

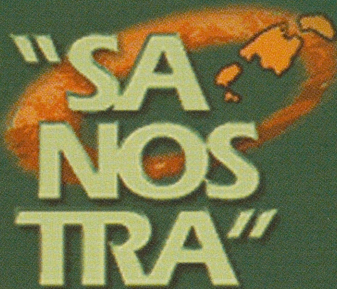
Ona

Quadern de debat

Número 77 - maig/juny 2000 - 600 pta - 3,61 euros

►► Internet:
present, real
i a la carta

► Ciberturisme,
la revolució en marxa



CAIXA DE BALEARS

www.sanostra.es

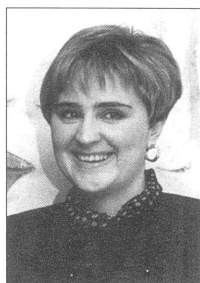


4 hemeroteca i editorial

5

a fons

Rosa Estarás i Teresa Riera: Focs creuats.
Per Gina Garcías.



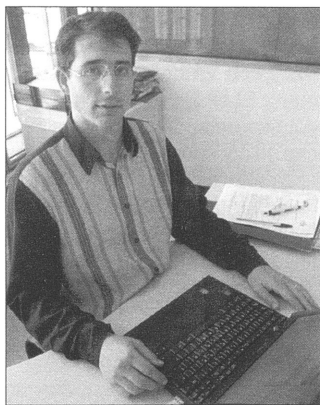
11

informe

Ciberturisme, la revolució en marxa.
Per Sebastià Verd.

17

Anar de compres per la xarxa.
Entrevista a Joan Marçès Faner,
per Constanza Forteza.



22

No és or tot el que lluu.

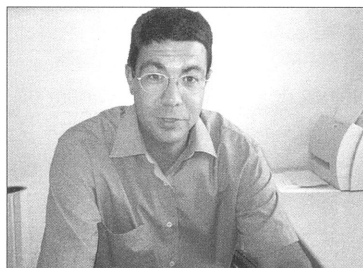
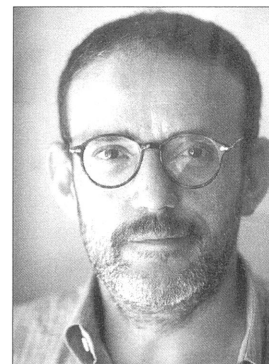
Taula rodona amb Santiago

Cavanillas, Enric Tortosa, Bernat Pons i Ramon Sellas, per
Magdalena F. Mulet.

28

Un basar interactiu.

Entrevista a José Luis Arboledas,
per Antoni Oliver.



34

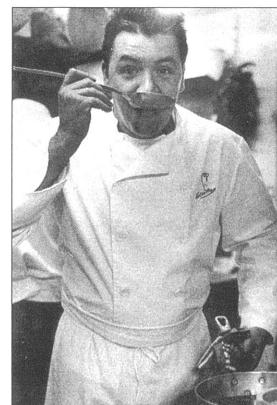
Metges a distància.

Entrevista a Pedro Moreno,
per Maria Ferrer.

40

Receptes a la xarxa.

Entrevista a Koldo Royo,
per Jordi Calleja.



45 la clau d'ONA

ona Quadern
de debat

n. 77, maig/juny 2000

Edita: Fundesba, S.L.

Directora gerent: Sinfo García Gómez.

Director: Sebastià Verd.

Consell assessor: Mateu Carrió (arquitecte), Bartomeu Bennassar (teòleg),

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, Constanza

Forteza, Miquel Massuti, 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 Massuti 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

Bitel i la confiança en el futur

La veritat és que quan vàrem pensar dedicar un número d'ONA a Internet ho vàrem fer a partir del disseny d'una realitat ja ben present, més que no d'una reflexió de cara al futur. La xarxa és avui una eina que és a l'abast de tothom i que, progressivament, imposa un canvi d'hàbits que afecta multituds d'aspectes de la vida quotidiana, sobretot pel que fa a la seva relació amb el món dels negocis i, en el nostre cas concret, del turisme. Però vet aquí que entremig ha esclatat una inesperada polèmica, amb moltes possibilitats d'esdevenir un gran escàndol, que distorsiona si no el contingut, sí la visió que molts d'habitants d'aquestes illes poden tenir respecte de l'ús de les noves tecnologies de la informació. Parlem de Bitel i, més concretament, de la pèrdua de confiança d'un segment de la societat respecte de la confidencialitat i de la seguretat de les comunicacions per Internet.

Més enllà de les sospites de delictes, que hauran de dirimir els tribunals, el cas Bitel no només ha confirmat la desconfiança existent sinó, i això és el pitjor, ha posat en entredit l'estratègia seguida des de l'anterior Govern respecte del desenvolupament tecnològic de les Balears. Això és greu, perquè trenca una línia d'actuació que ja el nou govern havia posat en quarantena des del moment que transformà la idea de ParcBIT, que gràcies a Richard Rogers i a la seva idea d'urbanització residencial tecnològica havia de ser la gran senyera de promoció de Mallorca com a espai ideal de feina per a després de la revolució cibernetica. Primer caigué la idea global del Parc, encara que se n'ha rescatat una part. Després es desmuntà una empresa que havia de ser emblemàtica, com era ArtBit i que havia esdevingut gairebé un puf. I ara toca el torn a Bitel.

La constatació que a través de Bitel el secretari personal de l'expresident Jaume Matas rebia correus electrònics dirigits al president de la Comissió d'Urbanisme del Consell Insular de Mallorca, aleshores Francesc Quetglas, és un fet políticament molt greu, fins i tot en el cas que l'origen fos un error, com afirmà el cessat conseller delegat de l'empresa. En qualsevol cas, com dèiem, ha estat un error que va més enllà de les repercussions judicials i polítiques que indubtablement haurà de tenir. Algunes de les principals empreses del "nou mercat" de les Illes, aquelles que es desenvolupen a Internet, han acusat Bitel de competència deslleial perquè constituïa una empresa quasi pública en dependre de Telefónica, el Govern i "Sa Nostra". Possiblement tenen una part de raó, però Bitel, com el ParcBIT, havien de ser, sobretot, punta de llança per a la implantació de les noves tecnologies entre la societat balear i, per a un adequat posicionament estratègic de cara al futur. Tant era i és així que fins i tot un govern com l'anterior -amb un vessant liberal molt més arrelat que no l'actual- ho tenia ben clar: cal empènyer la societat per crear un sector quaternari a les Illes Balears que signifiqui clarament i profunda la diversificació econòmica, única manera de garantir la supervivència del benestar en el món globalitzat.

És per això que cal esperar del Pacte de Progrés una redefinició urgent de la seva política relacionada amb les noves tecnologies de la comunicació. No n'hi ha prou amb la creació d'una Conselleria d'Innovació sinó que aquesta, a través del Pla balear d'innovació i transferència tecnològica -actualment en elaboració- ha de plantejar les fites que necessàriament s'han d'assumir per situar les Balears d'una manera decidida en el segle XXI. El Govern té l'obligació d'actuar per compte propi i, sobretot, en col·laboració amb la iniciativa privada per reformar el model econòmic de les Illes. Incidents com el de Bitel han de servir per corregir els defectes, però no per frenar el llarg camí que encara ens espera per a la modernització real i efectiva de la nostra societat.



Balears tancarà este año con 12.500 viviendas en proyecto, según los aparejadores

Palma, Calvià, Llorenç i Manacor protagonitzaran los mayores crecimientos

Tal com es pot llegir en aquesta informació de F.Guijarro, en el *Diario de Mallorca* el boom de la construcció ascendeix sense que, de moment, es vegi el punt d'inflexió. Si l'any passat es varen visar 11.709 projectes de nous habitatges, per a enguany el Col·legi Oficial d'Aparelladors creu que superaran els 12.500, és a dir, un 7% o un 8% més.

Palma, Calvià, Llorenç i Manacor són els municipis de major creixement. Tot segueix igual que els darrers anys. Fins i tot la construcció a sol rústic encara que s'hagi doblat la superfície necessària per construir.

Molt consum i poc estalvi

No ens cansam de sentir dir que les Illes Balears som la comunitat més rica d'Espanya. Pot ser que això sigui cert estadísticament, però cada pic sembla que reculam pel que fa a la qualitat de vida. Una prova n'és aquesta informació d'EFE que *Última Hora* va destacar a finals de març. El titular és ben demostratiu del que deim: "Balears se situen al cap en consum i a la cua en estalvi".

La vida és cara i les exigències socials també, però els ingressos individuals de la comunitat amb més alta renda per càpita continuen sent per davall de la mitjana estatal. Contradicció de l'estadística o, segurament, una mala distribució de la riquesa.



La sequera més grossa



L'empresariat balear s'uneix per optar a l'adjudicació dels aeroports il·lencs

Reclamen una privització de les instal·lacions diferenciada de la resta de l'Estat

No hi ha dubte, enguany ens ha tocat la grossa, però no la de Nadal, sinó de la sequera més forta dels darrers cinquanta anys. Des del 1955 mai no havia plogut tan poc, segons podem llegir a *El Mundo*, *el Día de Baleares*, la qual cosa ha provocat un greu conflicte a la forà vila i, per afegit, en el subministrament d'aigua dolça a la població.

Tots junts per una bona causa

Primer es varen reunir a la Cambra de Comerç. Una representació de les entitats empresarials, patronals i empreses més representatives de les Illes per formar una societat que pugui participar a la privatització dels aeroports anunciada per Madrid. Després anaren al Consolat de la Mar, on Govern i empresaris coincidiren a afirmar que és necessari descentralitzar la gestió aeroportuària. Tots d'acord.

Una gran UTE, per a una gran empresa, però també per a un gran negoci que els empresaris no volen que els fugi de les mans. Tant de bo que aquesta mateixa solidaritat empresarial, que recull el *Diari de Balears* s'aprofités també a molts d'altres fronts, per posar-se d'acord sobre l'ecotaxa, per exemple.



Rosa Estarás i Teresa Riera: Focs creuats

Gina Garcías Sansaloni

A primera vista Rosa Estarás està pletòrica. Teresa Riera, prudent i reflexiva. La primera, portaveu adjunta del Grup popular al Congrés dels Diputats i amb un company ministre, sembla sentir encara a la boca la mel d'una victòria aclaparadora, la força del triomf. La segona, diputada d'un grup socialista molt minvat, reflecteix el pes feixuc d'una derrota de magnitud inesperada. L'una és jove, acabada de casar. L'altra ha assaborit molta més vida i aquesta dialèctica inevitable entre la memòria i el desig li ha deixat algunes cicatrius, molta plenitud, la maduresa neces-

sària per fer un esforç permanent de coherència, de fermesa, de voluntat. Però, a mesura que continua la conversa, les impressions canvien, perquè és curiós que, sent Rosa Estarás la victoriosa, encara s'expressi amb l'agressivitat dels que no han digerit una derrota. A Rosa Estarás la contundent majoria absoluta a les eleccions generals no li ha reportat el bàlsam suficient per calmar la ferida de la pèrdua del poder a les Balears. Teresa Riera, en canvi, mostra la distància afectiva dels que han après molt de la vida. I li afegeix una contundent duresa. Són dos focs creuats.

ROSA ESTARÀS

-Per què a les eleccions generals el Partit Popular va obtenir un percentatge molt superior de vots que a les autonòmiques?

-Per diversos factors: la gent ha percebut que Aznar ha millorat considerablement Espanya entre l'any 1996 i el 2000, ha reduït els impostos, ha pujat les pensions, ha comprovat que Espanya va millorar. I també és clar que les Balears varen voler donar un vot de càstig al Pacte de Progrés.

-Per a Jaume Matas i per a vostè mateixa, la majoria absoluta del Partit Popular ha estat una sortida cap al davant en un moment de crisi de lideratge a les Balears per no haver guanyat les eleccions autonòmiques?

-Després del passat congrés de novembre, el nostre partit va quedar totalment renovat, unit i enfortit amb el lideratge indiscutible de Jaume Matas, sí, indiscutible, amb més d'un 80% dels vots. Tot i que a l'oposició li interessi intoxicar, la realitat sempre s'imposa. Després de les eleccions de juny del 99 jo vaig passar a ser diputada autonòmica a l'oposició, però malgrat sigui des de l'oposició jo em sentia útil en el projecte de construir el nostre país. Si vaig encapçalar la llista al Congrés dels Diputats va ser perquè em vaig posar al servei del partit, que és qui em va proposar.

-Varen suposar tal volta una fuga endavant els processos judicials dels casos dels presumptes vots irregulars de Formentera i del presumpte

espionatge informàtic de Bitel, l'empresa de la qual vostè era la presidenta?

-La meua presidència de la societat anònima Bitel no era executiva. Era el gerent qui s'assabentava de les coses. Quant al tema Formentera, el temps ho posarà tot al seu lloc. Les denúncies són un cúmul de calúmnies. Els partits del Pacte de Progrés tenen tants de problemes per governar i tenen un complex tal d'oposició permanent, que, en lloc de dedicar-se a governar, només pensen de quina manera poden fer mal al Partit Popular. Nosaltres no feim cas d'aquestes calúmnies. No m'espantaran mai, no em faran callar mai.

-Quan destacats dirigents d'un partit nacionalista diuen -com varen fer a la passada campanya electoral- que és igual que a Madrid hi hagi un Govern del PSOE o del PP perquè els dos són igualment indiferents als problemes de les Balears, què en pensa?

-Si això fos així, els nacionalistes ja tendrien un diputat. No és així i a més, estan dividits. Com poden els nacionalistes anar a Madrid a defensar els interessos de les Balears si no s'entenen entre ells? El PSM va renunciar al senador per obtenir la Vicepresidència del Govern. No deuen trobar molt important anar a Madrid. Puc coincidir amb les reivindicacions nacionalistes, però no en



la forma, és il·lusa i minoritària. És molt més pràctic lluitar en el si d'un partit majoritari que ser un entre tres-cents cinquanta.

-Quins són els problemes de les Balears que vostè intentarà que el Govern central resolgui amb més urgència?

-Garantir l'abastiment suficient d'aigua. Tirar endavant el Pla de carreteres, a pesar de la falta d'efectivitat del Pacte de Progrés per dur-lo a ter-



me. I protegir l'entorn. Aconseguir la corresponsabilitat fiscal. Protegir l'agricultura. Resoldre els problemes socials. És un escàndol que la Federació de Persones Majors de les Balears, que agrupa 170 mil persones, ja no rebi ni un duro per fer activitats com el ball de sala, la gimnàstica, la recuperació d'oficis. La consellera Caro diu que "no són seus". I Maria Antònia Munar els imposa unes normes que són dures d'assumir.

-A vostè no li feia vergonya parlar durant la campanya electoral de les pensions que dona el PP, que en molts de casos no arriben ni a les trenta mil pessetes?

-Hem de saber que el 1996 el Partit Popular es va trobar amb un dèficit brutal de la Seguretat Social, que feia fallida. Era quan el PSOE, que governava, ens deia que subscrivíssim plans de pensió privats, perquè no eren capaços de garantir les pensions en el futur. Hem fet quatre anys de feina per remuntar la fallida i aconseguir superàvit. Ara podem començar a millorar les prestacions. De moment hem fet una pujada mínima, que augmentarà els pròxims anys. Però per als majors també són fonamentals les relacions, les activitats que els estimulin la memòria, que els alliberin de la solitud. Aquestes activitats el Pacte de Progrés se les ha carregades.

-En els quatre anys passats el Partit Popular no aconseguí aprovar el Pla hidrològic nacional que ens havia de dur l'aigua de sa Costera als consumidors de la badia de Palma.

-He de recordar que va ser Josep Borrell que va signar, quan era ministre, el conveni en el 94 i no el va complir. Entre el 1996 i el 2000 nosaltres, el Partit Popular, vàrem fer 65 depuradores. Les dessaladores de Sant Antoni d'Eivissa, de Formentera i de Palma. Ara ampliarem la dessaladora i el següent pas és sa Costera. Nosaltres vàrem fer una feina important. En relació al tema de l'aigua, el pacte d'esquerres fa dos dies encara no sabia què volia.

-Qui pagarà l'hospital d'Inca?

-No és exacte que les Balears arrossequin ara un dèficit en inversió sanitària. Al 96, després de dotze anys de govern socialista, les Balears eren la comunitat on s'havia invertit més poc en sanitat. En tretze anys de govern socialista només es va fer un hospital a Manacor i un a Petra. Aznar va haver de partir d'una situació catastròfica i ha multiplicat les inversions per remuntar aquest dèficit. Els projectes són: ampliació de Son Dureta, hospital d'Inca cofinançat, l'hospital General de Maó, el de Ciutadella, la reforma de Can Misses i el Palma II. Amb aquestes inversions les Balears se situen al cap de la inversió sanitària per habitant. I hem anivellat la despesa sanitària per habitant en relació a altres comunitats.

-És a dir, l'Insalud no pagarà tot l'hospital d'Inca.

-Allò més important és que hi hagi un servei.

Després les administracions ja es posaran d'acord sobre com pagar. A més, s'ha de recordar el compromís: que al moment de les transferències aquests doblers retornaran a la comunitat.

-Entre el Parlament balear i el Congrés dels Diputats forçosament han hagut de canviar de perspectiva.

-Vaig començar a fer política primer defensant els interessos del meu poble, com a regidora, després els de les Illes Balears, primer com a diputada del Parlament balear i consellera, i després des de l'oposició, ara som diputada del Congrés i continuaré defensant les nostres illes, col·laborant, perquè les Balears percebin que hi ha un grup de diputats de les Balears que vol millorar la seva qualitat de vida. I a més, faré feina per una nació. Perquè clar, a les Corts defensarem les Illes Balears, però hi haurà molts de dies que haurem de parlar del país en el seu conjunt, d'infraestructures, d'immigració... i per això el segon objectiu és intentar millorar les condicions de vida de tota una nació. Jo vull ser capaç de fer-ho, i que la gent percebi que intentem fer una feina útil. És una feina que m'he pres amb molt de respecte, fins que no agafi un poc de confiança. Estic molt contenta per la confiança que els ciutadans han dipositat en tots els que hem resultat escollits. I, com a portaveu suplent del meu grup parlamentari, em sent en la responsabilitat de poder estar al nivell que pertoca.

-Al Congrés es pot percebre millor el sentit de la paraula "Espanya"?

-Jo em sent profundament municipalista i autonomista. La meua idea d'Espanya és la d'una Espanya de les autonomies. I jo mai no podré deixar a un costat els nostres fets diferencials, la nostra llengua, les nostres tradicions, la nostra condició d'insularitat, el nostre estatut d'autonomia. Jo no entenc la unitat si no és dins la diversitat, de totes les autonomies.

-Les Balears som víctimes d'Espanya?

-Som solidaris. Però jo també defensaré una major corresponsabilitat fiscal. Que una part del que pagam torni a les Illes. L'anterior Govern Aznar va fer una passa important i positiva quan encetà aquest procés i aprovà la Llei de règim fiscal especial. No era tot el que haguéssim volgut, però sí molt més del que teníem. Hem d'aprofundir en aquests temes. Hem guanyat les eleccions, tenim 183 diputats. Això ens col·loca en una posició òptima per fer entendre al Partit Popular les necessitats d'aquestes illes. Amb l'anterior govern del PP les Balears han rebut més transferències que mai. Però continuarem sent reivindicatius. És molt més fàcil ser reivindicatius des d'un partit que governa.

-Matas va anar a Madrid a demanar un règim econòmic i fiscal especial i va tornar amb uns descomptes en els transports.

-Sempre m'he sentit escoltada pel meu partit. En aquesta vida s'entenen els que es volen entendre. La política del PP ha estat positiva per a tota Espanya i especialment per a les Balears. Hem de continuar en aquesta línia. Per això sempre hi haurà possibilitat d'enteniment. Sempre que he anat a Madrid a tocar a la porta del meu partit, he tornat amb una solució.

-Els ciutadans de les Balears no tenim sort. El Govern central i l'autonòmic quasi sempre han anat a contracorrent.

-El problema del Govern de les Balears no és que sigui difícil que s'entengui amb Madrid, sinó que no s'entenen entre ells. He anat quatre dies a Holanda, i quan he tornat he vist que s'ha produït una destitució per dia: el senyor Villalonga de Bitel, Antoni Rifà del Psiquiàtric, Adolfo Marqués de GESMA, i finalment han destituït el conseller verd d'Eivissa. Per governar s'ha de tenir un rumb clar, i aquest govern és una nau on es barallen tots els capitans. Si no s'entenen no tendran mai capacitat negociadora.

-El Govern Central té interès a facilitar les coses al nostre govern autonòmic per resoldre els problemes?

-Sense cap dubte. Un polític que no vulgui servir els ciutadans té els dies comptats. En aquesta tasca sempre hi serà el PP. El problema és que ells s'han d'aclarir. És de primera necessitat invertir per millorar les carreteres de les Balears, però el Govern del Pacte de Progrés ha rebutjat la majoria de projectes de carreteres que nosaltres havíem fet. Ningú no pot deixar d'estar d'acord que s'ha de solucionar el problema de l'aigua. Però fins fa dos mesos la consellera verda s'estimava més apujar el preu de l'aigua que ampliar la dessaladora. Antich deia una cosa i la consellera verda una altra. Són ells, els que s'han d'aclarir.

-El Govern del Pacte de Progrés és un parèntesi de l'hegemonia conservadora a les Balears?

-El PP va guanyar les eleccions amb molta diferència, tot i que no governam. El pacte d'esquerres té quatre anys per mostrar als ciutadans la seva gestió. Llavors els ciutadans, que no s'equivoquen mai, decidiran entre una opció estable, com el PP, i un pacte on sobren capitans i falten mariners. El pacte d'esquerres és un pacte a la deriva. Li toca decidir al ciutadà, no a mi.

-Quines són les seves prioritats com a diputada i portaveu adjunta del Grup popular al Congrés dels Diputats?

-Aterrar. Aprendre. Ser capaç que els ciutadans de les Balears percebin la feina que hi feim. I continuar unida als col·lectius humans, econòmics, a la realitat de les Illes. I també dedicar un poc del meu temps a mi mateixa, és el que vaig dir al partit quan vaig passar a l'oposició com a diputada autonòmica.

TERESA RIERA

-Quin cop, l'elecció de Jaume Matas com a ministre de Medi Ambient.

-Jaume Matas estava deixant de ser el líder natural del PP i de la dreta econòmica de les Illes Balears. El seu nomenament com a ministre vol reforçar-lo en aquest paper i facilitar un acostament a UM a curt o a mitjan termini. Però el que a mi personalment m'agradaria és que fos un bon ministre de Medi Ambient, coneixedor de les infraestructures que preserven el territori i que, per tant, activàs el més aviat possible els recursos que la nostra comunitat autònoma ha demanat en els darrers anys i que no ha obtingut. I tot això ho farà si realment és solidari amb aquesta comunitat que tant aboca a l'economia de l'Estat i que tan poc rep a canvi.

-Per començar, estaria bé que ens donassin aigua.

-La manca d'aigua és conseqüència del devastador creixement urbanístic i hotel·ler que s'ha produït a les nostres illes mentre ha governat el PP, sí, també en temps de Jaume Matas. Si a aquesta irresponsabilitat afegim la no-aprovació del Pla hidrològic i no dur a terme les obres d'infraestructura pertinents per solucionar definitivament el problema, com és el cas del projecte de sa Costera, es pot concloure que la política del PP en matèria d'aigua ha estat nefasta i d'una gran irresponsabilitat.

Pocs dies abans de deixar el Consolat de Mar, Matas va fer un text de conveni amb el Govern central per dur endavant, entre d'altres, el projecte de sa Costera. Quan els responsables de l'actual govern autonòmic varen anar a Madrid per tirar endavant el conveni, varen obtenir una negativa. I ara Matas, ironies de la vida, "que no ens passi res!", és el responsable del Govern central en aquestes qüestions.

-Quan a les Balears mana un govern progressista, a Madrid ho fan els conservadors. Mai no ens anirà bé.

-La feina del Govern central i la del Govern autonòmic, mani qui mani, ha de ser complementària, i això passa per una bona coordinació i per

una bona entesa, i no per pensar en interessos electorals. Aquest comportament en un estat descentralitzat com el nostre, només el pot garantir un Senat que actuï de veritat com una autèntica cambra de representació de les diferents comunitats autònomes. El cert és que quan va governar el PSOE a l'Estat es van fer més inversions a les nostres illes que durant els anys que ha governat el PP, i que el president Aznar encara no ha volgut rebre el president Antich, cosa que no passava quan el PSOE governava a l'Estat. Però ara si miram al futur el que correspon és treballar per coordinar els esforços de les diferents administracions. Insisteix, això només ho garantirà un Senat reformat per poder complir aquest paper. Una comunitat autònoma no pot avançar si les inversions depenen de l'amistat o de l'afinitat política dels presidents de l'Estat i de la comunitat. No es pot fer xantatge a un poble, a l'hora de votar, en base que les coses aniran millor si els partits que manen a cada una de les institucions són del mateix color polític, això és desvirtuar el model autonòmic de l'Estat.

-Els partits nacionalistes asseguren que als ciutadans de les Balears tan malament els va amb un govern central del PP com del PSOE.

-Els mateixos partits dits nacionalistes saben que aquest argument, que és fàcil de dir i sona bé, no resisteix una anàlisi mínimament seriosa. Com més gent té un partit, mes capacitat té de fer feina i de resoldre problemes del seu territori, i el govern, si és responsable, té l'obligació de recollir totes aquelles propostes i idees que siguin bones independentment del color polític de qui les fa, i rebutjar totes les que no consideri convenients, també independentment del color polític de qui les proposi. El que ha passat durant la darrera legislatura, és que el govern del Partit Popular ha venut favors a canvi de vots per mantenir-se en el poder, i això no és bo per a ningú. El Partit Popular és la dreta, independentment de la imatge que vulgui donar, i fa una política en què prima el benefici immediat i particular en front de l'interès general. La diferència amb el que seria una política progressista es fa evident en una comunitat autònoma com la nostra, on el Partit Popular ha governat durant vint anys i ha demos-

trat que entén el progrés com la persecució de la rendibilitat immediata del territori, sense tenir en compte la possible destrucció dels recursos naturals, que són el nostre tresor, i els problemes mediambientals que ens puguin causar.

-Qui ha de pagar l'hospital d'Inca?

