartenariat Àustria 99 tindrà lloc els propers dies 10 i 11 de maig a Viena. Aquesta és la primera vegada que Àustria acull un europartenariat des que fou iniciat per la Comissió Europea el 1988. De llavors ençà s'han organitzat denou encontres a diferents països de la Unió Europea, que han generat en cada ocasió nous contactes i acords de negoci.

A l'Europartenariat Àustria 1999 participaran 455 empreses amfitriones del país, i també s'esperen 120 empreses dels països acollits al PHARE. Així mateix és prevista la visita de 2000 empreses procedents de la Unió Europea, Europa de l'Est i del Nord, Amèrica Llatina, Àsia i països de la Mediterrània.

En aquesta ocasió es presenta Viena com a porta d'accés a

l'Europa de l'Est, en connexió amb l'Europartenariat d'Àustria se celebrarà un PHARE-Partenariat per primera vegada, en el qual aproximadament 120 empreses procedents de Bulgària, Romania, Eslovènia, Eslovàquia, Hongria i la República Txeca participaran com a empreses amfitriones.

Europartenariat Àustria representa per tant una oportunitat única per construir un pont cap al comerç internacional entre els països d'occident i nous mercats de l'Europa Central i de l'Est. En aquesta ocasió les empreses austríaques pertanyen a tretze sectors industrials.

Sector	Núm. empreses
	449
Instal·lacions maquinària i equipaments de construcció	42
Materials de construcció, construcció i serveis	29
Materials químics, sintètics i vidre	34
Aplicacions elèctriques i electròniques	46
Vehicles transport i sistemes transportadors	15
Timbre, paper e impremta	32
Metalmeccànic	63
Mobles, decoració, articles domèstics, esports	39
Agroalimentari	46
Productes farmacèutics i de salut, cosmètics	12
Software, logística, consultoria, disseny	31
Tèxtil, pell, confecció	34
Medi ambient, tecnologies ecològiques, enginyeria	26

INSTRUMENT COMUNITARI AL SERVEI DE LES PYME



El Centre Europeu d'Informació Empresarial del Centre Balears Europa desenvolupa una àmplia gamma d'activitats d'apropament entre empreses de l'àmbit comunitari

i internacional. El nostre objectiu és el de promoure la cooperació transnacional gràcies a l'Instrument Comunitari al Servei de les PYME (BRE).

L'instrument BRE opera descentralitzadament a través d'una xarxa de corresponsals repartits per tota la Unió Europea i a tercers països.

Els beneficiaris de BRE són els PYME i les accions que es duen a terme al Centre Europeu d'Informació Empresarial tenen com a principal objectiu promocionar la cooperació com estratègia entre les PYME, transmetre els perfils de cooperació de les PYME de Balears interessades a la cooperació; difondre a Balears les sol·licituds de cooperació procedents d'empreses d'altres països; i ajudar les empreses de Balears a trobar els socis adequats per a les seves estratègies de cooperació.

PROCEDIMENT CONFIDENCIAL

Per dur a terme aquesta tasca els procediments són confidencials, el sistema de funcionament es basa en l'intercanvi d'oportunitats de cooperació entre les PYME mitjançant els corresponsals en un procés que es desenvolupa en les següents etapes: en primer lloc l'empresa de Balears interessada a realitzar una eventual cooperació en el terreny tècnic, financer o comercial, amb una PYME situada a un altre país o a Espanya, enviarà al

corresponsal Centre Balears Europa el formulari de recerca de cooperació, denominat perfil de cooperació, que haurà de contenir una informació general relativa a l'empresa, la descripció de la cooperació que es desitja i la llista de països amb els quals es desitja realitzar l'intercanvi.

A continuació es prepara un anunci amb les característiques de l'empresa i de la cooperació desitjada i es registren les dades facilitades en una base de dades comunitària. Els corresponsals BRE dels països seleccionats s'ocuparan de donar publicitat adequada a tot aquest procés de cooperació.