-Durant molts d'anys el Partit Popular a Mallorca i el Govern del Partit Popular a Madrid, deien i feien coses diferents. Mentre a Mallorca prometien un hospital a Inca, a Madrid ens van contestar per escrit que no entrava en els seus plans. Als socialistes ens va costar molt de temps treure l'entrellat, amb proves, d'aquest engany. Quan tot això es va fer evident, de pressa i corrent, el Govern balear que presidia Jaume Matas va aconseguir signar amb el Govern central (aleshores tots dos del PP) un conveni, segons el qual el govern autonòmic, sense tenir cap competència en sanitat, si volia un hospital a Inca n'havia de pagar la meitat. Això no té cap sentit. Si es creu necessari un hospital a Inca (i nosaltres els socialistes ho creiem i defensam) l'ha de pagar íntegrament qui té la competència, i en aquest cas la competència és del Govern de Madrid. El Govern autonòmic ja ha de pagar prou coses amb el seu mal finançament. Però com que el Govern central no cedia, la consellera de Sanitat va decidir avançar els doblers. Doncs bé, aleshores va resultar que el batle d'Inca, el Sr. Rotger, que tanta demagògia ha fet amb aquest tema, encara no havia cedit els terrenys. Els socialistes sempre hem defensat la necessitat d'un hospital a Inca finançat íntegrament pel Govern de l'Estat, un cop fet l'hospital de Manacor i el Palma II. Recordem que ambdós es van aconseguir durant els períodes de govern socialista a Madrid.

-Viatjarem millor amb un aeroport privatitzat?

-Privatitzar la gestió d'un aeroport com el nostre és una temeritat. És gairebé l'única porta de sortida que tenim a la nostra illa, i no pot ser gestionada només amb criteris de rendibilitat, s'han d'assegurar tots els serveis tot l'any, encara que durant algunes èpoques de l'any, alguns d'ells no siguin rendibles, i això ho garanteix una consideració de servei públic. Els socialistes defensam un aeroport públic on les



institucions més properes a les Illes: Govern de la comunitat, consells insulars..., participin a la seva gestió.

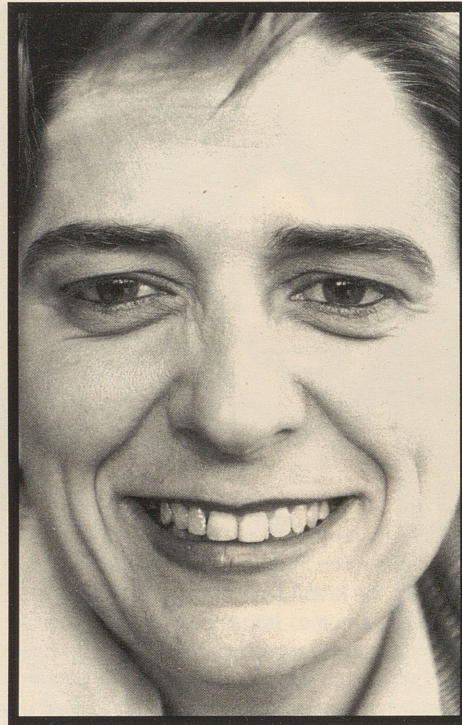
-S'arribarà a signar un nou conveni de carreteres?

-És increïble!, que al nou Govern autonòmic, que no fa encara ni un any que va prendre possessió, se li reclami tot el que va ser incapaç de fer el PP durant quasi vint anys. Sobre les carreteres també ha mentit molt, el Partit Popular. Com que la nostra comunitat no s'adaptava al criteri general, que només són responsabilitat de l'Estat les carreteres que uneixen capitals de províncies, el Govern socialista de l'Estat va enviar a l'aleshores Govern popular de la Comunitat Autònoma doblers per a carreteres dins dels pressuposts generals (així ho van acordar ambdós governs). Però aquí el Govern Popular gastà en altres coses els doblers que els enviaren per fer carreteres. I així anam.

EDUCACIÓ

-Les Balears arrossegueu les conseqüències d'haver rebut les competències educatives amb un finançament molt deficient.

-Jaume Matas les va acceptar així, molt submís, però ell mateix es va haver de gastar durant el primer any molts més doblers dels que tenia transferits amb l'excusa que van pujar el sou als funci-



onaris. Certament, es varen oblidar del sou dels funcionaris, de la FP, dels interins i de moltes més coses. Els socialistes ens havíem compromès a arreglar aquesta situació, ara des de l'oposició continuarem reclamant allò que és just, tal i com vàrem fer a l'anterior legislatura.

Amb els projectes d'investigació les coses ens han anat una mica millor, aquest tema el conec bé, i puc dir que els socialistes vàrem aconseguir ampliar els projectes d'investigació 5.000 milions de pessetes. També vàrem aconseguir que el campus de la nostra universitat fos declarat d'Objectiu 2 per poder invertir-hi fons europeus dedicats a aquestes qüestions.

Ara el Govern de progrés de les Balears ha estat pioner en la creació d'una conselleria específica d'innovació per a aquestes qüestions. Una iniciativa que sembla que ha agradat a Catalunya, a Galícia i al mateix Aznar, on en posen en marxa altres molt semblants.

-Ser diputada de l'oposició al Congrés dels Diputats és més còmode que haver estat diputada de l'oposició al Parlament balear?

-La manera de treballar és molt semblant i els objectius i l'actitud política davant dels problemes és la mateixa: legislar per donar solucions als problemes que afecten la gent i defensar les necessitats de les nostres illes, i fer-ho sempre d'acord amb els principis bàsics de la socialdemocràcia, en els quals crec profundament com a model per aconseguir una societat cada cop més solidària amb una millor redistribució de la riquesa i amb menys diferències socials i també d'acord amb el principi subsidiari: és a dir, que els problemes es puguin resoldre des de l'Administració més propera als ciutadans des de la qual sigui possible.

"SOM UNA DONA"

ROSA ESTARÁS: "Vivim a una societat que ha avançat molt, però a la qual li queda molt per avançar. Encara es fixen molt en el físic de les dones, empenen estereotips terribles, hi ha frases inconscients que són ferotges, tot això és indiscutible. Però el meu partit mai no ha controlat la meua vida privada. He estat la vicepresidenta i no m'han imposat cap norma de conducta. No arriben fins aquí. Vull creure que no arriben fins aquí. Si algú pensa que m'he casat perquè m'ho ha imposat el meu partit, pobre. M'he casat perquè tenc trenta-cinc anys i en feia tretze que festejava. Però encara hi ha molta discriminació, a vegades inconscient, la qual cosa és encara més dolorosa. No han fet mai un reportatge de les cames dels diputats, i sí l'han fet de les de les diputades. Fa cinc anys digueren de mi: "ha engordado, debe estar embarazada". Després, "se'n va a Madrid a apri-mar-se". I quan el periodista es va voler disculpar encara va ser pitjor. Són molt més crítics amb nosaltres. No en tenc cap dubte. Però el camí que ens queda per recórrer cap a la igualtat l'hem de fer plegats els homes i les dones. Ara la presència de dones als llocs de

responsabilitat fa que avancem més aviat. Quan una dona ocupa un càrrec de responsabilitat fa visibles els problemes familiars, domèstics, problemes d'horaris... tot allò que reflecteix la incompatibilitat que encara existeix entre el treball domèstic i l'activitat professional o política. I llavors es fa més evident que la maternitat ha de ser una càrrega compartida, que ja no valen els estereotips i les discriminacions, que entre tots ens hem d'organitzar el temps. Quan hi hagi moltes dones als llocs de decisió canviaran moltes coses. Les dones han entrat al món de la feina, però no poden aspirar encara a la promoció professional. Perquè si tenen una família i els seus homes no comparteixen aquesta responsabilitat, elles no tenen disponibilitat, i per a promocionar-se el primer que et demanen és si estàs absolutament disponible.

TERESA RIERA: "Hem encetat el segle vint-i-un i només faltaria que encara fóssim "invisibles". La incorporació de les dones a tots els àmbits de la vida és un fet important, positiu i sobretot, clar i irreversible, tant que fins i tot la dreta no pot menys que apuntar-s'hi i fer-ho encara més visible. El que seria

desitjable és que al mateix temps es facin forts els fonaments; vull dir, la dreta s'apunta a fer més visibles les dones a llocs de responsabilitat, però continua elaborant plans d'igualtat, plans contra la violència de gènere, etc... sense cap dotació econòmica en els pressuposts generals de l'Estat. I les dones continuem vivint en un món, en una societat, pensada, dissenyada i organitzada pels homes sense compartir, amb totes les conseqüències i sobretot, les tasques privades.

Si això no se soluciona, les dones ho tendrem molt malament i continuarem sent les més perjudicades, les que farem tota la feina invisible, fins i tot les poques que hagin aconseguit ocupar llocs de responsabilitat.

Les institucions públiques haurien de ser molt sensibles a aquest tipus de qüestions, que són els problemes reals i quotidians que té la dona i hauria de vetllar per una legislació i per uns serveis socials adequats. Des de la perspectiva feminista i per tant d'esquerres, hem de pensar en una societat amb una estructura de funcionament bàsic diferent. La majoria d'homes (tretos d'uns pocs feministes) i la dreta han agafat el discurs de gènere, però això no basta.

Ciberturisme, la revolució en marxa

per Sebastià Verd

Molt probablement un dels sectors econòmics que més aviat gaudirà o patirà l'evolució d'Internet serà el turisme. Segons dades de l'Organització Mundial del Turisme, ja avui el 35% de les consultes que es fan a la xarxa es relacionen amb l'oci i els viatges. Majoristes de viatges, companyies aèries i cadenes

hoteleres prenen posicions estratègiques amb una hipòtesi clara: la xarxa no substituirà a curt termini la comercialització tradicional del turisme, però sí que es convertirà en el seu element més competitiu. Una qüestió que no pot passar per alt ni als empresaris ni al conjunt de la societat balear.

Més de cinquanta mil ciutadans de les Balears ja naveguen per tot el món a través d'Internet, però això no és el més important per a una societat com la nostra que depèn econòmicament del turisme. Allò que importa és que cada dia s'incorporen a la xarxa milers i milers de nous internautes que, potencialment, no es resignaran a un viatge virtual per les meravelles de la Terra, sinó que, un cop visitades en el ciberespai, decidiran que val la pena trepitjar-les en la realitat. Els darrers estudis realitzats sobre Internet ens diuen que el 35% de les consultes cerquen oci i viatges. Internet no és només una font de consulta o d'entreteniment en si mateix, sinó que es perfila com el millor canal de venda, ja que integra proveïdors, intermediaris i clients en el mateix espai. I, en aquests moments, ja són més de dos-cents milions de ciutadans de tot el planeta que tenen accés a la xarxa. Certament, la major part són als Estats Units, però a Europa -els clients naturals- ja sumen quaranta-set milions, una xifra que creix a un ritme del 3% mensual.

En conseqüència, el viatge que aquí narram comença des de l'ordinador de qualsevol dels milers d'usuaris d'Internet que han decidit passar uns dies de vacances. En teclejar les paraules Mallorca o Illes Balears sobre qualsevol dels més populars cercadors immediatament apareixen sis-centes o set-centes referències, entre les quals destaca una dotzena d'enllaços que conviden a reservar hotels o a fer qualche tipus d'excursió o d'activitat. És l'apèndix final d'una nova manera de planificar les vacances que si bé encara no és excessivament estesa constitueix ja el principal desafiament del futur. A la darrera fira turística

de Madrid, l'Organització Mundial de Turisme va organitzar un seminari sobre "turisme i ciberespai". El director del Consell Empresarial de l'OMT, el mallorquí Josep Lluís Zoreda, va advertir que Internet és el gran repte que té plantejat el sector turístic espanyol i, en concret, balear, de cara a l'inici d'aquest segle XXI. En aquests moments d'internacionalització, quan les grans cadenes hoteleres mallorquines són presents al menys a quatre dels cinc continents, Internet pot ser una nova eina de desenvolupament que permeti tenir un major control dels canals de comercialització.

CANVIS ESTRATÈGICS

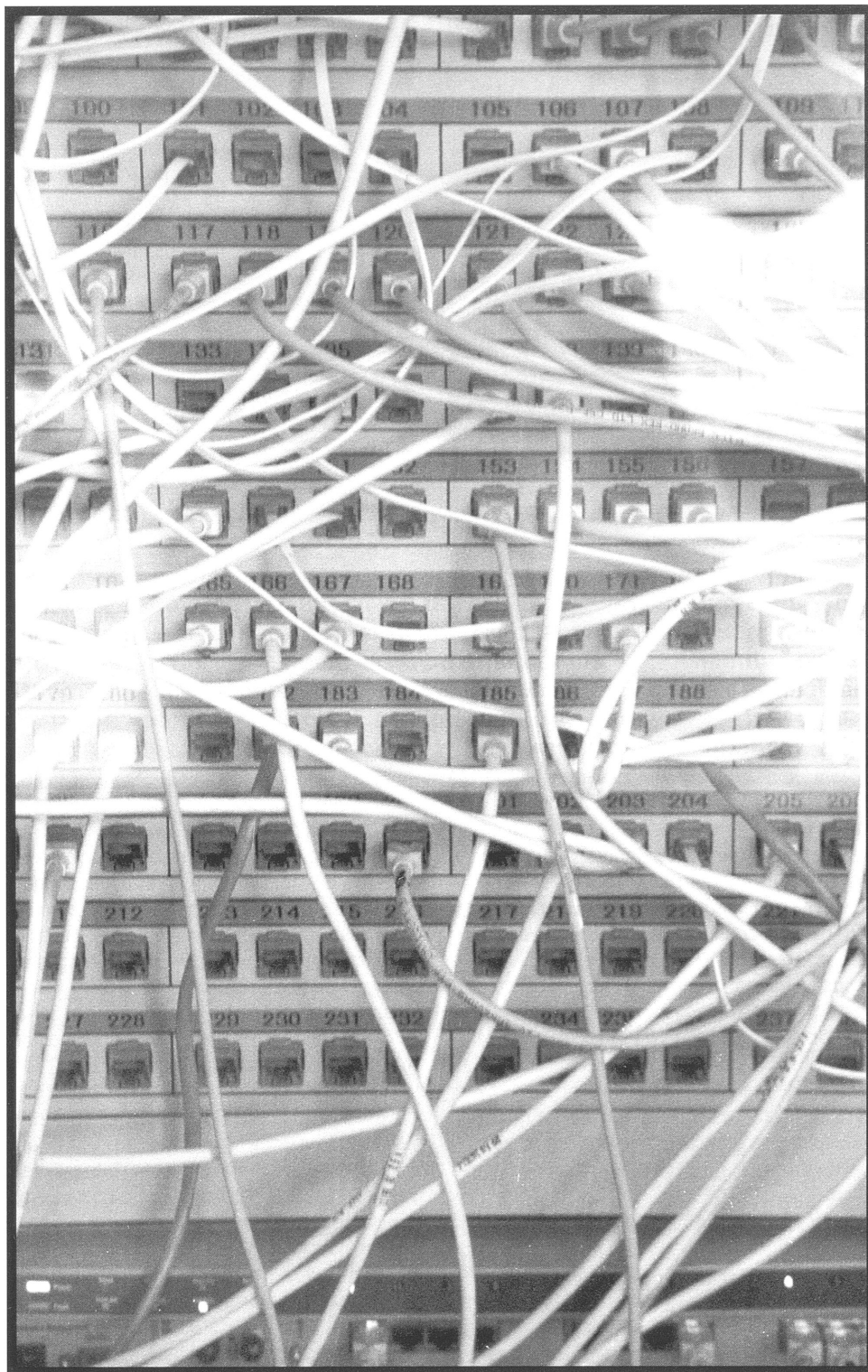
Conscients d'aquesta nova realitat, els principals empresaris de les Illes ja han apostat per la seva presència a la xarxa. La mateixa Conselleria de Turisme, disconforme amb els continguts turístics de la pàgina web del Govern, que troba insuficients, planeja la construcció d'una nova adreça per a IBATUR, de la mateixa manera que la Federació Hotelera fa actualment estudis per facilitar que els seus associats puguin ser més interactius, tot facilitant les reserves directes i, sobretot, el coneixement virtual de tots els equipaments de l'hotel i del seu entorn. En els anys setanta, superada la fase d'enlairament del sector turístic, els empresaris illencs es concentren en l'increment de l'oferta i no feren massa cas a les veus que reclamaven un major control sobre la demanda, és a dir, sobre els grans majoristes europeus. Ara tenen una nova oportunitat. El sector registra importants moviments estratè-

gics amb la intenció de controlar el nou canal de comercialització. De moment les dades conegudes només són importants relativament, però ben aviat ho serà en xifres absolutes: l'any passat en els Estats Units només el 3% de tots viatges varen ser venuts per Internet. Però, com dèiem, aquesta relativitat es perd quan es contempla la progressió dels pròxims anys. El 2003 el nombre de paquets venuts a la xarxa serà ja del 10%.

L'informe de l'Organització Mundial de Turisme que es va presentar a FITUR diu que per al 2003 el mercat de viatges via Internet suposarà 16.600 milions de dòlars. No hi ha dubte, Internet serà un revulsiu perquè permet des de la compra electrònica de bitllets d'avió o d'un paquet turístic a la simple consulta de les destinacions que, en alguns casos, fins i tot poden ser vistes directament mitjançant les webcams, càmeres instal·lades a una zona turística que permeten, si més no, veure el temps que hi fa. Tot això, amb un potencial de creixement que fa autèntica feredat. Si parlem només de mitjans de comunicació, veim que la ràdio es va torbar trenta anys a arribar a cent milions de persones. Per a la televisió només varen ser quinze anys. I ara ha arribat Internet que va assolir el mateix objectiu només en tres anys i en dos més ha doblat la xifra.

INVERSIONS EN EL CIBERESPAI

És evident que l'evolució del mercat en el ciberespai no ha agafat desprenguts els grans empresaris. Com exemples n'hi ha prou amb dues de les empreses turístiques capdavanteres de les Illes. La cadena Sol i el Grup Barceló. La primera



fa una inversió multimilionària, sis mil milions de pessetes, per adaptar la xarxa informàtica dels seus hotels, a tot el món, a la nova realitat d'Internet. A les esmentades jornades sobre "turisme i ciberespai", el vicepresident de la cadena, Sebastià Escarrer, ens manifestava la seva convicció que Internet es convertirà, a la llarga, en l'eina més utilitzada per a les vendes turístiques i que per això volien que la pàgina web de la cadena fos alguna cosa més que un catàleg. Seran, com hem dit, trenta milions d'euros (devers sis mil milions de pessetes) que permetran la interconnexió dels 260 hotels que Sol té distribuïts

per 27 països, que convertiran la web en una autèntica agència de viatges. Escarrer augura canvis radicals i per això la cadena no ha dubtat a desenvolupar una plataforma tecnològica pròpia.

Per la seva banda, el grup d'empreses Barceló també fa una decidida aposta per Internet. No només ha pres part en la creació del primer majorista de viatges virtual que opera simultàniament a Alemanya i a Espanya, Travel24.com, sinó que, com també ens manifestava el president d'honor de la societat, Gabriel Barceló, el grup treballarà en els pròxims anys per millorar la seva presència a la xarxa. Travel 24 es va presentar a

la darrera ITB de Berlín, on la participació d'empreses "virtuals" o la utilització comercial d'Internet ja no va constituir cap sorpresa per a ningú. Joan Carrero, un executiu de la cadena, manifestava en una recent mesa sectorial que treballa per la redacció del Pla BIT de la Comunitat Autònoma que "Internet afecta tant els negocis com la societat, i fa canviar els seus hàbits de consum", la qual cosa és doblement certa si parlem de turisme. Barceló, com Sol, creuen que en un futur immediat la presència a Internet serà imprescindible per continuar en el negoci tant si és per vendre com per oferir els serveis.

MASSIFICACIÓ PER A INTERNET

En el futur Internet deixarà de ser el canal elitista que encara és i es massificarà. Els hipotètics turistes podran consultar les ofertes dels diferents majoristes de viatges i consultar les pàgines web no només dels hotels o de les companyies aèries que vulgui emprar, sinó també l'oferta complementària de la zona elegida, així com diverses guies culturals o d'oci. Disposarà de tota la informació sense sortir de ca seva. És probable que llavors decideixi anar a una agència de viatges, perquè encara hi ha temor a la utilització de targetes de crèdit a través de la xarxa, però quan entri a l'agència ja tindrà una idea prefixada d'allò que vol. No cal dir que aquest simple fet té una importància vital per a l'economia de les Balears.

CONFLICTES I PACTES

Si més no, Internet revolucionarà les relacions tradicionals entre els majoristes de viatges i els hotelers. Serà una revolució en la qual no hi faltaran moments conflictius, com el que ja es registrà el passat mes de març entre la companyia Iberia i les agències de viatges espanyoles. La companyia decidí fer una campanya de descomptes exclusiva per a la venda per Internet, a la qual cosa respongueren els minoristes tot fent un boicot a la venda de bitllets. El boicot va ser un èxit, ja que obligà Iberia a negociar i a comprometre's que les agències poguessin acollir-se a les mateixes promocions que es fan a través de la xarxa. És per això que la prestigiosa revista turística Editur qualificà el boicot de "dies històrics", ja que la protesta serví per demostrar la força de les PIMES del sector contra una gran companyia. Segons una enquesta feta per la publicació, més d'un 50% de les agències de viatge minoristes varen donar suport a la protesta, la primera d'aquestes característiques a tota Espanya.

Arran del boicot, Iberia va garantir a les agències que podrien acollir-se a les mateixes ofertes que faci per a Internet, amb l'excepció d'aquelles que s'incloguin en acords especials amb determinats majoristes de viatges, siguin tradicionals o virtuals. Es pot dir que gràcies a la protesta, les agències disposaran d'un canal directe per aprofitar les noves estratègies comercials de les companyies aèries, però en qualsevol cas la victòria no pogué ser total. Eduardo Zamorano, el president d'AVIBA, l'Associació d'Agències de Viatges,

manifestà que en cap moment no pretenien negar-se a l'evidència: Internet revolucionarà el seu *modus vivendi* però els agents encara tenen molt a fer a través del nou mitjà. Les agències minoristes, al cap i a la fi, són les que apropen els grans viatges als turistes i aquesta és una missió que podran continuar desenvolupant, per a la qual cosa s'hauran d'especialitzar i oferir serveis més personalitzats, perquè, a pesar de tot el que es pugui dir, no és fàcil navegar per Internet i cercar les millors oportunitats si no saps ben bé què cerques.

UN PROCÉS IRREVERSIBLE

El procés és irreversible. La prova és que la mateixa setmana que la història registrava el boicot a Iberia, Go, una companyia de tarifes reduïdes de la British, anunciava ja les comissions que pagaria a les agències que fessin reserves a través d'Internet. De fet, British Airways ha fet conèixer que invertirà 250.000 milions de pessetes per crear una agència de viatges virtual que competirà i col·laborarà alhora amb les agències tradicionals. La mateixa Iberia, a més de comptar amb la seva pàgina web, acaba d'obrir un portal de turisme batejat amb el nom de "viajesydestinos.com" en col·laboració de Savia Amadeus, la societat que comparteix amb Amadeus, una de les empreses més rellevants de l'anomenat "nou mercat". Savia Amadeus ven tot tipus de serveis tecnològics i reserves a prop de cinc mil agències de viatges a Espanya. Savia va moure l'any passat 23 milions de reserves per un valor de 750.000 milions de pessetes. Ara, amb la presència

a Internet, pretén facturar a través de la xarxa entre el 3% i el 5% de tot el seu volum de negoci. British va més enfora i parla de vendre en línia, a finals del 2003, el 50% del seu taquillaatge.

Amadeus, empresa molt coneguda en el sector turístic i en borsa, té un valor en el mercat de 1,3 bilions de pessetes. Fins ara havia operat com una gran central de reserves que ha facilitat la comunicació entre les agències i, sobretot, les companyies aèries. Però a partir d'ara es planteja nous reptes. El seu president, José Antonio Tazón, pensa que el mercat du cap a una ràpida evolució. Ara ja no es limiten a ser intermediaris en la venda de bitllets d'avió, sinó que ofereixen serveis i tecnologia perquè les mateixes companyies aèries obrin web de venda directa. Tazón pensa que en el futur coexistiran molts diferents canals de distribució, la qual cosa obligarà a diversificar les ofertes, però allò que és difícil -manifestava a una recent entrevista publicada a *Editor-* "és saber quin dels canals, empreses, Internet, agències de viatge, venda directa, acabarà sent el més important, és molt complicat saber-ho".

"Fins ara, -afegeix-, totes les previsions que s'han fet han pecat d'optimistes, s'han exagerat quant a volum, tot i que són correctes com a tendència. És a dir, les empreses tecnològiques gaudeixen d'un ténol, d'una treva que els permet guanyar temps respecte a l'estratègia a seguir. Havien calculat una massificació de l'ús d'Internet que encara no serà enguany ni l'any que ve, però sí a mitjan termini. I en aquesta presa de posició estratègica veim com tots els grans portals (Yahoo, Inicia, Terra, eresMas, Telépolis, etcètera) estableixen aliances, com el recent *joint venture* entre Terra, és a dir, la Telefónica i Amadeus.

NOVA COMPETÈNCIA I GLOBALITZACIÓ

Els efectes de la revolució poden esperar, però aquesta segueix el procés de manera imparable.



Internet encara és una eina elitista, però ben aviat serà imprescindible. Com a prova n'hi ha prou a esmentar alguns dels projectes en marxa, entre els quals Easyrentacar, una companyia de lloguer de cotxes que pertany a Easygroup, la societat propietària d'Easyjet, una companyia de vols barats -un mercat que és absolutament creixent a Gran Bretanya (Easyjet, Go, Virgin, etcètera) i que ja opera amb absoluta normalitat a les Balears. Doncs bé, Easyrentacar començarà a operar a Barcelona el mes de maig i de cara a l'estiu és probable que s'estengui a Madrid, Màlaga i Mallorca. I ho farà exclusivament a través d'Internet.

Altres exemples són igualment rellevants. Lasminute.com és una empresa internacional especialitzada en les ofertes de vols d'avió que ha començat a operar per al mercat espanyol amb un portal propi en castellà. L'empresa, fonamentada en les ofertes de darrera hora, aquelles que fan les companyies aèries per acabar d'omplir els vols, la varen fundar dos anglesos fa només dos

anys i l'any passat ja tengué una facturació de quaranta mil milions de pessetes, la major part dels quals procedeix de les comissions. La seva sortida a borsa ha estat espectacular, fins al punt que la valoració de l'empresa s'acosta ja als cent mil milions. I el mateix cal dir de Travelprince.com, la primera agència virtual de viatges de França que ha temptat al totpoderós BBVA, que acaba d'entrar en el seu accionariat i prepara l'expansió en el mercat espanyol.

L'IMPACTE D'EDREAMS

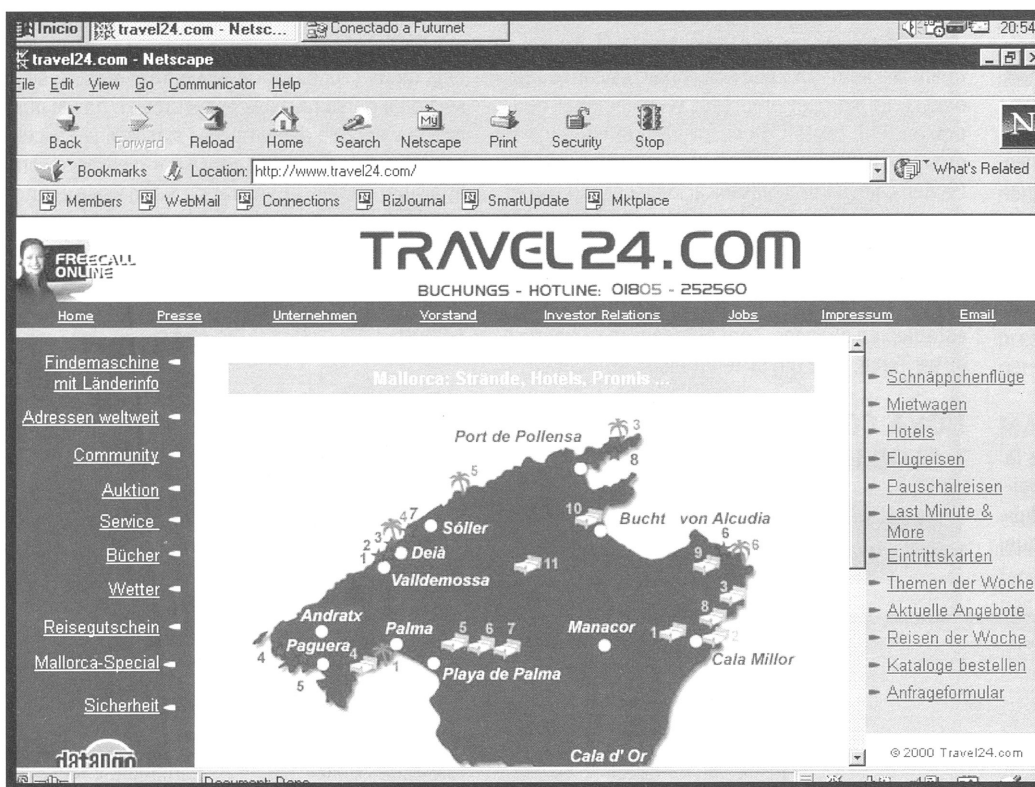
El cas d'eDreams és una mica diferent, però promet ser tan espectacular com els esmentats. eDreams és un portal de viatges creat el 1999 al mític Silicon Valley per un espanyol, Javier Pérez-Tenessa i un nord-americà, James Hare, personatges que prèviament havien ocupat càrrecs executius a Netscape. El seu plantejament és oferir informació, com qualsevol revista digital, al mateix temps que accés a ofertes de viatges. El resultat als Estats Units va ser sorprenent. Els fundadors invertiren 200 milions en l'operació i en només un exercici ja n'havien facturat 3.200. A la passada FITUR es va presentar el portal eDreams.es en castellà. Al darrere, juntament amb l'empresa americana hi ha, entre d'altres societats inversores, el BSCH i el suport d'importants majoristes espanyols, com Mundicolar, Soltour, Turavia, Club de Vacaciones, Catai, Dimensiones, Kuoni o Latitud4 que hi aportaran l'oferta dels seus productes que, finalment, es vendran a través d'un centre de vendes d'Ultramar Express, és a dir,

una empresa localitzada a Mallorca i propietat de TUI.

Mallorca juga un paper important en aquest procés, potser no tan dinàmic com caldria esperar d'un empresariat situat a l'avantguarda del mercat vacacional, però sí prou interessant. Fa falta, segurament, l'aportació de les petites i mitjanes empreses, però les grans ja comencen a situar-se. Les companyies aèries, com Air Europa o Spanair, tenen obertes les seves pròpies oficines de venda en línia i el mateix passa amb els majoristes de viatges i agències de viatges, com Iberojet o, com hem dit abans, el grup d'empreses Barceló que, a més a més, participa a Travel24.com, el primer majorista virtual que ha situat oficines simultànies al ciberespai i a Palma.

TRAVEL24, L'APOSTA DE BARCELÓ

Francesco Solaro és el director general de Travel24.com. La major part del capital del majorista



rista és alemany i, endemés, l'empresa cotitzarà en la borsa de Frankfurt, però mantindrà una presència física important a Mallorca, perquè aquí hi ha la seu de Barceló, que farà de receptiu en el mercat balear i espanyol. I també la seu de les principals cadenes hoteleres del Carib amb les quals caldrà un contacte més directe que l'estrictament cibernètic. Amb l'inici de la temporada d'estiu del 2000, Travel24 ha començat a funcionar com a agència de viatges virtual i comercialitza les Illes Balears a Alemanya, amb l'avantatge que allò que posa a la xarxa no és només un catàleg, sinó un assessorament interactiu, un *callcenter*, amb servei permanent durant les vint-i-quatre hores del dia.

L'any passat Travel24 facturà més de vint milions de marcs. Enguany seran més de cent milions, xifres que creixeran progressivament. L'any que ve estendrà la seva oferta a la Península, a les Canàries, a Portugal i al Carib des de la sucursal de Palma, on s'han creat vint llocs de feina. De moment compta amb una oferta hotelera de 150 establiments a les Balears. El client que hagi triat com a destinació les nostres illes podrà escollir entre tots aquests hotels i també la companyia aèria que millor li convengui per connexions i horaris. A mesura que decideixi els productes elegits passen a una cistella de compra: companyia aèria, hotel, cotxe de lloguer, etcètera. Després pot cridar al *callcenter* per rebre consell o informació complementària o, simplement, anar directament a la caixa i les seves reserves ja s'hauran fet. Els comptes surten: si l'any 2003, com preveu

l'Institut Forrester, una de cada deu reserves vacacionals es farà ja per Internet, això significa un potencial d'onze milions de clients només a Alemanya, on el mercat turístic total és de 110 milions de passatgers anuals, dels quals quatre vénen a les Balears.

INTERNET TRENCA EL MERCAT TRADICIONAL

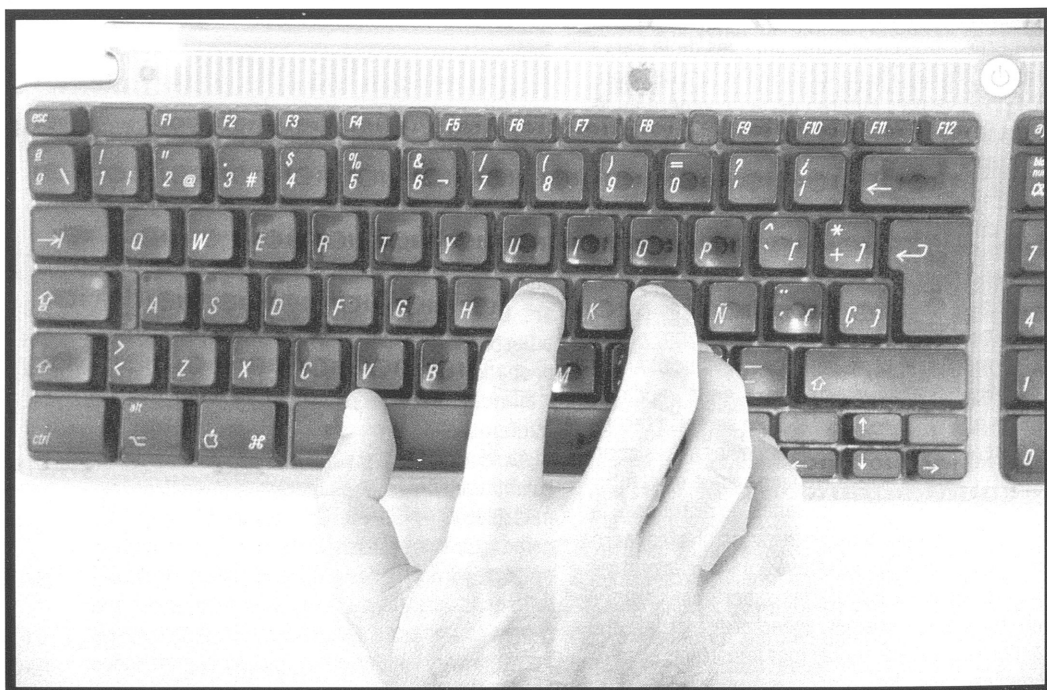
La revolució d'Internet és en marxa. El sector turístic n'és l'avantguarda. No debades suposa un canvi d'hàbits en els consumidors, que tenen més

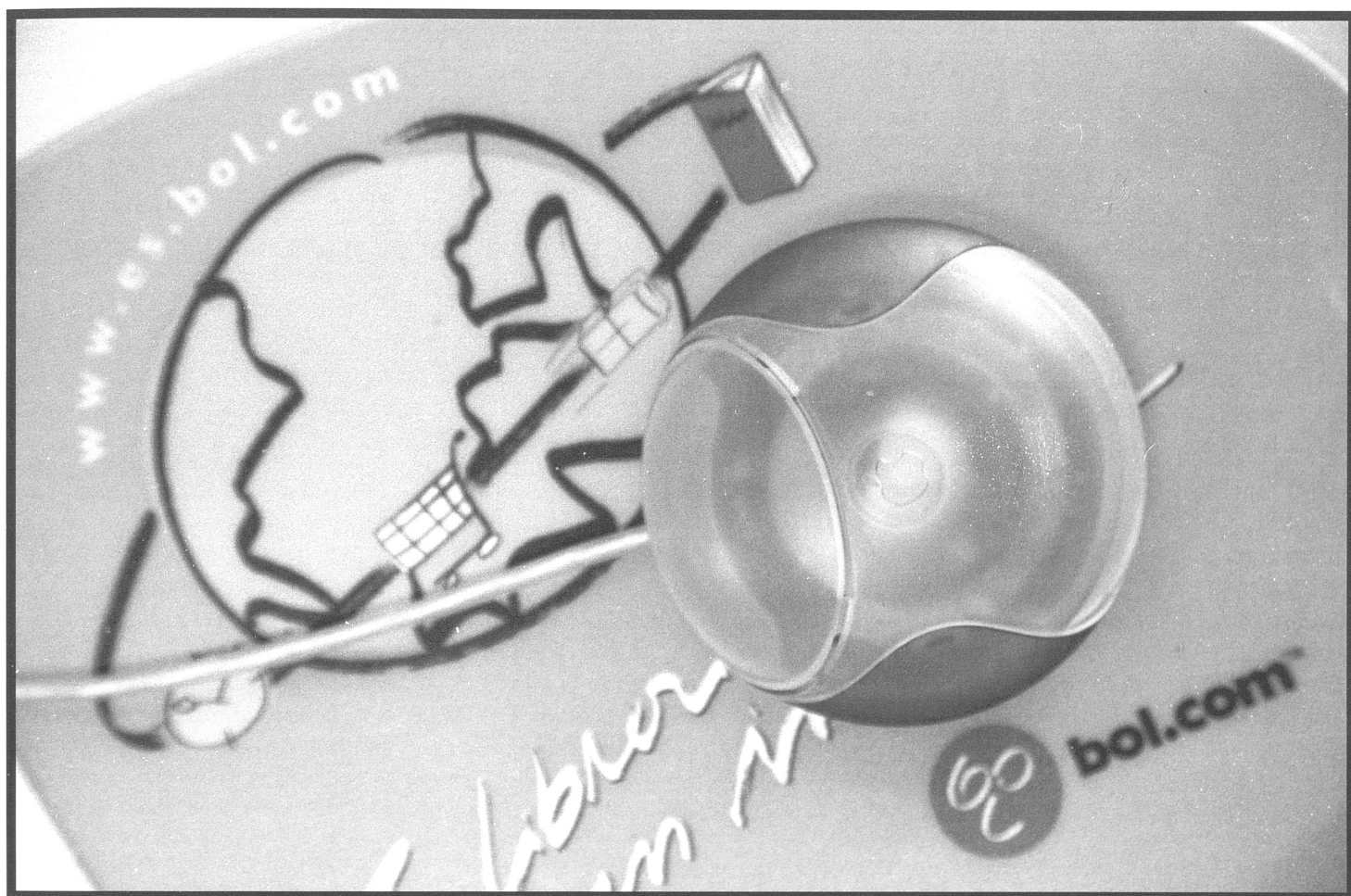
possibilitats d'elegir viatges i vacances a la carta. Però també és revolucionari per a l'oferta. Si més no, per primera vegada els hotelers tenen la possibilitat de dirigir activament la venda dels seus hotels, perquè a Internet el concepte de "preus fixos" ha deixat de tenir sentit. Segons la demanda i el període es podran alterar els preus a l'acte, d'acord amb una informació del mercat que pot ser simultània. Amb aquest sistema, problemes com els que varen aparèixer en ocasió del canvi de mil·lenni no s'haurien de produir, perquè l'hotelier o l'agència pot rebaixar el preu de les tarifes a mesura que se n'adona que la demanda no evoluciona com esperava. O a l'enrevés.

Tots els grups en són conscients. Barceló, endemés de l'aposta ja esmentada, ha establert una aliança amb els grups Sol i Viatges Iberia per compartir amb Telefónica un portal turístic. D'altra banda, un vell conegut de Mallorca i d'aquestes empreses, Julio Carrillo, fins fa poc director general de Mundo Social, l'operador dels viatges de l'Insero, s'ha fet càrrec de la direcció de Travel Site, que reuneix el grup de viatges Marsans, amb Spanair, i per tant en la futura companyia Líneas Aéreas de las Baleares amb Amena.

JUNÍPER, LA VIA INDEPENDENT

Un altre exemple important per a les Balears és Juníper, una empresa en línia que va néixer fa tres anys a Mallorca, amb capital mallorquí, i que s'ha convertit en el primer portal de distribució de productes turístics d'Espanya per Internet. Des de la central de Palma, Juníper dona servei a més de 1.500 agències de viatge de tot l'Estat que, l'any passat, realitzaren 180.000 reserves, la qual cosa suposa una facturació de 3.600 milions de





pessetes. Les raons de l'èxit, segons la mateixa empresa, són la rapidesa i la qualitat de les comunicacions, així com les avantatjoses condicions econòmiques que s'ofereixen a les agències, amb incentius segons el nombre de reserves realitzades, i la possibilitat d'accedir en temps real a 455 línies aèries, 40.000 hotels, 27 majoristes de viatges i 44 companyies de lloguer de cotxes de tot el món.

No és un portal obert a tots els internautes, sinó exclusivament als professionals del sector turístic, és a dir, un portal de viatges "business-to-business" que rep més de dues mil visites diàries. Juníper és un competidor directe d'Amadeus o de les grans societats que treballen en el segment de les reserves. Però el fet que sigui, relativament, una petita empresa li permet una gran i avantatjosa capacitat de maniobra. Ara, precisament, han iniciat una operació de profund calat econòmic, que complementa la seva oferta de vols regulars amb una completa oferta de vols xàrter, de manera que des d'una agència de viatge que hagi contractat el seu servei es podrà examinar la pràctica totalitat de vols programats entre Espanya i qualsevol país Europeu, així com també per al Carib.

LES WEB I EL CONTINGUT

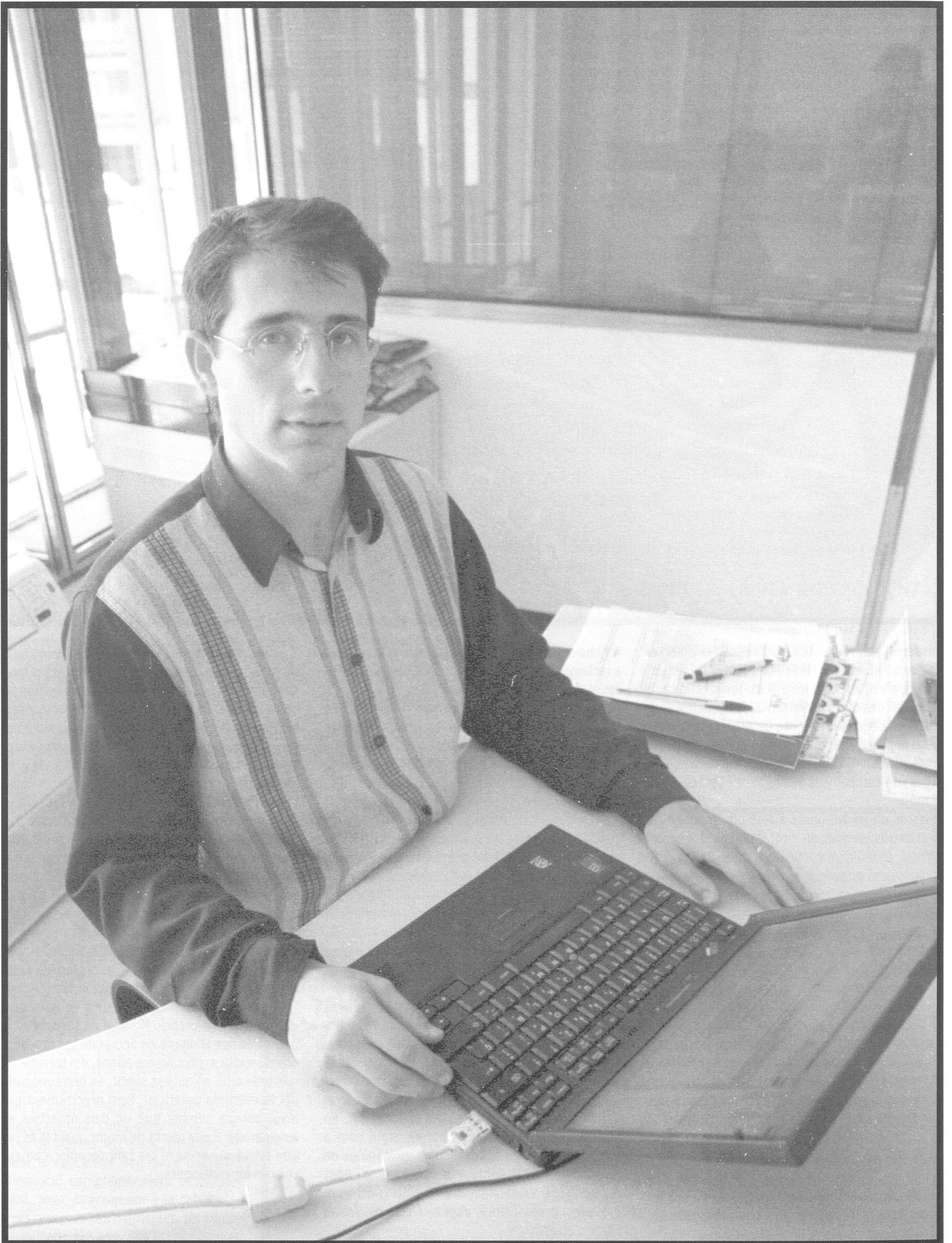
Internet és el futur, però també el present. La xarxa està farcida de portals i pàgines turístics.

N'hi ha milers i milers de tota casta. N'hi ha prou a reclamar informació sobre un lloc geogràfic qualsevol del planeta i tot d'una, des de qualsevol cercador, apareixeran centenars d'adreces. En aquest sentit entre les pàgines web més visitades pels internautes s'hi troben les oficines de turisme en línia, com la que pretén crear Ibatur per completar la informació que subministra la web del Govern. Internet ja és entre els principals mitjans de promoció turística. A Espanya Turespaña (www.tourspain.es) compta amb la seva pròpia oficina des de la qual es pot connectar amb totes les comunitats autònomes. També hi ha pàgines especialitzades d'abast internacional, com el Worldwide Directory (www.mbnet-mb.ca/lucas/travel/) que reuneix més de 1.500 adreces d'oficines governamentals o la www.efn.org/-rick/tour amb informació sobre més de 150 països.

La informació a Internet és immensa i, per tant, impossible de recollir, per la qual cosa cal aconsellar a qualsevol aficionat al turisme virtual que s'arrisqui a l'aventura, que combini qualsevol paraula d'ús turístic o qualsevol destinació amb l'afegit del país corresponent, el com, org, etcètera. Ben segur que els resultats no el decebran. En qualsevol cas, encara que només sigui com a exemple, són molt aconsellables les pàgines de revistes de viatge, com *Rutas del Mundo* o *Altair*, les revistes especialitzades a Internet, com *eDreams*, *Lorely Planet*, *Viajes y Destinos*, *Travel Finder*, etcètera.

Precisament el gran repte de les Illes en aquests moments no és tant la utilització d'Internet que, com hem vist, és implantada a les grans empreses i, progressivament, a les petites empreses, sinó en el contingut de les informacions que s'emeten a través de la xarxa. A Mallorca, i per extensió a totes les Illes Balears, manca encara la gran revista turística que mostri aspectes encara desconeguts de la nostra realitat geogràfica i cultural, endemés dels serveis que el turista hi pot trobar. Des de la Conselleria de Turisme ja s'ha començat a fer feina i, també, com hem esmentat abans, des d'algunes associacions com la Federació Hotelera de Mallorca. L'Associació d'Agroturisme compta ja amb una pàgina atractiva, com també n'hi ha altres que funcionen a manera de guia turística, però que són molt lluny de les web oficials de països com Tailàndia, el Marroc, Xina, Alaska, Belice, Califòrnia, Egipte o Hawaii, per citar només les millor qualificades en un recent estudi de l'Organització Mundial de Turisme.

Cert és que Mallorca ha deixat de ser una destinació exòtica, com ho era abans, del turisme de masses i que, en aquest sentit, és ben coneguda per la clientela potencial. Però precisament per això, perquè sembla que un dels objectius és avançar cap a una oferta de major qualitat és pel que convé posar-se al dia tant tecnològicament com en els continguts.



Anar de compres per la xarxa

Entrevista a Joan Marquès Faner

per Constanza Forteza

Fa un temps, una empresa, una firma o un producte no era res o no era ningú si no comptava amb una pàgina web a Internet. Com sempre, quan passa el temps i les coses es comencen a situar en el seu lloc, resulta que l'efectivitat d'Internet com a sistema d'informació o de compra venda depèn de la qualitat: de la qualitat informativa que es proporioni a la xarxa i de la qualitat del servei posterior que es doni, servei que inclou un factor tan important com el de la distribució. A partir d'aquí, de l'entusiasme inicial s'ha passat a la selecció pròpia de la professionalització. Joan Marquès Faner, cap de Projectes de l'Institut Balear d'Innovació Tecnològica, ens revela la pura realitat: la presència del comerç electrònic a les Illes és simplement testimonial i, en bona part, es concreta al sector turístic. Potser en aquest país no som gens afeccionats a comprar a distància, no ho hem estat mai en el cas de la venda per catàleg i pel que es veu no ho som ara via Internet. A pesar de les dificultats, l'IBIT té en marxa un bon grapat de projectes, no només dins l'àmbit del comerç electrònic i del turisme, sinó també en el de la telemedicina i en el del medi ambient.

-Espanya figura com el darrer país de la Unió Europea en relació al volum de comerç electrònic, fins i tot per darrera de Grècia o Portugal. Es raona aquesta situació no només en funció de factors relatius al retard tecnològic sinó també en funció d'una qüestió d'usos i costums; no ens agrada comprar a distància, ni tan sols amb targes de crèdit, el costum és anar comprant mentre es passeja. Què en pensa i quina és la realitat balear dins aquest context?

-Bé, les Balears són part de la realitat espanyola. L'avantatge que tenim aquí és el del funcionament del sector turístic, que ara vol impulsar aquesta qüestió i, bé, sempre hem estat capdavaners pel que fa a les iniciatives relacionades amb el turisme; per exemple, Viatges Barceló té des de fa temps una bona pàgina web i comercialitza productes a través d'Internet. Però la realitat és que empreses que comercialitzin el seu producte via Internet n'hi ha molt poques, quatre o cinc més.

-En poques paraules, una presència testimonial.

-Sí, sí, absolutament testimonial.

INTERNET NO ÉS BARAT

-Espera una espècie de punt d'inflexió a partir del qual vendrà de sobte una onada, o pensa que el comerç sempre es mostrarà tan conservador?

-Realment jo crec que l'haurem d'impulsar bastant, perquè contràriament a la creença que hi havia fins ara, això que Internet és barat... no és cert, almenys de moment; és més, crec que de cada vegada ho serà menys. Al

principi era molt econòmic, perquè aquest món no estava professionalitzat. Muntaves la teva pàgina web i la llançaves. Però avui en dia si tu fas en pla domèstic la teva pàgina web, la diferència amb les pàgines professionals és tan gran que quasi és millor que no en fiquis cap.

-Però la rendibilitat d'aquest sistema en relació a l'estructura convencional, val o no val la pena?

-L'avantatge és que arribes a molta més gent d'una manera molt més barata. És a dir, la publicació a Internet és més barata que a altres mitjans, però clar, la producció d'aquestes pàgines web, això és car. I, a l'hora de la veritat, les petites empreses són bastant reticents. I el nostre teixit és de les petites empreses, reticents a invertir en coses que no saben si funcionaran. I de vegades aquesta por està justificada, perquè si ho analitzam, a nivell espanyol, les petites empreses que tenen èxit a Internet són realment poques.

-Aquest argument va en contra del que es diu normalment, que Internet és la xarxa perfecta per instal·lar petites iniciatives.

-Però això no és més que una expressió, perquè, tenim realment una estadística que ens digui quins resultats tenen a la xarxa les petites empreses? Tenim exemples? No. O, almenys, en tenim molt pocs. A nivell espanyol jo conec dues empreses, dues PIMES, que tenen beneficis a Internet. S'ha de pensar que les petites empreses estan formades

Joan Marquès Faner va néixer a Palma el 1970. És llicenciat en Informàtica per la UIB i compta amb el Màster en Multimèdia atorgat també per la universitat balear. De les aules de la UIB va passar directament a l'IBIT, l'Institut Balear d'Innovació Tecnològica. Joan Marquès ha viscut les primeres passes de l'Institut, el seu desenvolupament que com la feina d'un petit grup de tres o quatre persones s'ha transformat en un nucli de treball important, en una fundació participada amb la mateixa proporció pel Govern balear, Telefónica i "Sa Nostra". Dins l'IBIT s'ha encarregat de l'aplicació dels projectes europeus Temeten i Infobusiness, del projecte nacional Telèmaco i és el responsable directe de tota la línia adreçada a impulsar el comerç electrònic a les Illes. Ha estat director tècnic de la Plataforma Illes Balears Euro 2000 i és membre del comitè executiu del Pla BIT segle XXI. Joan Marquès relaciona ordinador i treball, de manera que, quan arriba a ca seva, fuig de la pantalla com si fos el dimoni. Casat i amb una filla, les hores lliures les dedica a la jardineria i a música.

per dues, tres, quatre persones..., que són les que s'encarreguen de tot; i no saben confeccionar pàgines d'Internet. I no només això sinó que, després, no tenen capacitat per atendre el servei electrònic.