Calvià reuneix els guanyadors del premi "Ciutats Sostenibles"

Les ciutats guardonades amb el premi de sostenibilitat de la Direcció General XI de la Unió Europea es varen trobar a Calvià per intercanviar experiències. Calvià va exposar els treballs que ha dut a terme per reconvertir el model de desenvolupament territorial seguint les directrius de l'Agenda Local 21.

ONA

Calvià va ser l'amfitriona de la darrera reunió de "ciutats sostenibles", és a dir, d'aquelles que entre 1996 i 1997 varen ser seleccionades i premiades per la Direcció General XI de la Unió Europea a causa de l'adaptació dels seus planejaments o projectes relacionats amb la conservació del medi ambient i el desenvolupament sostenible. La trobada va ser presidida per la batlessa, Margarita Nájera i pel coordinador europeu de "Ciutats Sostenibles", Anthony Payne. Ambdós destacaren la importància de l'encontre pel que suposa d'intercanvi d'experiències per tal de fer conèixer les diferents experiències que, com la de Calvià, pretenen una reconversió del planejament territorial de cara a garantir un desenvolupament sostenible.

En el decurs de les jornades de feina es varen analitzar els diferents graus de compliment de l'Agenda Local 21, emanada de la cimera de Río, així com la presentació de l'Expo 2000 que s'ha de celebrar a Hannover, on els grups de ciutats sostenibles faran una exposició conjunta. Margarita Nájera afirmà que era molt important conèixer de manera interactiva els mètodes emprats a cadascuna de les ciutats que, a pesar de les grans diferències existents, sempre tenen un denominador comú. En aquest sentit va dir que el desig de Calvià és oblidar l'etapa desenvolupista per ser un referent en la reconversió. "Volem, assenyala, exportar la nostra experiència".

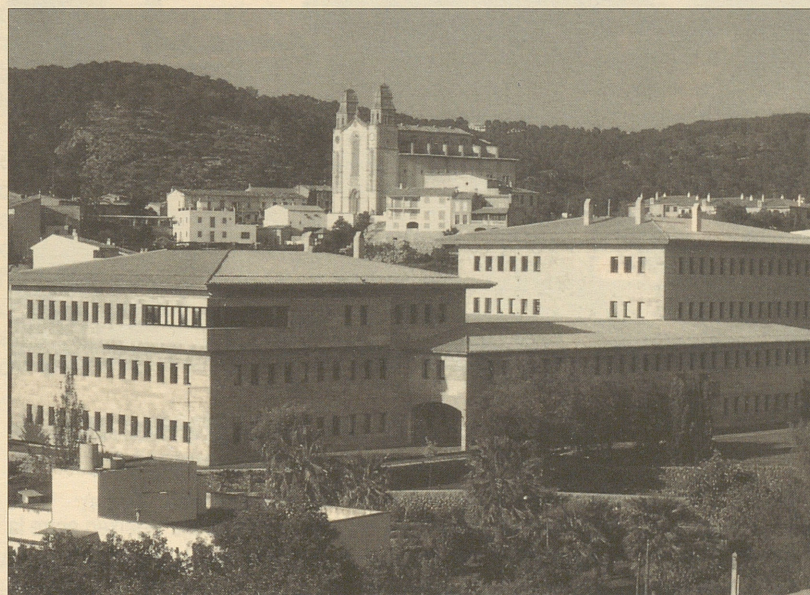
Cal dir que endemés de Calvià, altres vuit ciutats o territoris comparteixen el guardó atorgat per la Direcció General de Medi Ambient de la Unió Europea. Es tracta de Gratz (Àustria), Aberslung (Dinamarca), Den Haag (Holanda), Dunkerque (França), Leicester (Regne Unit), Heidelberg (Alemanya), Estocolm (Suècia) i Veliko Tarnovo (Bulgària). Totes elles situades en territori de la Unió exceptuant-ne Veliko Tarnovo que, d'alguna manera, representa els països aspirants a integrar-se a Europa a mig termini.