-Bé, tornam a la qüestió anterior. Quin pes té, en aquesta situació, el mateix retard tecnològic i el que té a veure amb la nostra manera de comprar, l'aferrament al model tradicional de compra?

-És ben cert, i sinó miri els carrers, a la gent d'aquest país li agrada passejar comprant. Realment jo crec que, en el fons, hi ha raons de tipus social. Ara mateix estic pensant en un llibre, *Las empresas del Clic*, editat per Arthur Andersen, sobre empreses americanes que han tengut èxit a Internet. Doncs bé, totes aquestes empreses havien començat a vendre per telèfon, havien començat amb venda a distància. I aquesta és la gran diferència. A Internet aquest és el mercat que s'ha instal·lat amb èxit, més que el mercat global que funciona amb targetes de crèdit. I és que, als Estats Units, estan molt evolucionats en el tema de venda per catàleg o a distància i, dins aquesta educació comercial, Internet només és una passa més. Si ens adonam, a Espanya Internet està regulat com a venda a distància, igual que la venda per correu. I aquí no té èxit la venda per correu, no hi ha tradició, a la gent li agrada anar a les empreses, comprar a mida, anar a tocar i a veure. Però també pens que, anirà evolucionant, de fet, canviem els nostres hàbits: la gent abans anava al comerç tradicional i ara va a les grans superfícies, als grans magatzems, evidentment no com els americans, però sí ja massivament. I, per lògica, el pas següent és el d'Internet.

-A curt, a mitjan termini?

-Jo crec que a curt, tot d'una, en el 2000 o en el 2001. En el 2001, segur. És més, des de l'IBIT intentam impulsar tot això. Tenim un projecte amb el Ministeri d'Indústria, tenim ja sis empreses dins un projecte pilot i esperam que, al llarg del 2000, s'ampliï. Mantenim contactes amb l'IDI, l'Institut de Desenvolupament Industrial, per posar en marxa un projecte de foment del comerç electrònic entre totes les empreses susceptibles de tenir la marca de Producte Balear, en bona part productes amb Denominació d'Origen. La idea és que a les empreses que ja tenen una pàgina web, a les empreses que ja estan una mica sensibilitzades, posar-los la botiga electrònica, el mostrador, que puguin vendre via Internet. Perquè la gran diferència, la barrera, és entre la promoció del comerç electrònic i, a continuació, la implementació. Aquest projecte va més aviat adreçat a la implementació a les empreses que ja estan convençudes. Aquelles que ja tenen pàgina web, facilitar-los les coses. Afavorir-les.

TRANSPORT I DISTRIBUCIÓ

-Hi ha un altre tema: com en el cas del comerç per catàleg, el comerç electrònic necessita uns bons transports i una bona distribució. I aquí vivim a unes illes.

-Aquest és un punt molt important, importantíssim. I, a més, de moment no sembla que tenguim probabilitats de resoldre's. Els preus d'aquest tipus de venda han de ser per força, per a nosaltres que residim a unes illes, cars.

-Però el comerç a distància juga amb l'avantatge de ser barat.

-Clar, jugam amb aquest atractiu. El producte és barat però el transport és car.

-Llavors?

-L'única solució possible és arribar a acords estratègics amb les empreses de transport. Però, clar, les empreses diuen que sí, que et faran un ràpel, uns descomptes en funció del volum productiu que facturis. I no hi

ha volum si no hi ha transport i, a més, no el puc tenir si no hi ha un abaratiment inicial del transport. I és un cercle tancat. Jo no sé si l'Administració pública hi hauria d'intervenir. Aquest és el principal problema a resoldre. Molt més que el tema de la comercialització a Internet via producció de pàgines web. L'única solució és la negociació amb les empreses de transport. Realment, un altre element seria que les empreses fossin més. Jo he viscut l'experiència d'intentar estructurar tot aquest procés en una sèrie de petites empreses..., i sempre és el mateix, la resposta és: bé, avantatges de preus quan tenguis un volum gros. De



totes maneres, el problema de la distribució no és exclusiu de les illes. No fa molt vaig comprar un llibre a Internet, vaig donar totes les meves dades, etc. He hagut d'esperar dos mesos perquè m'informassin que no el tenien. Si en un sistema de comerç electrònic no hi ha rapidesa i seguretat, no hi ha res a fer. En cas contrari, és millor anar al comerç de sempre. La distribució és un apartat clau. I aquí no ens trobam davant un tema de transport, sinó davant una qüestió de qualitat de servei. De fet, aquest és un dels temes que més preocupa i que s'hauria de millorar molt. S'ha de garantir la qualitat del servei en el comerç electrònic. Una vegada vaig connectar amb una petita empresa d'aquí, amb botigues de roba infantil, que tenien una pàgina web i oferien un catàleg. Interessat, vaig enviar un correu i em contestaren tot d'una, vaig demanar el catàleg en línia... i encara esper. Clar, si vols competir i utilitzar aquest tipus de comerç has de donar qualitat de servei, si no l'esforç no serveix de res.

-Si és així, les empreses estrangeres a la xarxa que ofereixen un bon servei es menjaran el mercat de les locals.

-Clarament és així, és el que ja passa amb Amazon i una sèrie d'empreses dels Estats Units. Prenen el pastís al mercat local. En aquest sentit, hem d'anar alerta. Però és que pots donar un servei a la teva mida mentre aquest servei sigui bo. Per exemple, la Llibreria Embat, que té una pàgina web a Internet, evidentment no pot fer la competència a una multinacional, però sí que pot donar informació als seus clients a la xarxa sobre les seves existències, clients que no han de menester desplaçar-se a la botiga per comprovar què hi ha. En qualsevol cas, no podem oblidar que en el cas d'Internet tenen més èxit les iniciatives comercials que venen valors tecnològics o d'informació, entre d'altres raons perquè no han de transportar res. En el nostre cas, el sistema té èxit en el sector de contractació de serveis, en el sector turístic, en el de lloguer de cotxes, de contractació d'un hotel. És aquí on tenim la nostra feina. El comerç electrònic també arrasa en el cas dels productes tecnològics. Si tu et compres a Internet un Pentium-5, saps perfectament el que compres. Pots comprar electrònicament, perquè és un producte estàndard sobre el qual tens una informació. Ara, i una sobrassada? Hi

La telemedicina contra l'aïllament de Formentera

L'INSALUD aplica un programa per dotar l'illa de teleradiologia, arxiu digitalitzat, telecardiologia i videoconferència.

Formentera, en funció d'una doble insularitat, reuneix les dificultats de les poblacions aïllades. Aquesta situació es reflecteix també a l'àmbit de l'atenció sanitària. Basta dir que l'helicòpter medicalitzat concertat, que des de l'any 1997, trasllada els malalts de l'illa cap a l'hospital de Can Misses d'Eivissa o cap a Palma, efectua una mitjana de 0,8 viatges diaris, mitjana que durant l'estiu augmenta fins als tres o quatre viatges per dia. El cost del transport en l'helicòpter va ser, el 1998, de 50 milions de pessetes. D'aquesta situació és d'on parteix el projecte de l'INSALUD per dotar el centre de salut formenterenc d'una xarxa de telemedicina. La implantació d'aquesta xarxa beneficiarà indirectament tota l'àrea de salut d'Eivissa i fonamentalment Can Misses.

Les condicions de vida de Formentera es reflecteixen a les seves dades bàsiques. L'illa compta amb una superfície de 81 quilòmetres quadrats i amb una població estable de 6.000 persones, xifra que, en temporada alta, puja a 22.000. La comunicació amb vaixells des de Formentera a Eivissa significa, en cada trajecte, 60 o, en el cas de l'embarcació ràpida, 30 minuts de temps. Aquesta comu-

nicaió se suspèn cada any una mitjana de 15 a 20 dies a causa de les condicions meteorològiques de la mar. El bitllet d'anada i tornada del vaixell val 6.000 pessetes. La suma de totes aquestes circumstàncies dificulta i encareix la relació habitual entre els dos nivells de l'atenció sanitària, el nivell primari i el de l'assistència especialitzada, que obliga als desplaçaments periòdics dels especialistes des d'Eivissa i resulta problemàtica a l'hora de les contractacions dels professionals o a la de fomentar la formació dels professionals que ja hi són. El centre de salut, compta amb la dotació humana i d'equipament habituals: dos especialistes en Atenció Primària, dos metges APD, un pediatre d'àrea i el suport d'un metge i d'una ATS els caps de setmana. A més, quan el temps no ho impedeix, ofereix cada setmana la consulta d'un ginecòleg que es trasllada des d'Eivissa i, cada quinze dies, la del dermatòleg, el psiquiatra, el traumatòleg i el treballador social, també provinents d'Eivissa.

El pla de l'INSALUD per dotar d'una xarxa de telemedicina Formentera s'estructura en dues fases, la primera programada per complir-se al llarg del 2000. El centre de salut, que compta ja amb el cablejat informàtic complet, preveu connectar ben prest l'equipament ja adquirit al sistema de radiologia digital i permetre la tramesa de les imatges de les plaques a Can Misses, on podran ser analitzades pels especialistes. Paral·lelament, s'establiran circuits de videoconferència entre el centre i

l'hospital, fonamentalment per a casos urgents i per agilitar l'actuació posterior sense que, prèviament, s'hagi d'optar pel trasllat del pacient a Eivissa. L'actuació a Formentera es complementa amb la inversió de devers 2.000 milions de pessetes a Can Misses per efectuar la instal·lació del cablejat informàtic. En una segona etapa, la planificació apunta a un accés global a un arxiu unificat d'històries clíniques de tota l'àrea de salut d'Eivissa i Formentera, a la implantació de la telecardiologia, així com als mecanismes per a la consulta i la formació dels professionals per via telemàtica.

El principal obstacle d'aquest programa és l'actual falta d'estandarització de les històries clíniques, així com la dificultat de procedir a una homogeneïtzació a causa de la seva dispersió i dels seus components en els diversos centres. En qualsevol cas, l'experiència servirà per unificar l'arxiu, l'accés i l'aportació de dades a l'àmbit de totes les Pitiüses i, a la vegada, per exportar el model a la resta de les Illes. Les inversions previstes suposen l'habilitació de la infraestructura necessària -accessos bàsics a la xarxa digital, ús de radiofreqüències, establiment d'amplàries de banda que permetin transmetre informació textual, visual estàtica i en moviment, veu i so-, implantació de la gestió de servidors d'informació i serveis de comunicació multimèdia per intercanviar fitxers i serveis de videoconferència.

has de ser davant, no n'hi ha cap d'igual. Per Internet es ven allò que és fàcil de transportar i allò que se sap perfectament què és. A partir d'aquí, ha de funcionar el servei i la distribució.

-Què fa l'IBIT en relació al comerç electrònic?

-Ens movem amb projectes, tant nacionals com locals. Ara feim un estudi sobre comerç electrònic, perquè a les Balears encara no el tenim. N'hi ha un, fet a nivell nacional, elaborat per Comerçnet, l'Associació Espanyola de Comerç Electrònic, però és molt general i no hi ha referències a les Illes. També, al llarg de l'any passat hem col·laborat amb el Ministeri d'Indústria i Energia, per saber cap on havíem d'anar quant a promoció del comerç electrònic. Nosaltres ens concentrarem en el tema turístic i en el tema dels productes de les Balears. Això continua durant el 2000 a través de l'Info 21, el programa marc que hem fet dins el programa nacional de I+D de l'Estat. És el projecte Telémaco. I, a més, el projecte que feim amb l'IDI relatiu a productes que poden integrar-se dins la marca Producte Balear.

En matèria de comerç electrònic jo vull destacar una altra qüestió, perquè són moltes les empreses que es queixen. És el tema de les comissions dels bancs. Per exemple, VISA presenta per a aquest comerç unes comissions que van entre l'1,7%, la més barata, i el 6% o el 7% la més cara. A Internet, tot és regulat com a venda per correu i la comissió que s'aplica és ara del 4,17%. Hi ha empreses on la massa de beneficis no supera el 6%. Si VISA se'n du el 4,17%, aquest marge de beneficis es redueix al 2%, percentatge que per a la majoria d'empreses no compen-

sa. Això també atura el comerç electrònic. Jo esper que els bancs reaccionin, i que la competència els faci espavilar.

-Hi ha un altre tema, el de la seguretat, les vendes irregulars. Per exemple, això preocupa molt el sector sanitari, especialment pel que fa a la venda de medicaments sense receptes. Quin és el nivell de seguretat?

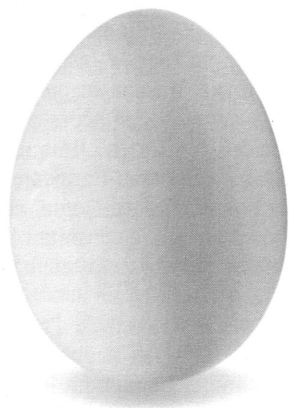
-Aquest tema avança, s'avança molt. Serà molt important de cara al futur pròxim, fonamentalment la regularització de la qualitat del servei i de la qualitat legal. Hi ha d'haver una sèrie de normes ètiques i legals, allò que compres ha de quedar registrat, igual que les teves dates. S'ha d'evolucionar molt, encara que pens que ja es fan coses. És cert que, de moment, encara és un mercat una mica salvatge, però també pens que es parla més del que realment hi ha. És igual que quan es parla de seguretat, Internet és més segur del que la gent creu. O, en el seu cas, no hi ha més irregularitats que les que es donen a la vida normal. Fins i tot, jo pens que és més difícil enganyar a Internet.

-Ja que parla de seguretat podem comentar el tema de Bitel i el famós redireccionament del correu electrònic del Consell Insular. Com a tècnic, li sembla plausible l'explicació de Bitel?

-Miri, un redireccionament es pot fer, i es pot fer casualment i es pot fer a posta. Es poden fer les dues coses, a posta o com si fos un error tipogràfic. Què han fet? Jo no ho sé. Al meu entendre, pot ser un error, tranquil·lament. I pot ser el contrari. Aquest és un tema polític.

Ara teniu les subvencions per fer la indústria...

...més rendible



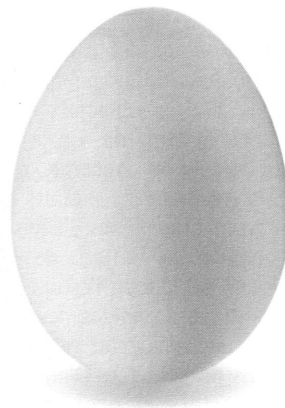
**Reducció i estalvi.
Consum energètic.**

...ecològica



**Minimització de la utilització
de combustibles fòssils**

...i de futur



**Aprofitament dels recursos
energètics renovables**

Ara el Govern de les Illes Balears du a terme el Pla de subvencions a la indústria balear amb una política d'estalvi i de diversificació energètica, així com d'aprofitament dels recursos energètics renovables. Aquests ajuts tenen una triple finalitat: impulsar la reducció de la demanda d'energia primària, reduir la despesa en matèria energètica a la indústria balear i reduir l'impacte derivat de la utilització de combustibles fòssils. Amb aquests objectius es pretén que les Illes Balears i la seva indústria siguin un punt de mira cap al futur.

Energies renovables:

- Energia solar tèrmica
- Energia solar fotovoltaica
- Energia eòlica
- Instal·lacions mixtes eolico-fotovoltaiques
- Aprofitament energètic de la biomassa

Eficiència i estalvi energètics:

- Optimització de l'ús de l'energia
- Implantació de mesures d'estalvi
- Millores de l'impacte ambiental de les instal·lacions energètiques
- Ús racional de l'energia i substitució de fonts energètiques

Ara si voleu un ou de tres vermells
presentau les vostres sol·licituds de subvencions a la
Conselleria d'Economia, Comerç i Indústria o a la Conselleria de Medi Ambient
o telefonau al

971 176 134



**GOVERN
DE LES ILLES BALEARS**

Vicepresidència i
Conselleria d'Economia, Comerç i Indústria
Conselleria de Medi Ambient

Quatre illes,
un país
cap frontera

TELEMEDICINA

-L'IBIT manté un programa de telemedicina. Pel que es publica, les aplicacions de la telemàtica a la medicina són les que més doblers poden estalviar al sistema.

-Sí, sí. Tenim el programa TEMETEN, d'aplicacions telemàtiques a l'àmbit sanitari. Un dels casos pràctics que hem dut a terme s'ha aplicat a l'hospital de Muro, un hospital que, durant l'estiu, està saturat i que, en canvi, durant l'hivern, quasi no té feina. Donat que amb aquestes condicions no poden tenir un radiòleg contractat durant tot l'any, el que feien fins fa poc era, quan necessitaven una placa radiològica, agafar un taxi i dur la placa cap a Palma, cap a la Clínica Juaneda, que és del mateix grup. El radiòleg de la Juaneda es mirava la placa, diagnosticava i, au, tornem-hi amb la placa en taxi cap a Muro. Ara, amb tres línies RSDI, es posa la placa a un escàner i s'envia a la Juaneda, on es continua fent el diagnòstic. Han fet una instal·lació cara, però els estalvia la inversió en taxis, que no era cap broma.

-Crec també que pretenen digitalitzar les històries clíniques, però que en aquest cas el problema és la disparitat de sistemes dels diversos centres sanitaris.

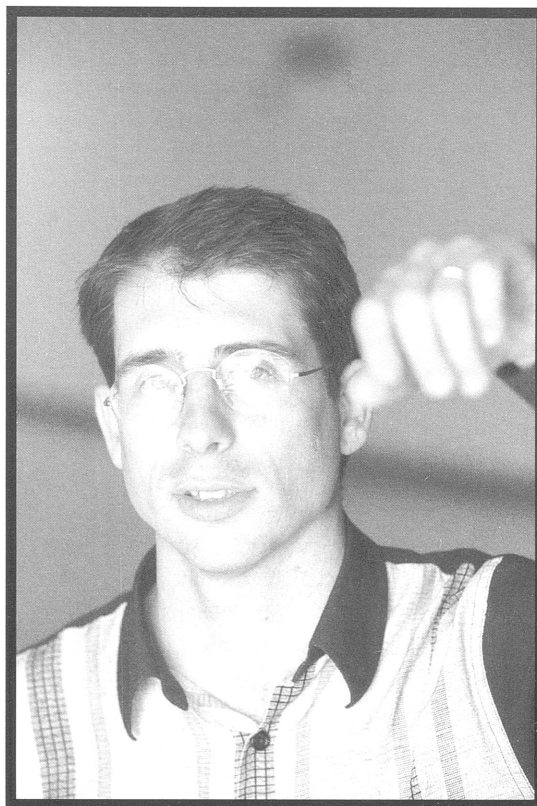
-Hem parlat amb l'INSALUD i sabem que ells també fan molta de feina a l'àmbit públic. Els informes mèdics es poden enviar ja per correu electrònic, de manera que l'especialista pot analitzar les dades enfora del lloc on s'han recollit. Aquests informes s'envien ja a les companyies d'assegurances estrangeres. En matèria mèdica feim feina en aquests dos aspectes: en teleradiologia i en l'aplicació de sistemes de comunicació als informes mèdics. En aquest darrer cas, també hi ha en marxa un emmagatzemament d'imatges mèdiques, de casos clínics, amb interès didàctic, per a consulta i documentació. Hi ha més coses, és un sector on hi ha demanda i la tendència és d'unificar les aplicacions entre el sector privat i el públic.

SENSORS ALS POUS D'AIGUA

-En quins àmbits més actuen?

-Per exemple, en medi ambient. Avaluem projectes sobre com instal·lar sensors als pous i als aqüífers, per saber el nivell que tenen, els augments a causa de les pluges. Això evitaria la feina de les persones que periòdicament han d'anar a mesurar. Aquest projecte el formulam ara i hem de veure quines entitats i institucions hi estan interessades. Una altra aplicació seria comprovar l'estat de les platges, per captació fotogràfica via satèl·lit o aportar a Internet una informació als turistes sobre les platges que els doni dades sobre el vent, les condicions de la mar, la temperatura de l'aigua, etc. Una altra línia és la relativa a l'estalvi energètic, per exemple amb la instal·lació de sensors domèstics per regular la llum, engegar o apagar els interruptors en funció del pas de les persones, etc. Fins ara, l'IBIT se centrava quasi exclusivament en el sector turístic, però ara la intenció és diversificar.

-Segons les estadístiques, a Espanya la possessió domèstica d'ordinadors és molt baixa, mentre que la major part de les operacions que es fan a Internet es realitzen des del lloc de feina. Al marge del que això significa des del punt de vista laboral, també vol dir que la gent no utilitza la xarxa per a funcions privades. Això també ha de canviar?



-Jo no ho veig tan clar. Si tu fas feina cada dia entre vuit i deu hores davant un ordinador el que és cert és que quan arribes a ca teva vols fer de tot menys posar-te davant una pantalla. La gent usa l'ordinador per a funcions necessàries, laborals, però molt poc per a funcions complementàries de tipus domèstic. Potser que aquí hi hagi també una qüestió generacional. Pens que si som capaços de dotar Internet de continguts interessants, de qualitat, que a més sigui més fàcil accedir-hi, llavors l'ordinador tindrà una utilitat afegida a ca teva. En cas contrari, per què el tens, per jugar? Per raons d'oci l'utilitza la gent jove. Però la gent no tan jove li cerca una utilitat pràctica. Per exemple, a mi m'agrada la jardineria i, de vegades, cerc coses de les Balears. I no hi trob res. El repte és millorar el contingut d'Internet, això té una relació directa amb el nombre d'usuaris. Si hi ha qualitat informativa, hi haurà usuaris.

SENSE ESTADÍSTIQUES

-Quines són les estadístiques de les Balears en relació al nombre de persones que tenen connexió d'Internet, correu electrònic, el nombre de teletreballadors?

-No tenim cap estadística i això és el pitjor que ens passa. És fonamental comptar amb dades reals, perquè no sabem on som i no podem planificar. No tenim dades. Nosaltres hem fet un estudi preliminar, estudi que hem fet investigant a Internet, o sigui, gràcies a un treball de camp, un per un. Aquest estudi ens diu que hi ha 600 empreses que tenen pàgina web a Internet. Jo calcul que, avui per avui, n'hi ha entre 900 i 1.000. Però el problema és que el fet que tinguin una pàgina web no vol dir que estiguin connectades. De fet, els envies un correu electrònic i ningú no contesta, és a dir, són empreses que en un moment donat han ficat una pàgina web i després se n'han oblidat. Per tant, no podem mesurar la qualitat del seu servei o si aquest servei és realment inexistent. Hi va haver un moment en què es deia "si no tens una pàgina web, no ets ningú". Doncs bé, aquest moment ja ha passat. Ara es tracta de donar un servei de qualitat a la xarxa, si no, val més no fer l'esforç.

-Em vol dir que no es pot saber quin nombre de persones tenen connexió?

-És que és molt difícil saber-ho. Tu pots demanar un correu electrònic a un servidor dels Estats Units. Molts de servidors i moltes empreses tenen les seves màquines als Estats Units. O a qualsevol altra banda. De la gent que té un correu ".es", encara ho pots saber, però la majoria són ".com". L'única manera de treure informació de tots els temes és endinsar-se a Internet i anar extraient informació. I, en realitat, és el que feim. Aquí, sempre tenim gent cercant a Internet, per veure què hi ha, i per poder actuar amb una base.

-En qualsevol cas, quina és la seva impressió sobre la situació de les Balears en aquesta matèria i en relació a altres regions?

-La meua opinió és que tenim una bona situació. Madrid i Catalunya destaquen per damunt de tots. Després hi ha València, que ha fet un gran esforç tecnològic i es nota. I després, encara que no ho sé, jo diria que podem estar nosaltres. Les Illes treballen en serveis i turisme, i aquest és el camp perfecte per a les telecomunicacions.

Taula rodona amb **Santiago Cavanillas** (catedràtic de dret civil de la UIB),
Enric Tortosa (secretari general tècnic de R+D del Govern de les Illes Balears),
Bernat Pons (gerent d'Atlas) i **Ramon Sellas** (director de www.mallorcaweb.com).

No és or tot el que lluu

Internet ja no és un futurible, ha irromput amb força i velocitat, això no obstant no s'ajusta exactament al que diuen les veus més triomfalistes... ni les més fatalistes, mentre es mou a velocitat de vertigen entre detractors i entusiastes. Internet –diuen a aquesta conversa els nostres convidats– no és una finalitat, sinó un mitjà, i com tot allò que comença s'ha de situar i anar reparant els seus dèficits.

Comerç electrònic, seguretat a la xarxa i continguts són els tres cavalls de batalla. Quant a comerç no és or tot el que lluu, perquè una cosa és el valor de l'especulació i una altra ben diferent, analitzen, els beneficis que avui per avui en tenen els empresaris.

Pel que fa a la seguretat, avui de moda per casos com el de Bitel, o el virus "I love you", que encara no havia contaminat milions d'ordinadors a tot el món el dia que enregistràrem aquesta taula, tècnics i juristes coincideixen a afirmar que s'han de compaginar garanties i agilitat, la qual cosa no sempre és fàcil, per establir una ètica i una legalitat d'allò que viatja per l'espai virtual.

Pel que fa a continguts s'ha d'evitar caure en el perill que la informació passi a ser una mercaderia sotmesa per tant a les lleis del mercat.



ONA: Quina és la realitat actual d'Internet a Mallorca, lluny d'especulacions i del que podrà arribar a ser?

Sellas: Certament la societat s'encamina en aquest sentit i les mateixes empreses cercam mercats a Internet, les noves tecnologies mitjançant les quals es podrà rebre informació a través de telèfons mòbils i petits ordinadors irrompen amb força. Ara bé, el que és més conflictiu serà la confrontació que hi haurà entre la Internet més comercial i agressiva, la que es reflecteix al Nasdaq i la que aporta més coneixement, la Internet amb la qual va començar la revolució: més universitària, de coneixement, etc...

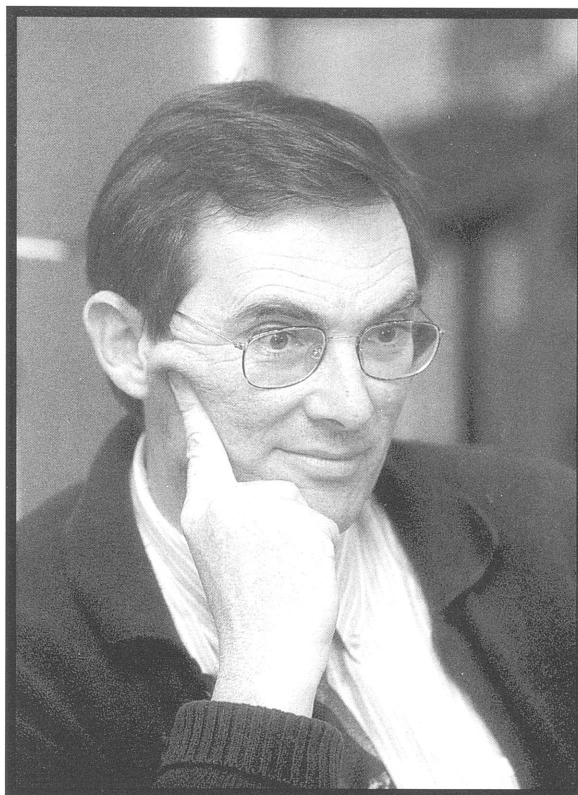
No hem d'envejar els primers que s'han fets rics a Internet, tipus Yahoo, etc... perquè en definitiva no es tracta de grans capitalistes, sinó de gent que ha sabut fer la seva feina. Ara, darrera d'ells ha sortit de tot i el capitalisme hi jugarà ara un paper, però la gent que ha començat amb tot això era gent separada del capital tradicional. Gent molt arriscada que ha tengut l'encert de "veure" el futur.

El futur d'Internet està garantit i l'únic que hi veig és una confrontació entre la Internet més mercantilista i una xarxa més humanista, i això és un reflex del conflicte que hi ha al món presencial: entre el món més solidari i un capitalisme molt cru, molt mercantilista. En un futur ben immediat anunciar que una empresa té Internet serà com dir avui que una empresa té telèfon, perquè passarà a ser una pràctica comuna i imprescindible. Sense més històries.

INTERÈS COMERCIAL

Tortosa: Internet és un canal comercial, per convertir la gent que mira en gent que compra. Aquesta és la pràctica i l'interès avui d'Internet, avui per avui: comercial, la qual cosa suposarà canvis, grans canvis quant a comercialització, les agències de viatges ja tremolen... Com afectaran els aspectes comercials el petit comerç i per tant el teixit de la societat crec que és un dels aspectes interessants a analitzar, perquè la resta és el canvi d'un mitjà per un altre, la qual cosa ara és en plena efervescència. Però no és més que això. La preocupació és preveure com afectarà els usos i costums d'una societat determinada.

Cavanillas: Que és inevitable és evident, ara bé, el canvi no és ni tan ràpid ni tan profund com alguns preveien o com alguns preconitzen. No podem anar a dormir amb un model de societat i de cop i volta aixecar-nos al matí següent amb una societat totalment distinta. El procés serà més lent del que es pensava i crec que al nostre entorn sempre hi haurà un espai per al comerç tradicional, per exemple, encara que evidentment hi haurà d'haver reajustaments, i un determinat tipus de comerç tradicional anirà a la baixa, com va passar amb la implantació de les grans superfícies comercials, per posar un exemple. El sector més afectat serà, i és ja, el dels intermediaris, agències del que sigui. Ara s'ha vist en el conflicte entre Iberia i les agències de viatges..., però s'haurà d'arribar a acords. El teixit empresarial també té capacitat de resposta i sobretot de reconversió i es tracta d'adaptar-se a nous mitjans i a noves comercialitzacions, etc... això ha passat sempre al llarg de la història, res no és estàtic i al món del comerç tampoc.



Santiago Cavanillas.

Tortosa: En tot cas no veig que aquest procés sigui lent. Avui tot va molt de pressa, molta gent ja compra a Internet.

Cavanillas: Quan dic lent vull dir no tan ràpid com alguns podien pensar. Els paràmetres de lentitud i rapidesa han canviat molt precisament arran de totes aquestes noves tecnologies. En tot cas, crec que compra manco gent de la que s'esperava, si més no a Espanya. A Estats Units va més ràpid perquè ja tenien un altre model de vida i de compres. A Espanya tenim una manera de viure que serà substituïda en part, però no crec jo que radicalment passem a formar part d'una societat tipus nord-americana. Cada societat té arrelats uns models que costa de desarrelar, encara que evidentment ens veurem influenciats i modificats pels nous mitjans a l'abast.

Tortosa: Insisteix que les evolucions avui són molt més ràpides.

Sellas: Nosaltres vàrem muntar una botiga en línia, amb un programari que era llogat dels Estats Units, fa devers

dos anys, en col·laboració amb la casa discogràfica Blau, és una anècdota, però serveix per il·lustrar el que parlem, i no va funcionar. El sistema estava bé, era segur, no era un *cibercash*, però comprovava si la Visa era bona, etc... però no es venia. Ara totes les grans banques són a Internet, i ells han estudiat bé el mercat i saben que a Internet no es ven, però saben també que hi han de ser. Ara han sorgit els basars d'oferta i demanda, i a mi m'agradaria veure el seu moviment. El volum de les operacions és baix, i en principi no determinat, molta gent entra i surt, però el volum de negoci no crec que sigui molt gran. Els que hi estan més ficats compren tot assumint el risc que implica (em refereixo a temes de seguretat) ara bé, els particulars no. D'altra banda hi ha el tema de la distribució, que també s'ha de garantir.

ONA: Com a primera conclusió podriem dir que el mercantilisme d'Internet és l'aspecte més difícil i la part més humanista, que deia Sellas, serà el més interessant en el futur?

Tortosa: Jo no hi estic d'acord, en primer lloc les dades són espectaculars: a Espanya el comerç a Internet creix més ràpidament que la mitjana europea.

Sellas: Però entre aquestes dades s'hi compta la relació amb els clients i la banca.

Tortosa: Tot això dels costums etc...no serveix, perquè la manera de viure nord-americana s'imposa per tot arreu. En alimentació, per exemple, amb el menjar ràpid, el *fast food*, s'han implantat ben aviat, per molt mediterranis que siguem... i un hàbit alimentari és més mal de canviar que un hàbit comercial.

Sellas: Tots estam d'acord que la penetració és inevitable, però no és com la contem, ni tan ràpida ni tan espectacular, no després d'un primer moment, perquè les coses es resituen i el que es presentava com a la panacea universal prendrà el seu lloc.

Tortosa: Jo crec que és més pràctic preparar-se per a la penetració.

Cavanillas: El missatge actual cap a la societat que diu "s'ha de canviar immediatament, sota pena de morir en cas contrari" no és bo per a la societat. El canvi no s'aturarà i és important, però no tan ràpid, l'any que ve no hauran canviat els hàbits de compra dels mallorquins.

ONA: *A turisme sí que es produeix un canvi ràpid.*

Cavanillas: Quant a productes nous a Internet ja està l'espai ocupat, ja no és possible inventar un Yahoo. Ara més que en innovació, encara que deuen quedar uns nínxols, s'ha de pensar en qualitat, i aquesta haurà de ser l'aposta de Balears i en aspectes turístics més encara.

Pons: Quant a comerç el que hi ha és una acceleració i això es nota a tots els indicadors, gent que es connecta, correu que es maneja, dominis que es demanen, qualsevol dels indicadors que prenguem en consideració. Ara, el comerç és el fill desitjat per tots però que ningú no té. Nosaltres treballem amb Banesto que va ser la primera entitat financera que es posà a Internet, ara ja hi ha molta banca. Però en general hem de dir que hi ha poca realització d'Internet, per això jo dic que se'n parla molt i molt però jo, que vull ser pràctic, crec que no hi ha tant d'Internet com hi hauria d'haver si tenim en compte com se'n parla. Ara, si pensam el que es pot fer i el que es fa, podem afirmar que la realitat és molt magra, jo em cansaria d'oferir coses, però no ens enganem, tenim una empresa i si no hi ha un mercat per a allò que ofereixes, no hi haurà res a fer.

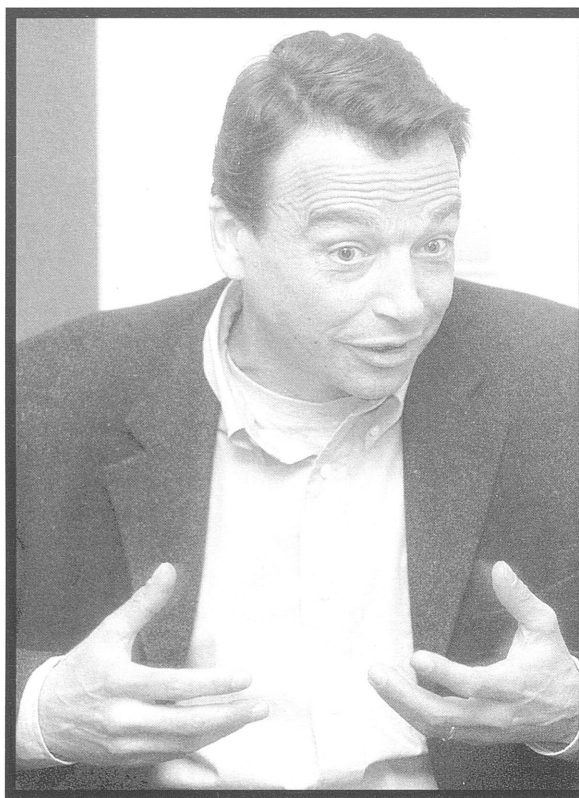
ONA: *En els darrers dos anys, que en noves tecnologies és molt de temps, s'ha evolucionat molt?*

Pons: No, no molt, ja ho deia ara, hi ha acceleració, però la implantació no és tan ràpida com alguns volen suposar.

ONA: *És veritat que més del 80% de les compres per correu electrònic que es fan a Espanya és a empreses estrangeres?*

BUROCRÀCIA VIRTUAL

Pons: Si he de dir les que faig jo és un cent per cent, però clar hi ha un tema que és per escainar fort, són els dominis, resulta que demanar un domini Internet a Espanya suposa una tramitació de mesos. Clar, això vol dir que el meu país gasta cada any milions de dòlars, per comprar dominis "puntcom" (.com) o "puntnet" (.net), perquè els concedeixen el mateix dia, i aquí a Espanya resulta que per tenir un "puntos" (.es) es torba més d'un mes. Ara ja no és el Consell Superior d'Investigacions Científiques el que ho tramita, ara és Retevisión, s'ha fet un transvasament i es volen canviar les regles perquè fins ara no només són lents, sinó restrictius, de manera que registrar un domini a Espanya és una tramitació de mesos, perquè el nom del domini ha de ser com el de l'empresa o has de tenir la marca registrada, i registrar una marca a Espanya són entre vuit i vint mesos. Per tot això el que fa la gent és comprar-los fora, als Estats Units que és la llei de la selva, el primer que arriba s'ho endu. Hi ha casos als tribunals, Espanya posa moltes traves burocràtiques



Ramon Sellas.

en un món que precisament vol destacar per la seva rapidesa i manca de traves. Clar que s'han de posar normes, perquè si no tens el nom registrat un espavilat el registra i després te'l vol vendre. Però bé, s'ha d'articular una manera que sigui més ràpida.

TEMES LEGALS

ONA: *El tema legal per a les qüestions relacionades amb Internet és una assignatura pendent?*

Pons: I molt interessant, ara el senyor Cavanillas ens podrà ajudar, cada vegada que el veig li vull demanar coses. Cada cas és nou i crea jurisprudència. Cada conflicte es produeix per primera vegada i per tant és seguit amb expectació per les persones interessades en aquest món, sobretot per a les que hi treballem.

Ara per exemple quan hi ha conflicte amb un domini "puntcom" (.com) però que s'ubica a Espanya, quines lleis s'apliquen?, de moment s'apliquen lleis espanyoles.

Si hi ha una cosa que haurà d'evolucionar amb Internet serà el dret.

Cavanillas: Efectivament cada cas és nou i a més presenta moltes variables, ara bé, sí que és cert que és tot un camp en el qual s'ha d'investigar, com en tots aquells camps que sorgeixen nous, evidentment. S'ha de fer el camí. S'aproven directrius, lleis nacionals, decrets (alguns dels quals ben desastrosos, per cert). No sempre el poder legislatiu i l'Administració Pública s'assessoren bé, i en alguns casos poden ficar la pota. Ara bé, el mercat dels coneixedors d'Internet és molt peculiar, amb grans oblit.

LA SEGURETAT A LA XARXA

Sellas: Ara en el cas Bitel, i no vull referir-me a les implicacions polítiques, sinó com exemple de tot això que ara parlem, veiem que la legislació no anava per darrera, si més no en aquest cas, perquè el Codi Penal de 1995 ja es refereix al correu electrònic de manera explícita.

Cavanillas: Certament la legislació penal en aquest cas és clara i no obstant això, sorprèn que tot existint un reglament tècnic a adoptar quant a mesures de seguretat sobre protecció de dades personals estàtiques a l'ordinador, no hi ha cap regulació sobre proveïdors a serveis d'accés a Internet pel que fa a les mesures que han d'adoptar i per la mancança de les quals l'Administració ha de poder sancionar. No hi ha reglamentació preventiva fora de la general. Tot això es construeix. I seria necessari sobretot en el tema de proveïdors de serveis que hi hagués una regulació, com a mínim perquè tot quedés enregistrat.

En definitiva sempre serà difícil provar quina determinada persona ha fet determinat acte a la xarxa precisament perquè és virtual.

Pons: Existeix una llei de protecció de dades, però igual que en el cas d'un banc, per moltes mesures de seguretat que tenguí podrà ser assaltat, la xarxa també ho pot ser. La seguretat d'Internet es mesura no en termes d'inepugnabilitat, sinó en grau de dificultat, de cost, bé sigui econòmic, bé d'oportunitat.

Els sistemes informàtics són per definició objectius d'atac, com ho pot ser un banc. Per exemple, jo com a servidor local tenc el correu d'algunes empreses i com a màxim responsable tenc el privilegi de poder-ne disposar, ara bé hi ha qüestions ètiques i per suposat la llei, però com en tot, jo puc cometre una il·legalitat i llegir-lo. L'única mesura perquè realment no pugui passar que jo el llegessi és si s'encrpta el correu, amb programes de criptografia. La criptografia als Estats Units és com una arma subjecta a lleis d'exportació, i ara s'obre un poc la mà. Però ells juguen amb avantatge, i sempre tenen la clau per poder rompre un criptograma. A Europa no fa falta anar més enllà de França, on no es permet l'ús de la criptografia als particulars.

Sellas: La legislació per la qual ens regim els servidors és molt minsa, la legislació de protecció de dades generals. Però enlloc no diu que els servidors hem de guardar els logs, que són els registres de navegació.

Pons: També la Llei general de telecomunicacions. Quant als logs són fitxers modificables i per tant no serveixen com a proves. S'han rebutjat en un cas recent, el d'Hispanhack. No hi ha sistemes inexpugnables i si vols faltar la llei ho pots fer i si legisles molt durament converteixes Internet en quelcom burocràtic que va en contra del seu propi esperit. Internet es basa en una família de protocols que no són precisament els més segurs, però són els més operatius, la gent en general no està disposada a pagar per una seguretat que en principi no veu que hagi de menester. Llavors ens recordam de Santa Bàrbara quan trona. Un altre tema és el de la comprovació de rebut formal del correu electrònic, el sistema majoritari no l'usa, quan en realitat es pot tenir. Donar imperatius legals pot anar en contra del mercat i el mercat és el que mana.

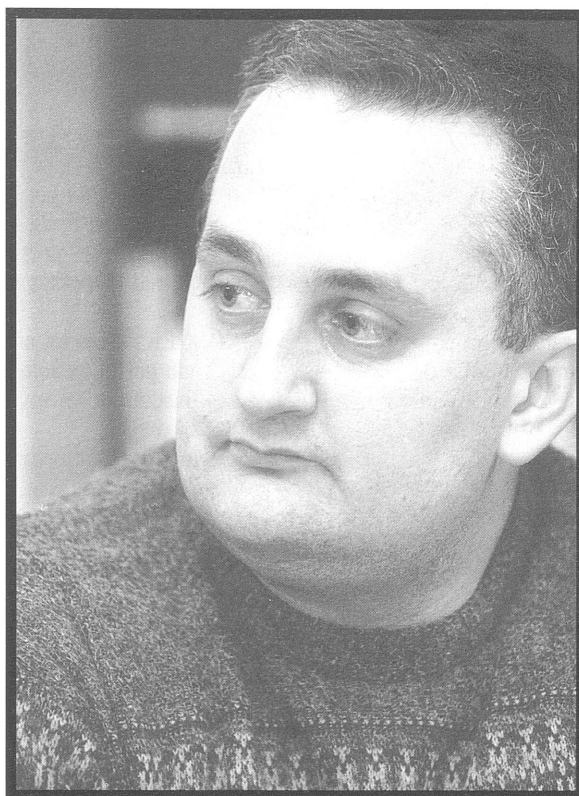
CANVIS SOCIALS

Tortosa: El comerç electrònic no preocupa especialment, arribarà i és una forma de comercialització. Però jo voldria insistir que tot això suposarà canvis socials, d'hàbits. Perquè un llibre es podrà comprar aquí o a Nova York, en tot cas, el llibre s'ha de llegir. A mi per tant el que més m'interessa d'Internet és la seva aplicació a l'ensenyament, i analitzar què pot significar quant a canvi en les relacions humanes.

Pons: El camp és molt ampli.

ONA: Quant a seguretat i privacitat podem acabar, i encetar aquest altre aspecte...

Sellas: Avui el que ens plantejam de cara a la nostra privacitat i de cara a la nostra seguretat jurídica i la dels nostres usuaris és si és millor destruir o tenir els registres que queden de l'activitat al servidor. Si rebem una ordre judicial ho hem d'obrir tot. Però si la justícia reclama un log per a una qüestió concreta haurà de remenar tot el paquet i en certa manera si jo destruesc els logs protegesc els usuaris. Però a la vegada són la meua garantia.



Bernat Pons.

Pons: El que no pot fer la Policia és arribar a un lloc i arrambar amb tot. La Policia ha de poder investigar una cosa, però no tenir accés a tot. El mateix passa amb les còpies de seguretat, són necessàries per poder recuperar el sistema en cas que hi hagi una avaria.

ONA: Fins a quin punt tota aquesta informació, i em refereix a l'activitat privada feta a través d'Internet que és enregistrada pot ser utilitzada?

Pons: L'única garantia que hi ha que un correu no sigui llegit és encrptar-lo. Perquè la resta, ja ho deia, és qüestió de l'ètica del que té accés a la informació i per suposat de legalitat. Ara bé, el mateix passa amb un carter, que pot obrir una carta, o qualcú pot agafar-la de la bústia, però al món presencial no existeix aquesta por.

Cavanillas: Els tècnics, d'una banda no volen legislació, aquí s'ha dit, perquè són través i lentituds, però d'altra banda ara reconeixen que fan falta unes regles clares. Jo crec que si que fa falta una legislació per poder produir un mercat

transparent, per poder definir per a l'usuari els nivells de seguretat, però que els usuaris els vegin, perquè ara amb tot això de Bitel ha sorgit el tema, però molts d'usuaris fins ara no saben a què estan sotmesos, a què s'exposen o si no s'exposen a res. La majoria d'usuaris no sap que pot encrptar els missatges i el seu servidor tampoc no li sol dir, quan en realitat la llei podria sancionar els proveïdors que no indiquen als seus usuaris de les dues maneres que pot transmetre el correu. Quant a la confiança en les comunicacions tradicionals és una qüestió de molts d'anys. I clar, ara Internet és nou. La gent no domina la tècnica i és humà desconfiar d'allò que desconeixem, que no controlam. A més en el món de la informàtica és més fàcil no deixar empremtes.

Pons: No, en el món físic que tothom coneix, i jo intent fer comparances perquè crec que així es pot entendre i sobretot es desmitifica el món d'Internet, al món real és tan difícil obrir una carta sense deixar empremtes com ho és a Internet.

Cavanillas: L'ètica dels carters està molt assumida. A més, la llei cau amb tot el seu pes quan un carter viola la legislació vigent. Ara a aquest moment, perquè és una cosa que neix, no passa així al món de la informàtica on els pirates, els hackers encara fan gràcia. El que fa por no només és la tècnica, sinó els informàtics, perquè és una nova professió no regulada amb una cultura encara per fer i amb uns components encara confusos.

Tortosa: La franja de desconeixement és molt àmplia. Molta gent pot ser usuària, però pot desconèixer per complet l'eina que maneja.

TECNOLOGIA A BALEARS

ONA: El nivell tecnològic de Mallorca és bo?, des del Govern es fa el ParcBIT, quina relació té amb tot el que parlam?

Tortosa: Es fan dos plans que són realment complementaris. El Pla d'innovació del Govern que es fa des de l'any passat, finançat per un

programa europeu i el Pla de recerca, el R+D. Aquestes eines són bàsiques per a educació, per al món empresarial, on s'han de posar en marxa sistemes de venda electrònica. Aquesta és la gran demanda. Els bijuters de Menorca, els formatgers, etc... per tant es tracta sobretot de demanda de gestió. Les grans cadenes hoteleres estan molt avançats, però la petita i mitjana empresa va endarrerida quant a implantació de noves tecnologies, és aquí on l'Administració pot tenir un paper.

La introducció dels ordinadors a les escoles també és un aspecte molt interessant, la seva aplicació en medicina (hi ha un projecte molt important per donar millor servei a Formentera on és inviable fer un hospital, per exemple). En aquests aspectes és on pot incidir l'Administració, per fer arribar tota aquesta nova filosofia de la informació. No es tracta de més i més quantitat, sinó de qualitat i de garantir la implantació a certs sectors.

EL PARCBIT

ONA: La bandera del ParCBIT que a un moment determinat va alçar l'Administració...

Tortosa: No anava per aquí, un parc no és el nucli de la informació, avui per avui això és un doi.

Pons: Aquest és un altre tema de debat molt important

Sellas: La innovació tecnològica està feta, ara la nostra feina és més d'introduir contingut, i oferir serveis. Vull dir amb això que la tecnologia ja la tenim i l'esforç ha de ser a les universitats, i a les institucions, etc.. introduir la nostra manera de viure a Internet. Aquest és el repte.

ONA: Introduir la nostra forma de viure a Internet?, no serà ans al revés que Internet s'introduirà a la nostra manera de viure? La informació en si mateixa com a valor...

Cavanillas: La informació és un valor, sens dubte. Internet ens ha permès que hi hagi per primera vegada un mitjà de comunicació universal on tothom pot comunicar-se amb tothom, això no té precedents de cap tipus. Això és un canvi radical quant al valor del coneixement i a les possibilitats de difusió. I de fet això es manifesta amb multitud de petites coses que es fan.

Tortosa: En tot cas tot això ha de ser al servei de l'ésser humà, la tecnologia per la tecnologia no du enlloc. La mala utilització de tota la informació pot ser un perill.

Pons: Internet és una gran biblioteca, però també és comunicació i causarà estralls, com una revolució industrial o com la revolució agrícola. La revolució industrial va suposar que molta gent perdés el seu lloc de feina, però n'aparegueren de nous i hi hagué una resituació... com passa ara. No vull fer premonicions, no tenc una bola de vidre, però basta de veure el que passa ara: clar que hi haurà canvis de negocis, i suposaran reestructuracions, però això és l'evolució. Vivim millor ara que fa dos-cents anys?, jo crec que són passes de la humanitat. El que passa és que ara hi som immersos. D'aquí uns anys veurem Internet amb un cert distanciament. Quan aparegué la màquina de vapor es produïren grans revolucions, socials i polítiques i bé, llavors les coses es resituen.

Tortosa: Fins ara les revolucions havien tengut suport en matèries primeres, aquesta serà pitjor perquè es basa en el coneixement, és més difícil de manejar que les basades en matèries primeres.

Crèdit Directe

Permanent i tan flexible...



...que vostè tria quant i com pagar.

Compri allò que vulgui

Crèdit Directe li ofereix un crèdit personal a la seva mida amb un preu excepcional a través d'una targeta que podrà utilitzar en allò que Vostè vulgui.

Utilitzi la quantitat que vulgui

Vostè tindrà una línia de crèdit permanent amb un límit establert i disponible, que es recupera automàticament a mida que s'amortitza.

En disposi quan vulgui

Pel sol fet de presentar la targeta, disposa de forma immediata del crèdit, sense necessitat de fer cap tràmit ni omplir paperassa per pagar les compres a terminis.

Pagui com vulgui

Gaudirà d'unes condicions de pagament d'una gran flexibilitat, que li permetran decidir l'import de les quotes mensuals així com canviar-les a la seva conveniència.

I a més a més: Aconseguirà de manera gratuïta una assegurança d'accidents en viatges de 20 milions de pessetes i podrà disposar d'efectiu a qualsevol caixer automàtic. Per a més informació sobre Crèdit Directe consulti a qualsevol de les nostres oficines.

BANCA MARCH
TREBALLAM PER MERÈIXER LA VOSTRA CONFIANÇA

Cavanillas: Com pots dir que una revolució basada en el coneixement serà pitjor!

Tortosa: "Pitjor" entre cometes, vull dir més radical.

Pons: La gent no ha de témer la tecnologia, hi ha molts de precedents que també han suposat canvis molt brutals en l'organització de les societats: la màquina de vapor, l'automòbil, la televisió... han suposat grans canvis per a la humanitat.

Pero jo vull fer un comentari més concret, lluny d'aquesta consideració més de tipus general i filosòfic: hem parlat de l'Administració pública i del ParcBIT i no vull passar sense dir que en la meua opinió aquí a Balears hi ha un intervencionisme brutal de l'Administració. En la meua opinió l'Administració ha de legislar, de regular i promoure, però el que fa en realitat és competència. I crea uns fluxos al mercat que el desvirtuen. I ara ve el tema de Bitel, i no precisament per aquest cas de l'espionatge, sinó perquè és una empresa que ha estat jugant amb unes regles diferents que creen desigualtats entre els particulars que lluiten al mercat.