PROBLEMA GLOBAL, ACCIÓ LOCAL

Per la seva part, Anthony Payne va subratllar que Espanya és l'estat on la campanya de "Ciutats Sostenibles" té més ressò, ja que del total dels 420 membres inscrits, una quarantena corresponen a municipis espanyols. El coordinador de "Ciutats Sostenibles" va dir també que els quatre anys de vigència del projecte han servit per demostrar com les solucions locals contribueixen

a resoldre els problemes globals. Payne afegí que les ciutats premiades són exemples de canvis locals que esdevenen peces del canvi mundial.

L'encontre serví perquè Calvià presentàs els seus projectes de desenvolupament rural i els canvis que ha registrat el planejament territorial a través de la revisió del PGOU que ha reduït el sòl urbanitzable i ha limitat el nombre de places turístiques a les 60.000 ja existents. En aquest sentit va exposar-se l'anomenada Missió Possible, com a repte dirigit a tots els ciutadans perquè s'impliquin en el canvi de model.



Calvià.

REHABILITACIÓ DE LA COSTA

D'altra banda, l'ajuntament de Calvià acaba de fer conèixer un programa de rehabilitació global de la costa que inclou cinc projectes: recuperació de la façana marítima a El Toro, accés i condicionament del torrent de les Palmeres, accessos i torrent a la Costa de la Calma, tirany de vorera de mar a la Costa de la Calma i tirany rústics entre la Costa de la Calma i Peguera. En total, 1.500 milions de pessetes que comptaran amb finançament de la Unió Europea.

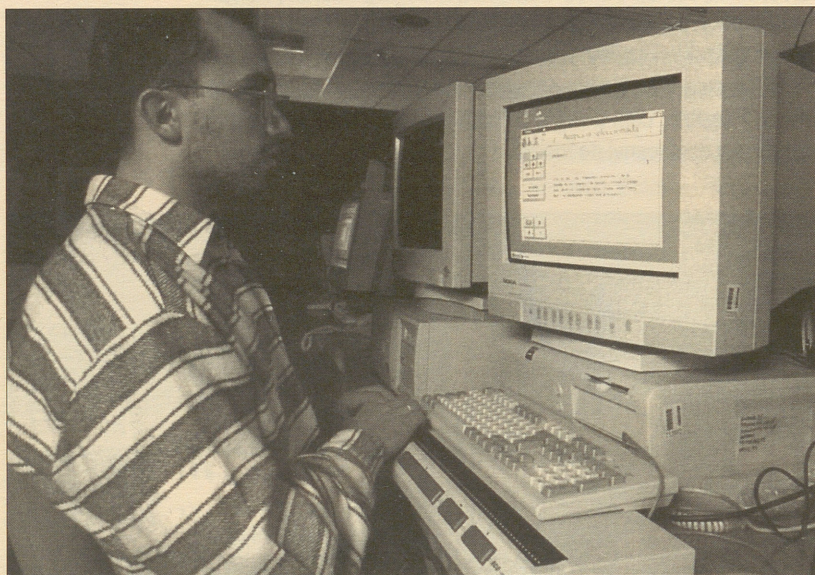
W.W.W.
BIT

Els menorquins podran accedir a Internet mitjançant els televisors

Una iniciativa del Govern balear i el Consell Insular de Menorca permetrà que aquesta illa sigui pionera en l'accés a la xarxa a través dels aparells de televisió. És un projecte inclòs dins del programa MenorcaBIT que, al mateix temps, participa de l'estratègia BIT de la Comunitat Autònoma.

ONA

El Govern balear i el Consell Insular de Menorca han firmat un conveni de col·laboració amb la Telefònica, Antena 3 i "Sa Nostra" per desenvolupar el projecte MenorcaBIT que, entre d'altres objectius, pretén que l'illa sigui pionera en l'accés a Internet mitjançant els televisors. És la primera passa cap a la televisió interactiva i, en definitiva, la integració de les telecomunicacions a les Illes. L'esmentat conveni suposa avançar Menorca en la so-



cietat digital però sense oblidar la seva pròpia realitat. Així un dels punts firmats diu que s'han de fomentar els continguts i serveis locals adaptats a la societat illenca.