A més s'han creat una sèrie d'instituts de recerca, etc.. i tot al voltant de l'Administració, que canalitzen subvencions, programes europeus, etc.. i això s'ha de dir clar i fort: és competència deslleial, que perjudica la iniciativa privada, i també el mercat. Jo estic convençut que les forces del mercat, regulades, són les que promouen la iniciativa i la novetat.

En la meua opinió la participació de les institucions de l'Administració hauria de ser per regular, però no per crear empreses i instituts i tots aquests ens que perjudiquen la iniciativa de la comunitat.

Llavors no ens queixem que no hi ha teixit empresarial. Si un senyor vol comercialitzar el seu producte a través d'Internet no ha d'anar a l'Administració a demanar-ho, això no ha de ser així.

A Balears hi ha tecnologia, hi ha capacitat de servei, però no hi ha projectes, és a dir, no hi ha emprenedors que vulguin tot això. No hi ha demanda, i no n'hi ha perquè es desvia d'una manera artificial cap a empreses semipúbliques, perquè la gent va a cercar subvencions, etc..

Tortosa: Això s'ha de matisar, perquè la presència de l'Administració en el camp de la innovació a l'empresa existeix fins i tot als Estats Units.

Pons: Aquí l'Administració ha de canalitzar la informació, però no ha de fer la feina dels privats.

Sellas: L'Administració no ens ha ajudat, ans al contrari, ens ha molestat.



Enric Tortosa.

Pons: A nosaltres també, el paper de l'Administració aquí suposa competència deslleial, amb la qual no podem competir.

Sellas: La web del Govern pretén ser el Yahoo de Mallorca, i aquesta és una tasca que no correspon fer a l'Administració, ni això ens volen deixar a la iniciativa privada. Entren al mercat i no és amb igualtat de condicions.

Pons: Un empresari que ha de fer la seva feina no pot anar a perdre temps i a cercar subvencions, etc.. després d'una llarga temporada a Internet, perquè a Internet cinc anys són una llarga temporada, puc dir que amb igualtat de condicions haguéssim pogut agafar una quota de mercat més àmplia. Ara, tot allò que són institucions... no hem pogut oferir serveis, perquè ja tenien qui els ho donava. Consell Insular igual, ajuntaments,... i pitjor encara, perquè no és un servei institucional, sinó que és un servei que dona BitelGates, un servei amb un accionariat que bé, què hem de dir?, no podem lluitar contra això.

I no en parlem del ParcBIT, primer un gran projecte urbanístic i ara no ho sabem... ara qui s'hi posarà?, Sun Microsystems, que no necessita ajudes?

Tortosa: No hi ha ajudes per anar al ParcBIT.

Pons: Però qui hi anirà?

Tortosa: No hi ha ni subvencions, ni ajudes, la gent pagarà el seu lloguer i ja està. A més ja és ple.

Pons: Fins ara hi ha hagut Art Bit i ja no hi és, jo això ho veig amb indignació. I ara, qui hi haurà?

Tortosa: La universitat, la PIMEM, etc..

Pons: Doncs, el que jo deia.

CONTINGUTS D'INTERNET

Sellas: Ja ho he dit, la tecnologia existeix, la innovació s'ha de promocionar, però la gran batalla són els continguts. No serem mai els propietaris de la tecnologia que usam, però el que podem fer és aprofitar-la per posar el que vulguem en circulació. Si dominam els continguts, quan tot es normalitzi el que serà important seran els continguts i la qualitat.

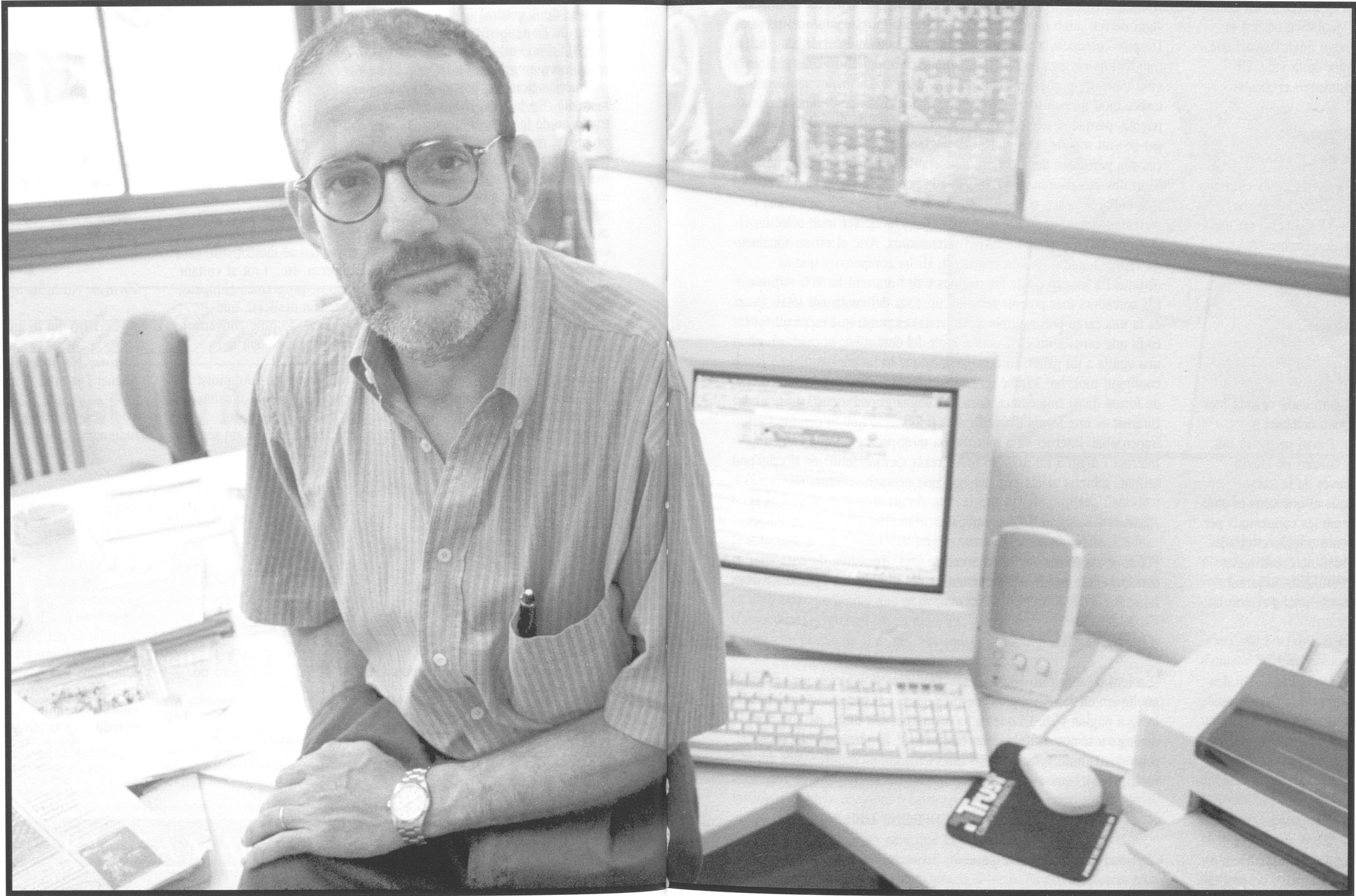
Internet és un mitjà i ha d'arribar a acords amb els que generen la informació, mitjans, universitat, etc.. per utilitzar el nou mitjà i introduir els continguts que generam com a societat.

Un basar interactiu

Entrevista a José Luis Arboledas

Per Antoni Oliver

José Luis Arboledas (Palma, 1957) és metge de professió. Treballa a la Conselleria de Sanitat de documentalista. Ha estat un dels músics del grup Ossifar. Amb Ossifar va aconseguir un èxit extraordinari. Ara escriu cada diumenge una secció al Diari de Mallorca sobre pàgines web i informàtica i una pàgina de "Informassion keneral" on comenta temes de caràcter simpàtic també al suplement dominical del diari.



José Luis Arboledas és un home polifacètic. Metge de professió, ha estat cantant del grup Ossifar, i darrerament comenta pàgines web al Diari de Mallorca. Afeccionat de bon nivell al món de la informàtica es dedica a navegar i a opinar sobre el que hi ha a la xarxa. La gent li fa consultes que sempre procura atendre i sembla que s'ho passi molt bé amb aquesta feina de consultor i crític de pàgines d'Internet. Creu que Internet ha evolucionat d'una forma espectacular i que encara evolucionarà més amb la generalització del cable òptic. Ell ha descobert un món on es pot trobar de tot, bo i dolent, amb aspectes enriquidors i negatius, un univers que per a alguns és apassionant i al qual, segons diu, tothom pot trobar alguna utilitat, tan sols que s'iniciï en el ciberespai, que té, com el món real, els seus herois, heroïnes i tota una iconografia virtual.

-Com va iniciar-se en el món de les pàgines web i de la informàtica?

-Quan vaig començar a entrar en el tema d'Internet era l'any 92. Aquesta era una espècie d'època heroica perquè havies de connectar per conferència comercial. En el meu treball, de documentació sobre temes sanitaris, estava relacionat amb la informàtica Vaig entrar per veure com era, sense cap motivació especial. Després he tngut l'oportunitat de veure tota l'evolució, des d'un moment en què les pàgines web encara no existien, sinó que s'accedia a la documentació només amb el text, fins ara. La forma d'entrar a Internet va ser un poc casual, per anar provant, més lúdica que altra cosa. Ara, per diferents qüestions, he d'utilitzar molt Internet, des d'un punt de vista professional.

-Com ha estat l'evolució d'aquests anys?

-Adaptar-te a l'evolució d'Internet exigeix un esforç continu. Internet va tenir la difusió els anys 94 i 95 quan es generalitzaren les pàgines web. El gran públic començà a accedir-hi i també va influir molt que hi hagués nodes de connexió locals, que la gent es pogués connectar amb una tarifa metropolitana. En principi hi havia molts pocs servidors i anaven molt lents. L'aparició d'Infovia va suposar un impuls, perquè podies triar el proveïdor que volguessis per accedir-hi. El gran impuls d'Internet ve amb l'aparició de les pàgines web, programades amb el llenguatge HTML que permet l'accés a documents d'imatge i de so, et

pots baixar una gran quantitat de documents i cada dia es veuen coses noves, per exemple la videoconferència, escoltar ràdio en directe, música, pots tenir accés a qualsevol tipus d'informació en suports dels que són habituals, text, imatge i so, pràcticament tot el que vulguis és a Internet a uns preus bastant barats o gratuïts. Això ha suposat una forma molt diferent d'accedir a la informació, caracteritzada fonamentalment per la immediatesa. Una de les característiques d'Internet és no solament la llibertat d'accedir a pàgines, sinó també que pots posar-hi informació. Això té una contrapartida negativa i és que quan accedeixes a Internet per cercar una informació has de ser molt selectiu, perquè has de saber qui ha posat la informació i si la informació és solvent. Jo puc fer una pàgina de jardineria sense tenir-ne ni idea, però el senyor que accedeix a la pàgina no sap que jo no en tenc ni idea. Respecte a l'evolució d'Internet des del punt de vista sociològic, en els darrers dos anys, amb l'eclosió del correu electrònic hi han accedit les grans empreses, a les botigues virtuals es pot trobar qualsevol cosa, i el que s'ha perdut és el clima que hi havia al principi quan l'usuari que entrava tenia una conceptualització un poc àcrata de la vida. Hi havia molt poca gent i semblava que tothom estava en el mateix secret.

-Ara ja no hi ha secrets.

-Ara és a l'abast de qualsevol persona i l'interès de les grans empreses fa que Internet sigui un mercat més. Els mateixos interessos comercials han condicionat i han fet que Internet comenci a ser una altra cosa, a més d'un fòrum de reunió de gent de determinades característiques que fonamentalment cerca un contacte personal amb persones d'altres bandes.

UNA MAJOR INTERACTIVITAT

-Cada vegada Internet és més interactiu.

-La immediatesa és fonamental. Això evolucionarà cada vegada més a mesura que les connexions siguin millors. Quan comenci a instal·lar-se el cable millorarà molt la velocitat i això permetrà uns usos més versàtils. Actualment, pots veure un concert de David Bowie per Internet. Avui veure un concert a través de la xarxa telefònica convencional és una barbaritat, perquè el que veus és com Bowie es mou cada quinze segons. En canvi amb les connexions per cable que admeten una transferència de dades més ràpida el veuràs com si veiessis la televisió. Ara aquests usos són molt restringits, perquè la qualitat de la connexió no és bona. Però això millorarà amb el temps. Internet cada vegada té més possibilitats d'expansió.

-Quants d'internautes hi ha a Espanya?

-Hi estan connectats, més o menys, un 10% de la població, n'hi deu haver 3,6 milions. A Islàndia hi ha el 45% de la població connectada, a Suècia el 40%, més que a Estats Units, amb un 25%. Els països nòrdics doblen aquests percentatges. A Balears el percentatge de connexió és un poc més alt que la mitjana espanyola, tal vegada el 12%.

-Quin programa creu que és el millor per dissenyar una pàgina web?

-Crec que els millors resultats els dona la programació HTML en text a pèl, però això requereix conèixer aquest llenguatge de progra-

mació que és bastant senzill. Això permet més agilitat i versatilitat a l'hora d'obtenir resultats. El problema és que se n'ha d'aprendre. Després hi ha programes que estan dedicats a la confecció de pàgines web d'una forma més gràfica que no comprenen totes les possibilitats. Respecte a aquests programes cadascú té la seva mania. A mi m'agrada l'Adobe PageMil, per a confeccionar pàgines. Ara si es vol fer una pàgina amb aspecte professional i que reculli tots els recursos que van sortint a Internet s'ha d'aprendre a programar.

-Quins criteris segueix vostè per fer una valoració de la pàgina web?

-El primer criteri és que el contingut sigui interessant, que respongui a les expectatives de la persona que cerca una determinada informació a una pàgina. Que el contingut sigui interessant i que les persones o la institució que posa a disposició del públic aquest contingut sigui de fiar, amb una solvència reconeguda en el camp que tracta. Després comences a valorar altres qüestions com és el disseny, la rapidesa de càrrega de la pàgina també és important. Posar pàgines amb molts de gràfics queden molt bé, però tenen menor rapidesa, et torbes molt a recollir-les. No pots estar tot el dia per veure una pàgina, perquè el telèfon corre. Encara que només es torbi a carregar-se vint segons ja és molt. Les pàgines web amb un munt d'enllaços són perilloses des del punt de vista de la persona que les ha fetes. Si agafes una pàgina web i vols que la gent s'aturi a la pàgina com més enllaços posis, més possibilitats hi ha que la gent se'n cansi i surti ràpidament de la pàgina. Amb això s'ha de ser molt selectiu, posar enllaços que siguin útils i interessants. Ara, el criteri fonamental és que tenguin un bon contingut. Hi ha companyies que es dediquen a fer censos de les pàgines web i ara n'hi ha 900 milions. Els cercadors més potents recullen un 15% del contingut total. Quan es fa una cerca per exemple a Altavista, es pensa que es recull tot i es fa una cerca a un 20% com a molt del contingut, és com cercar una agulla a un paller. El que passa és que hi ha pàgines d'un contingut molt bo. També tens l'oportunitat d'obtenir una informació de forma quasi immediata, cosa que abans et podia costar setmanes. Internet és una forma d'accedir a la informació que fa deu anys era impensable. Internet va a més. Hi ha molt poca gent que entri a Internet i digui a mi això no m'interessa, perquè tot d'una li veus una utilitat, sobretot si ets una persona que necessita cercar informació.

-També hi ha aspectes més lúdics?

-Té aspectes lúdics. Hi ha pàgines de jocs, d'acudits, de pornografia, que està molt estesa. Pràcticament es pot dir que tot tipus d'activitats humanes estan recollides a Internet.

-Quant a publicacions electròniques?

-En tens de tot tipus. Hi ha diaris d'informació general que només es publiquen en format digital, després quasi tots els grans diaris tenen la seva pàgina web. El que hi ha a Internet són molts de llocs web dedicats a temes d'informàtica i d'Internet. El món de l'empresa relacionada amb l'electrònica i amb les comunicacions també hi és molt present, quasi en excés.

EL MÓN VIRTUAL, ENFRONT DEL PAPER

-Desapareixerà el format paper?

-Crec que la gent continuarà llegint el diari en paper. La utilitat d'això depèn dels interessos de cadascú. No desapareixeran tampoc els llibres. Hi ha hagut una iniciativa de tenir llibres a Internet i pots carregar el llibre, però crec que no s'acabarà passar fulls, perquè és consubstancial a l'ésser humà. Per exemple el darrer llibre d'Stephen King únicament s'ha publicat en format digital. S'ha d'anar a Internet, pagar i agafar-lo. És el primer autor comercialment molt rendible que ha fet una publicació només per a Internet. Trobes novel·les, en general d'autors bastant desconeguts, molta gent que no té un editor posa les obres a Internet. Hi ha llibreries virtuals que fins i tot posen un poc de les novel·les, perquè puguis saber un poc de què va, t'enganxis un poc i la compres, aquesta és una pràctica molt estesa, també les botigues virtuals de música et posen un tros de la cançó, perquè puguis sentir el tema i si t'interessa comprar-lo. Això és com fullejar el llibre a la llibreria normal o escoltar un poc del disc a la botiga de discos. També hi ha un punt de subhastes on pots comprar des d'un tamagoshi a un cavall. Cotxes, motos mobles, hi ha de tot, tot és a la venda a Internet.

-Vostè troba que és segura la venda a Internet?

-Quan vas a un restaurant tens la seguretat que el senyor que se'n du la targeta no apunta el nom i la data de caducitat? Bé, doncs és el mateix. Jo per exemple, procur quan compr a Internet que l'empresa sigui una empresa seriosa. A vegades hi ha hagut casos de negligència. A Canadà es va donar el cas que una empresa tenia la relació dels seus clients amb el número de targeta i data de caducitat accessible a tothom, a una pàgina oberta. Ara, normalment, tens la mateixa seguretat que puguis tenir a qualsevol banda. En la meua opinió no és menys segur que una altra cosa, és un mitjà pel qual accedeixes a la compra d'una altra manera. Hi ha molta polèmica amb això, però crec que és desmesurada la por que es té a fer transaccions a Internet. Jo fa anys que compr per Internet i mai no he tengut cap problema i, a més, les coses arriben bastant ràpidament.

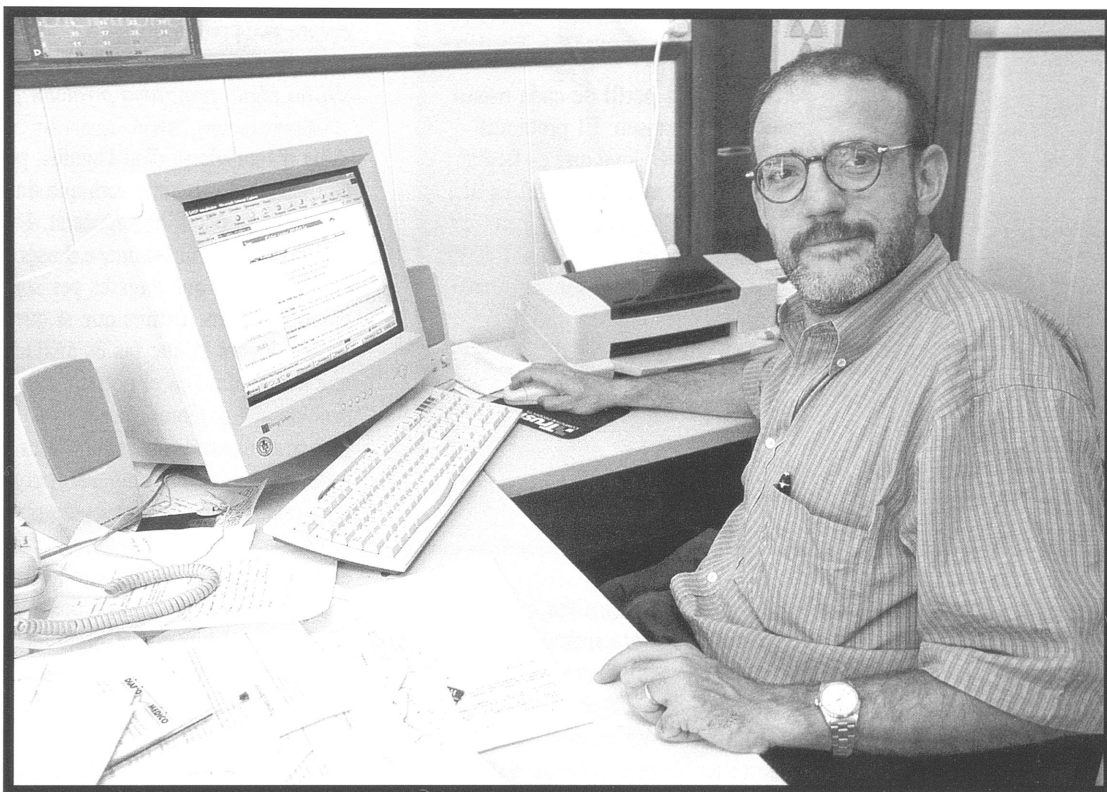
-Recorda alguna pàgina amb informació curiosa o que cridi especialment l'atenció?

-Hi ha moltes pàgines. Hi ha institucions públiques que tenen pàgines fabuloses, per exemple la del Ministeri d'Administracions Públiques és una pàgina magnífica que dona informació de qualsevol institució pública nacional o estrangera. Hi ha llibreries, hi ha un usuari que ha posat una pàgina dedicada a windows actualitzadíssima. Hi ha gent que fa col·leccions d'insectes i els hi posen, són pàgines molt acurades, però que deuen tenir set visitants a l'any, però la gent les posa amb tota la il·lusió. Fa poc me'n reia molt

d'un polític americà, Michael La Polla, que presentava tot el seu equip, amb tota serietat, era un candidat al congrés.

-Què tal és la pàgina del senyor Aznar?

-És la d'un polític. Està molt ben feta, però es va dissenyar per a les eleccions i el que feia era una exposició del programa electoral del partit. Hi havia uns comentaris graciosos, bones fotos, en realitat no deixen de ser pàgines comercials. Estava molt ben feta, supòs que se'n varen encarregar que els guionistes de les pàgines, els dissenyadors fossin gent bona.



-La de Joaquín Almunia?

-També la vaig veure, era una pàgina bastant menys acurada, amb menys recursos. Almunia a les seves pàgines tocava moltes qüestions relacionades amb Internet, problemes d'internautes, era l'únic polític que feia propostes per als internautes.

-Com són les pàgines de les supertop models, per exemple la de Claudia Schiffer o Ellen MacPherson?

-S'ha de tenir en compte que aquests tipus de pàgines són per vendre un producte, el producte són elles mateixes. Llavors són pàgines molt ben fetes, amb fotografies meravelloses, amb un criteri comercial. Amb això de la moda passen coses molt curioses, hi ha una agència que es diu Ilusion que fa disseny de models virtuals, aquesta agència l'ha contractada Elite. Dissenyen unes senyores i uns senyors fabulosos i posen els vestits a Internet amb un model virtual no real, el model és un model virtual. Aquest projecte té molt d'èxit, segurament va sortir fent uns dibuixos i digueren, mira quins dibuixos més bons feim. Doncs una agència de la importància d'Elite els contracta

i aquests models virtuals són models oficials d'una de les majors agències de moda com és Elite. Trob que és una experiència molt graciosa.

-Aquestes pàgines de personatges populars són les més visitades?

-Crec que no. Són pàgines on vas una vegada per curiositat, però no crec que la gent es fiqui molt en aquestes coses, la gent cerca a Internet el mateix que cerca al carrer, no és diferent. Quan es va a un quiosc se cerquen determinades coses, jo per exemple no compr revistes de moda, els amants del cinema, supòs que cercaran les pàgines de cinema o d'actrius i actors, però si no t'agrada el cinema no les cerques.

-Les pàgines de sexe?

-Crec que són molt visitades, però depèn del perfil de cada usuari. La veritat és que són un poc embafadores, cansen. El problema preocupant és que hi ha cada vegada gent més jove que es fica a Internet i té a l'abast pàgines de sexe molt dures. La veritat és que la majoria exigeixen uns filtres i a la majoria s'ha de pagar. Però, com sempre, hi ha una zona d'accés gratuït publicitari i amb quatre clics pots veure, per exemple, bestialisme i coses que no són recomanables, o la pederàstia, aquestes són assequibles siguin o no de pagament, però hi són, i s'hi pot accedir de forma senzilla. Allò menys important és la pornografia convencional, és que hi ha pàgines que ja ultrapassen tots els límits.

LES PÀGINES MÉS VISITADES

-Les de viatges?

-Aquestes sí que crec que són de les més visitades. Crec que els viatges són una de les coses que més es venen ara mateix a Internet. El que més es ven a Internet actualment són productes d'informàtica, viatges, llibres, i discos, fonamentalment això. Per ordre: productes d'informàtica i viatges. Ara, en general, les pàgines més visitades són els portals i els cercadors. Segur que les pàgines més visitades seran les de Microsoft, Appel, Altavista, etc. Però també les de viatges, encara que molta gent continuarà anant a l'agència, però de cada vegada més hi ha gent que va a Internet per programar un viatge.

-Hi ha internautes obsessius que no surten de casa per res?

-Aquest és un problema greu. Crec que és un problema comparable al de les ludopaties, per exemple. Es tracta d'una addicció com qualsevol altra. Té l'avantatge que és una addicció no molt cara, comparada per exemple amb les ludopaties, un ludòpata pot deixar el sou i la vida a una taula de joc, a Internet com a màxim gasten 250 pessetes cada hora de connexió. Però és un problema greu i hi ha molta de gent enganxada i gent molt jove.

-Per què creu que hi ha tants de penjats, a Internet vull dir?

-A Internet crec que s'hi pengen perquè és una penjada condicionada amb la immediatesa amb què s'aconsegueixen les coses. Per exemple un al·lot de quinze anys que s'ha aficionat als jocs. Doncs té tot tipus de jocs a Internet. Perquè a Internet hi ha jocs interactius en els quals et mous en un escenari on hi ha altres usuaris que també juguen.

Jugues en temps real amb altres persones que tenen un determinat aspecte físic, tu pots triar l'aspecte físic del personatge que ets, són una espècie de jocs de rol, amb gràfics. Aquestes són dues addicions paral·leles. La majoria d'addictes a Internet no són addictes perquè tot el dia cerquin coses a l'Enciclopèdia Britànica, ho són perquè juguen. També hi ha addictes a la informàtica que no només cerquen jocs, sinó, per exemple, tenir un catàleg de programes pirates de mort, els millors, les darreres versions. Tot això és accessible avui en dia a Internet.

-Es pot piratejar qualsevol cosa?

-Avui en dia es pot piratejar qualsevol cosa, absolutament tot. Discos, música. Ara, fonamentalment música i programes. Llibres encara no, però ja arribarà.

-Hi ha algun programa piratejat per Internet que no va molt bé.

-S'ha d'anar alerta d'on l'agafes, però el normal és que vagin bé. Normalment són servidors que duen el programa i posen que l'objectiu és còpia de seguretat. De manera que agafes un programa del qual no tens el número de sèrie que et demanen quan l'instal·les, de tal manera que l'agafes per seguretat, però devora aquestes pàgines n'hi ha d'altres que sí que tenen relacions de números de sèrie. Llavors el que fas és agafar el número de sèrie del programa que has agafat i ja el pots fer funcionar. Això es pot fer sense cap problema. Simplement es tracta de tenir la paciència de fer-ho, perquè avui en dia els programes pesen molt, tenen molts de megas, i pot ser que no et compensi, però es pot fer. La BSA, on són integrats tots els fabricants de programari fan una persecució d'aquests llocs web implacable. El que passa és que els èxits que obtenen són relatius, perquè la figura del pirata és difícil de provar. Quan un posa a disposició de la xarxa un programa comercial no fa un delictes, el que comet el delictes és el qui l'agafa i l'usa de forma fraudulenta. Si jo agaf un programa per seguretat no comet cap delictes. Ara, si agaf d'una pàgina un número de sèrie per instal·lar-lo de forma fraudulenta sí que delinques, però qui fa el delictes és qui usa els números, no qui els ha posat (que sempre podrà dir que els posa per si algun usuari l'ha perdut o l'ha oblidat. Amb la música passa el mateix. Avui en dia es pot tenir accés a qualsevol cançó que vulguis, la baixes i la passes a format àudio normal. Un CD verge val dues-centes pessetes, i ets surt un disc per 800 pessetes. Això són servidors pirates, perquè les cançons també estan sotmeses a pagament de drets d'autors i les editores tenen els drets de difusió.

ELS HEROIS DEL CIBERESPAI

-Ara també hi ha heroïnes virtuals com Lara Croft?

-Aquesta és la protagonista del joc Tomb Raider, aquesta és a Internet, hi ha pàgines per un tub.

-Se la pot veure a Internet?

-Se la pot veure fent de tot, a Lara Croft. És la protagonista d'un joc, però també és a Internet. Si vols comprar el joc legalment has de comprar un CD de vuit mil pessetes, però a la xarxa el pots tenir gratis. Admiradors de Lara Croft n'hi ha a balquena, milions. També hi ha pàgines pornogràfiques de Lara Croft on algú s'ha dedicat a fer certs afegitons als dibuixos de Lara Croft.

-Per què hi ha tants d'obsessos de Lara Croft que no és una persona real, almenys a la Schiffer la pots veure pel carrer.

-No ho sé, és una espècie de subcultura d'Internet, com parlàvem abans dels jocs. Lara Croft és totalment virtual, el que hi ha hagut després del joc han estat versions humanes de Lara Croft i han agafat una actriu que s'assemblava al model virtual, però l'origen és totalment virtual. El personatge de carn i os va sorgir després, quan es va cercar una persona que s'hi assemblàs. Lara Croft és una al·lota que es carrega els dolents pel món i du tota casta d'armes, aquest és el joc de Tomb Raider. Hi ha molts de jocs d'aquests tipus. Sempre es basen en una persona que és a un món virtual i que recull armes i té uns enemics terribles. El que passa és que la Croft va tenir un èxit espectacular, sempre posaven mascles calbs i malcarats i aquesta vegada posaren una al·lota que estava bé i que era una autèntica figura a l'hora de carregar-se monstres.

-Hi ha altres fenòmens com aquesta, en versió home, per exemple?

-Hi ha Doom, que és el que més èxit ha tengut, també és un altre tipus que es carrega gent i crec que és l'origen de tots aquests jocs, també va tenir diferents versions, el que passa és que Doom no existeix.

-Vaja!

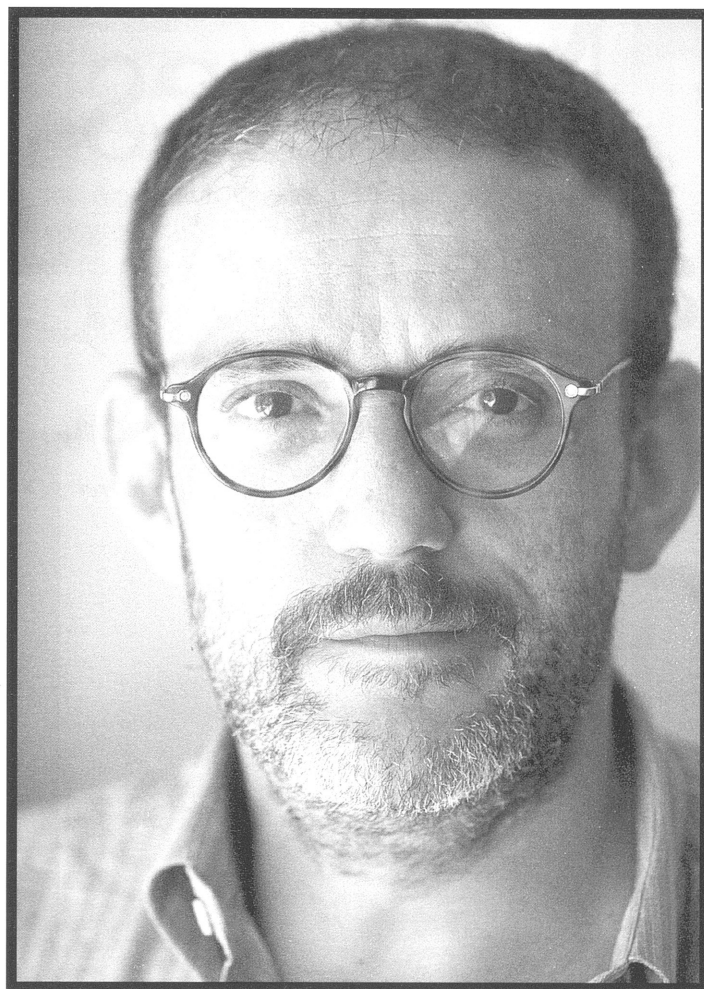
-Bé, vull dir que així com Lara Croft té una existència, governes Lara Croft, en el cas de Doom es tracta d'una càmera subjectiva, és a dir, que Doom és el mateix que juga, i tu només veus el que veu el protagonista. Hi ha revistes dedicades a Doom, a explicar els trucs de Doom, amb Tomb Raider passa el mateix, hi ha moltes revistes dedicades a Raider i Lara Croft. En aquestes revistes t'expliquen com superar les diverses pantalles. En aquests jocs sempre et trobes una situació que no la pots superar, perquè el monstre és molt llest. Llavors aquestes revistes t'expliquen com pots superar les proves. Quan hi ha una fossa on pots enfonsar-te i desintegrar-te, doncs sempre hi ha una pàgina a Internet on t'explica com has de superar això.

-Sort que hi ha una pàgina que ho explica, si no, llestos.

-Sí. Sempre ho pots saber. Això és un dels factors que condicionen l'addicció, perquè si un al·lot no sap la solució, la cerca, la prova, aconsegueix tal vegada ell mateix superar la prova, això enganya molt.

-La intimitat es pot veure vulnerada a Internet?

-Hi ha moltes pàgines web on està recollida la teva direcció de correu, per entrar al correu han de saber quin és l'ordinador i quin és el nom d'usuari del correu que no té per què tenir res a veure amb la direcció i la contrasenya. El que passa és que els pirates en saben molt, estan molt ben ensinistrats, saben molt i tenen aplicacions que fan ells mateixos que permeten això, a més s'ha fet un mercat molt endogàmic, et canvia això per això altre, perquè amb això et podràs introduir a un servidor de correu i recollir totes les contrasenyes dels usuaris, etc. El que passa és que perquè et pirategin el correu i et fotin una pàgina ha de ser algú que hi tengui interès. Ara, no és normal, només es fa a persones de certa importància o que tinguin una empresa, és a dir, com a espionatge industrial, a una persona



normal és difícil que li pirategin el correu o la pàgina web. Ara, és possible i els pirates ho fan i ho fan amb pàgines que tenen personal especialitzat per evitar aquestes coses i així i tot ho aconsegueixen. Moltes de les persones que treballen a empreses de seguretat en temes d'informàtica són antics pirates que han estat contractats per posar els seus coneixements al servei del bé, perquè han demostrat que saben piratejar i saben sobretot com es pot evitar ser piratejat. El que passa és que aquestes coses tenen una evolució constant i sempre hi ha una forma de trobar la porta de darrera.

-Creu que és veritat el monopoli de Microsoft?

-Que Microsoft ha fet activitats monopolístiques en el camp d'Internet és clar. El 90% d'ordinadors instal·lats al món duen un sistema Microsoft com a sistema operatiu. Però l'activitat de monopoli va venir de la mà d'Internet Explorer, el navegador de Microsoft que va ser integrat al sistema operatiu sense que això fos necessari. Quan integres el navegador no el pots canviar i el competidor directe, Netscape, es va veure clarament perjudicat, i la taxa d'usuaris de Netscape va baixar en el moment que Microsoft va vincular l'Explorer com a part del sistema operatiu de Windows. És clar que això era una pràctica de monopoli. Una altra cosa és quins dels dos és millor, ara per ara és millor Explorer, encara que en principi Netscape era millor. Windows també té una mala pràctica i és que treu productes defectuosos, com el Windows 2000 i el cobren com si no fos defectuós. És com si et compres un cotxe i et diuen bé, de frenar... frena, però no del tot. Aquest seient es mou, un amortidor no va bé...

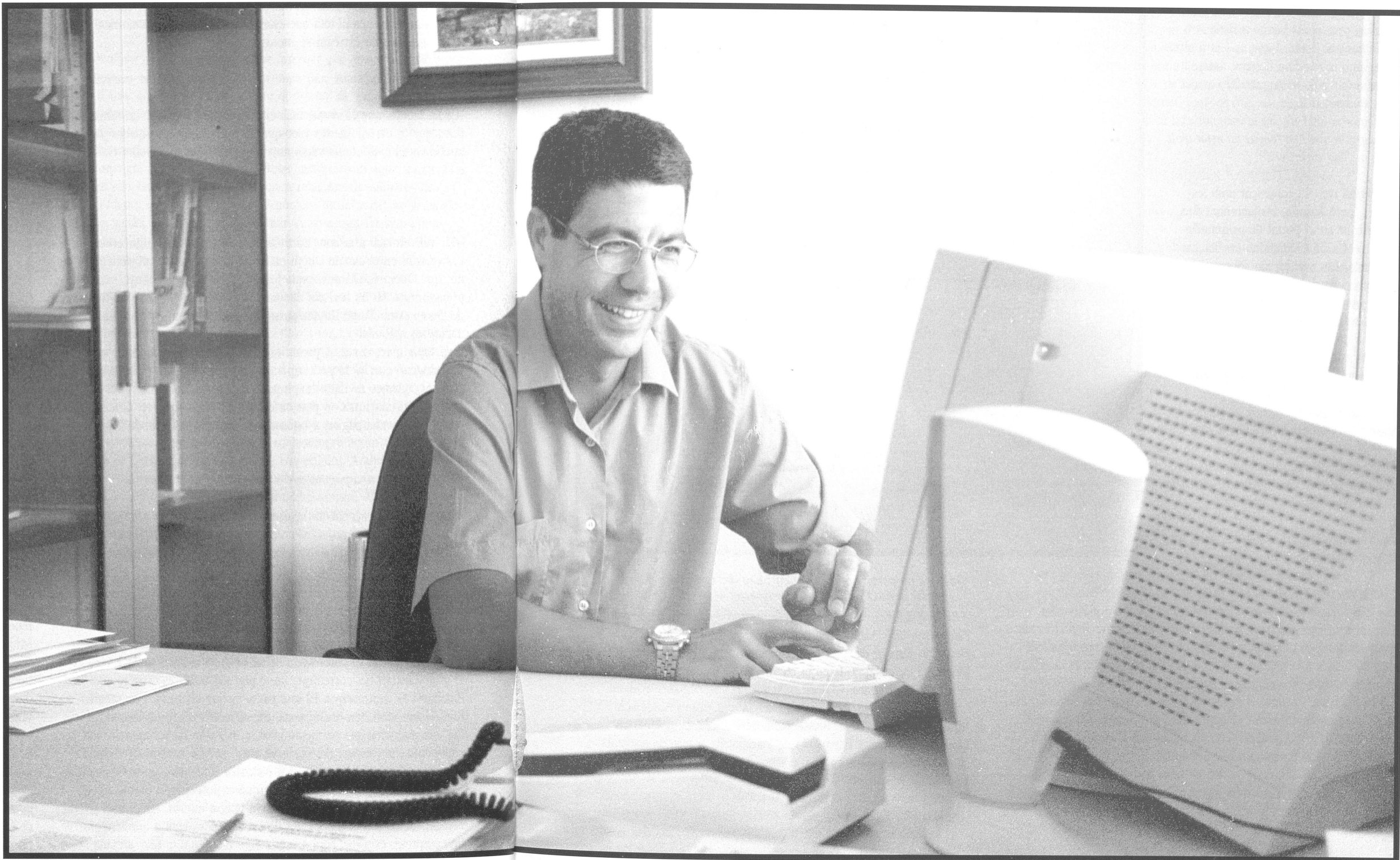
Metges a distància,

Entrevista a Pedro Moreno

Per Maria Ferrer

Pedro Antonio Moreno Gea (Cartagena, 1960) es va llicenciar en medicina, amb les millors qualificacions, a la facultat de Múrcia. Es doctorà amb Excel·lent Cum Laude que va treure a Santander, mentre feia l'especialitat de Psiquiatria a l'Hospital Nacional Marqués de Valdecilla. L'any 1990 obtingué plaça de metge especialista a Son Dureta, on exerceix actualment com a cap de la secció de la unitat de Psiquiatria. Membre de diferents societats científiques -fou president de la Societat Balear de Psiquiatria- ha col·laborat amb el Govern en la planificació del Pla balear de geriatrica i en el programa de reforma psiquiàtrica i de salut mental de la comunitat autònoma. Ha fet feina a diversos projectes d'investigació i ha estat autor de publicacions relacionades amb la seva especialitat. Participa habitualment a congressos, cursos i jornades de medicina. En l'àmbit docent, ha estat professor associat de la Universitat de les Illes Balears.

La revolució que se'ns anuncia a través d'Internet presenta en alguns àmbits interrogants sense resposta. Un d'ells, la medicina. Podem arribar a consultar el nostre metge connectant-nos a la xarxa? Es podran dirigir determinades operacions o proves complexes a distància? Pedro Moreno és un psiquiatre nascut a Cartagena i que viu a Mallorca des de fa uns anys, treballa com a cap de secció a Son Dureta. És un dels fermes defensors de les possibilitats que obre Internet, i de fet ho ha demostrat posant en marxa iniciatives capdavanteres a nivell espanyol, com és una revista de la seva especialitat, que ha cobert les necessitats dels psiquiatres de parla castellana, i, més recentment, un congrés virtual en el qual han participat prestigiosos metges i on s'han inscrit més de dues mil cinc-cents persones de tot el món. El doctor Moreno planteja amb prudència però també amb optimisme el futur de la medicina a la xarxa. El cara a cara per qüestions de salut sembla insubstituïble i el camí d'Internet es mostra com a ajuda o complement molt valuós del treball mèdic.



-Vostè ha demostrat en la pràctica la creença en les possibilitats d'Internet, posant en marxa la primera revista de psiquiatria i psicologia d'Espanya. Quin és l'objectiu d'aquesta publicació virtual?

-La idea, quan començarem a fer la revista, era aprofitar la gran possibilitat de divulgació de la informació que ofereix Internet, perquè els psiquiatres de tots els països de parla hispana poguessin enriquir-se amb les aportacions de tots. Fins ara els psiquiatres llegien només el que es publicava al seu país i a revistes angleses, però no hi havia mitjans econòmics per llegir el que es feia a altres països amb la mateixa llengua. Internet permetia que això es pogués fer i a més a més a un baix cost.

-La resposta que han tengut ha estat molt positiva. S'ho esperaven?

-La pàgina web va començar amb les revistes, però ha anat evolucionant fins convertir-se en el portal de psiquiatria més visitat a nivell mundial en llengua castellana. Les visites són sobretot d'Espanya, Argentina, Brasil, Mèxic, Cuba, Estats Units, etcètera. En total, de més de setanta països. A hores d'ara, hem arribat a un total de dos milions de visitants a la web en els dos anys que duim funcionant. Una mitjana de mil visites cada dia.

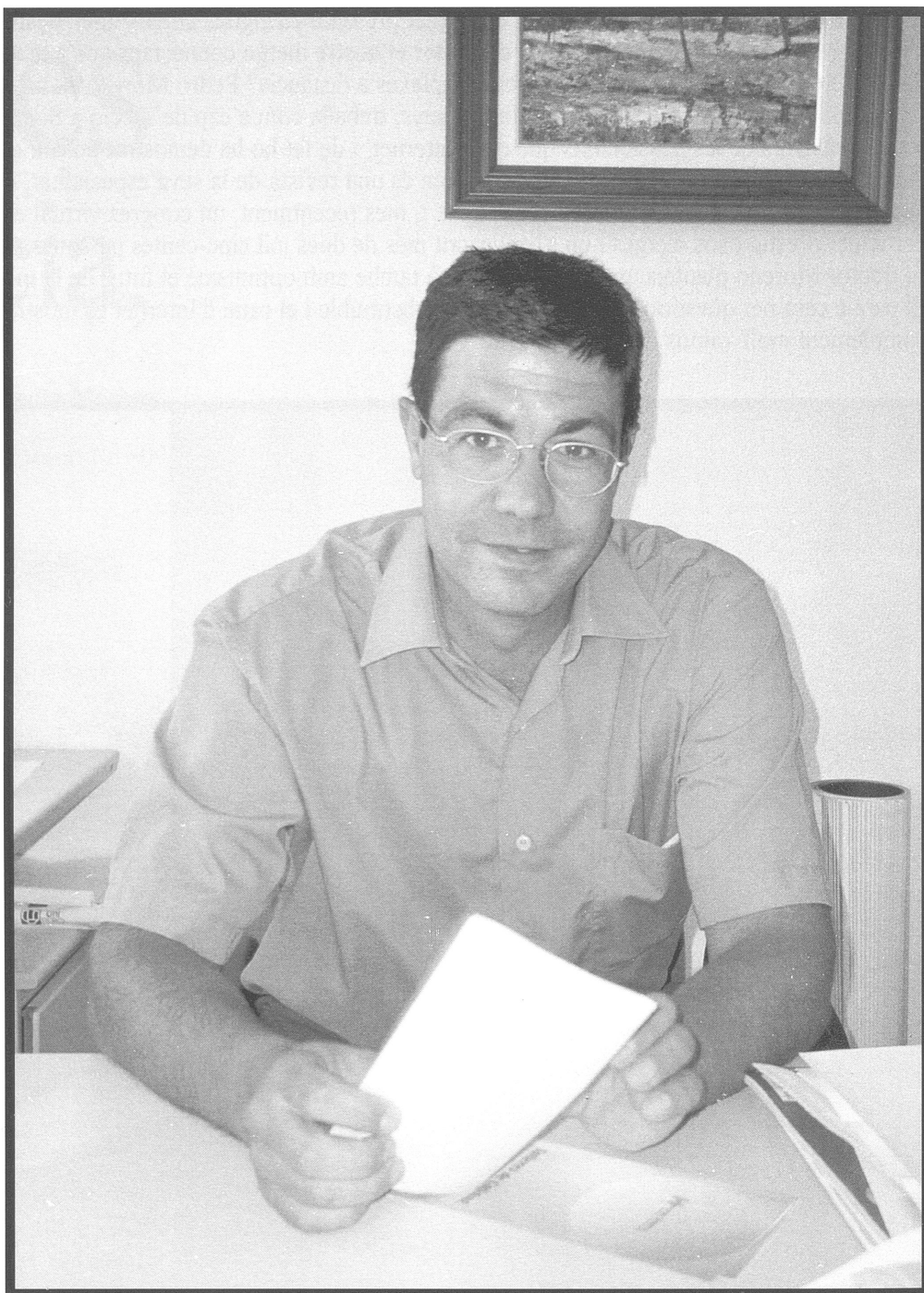
CONGRÉS VIRTUAL

-Recentment ha organitzat un congrés virtual de la seva especialitat. Com es du a terme una iniciativa similar?

-Amb molta d'il·lusió i amb la col·laboració de molta gent.

-Com s'exposen les ponències i com es fan els debats?

-El congrés es va desenvolupar des del dia 1 de febrer fins al 15 de març. Un total de quaranta-cinc dies en els quals hi hagué gairebé 112.000 visites a la pàgina web, la qual cosa ens dona una idea de la seva repercussió. Se celebraren cinquanta-vuit taules rodones. Cada una es posava a la xarxa el dia anunciat en el programa científic. La gent llegia les conferències el matí i durant el vespre participava a una tertúlia amb els ponents amb els quals podia discutir des de qualsevol país en temps real el contingut de les conferències. A més a més, durant tot el congrés existiren unes llistes de discussió, un total de vint-i-set, on, a través del correu electrònic, s'intercanviaven missatges i opinions. Cal dir que es varen intercanviar més de mil missatges.



-Qui més ha participat en l'organització del congrés?

-L'hem organitzat entre el doctor Jerónimo Saiz, cap del Servei de Psiquiatria de l'Hospital Ramón y Cajal de Madrid, el doctor Demetrio Barcia, catedràtic de Psiquiatria de la Universitat de Múrcia, i jo, encara que en el comitè organitzador hi han col·laborat devers cent persones. Moltes associacions reconegudes a nivell mundial donaren suport a la seva celebració, com l'Associació Mundial de Psiquiatria, l'Associació de Psiquiatres d'Amèrica Llatina i la Societat Espanyola de Psiquiatria, a més de societats científiques de països com Argentina, Colòmbia, Estats Units o Veneçuela.

-Quanta gent hi va participar?

METGES EN XARXA

El Col·legi Oficial de Metges de les Illes Balears (COMIB) ha ampliat els seus serveis de telemàtica amb el projecte anomenat "Metges en Xarxa", que neix amb l'objectiu de proporcionar una solució global a les necessitats de comunicació dels professionals de la medicina de la comunitat. Des del mes d'abril, els col·legiats de les Illes tenen connexió gratuïta a Internet i diversos serveis mitjançant una nova pàgina web que compta amb un servidor i un domini propi: www.comib.es

"Metges en Xarxa" és, segons els directius del COMIB, un instrument bàsic de comunicació, formació i informació científica per a tots els professionals. A més de connexió gratuïta a Internet, els metges de Balears tindran al seu abast els serveis de la nova web del Col·legi, entre els quals destaca la possibilitat de consultar bases de dades mèdiques tant pròpies com referencials.

Segons ha manifestat el vice-president del COMIB, Jaume Orfila, el projecte "Metges en Xarxa" suposa "una revolució en el funcionament del Col·legi. És un esforç que representa una modificació de tota l'activitat que fins ara es realitza a l'organització col·legial", afegeix. A partir d'ara, una Comissió Telemàtica aplegarà les idees i les suggerències dels professionals, perquè "Metges en Xarxa" tenguin de cada vegada més interactivitat i operativitat.

-Hem tengut devers dos mil cinc-cents inscrits de trenta-vuit països. Cada un d'ells tindrà el seu diploma d'assistència, del qual es pot comprovar la seva validesa. Lògicament, donada la quantitat de gent i la seva procedència, el diploma l'hem distribuït a través d'Internet.

-Quins temes varen tractar?

-Molts. Entre d'ells, destacaria per exemple els trastorns alimentaris o la psiquiatria infantil. També es va analitzar l'anomenada psiquiatria transcultural, on es parlà dels diferents usos i costums de la psiquiatria a diversos països. Aquesta feina permetrà realitzar un estudi epidemiològic entre els països de parla hispana, de manera que es puguin conèixer com i amb quina freqüència s'emmalalteix a diferents punts i quins són els símptomes. Els darrers descobriments sobre alteracions de gens en els diferents trastorns mentals va ser també una qüestió que tractarem al congrés.

-Pensen repetir l'experiència?

-Sí, sense dubte. De fet, ja quasi puc dir que l'hem començada a preparar, perquè s'han de fer tots els tràmits amb molta antelació.

AVANTATGES I DESAVANTATGES

-Quins avantatges i desavantatges creu que pot tenir un congrés virtual de medicina, que en aquest cas haurà estat de psiquiatria, per Internet, respecte dels congressos tradicionals?

-Bé, els avantatges són molts. Primer, econòmics. Pots assistir al congrés des de casa o des de la teva feina. Per tant, el cost d'hotel i de desplaçament és zero. A més a més, la inscripció ha estat gratuïta. La gent podrà llegir les conferències durant tot l'any, i evitar així un problema habitual als congressos tradicionals, on només pots ser a una de les sales. La duració, amplitud i profunditat amb què s'han

tractat els temes ha estat també molt major, perquè els ponents no s'han vist limitats a una conferència de trenta minuts, que és el temps habitual. Un altre tema és la participació dels inscrits, que sempre és poca perquè les taules de debat van curtes de temps. Encara que tot el que dic és important, el que jo he trobat més destacat és el fet que un congrés com aquest et dona la possibilitat d'intercanviar punts de vista amb col·legues de molts de països, que potser de l'altra manera no haguessin vingut. Quant als inconvenients, el principal és que no pots veure la cara de la gent, ni conèixer llocs nous, ni provar la gastronomia del lloc, la qual cosa sempre és una gran pèrdua.

-Després d'aquesta experiència i la de la revista, quins són els seus projectes més immediats per Internet?

-En principi, volem continuar desenvolupant el portal de psiquiatria, que és el <http://www.psiquiatria.com>, per poder donar un servei global als psiquiatres de parla hispana. Volem que la nostra pàgina web pugui satisfer el 99% de les necessitats que els professionals tenen quan consulten Internet, fent-los que el treball de recerca i selecció de material sigui el més interessant que hi hagi a hores d'ara a la xarxa.

CONSULTES MÈDIQUES A INTERNET

-Com a psiquiatre, ha pensat tenir consulta a Internet?