El conveni suposa la continuació dels que ja vigeixen entre la Comunitat Autònoma de les Illes Balears i la Telefònica en el sentit de continuar materialitzant l'estratègia BIT i desenvolupar així el sector quaternari de l'economia balear que, segons s'exposa en el document, ja ha demostrat la seva viabilitat per a la diversificació. Una qüestió, aquesta, que en el cas de Menorca cobra més relleu per tractar-se d'un territori que és Reserva de la Biosfera i que presenta unes especificitats econòmiques pròpies respecte de la resta de l'arxipèlag.

MenorcaBIT pretén proporcionar a través d'un únic accés una multiplicitat de serveis que abans es proporcionaven a través de la xarxa telefònica bàsica i de la digital de serveis integrats i, al mateix temps, potenciar l'ús de les noves xarxes interactives com la xarxa IP de Telefònica i Internet que cada pic tenen un paper més important com a manera d'accedir a serveis interactius. Això

farà possible fomentar una indústria local de serveis mitjançant Internet i facilitar-ne l'ús per part dels agents econòmics locals, al mateix temps que s'incrementa l'activitat dels proveïdors establerts a l'illa com un element generador d'activitat econòmica i llocs de feina.

ACORD DEL CONVENI

La finalitat del conveni és la col·laboració institucional per poder desenvolupar la societat de la informació a Menorca dins del projecte MenorcaBIT, per a la qual cosa es duran a terme les actuacions següents:

- Desenvolupament d'una prova pilot d'accés a serveis i continguts d'interès general, mitjançant equips InfoTV (fins a un màxim de 2.000 equips).
- Desenvolupament i implantació de la plataforma tecnològica d'accés necessària per al bon funcionament dels equips.
- Distribució, instal·lació i assessorament a l'usuari per posar en funcionament i conèixer bàsicament els serveis d'InfoTV, fins i tot de forma presencial, si així ho sol·licita l'usuari.
- Accions formatives generalitzades per a l'ús de l'InfoTV i els serveis accessibles a través d'aquest servei.
- Accés gratuït al llarg d'un any als continguts i serveis interactius del grup telefònic que s'ofereixen a la prova pilot de l'InfoTV.
- Desenvolupament de serveis i de continguts específics de MenorcaBIT, molt especialment els que tendeixen a fomentar l'activitat dels proveïdors locals d'Internet.

FINANÇAMENT DEL PROJECTE

La Comunitat Autònoma de les Illes Balears, el Consell Insular de Menorca i Telefònica posaran a disposició de MenorcaBIT aquella informació que considerin interessant per als ciutadans menorquins i que actualment es troba en els seus servidors de dades i faran esment especial als serveis interactius de Servitel (www.digimed.net).

Per aconseguir els objectius fixats, Telefònica desplegarà una sèrie de xarxes i serveis avançats de telecomunicacions que permetin el desenvolupament i la correcta execució de cada un dels escenaris de serveis que s'han definit conjuntament amb la Comunitat Autònoma de les Illes Balears i el Consell Insular de Menorca.

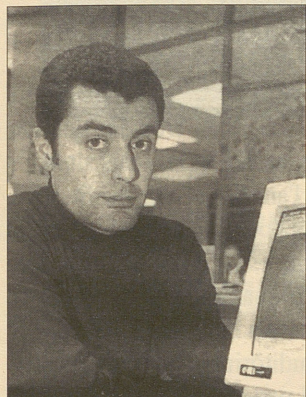
L'aportació total de Telefònica per al desenvolupament del projecte, tant en equipament com en infraestructures i serveis, es valoren en devers noranta milions de pessetes, mentre que el CIM i el Govern faran una aportació de cent milions.

EMPRESSES COL-LABORADORES

D'altra banda, cal tenir en compte la participació de les anomenades empreses col·laboradores, que en una primera fase són Antena 3 i "Sa Nostra", que aportaran recursos humans, tècnics i econòmics. Així Antena 3 Interactiva, com a propietària dels serveis i continguts de Servitel, els posa a disposició dels usuaris de MenorcaBIT, perquè accedeixin a través dels equips InfoTV per un termini mínim de dotze mesos.

Finalment, "Sa Nostra" aportarà el finançament necessari per a la instal·lació de 500 InfoTV, per un total de vint milions, atès el seu interès per millorar els serveis cap als seus clients i ja que considera que la banca electrònica evoluciona cap a tecnologies accessibles per Internet.

Un mallorquí, primer premi de l'Associació d'Usuaris d'Internet



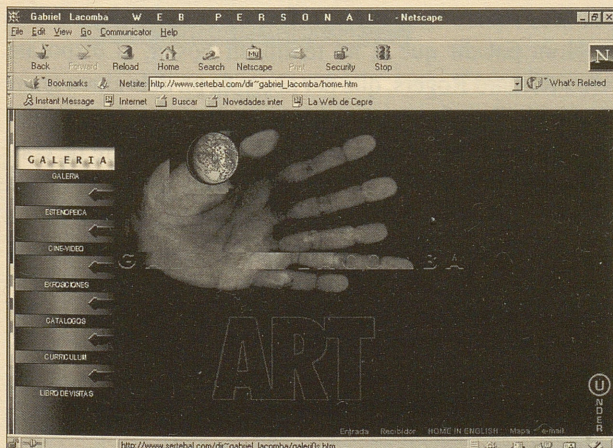
ONA

El mallorquí Gabriel Lacomba va ser distingit amb el primer premi de l'Associació d'Usuaris d'Internet com a la millor pàgina personal hispana de tot el món. Va ser en el decurs del darrer Congrés Nacional d'Internet celebrat a Madrid el passat mes de febrer. Lacomba, de trenta-quatre anys, és llicenciat en

Belles Arts i treballa com a dissenyador gràfic a l'empresa Sertebal (Serveis Telemàtics de les Balears).

La seva trajectòria artística està avalada per diferents premis, entre els quals s'hi compten els de les biennals de Barcelona dels anys 89 i 91, però el seu treball com a dissenyador de pàgines web no s'inicià fins fa tres anys. En aquest nou mitjà de comunicació ha concentrat des de llavors tot el seu saber i el resultat és el premi que hom pot veure a www.sertebal.com/dir-gabriel_lacomba

La web guardonada es compon d'una galeria virtual dividida en tres sales que alhora determinen diferents models de visualització. En una es pot veure una selecció de sèries fotogràfiques obtingudes amb càmera estenopeica i en una altra, un curt d'animació realitzat amb pel·lícula súper 8.

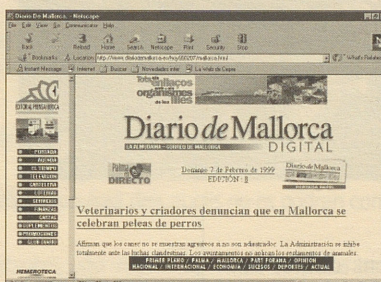


Gabriel Lacomba. Una de les entrades a la pàgina guardonada.

Adreces a la XARXA

I ARA EL CORREU...
(www.diariodemallorca.es)

Fa uns anys, encara no massa, que quan es deia "el Diari" aquest no era altre, sinó el *Diario de Mallorca*. Fins i tot els més majors el coneixien com "el Correu", una vella capçalera que juntament amb *L'Almudaina* va donar lloc al naixement de l'actual *Diario* i que l'editora ha tengut el bon gust de conservar també a l'edició digital.



A poc a poc tots els periòdics illencs es van incorporant a la xarxa i, per tant, el *Diario de Mallorca* no podia quedar enre. Ja hi és. Amb un disseny pràctic que permet conèixer les principals notícies a la portada, on hi ha a disposició dels lectors internautes uns enllaços directes a les principals seccions.

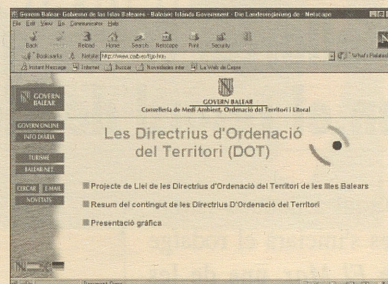
A partir d'ara tots els lectors del *Diario de Mallorca* podran tenir al seu abast el contingut del periòdic siguin allà on siguin, de la mateixa manera que una webcam, estratègicament situada sobre el terrat de l'edifici del diari i amb accés des de la primera pàgina del DM digital, permet saber a ciència certa quin temps fa a la badia de Palma.

LES DIRECTRIUS A INTERNET
(www.caib.es/fgo.htm)

A hores d'ara hi ha pocs dubtes sobre si Internet serà el mitjà de comunicació del futur. Una prova molt recent la tenim en aquesta pàgina, amb accés des de la web de la Comunitat Autònoma, que posa a l'abast de tothom el contingut del Projecte de Llei de les Directrius Territorials.

Com se sap les DOT són a debat en el Parlament balear. Els mitjans de comunicació, inclosa ONA, han oferts alguns dels seus aspectes més interessants, però difícilment -fins ara- era possible publicar el contingut sencer d'un projecte de llei com aquest. Qui hi estigués interessat

havia d'anar als organismes competents per fer-hi la consulta. Ara, en canvi, l'accés és directe i gratuït. Tothom pot conèixer el text de primera mà.

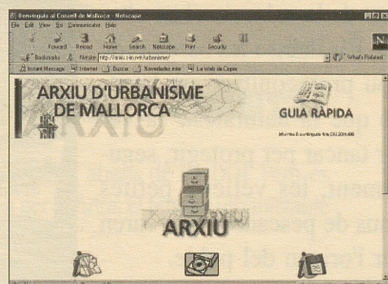


En aquest sentit cal destacar la importància de la pàgina del Govern que no només proporciona informació als mitjans de comunicació, sinó a qualsevol ciutadà interessat. Els principals projectes del Govern hi són presents, i també dona la possibilitat que algunes rodes de premsa puguin ser seguides en directe.

TOTA LA DOCUMENTACIÓ URBANÍSTICA DE MALLORCA

(arxiu.cim.net/urbanisme/)

A aquesta és una altra demostració de la utilitat pràctica de la xarxa. El Consell Insular de Mallorca ha decidit posar a l'abast de tots els professionals interessats tota la documentació urbanística disponible. Així: plànols, qualificacions, delimitacions urbanes... qualsevol referència útil per saber en quina situació es troba un determinat espai, sigui urbà o rústic pot ser localitzat a través d'aquesta web.



La primera passa va ser editar un CD-Rom amb el contingut de la documentació de la Comissió Insular d'Urbanisme, a la qual ha seguit ara la introducció de tota la informació a la xarxa, la qual cosa permet no només la consulta a distància sinó l'actualització permanent de l'arxiu de cara als interessats.

Són aquestes unes pàgines on priva l'interès públic, tant si és un mitjà de comunicació com si són les institucions. Al cap i a la fi la gran xarxa és oberta per a tothom.

Propostes

per **PASSATEMPS**

Mallorca: Cala Figuera, en el record de Blai Bonet

D'aquí a poques setmanes s'iniciarà el rodatge de *El Mar*, una de les més emblemàtiques novel·les de postguerra que du la firma de l'enyorat Blai Bonet. La pel·lícula serà dirigida per un altre mallorquí, Agustí Villaronga, sobre un guió signat per Biel Mesquida i Antoni Aloy que va ser supervisat pel mateix Blai poc abans de morir. És, sens dubte, una excel·lent notícia cultural, tot i que el nostre propòsit inicial no fos parlar d'aquest fet, sinó del lloc que apareix a aquestes fotografies, la cala, on el poeta visqué els seus darrers anys.

Cala Figuera potser sigui un dels més bells racons de la nostra illa, una vila que badoca constantment sobre la mar. Durant una època va sofrir les conseqüències nefastes de la massificació, com la resta de Mallorca, però afortunadament ara sembla haver entrat en un període de reconversió. Almenys el port, els vells molls de fusta que envolten gran part de la cala, no s'han alterat. Els llaüts i les barques de bou protagonitzen un horitzó que la naturalesa va voler tancar per protegir, segurament, les velles i petites naus de pescadors que varen ser l'origen del poble.

Aquest paratge és avui orfe del poeta, però no de poesia. L'enrenou estiuec no arriba a l'extrem de sobrepassar la placidesa que regna durant la resta de l'any. És, per tant, un refugi també per a les persones, com ho va ser per a Blai Bonet quan, morta la seva mare, va deixar la casa de Santanyí per viure envoltat dels seus germans i nebots.

Resten, doncs, aquestes imatges com un homenatge al record d'un home que somniava que la seva literatura també arribàs al cinema. L'hora ha arribat i tots ens n'alegram.



Cala Figuera.



La Cala: un port segur.

Fora Mallorca: València, la petjada de Norman Foster

Ens situam, evidentment, fora de Mallorca, però no gaire lluny. Només traspassam el mar, aquesta frontera que ens separa i comunica alhora de la resta del món. I ens situam a València, una de les ciutats de l'anomenat eix mediterrani, condemnat -diuen- a tenir un important paper al sol de la Unió Europea. I aquí, precisament, és on Norman Foster acaba de deixar la seva petjada en forma de Palau de Congressos, un edifici espectacular, com una nau a punt de salpar.

En el seu interior hi ha tres auditoris amb una capacitat global per a més de dues mil persones. Té, a més a més, nou sales de conferències i una superfície per a exposicions

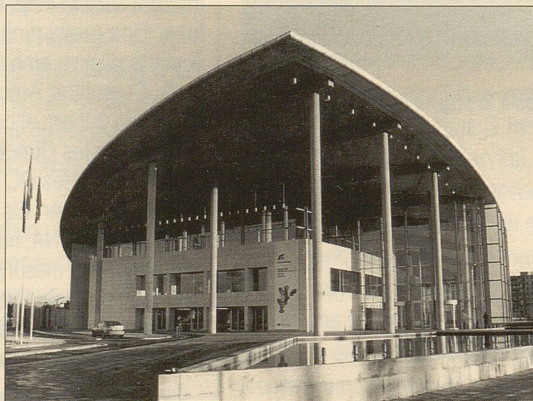
que supera els mil metres quadrats. És el símbol de la nova València, juntament amb la Ciutat de la Ciència. Dues apostes de futur, per a la València del tercer mil·lenni, segons es pot llegir en els fullets de promoció. Quelcom que resulta difícil d'imaginar a Palma, on la construcció d'un palau de congressos i d'un recinte firal digne és una reivindicació fins ara no satisfeta.



Plaça Ajuntament (València).

Hom pot dir que si no tenim un Foster, sí disposam d'un Richard Rogers, que per al cas és un dels altres grans gurus de l'arquitectura europea. Però són projectes diferents i, sens dubte, aquí també fa falta un centre de congressos. Al cap i a la fi Palma no deixa de ser, com València, una de les altres grans capitals de l'eix, un possible centre de negocis que no necessàriament ha de dependre del turisme. O, més ben dit, que permetin impulsar un altre tipus de turisme, alternatiu i d'hivern: un turisme urbà.

I ja que parlem de turisme urbà i de València, convé no deixar en el tinter l'esforç que fa l'ajuntament d'aquesta ciutat per revitalitzar el seu centre històric. No tot ha de ser avantguarda i negoci. També convé respectar les arrels o, més ben dit, conregar amb dues coses.



Palau de Congressos (València).

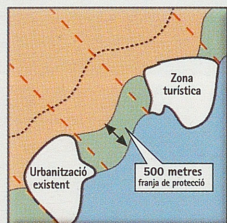


INFORMACIÓ AL CIUTADÀ

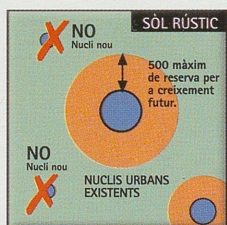
DIRECTRIUS D'ORDENACIÓ TERRITORIAL



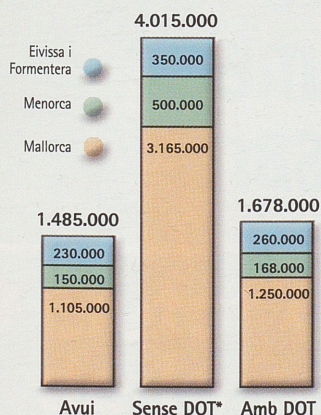
Creixement sostenible



PROHIBICIÓ D'URBANITZACIONS LITORALS



PROHIBICIÓ D'URBANITZACIONS AÏLLADES



REGULACIÓ DEL CREIXEMENT DE POBLACIÓ

Quina protecció fan les DOT?

Hi ha una sèrie de mesures que s'aplicaran automàticament quan siguin aprovades les DOT al Parlament:

- Prohibició de fer urbanitzacions a menys de 500 metres de la costa (100 metres, en el cas de Formentera)*
- Desautorització de totes les urbanitzacions en sòl rústic que formin nuclis aïllats, no continguin a un nucli existent*.
- Els habitatges unifamiliars fora dels nuclis no es podran construir a menys de 250 metres de la mar.

S'aplicaran altres mesures, una vegada aprovats els plans territorials parcials que pertocquen a cada municipi:

- Establiment d'un límit d'expansió anual de cada nucli de població.
- Establiment d'un límit total de creixement per illa.

* Aquestes mesures desclassifiquen tots els projectes d'urbanització a qualsevol fase de tramitació, excepte si les obres han començat o si es fan en sòl urbà.

Les Directrius només redueixen el sòl urbanitzable?

No. De fet, la determinació més important de les Directrius no és la que converteix en rústic el sòl urbanitzable avui, sinó la que impedeix que el sòl es converteixi en urbà. Perquè la mesura més important consisteix a limitar el creixement per al futur i fer que totes les Illes puguin oferir nou sòl dins uns límits del 10 per cent en 10 anys i organitzat al voltant dels nuclis existents.

Quant de terreny quedarà com urbanitzable, a Mallorca?

Es retallen en més d'un 60% les possibilitats d'urbanitzar que hi havia abans de les DOT. Però es garanteix el creixement dels nuclis existents amb un anell de reserva per al futur. El terreny urbanitzable a Mallorca només podrà créixer un 1% anual en els propers 10 anys.

Les Directrius d'Ordenació Territorial és la llei que regula el creixement de les nostres illes, protegint les nostres costes i el sòl rústic. Una llei que aconseguirà que, entre tots, fem les Illes que volem.

Més informació: <http://www.caib.es/dot>

Les Illes Que VOLEM



GOVERN BALEAR

Conselleria de Medi Ambient, Ordenació del Territori i Litoral

innovació acció!!

Es Raiguer avança



**Ajuts
a les empreses**



**Foment
de l'exportació**



**Assessorament
als empresaris**



CDER

Consorci per al
Desenvolupament Econòmic
del Raiguer

Informau-vos al **CDER**,

Carrer dels Selleters, 25

07300 Inca

Tel. 971 88 70 07

Fax 971 88 70 08

Amb el suport de:



GOVERN BALEAR



COMISSIÓ EUROPEA