-És un tema que es debat molt ara. A més a més, hi ha moltes persones que ens consulten, com a metges, de manera espontània. Sens dubte serà un servei que s'oferirà en breu per part de molts de professionals. És necessari que la població tenguin unes garanties que les consultes que es realitzin a través de les pàgines web siguin ateses per professionals competents.

-Podrà substituir mai l'ordinador el cara a cara amb un psiquiatre?

-Per temes de consulta i d'assessorament, sí. Per realitzar teràpies tal i com les concebem avui en dia crec que no seria adequat. La relació amb el professional és un dels punts clau del tractament psicoterapèutic. Un altre tema és que, un cop establerta aquesta relació, es podran solucionar situacions de crisi, d'urgència o consultes ocasionals a través d'Internet.

-I un metge d'una altra especialitat?

-És molt perillós diagnosticar sense veure, sense tocar, sense explorar. Es poden passar per alt dades de moltíssima importància. Jo no m'atreviria a donar tractament per Internet a un malalt que no conec. Un altre tema és si el conec i només es tracta d'ajustar el tractament.

-Coneix alguna experiència d'exercici de la psiquiatria, o alguna altra especialitat de medicina, a través de la xarxa?

-Sí, existeixen nombrosos consultoris per Internet. Recentment, a Estats Units, es va multar un metge per receptar a través d'Internet.

LES POSSIBILITATS SÓN MOLTES

-Quines altres possibilitats ofereix Internet per a la medicina?

Si estimes Mallorca, assegura el seu futur

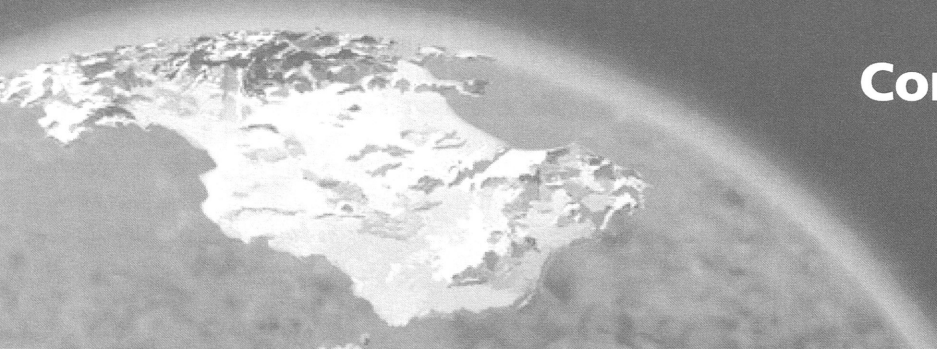
El que més ens importa als mallorquins i mallorquines és la defensa dels nostres interessos patrimonials, del passat i del present, però sobretot la protecció del futur de les nostres famílies.

El Territori i la seva protecció, el Benestar dels més grans i necessitats, la Cultura i el Patrimoni Històric, el Foment de l'Ocupació i les Tradicions, l'Esport Base i la Joventut, els Serveis Municipals amb més instal·lacions per al ciutadà, el respecte pel Medi Ambient i la qualitat de vida.

Competències i responsabilitats que tenim depositades els mallorquins en el Consell de Mallorca i que gestiona en cadascuna de les seves àrees assegurant el que més importa a Mallorca, els mallorquins



Consell de Mallorca



-Les possibilitats són moltes. Les més beneficiades seran sens dubte les persones que viuen a llocs apartats, on és difícil aconseguir un metge o un especialista. El diagnòstic assistit a distància, la realització de proves diagnòstiques, i fins i tot les intervencions quirúrgiques a través de l'ordinador per un cirurgià que es troba a milers de quilòmetres serà una de les coses que podrem veure aquest segle.

-Des del punt de vista psiquiàtric, un món envoltat i en certa forma comandat pels ordinadors, com afecta el comportament dels éssers humans?

-Com tots els avanços científics, això és una cosa que desperta recels. La meua opinió és que no són els ordinadors ni cap altre aparell els culpables del que ens succeeix. Cadascú té responsabilitat sobre ell mateix i cadascú ha d'ocupar-se de no deshumanitzar-se i d'emprar aquestes eines per tenir més temps d'esbarjo, més qualitat de vida i per passar més temps amb la seva família. També pot servir per redistribuir la riquesa i escurçar distàncies entre països rics i pobres. Hem d'ajudar que els països del Tercer Món tinguin accés a les noves tecnologies.

-Igual que passa amb la televisió, seria bo que es limitàs el nombre d'hores que un nin passa enganxat a la xarxa?

-A Estats Units, els adolescents ja passen més temps connectats a Internet que veient la televisió. En aquestes edats és perillós substituir el contacte humà, ja que les relacions afectives són la base d'un adequat desenvolupament de la personalitat. Jo aconsellaria que

Internet s'empràs de manera racional, sense permetre que estiguin el que podem anomenar "enganxats". Qualsevol activitat que ens absorbeix en excés a la llarga resulta perjudicial per a l'adequat equilibri de l'organisme.



NOVES MANERES DE RELACIONAR-SE

-La dependència de la comunicació virtual (les tertúlies o chats, el sexe per Internet) és símptoma de soledat, aïllament, individualisme, o és només una nova manera de relacionar-se?

-Aquesta societat defensa un estil de vida molt consumista i individualista. I Internet aconsegueix proporcionar d'una manera molt accessible, per a gran part de la població, aquests objectius. El problema no és Internet, sinó l'estil de vida actual que ha de canviar-se per mirar més les persones i la seva part afectiva que no pas la imatge i l'intel·lecte.

Receptes a la xarxa

Entrevista a Koldo Royo

Per Jordi Calleja



S'emociona quan recorda que la seva revista a Internet *A Fuego Lento* va aconseguir una pròtesi per a un jove de Puerto Rico que va perdre el braç a causa del càncer. Podrà continuar cuinant al seu país, i aquest és per a Koldo el gran miracle d'Internet: acabar amb l'aïllament de moltes persones que tenen molt a dir. La seva hiperactivitat li va causar molts de problemes a la infantesa quan anava a un col·legi de capellans i l'ha convertit en una persona sense prejudicis que va trobar a Internet una forma més de comunicar-se amb el món. A Sant Sebastià va créixer dins un moviment gastronòmic que va trencar motlles i va acostumar-se a perdre la por a les aventures. Amb Internet s'ha trobat amb un nou plat on imaginar, comunicar i relacionar-se, l'única manera que entén de treballar i de viure.

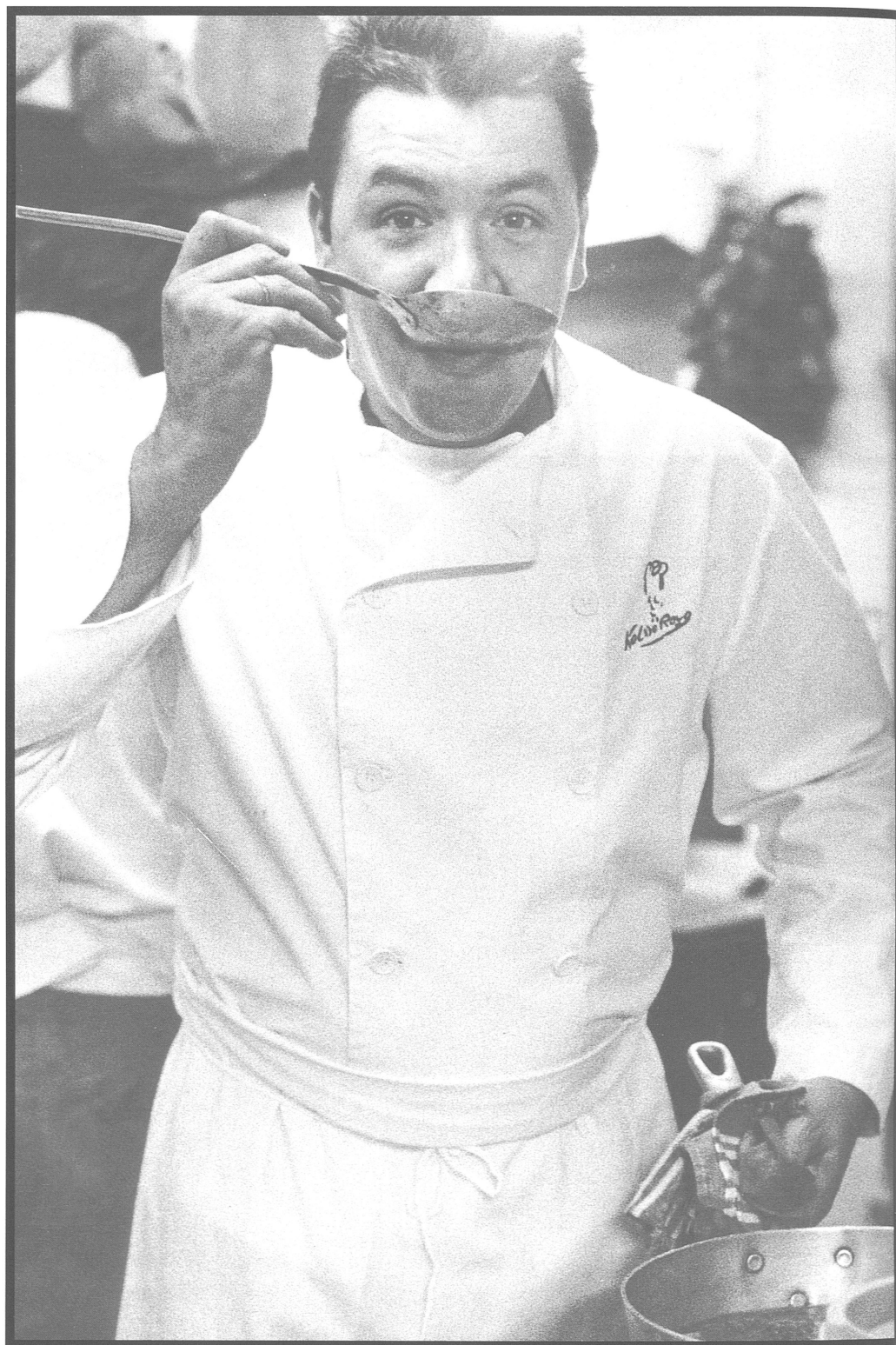
Koldo Royo va néixer a Sant Sebastià l'any 1958. El seu pare era l'amo d'un dels bars de tapes més famosos de Sant Sebastià, el Bar Antonio, on va començar a conèixer el món de la gastronomia. Com un dels primers deixebles d'Arzak va conèixer tot un nou moviment de cuiners del País Basc liderat pel seu mestre, Carlos Arguiñano, Pedro Subijana, Roteta i companyia. Amb ells va aprendre que la cuina és una de les millors maneres d'imaginar, comunicar i relacionar-se, les grans passions de Koldo dins i fora dels fogons. Fa quinze anys que viu a Mallorca on ha obert un restaurant de molt d'èxit, ha creat una productora de televisió i ha dissenyat amb la seva dona una de les revistes de cuina més visitades d'Internet.

-Com va arribar Koldo Royo al món d'Internet?

-Jo vaig conèixer Internet quan vaig coincidir a un avió amb una persona que va explicar-me de què es tractava. Un temps després va venir al meu restaurant, m'ho va explicar millor i jo ja tenia molta curiositat. Ho vaig veure com una cosa molt senzilla i vaig pensar "això sembla per a gent normal". Vaig anar a un cafè i vaig fer un curset. Jo no sé res d'ordinadors i crec que mai no en sabré, em costa molt però crec que he captat una mica què ha de ser Internet. No ha estat fàcil fer una pàgina web que té ara 200 mil lectors al mes per a un "cuineret". Hem treballat molt durant un any i mig per aconseguir un bon producte. Ara val molts de doblers aquesta pàgina, té un gran valor de mercat i segurament em podria jubilar si la posàs a la venda, però vull acabar el projecte i arribar a tenir un portal vertical de gastronomia. AFuegoLento.com es fa amb molta cura i aquesta és la clau del seu èxit. És una empresa que no té res a veure amb el restaurant i que pag amb una hipoteca, però que em dona moltes satisfaccions. Crec que som una persona molt lliure i Internet forma part d'aquesta filosofia.

-Sembla que el caliu de la cuina no té fronteres. Llibres, programes de ràdio i televisió i ara pàgines web. Què pot aportar aquest suport al món de la gastronomia?

-És un aparell que és molt còmode. Jo crec que li roba temps a la televisió, però no és cert que tot corri tant, que tot vagi tan ràpid. Jo també escric llibres i crec que també és important tenir un espai per a la lectura. Jo crec que el gran secret d'Internet és que la gent es relaciona i es coneix amb persones de l'altra punta del món i això és bell. Jo per exemple tenc grans amics a Mallorca però els meus millors amics són de Sant Sebastià. Amb Internet puc conservar aquesta amistat i a més fer-ho en la intimitat i això és important. És una part més de la vida que també pot ser important per a gent que té problemes per comunicar-se. Jo amb la revista d'Internet vaig adonar-me que cada vegada escriu gent de més enfora. Rebem seixanta missatges diaris, al fòrum tenim més de 3.000 persones que el consulten. Hem combatut la soledat de molta gent. Internet permet també molts de registres diferents, ja que aquí també rebem consultes o receptes de tot el món. Jo tenc persones en pràctiques a la cuina del meu restaurant que vénen d'Argentina i que m'han conegut gràcies a Internet. És una altra dimensió. Hi ha molta gent com jo que és lluny de la seva terra, Internet és un espai per a aquesta gent. Sempre hi ha algú, i jo he aconseguit que sempre puguis trobar algú amb qui parlar de cuina a la xarxa.



PER UNA CUINA LLIURE

-Quina és la història de A Fuego Lento?

-Jo vaig començar amb Internet fa quatre anys. La segona sèrie de Televisió que vaig fer a Balears, que vaig produir jo i vaig fer al Canal-4, ja tenia al copy BonGust.com i tothom se'n reia de mi. Vaig associar-me amb una empresa de sistemes operatius per tirar endavant el projecte i creàrem una redacció per a Internet. Són els mateixos que començaren amb els programes de televisió. La meva

dona és la que dirigeix el treball de la revista. Un dia vaig demanar-me cap on anava el *BonGust.com* i vaig decidir fer un setmanari. Va ser l'inici d'un projecte en el qual tots ens jugàvem molt. La meva dona és la directora general i ens hem hipotecat per crear un producte d'un bon nivell. Decidírem crear una revista amb notícies i amb una premsa lliure. Jo el que vull és estimació. Hem aconseguit que grans personatges com Juan Echanove o Oscar Cavallero escrivissin a la nostra revista amb una única condició, que parlassin del que volguessin. Aquesta és la gran diferència, pocs periodistes poden escriure del que volen, però nosaltres ho fem possible. He cercat també el perfil de la gent que m'interessa, gent a la qual agradi la gastronomia. Jo no oferiré escriure a una persona que per molt famosa que sigui no entengui què és un cuiner o que no li agradi la cuina. Tampoc no tenim crítiques de restaurants a la revista perquè no m'agraden. Volem una revista neta, perquè ningú no és capaç de jutjar un restaurant. Es pot parlar de moltes coses abans de criticar. Acceptam que parlin de moltes altres coses, però no volem destruir. Ara han començat a escriure a la revista col·laboradors de tot el món. Internet em permet dedicar-hi poc temps, imaginar i passar gust de la meva feina, aprendre coses, saber què és el que es demana la gent sobre la cuina. És cultura, és intercanvi. Aquest dies rep informació d'un congrés de cuina que es fa al Yucatán i això no m'ho hauria pensat mai. A més, Internet ben utilitzada fa que la gent se senti respectada. Jo no publicaré mai una recepta que m'enviïn al fòrum.

-No devia esperar aconseguir tants de premis?

-No hem fet la revista pensant en això. Hem aconseguit reconeixements importants, però per a nosaltres el més important són els nostres lectors. Quan et donen un premi mai no saps fins a quin punt coneixen el teu treball, però si cada dia reps 3.000 consultes saps que la cosa funciona, que has aconseguit un portal que visita gent de tot el món i que s'hi senten còmodes. Això és molt important perquè és el que t'assegura el futur. A Internet no pots viure de rendes, o funciona o no funciona, i això t'obliga a pensar en la gent per a la qual treballas. Sí vull dir, però, que crec que és absurd que a Mallorca es concedeixin premis a les web d'Internet en mallorquí. Jo respecto i estimo el mallorquí però aquestes web han de ser exclusivament culturals del Govern balear, perquè la web no arribarà més lluny de les nostres fronteres. Si volem potenciar Mallorca hem de fer els possibles perquè arribi al màxim nombre de persones. El mercat de parla hispana és de quatre-cents milions de persones i algunes d'elles saben on és Mallorca gràcies a la meva pàgina web.

-Coneix altres iniciatives com la seva a Espanya i a l'estranger?

-Hi ha moltes web de cuina però com la nostra no n'hi ha cap en parla hispana. La nostra és la més completa, però la majoria són de receptes. Nosaltres hem creat una revista i aquesta és la novetat, perquè cada vegada són més les persones que escriuen des de qualsevol país del món. Són els nostres corresponents i arribem fins a Austràlia, Amèrica del Sud. És necessari treballar-hi, dedicar-hi temps perquè tot funcioni. Fa un any que funciona *A Fuego Lento* i hem aconseguit reclutar molta gent a base de contactes. Hi ha molta gent que té una gran cultura i no té on explicar-la. Hi ha molts de cuiners als quals els agrada escriure i contar coses. Nosaltres els oferim un lloc on parlar de cuina. Aquí a Balears hi ha una web de cuina en general que es diu Recetario i que està bastant bé.

COMPETÈNCIA A LA XARXA

-En un mercat virtual com aquest no és fàcil quantificar el poder del producte però A Fuego Lento sembla avui una inversió segura.

-Creim que avui *A Fuego Lento* és un 10% del que pot arribar a ser. Jo tenc un projecte per sortir en borsa d'aquí un any i mig, és el pròxim gran repte. Abans volem fer el segon *A Fuego Lento*, és a dir passar de nin a major. En el punt on som o tiram endavant i iniciem altres projectes, o ens quedam aturats i acabem per no funcionar. Ara ens fusionarem dues empreses i començarem amb un pla d'empresa global. Botigues, llibreries, comerç virtual, club d'amics... i començar a preparar-ho tot per sortir a la borsa d'aquí un any i mig. Volem fer-ho com un producte seriós, perquè hi ha molt de bluf a Internet. Jo crec que la borsa d'Internet és el futur. El que em causa una mica de pànic és pensar el que valdrà aquesta empresa si sabem donar bé la passa següent. Podríem agafar els doblers ara i delegar les decisions, però ho hem fet amb molt de sacrifici i volem arribar al final. La majoria de consultes són de dones i de cuiners, això vol dir que treballam amb bon gust. La redacció rep més de 150 correus diaris i els respon d'un en un.

-Creu que el mercat femení pot marcar la pauta a les noves tecnologies?

-N'estic convençut. La meva sòcia a Internet és Mercedes Palmer i l'èxit de tot això és de la seva sobrietat no a la meva bogeria. Crec que les dones estan més preparades. Et posaré un exemple. Segur que has escoltat més de dues vegades treballadors de professions molt diferents parlar malament de les noves tecnologies. Jo l'altre dia vaig tenir al restaurant un polític que va dir-me que no utilitzava el correu electrònic. Jo li vaig dir que si fos a una empresa privada no treballaria i és cert, un país com Espanya que viu del turisme hauria d'aprofitar molt més les possibilitats que li ofereix la xarxa. Les dones en són més conscients perquè tenen molt més clar què és ser consumidor i saben veure els avantatges. Les dones són més tranquil·les i metòdiques, elles tendran l'èxit.

MITJANS A LA XARXA

-Tot i que avui la majoria de mitjans destaquen els avantatges d'Internet, també hem llegit o hem conegut l'altra cara de la xarxa quan ens parlen d'estafes, sexe o pirates informàtics. Hi ha tanta gent enganxada?

-Jo no crec que Internet enganxi com diuen alguns. Mentre ets a la xarxa no veus la televisió i això no és tan negatiu. En lloc de veure una pel·lícula com n'has vistes mil abans pots parlar amb algun amic o conèixer coses noves. Potser mentre ho fas et prendràs un gin tònic, però no t'en prendràs cinc com si haguessis anat al bar de la cantonada. Es parla molt del sexe a Internet però això és com tot, sempre hi ha un grup de gent que en cerca i en pot trobar, però això és precisament el mateix que passa a la vida real.

Internet et permet elegir, tracta tothom de la mateixa manera i aquest és un dels seus valors. Fa quatre anys només es parlava dels perills, avui els diaris coneixen i utilitzen la xarxa i és difícil que publiquin res en contra si no n'estan segurs. Els mitjans han començat a fer les seves web, fins i tot aquí. Ara les notícies dolentes sobre Internet han baixat. Els publicistes cerquen desesperadament treballar amb Internet perquè veuen com facturen les empreses. Aviat hi haurà televisions per Internet.

-Com valora la resposta del públic i de les empreses de Mallorca?

-Hem rebut receptes i consultes de cuiners mallorquins, però molt poques. La gent de Mallorca no s'acaba d'animar, però ho farà ben aviat. D'aquí a poc es posarà en marxa el comerç virtual i crec que serà una de les coses que potenciarien més Internet. Nosaltres estudiam la millor manera d'aconseguir anunciants. Per a mi la clau és que hem aconseguit un portal vertical. Les empreses horitzontals són les que són molt grans i aporten molta informació però no massa concreta. Jo vull aconseguir un portal de consulta on puguis trobar qualsevol cosa que cerquis relacionada amb la cuina i on també puguis parlar de cuina amb gent de tot el món. Jo vull una cosa molt concreta, útil.

-Vostè deu comprovar cada dia el poder comunicatiu de la gastronomia?

-Jo som un amant de la comunicació. Com li he dit abans som una persona hiperactiva i això m'ha dut problemes. Jo sempre dedic els meus triomfs als capellans que m'apallissaren de petit perquè era una persona massa extravertida i comunicativa. Per a mi sempre ha estat important la comunicació, és la meua forma d'entendre la vida. No sé on acabaré, però el que sí que tenc molt clar és que m'agrada la comunicació i la cuina és una manera

d'aconseguir-la. Potser si mon pare en lloc de ser propietari d'un bar hagués treballat en un altra cosa hauria seguit un camí diferent, però a mi el que m'agrada és comunicar-me. Som creatiu, em permet crear i estar amb la gent. Som un lluitador i sempre he vist que hi havia moltes portes obertes en el món de la cuina i les vull tocar totes. Jo vull parlar, vull escriure, vull fer televisió, perquè per a mi també forma part de la meua professió. Jo no entenc la gent que diu que abandones la teua feina quan fas això.

INTERNET HUMANITARI

-Quan ha estat la darrera vegada que ha notat la força de la xarxa, la projecció d'Internet?

-He viscut un cas que m'ha fet veure per què ha valgut la pena Internet. Jo som una persona feliç i això no vol dir que no tenguí problemes. Per a mi fa un mes que *A Fuego Lento* val la pena. No pel que val avui, ni perquè té 200 mil lectors. Val la pena perquè fa uns mesos una senyora des de Puerto Rico va enviar un correu electrònic on m'explicava que era la professora d'una escola de cuina i on deia que un dels alumnes va tenir un càncer d'os i li hagueren d'amputar el braç. Per continuar amb el seu treball de cuiner necessitava una pròtesi especial, però el Govern de Puerto Rico n'hi oferia una amb la qual no podia cuinar. La dona em demanava que per favor a través de *A Fuego Lento* aconseguíssim cartes de cuiners de tot el món per demanar la pròtesi al Govern de Puerto Rico. Nosal-



tres vàrem treure en portada el cas i la gent va enviar cartes, s'ha aconseguit el braç i allò que per a mi és el més important és que *A Fuego Lento* no ha dit "ho hem aconseguit" sinó que ha continuat com si fos el més normal del món. Això és especial per a mi. Segur que hi haurà més casos com aquest i aquesta és la grandesa d'Internet. *A Fuego Lento* no ha fet res. Hi era i s'ha utilitzat, i és de tots els cuiners del món. Aquesta és la filosofia. Un altre exemple, a Valldemossa viu un pintor que nom Orlando Paladini. Férem una exposició a la revista i vàrem rebre un correu des de Noruega d'un senyor que deia ser el seu germà i ens va demanar la forma de comunicar-se amb ell. Són coses especials. Nosaltres tenim a la portada de la revista una pastilla d'Ayuda en Acció i cada vegada que una persona toca la pastilla són diners per aquesta ONG. Això és un dels grans valors d'Internet que fa coses sense haver de dir-les.

La Clau d'ONA

PER ENTENDRE EL PRESENT, PER OBRIR EL FUTUR

Sicília, nou soci d'IMEDOC (pàg. XLVIII)



**Els aeroports uneixen
Govern i empresaris
en una creuada
comuna**

(pàg. XLVI)

**Jaume Matas, ministre
de Medi Ambient**

(pàg. XLVII)

Els aeroports uneixen Govern i empresaris en una creuada comuna

L'anunci d'una propera privatització dels aeroports, és a dir, de la seva gestió, per part de l'Administració central, ha servit per unir els empresaris de les Illes i el Govern en un objectiu comú: la descentralització. Un objectiu compartit, endemés, per les Illes Canàries, la qual cosa obre un front que, com a mínim, crearà greus dificultats si el Ministeri de Foment continua endavant amb el seu projecte.

ONA

A la crida de la Cambra de Comerç de Mallorca, Eivissa i Formentera hi varen acudir tots els convidats. Hi foren presents les dues patronals, CAEB i PIMEM, així com diferents sectorials,

protestaren tot d'una, però probablement no haguessin pogut dur la protesta més enllà si no fos que entre els propòsits del Govern central hi ha la pretensió de privatitzar tots els aeroports en un únic paquet. I per això no passen els empresaris de les Illes.

VALOR ESTRATÈGIC

Segons el president de la Cambra de Comerç, Miquel Lladó, els hipotètics efectes beneficiosos d'una privatització s'esvairien amb aquesta globalització, perquè el control no faria sinó passar d'AENA i, en definitiva, del Consell de Ministres al Consell d'Administració d'una sola multinacional que, amb tota probabilitat, no faria sinó defensar els seus exclusius interessos. Per a les Balears -afirmaren rotundament- el president del Govern, Francesc Antich i el president del Foment de Turisme de Mallorca, Miquel Vicens- els aeroports són una qüestió estratègica, res comparable a qualsevol altre aeroport peninsular.

De fet, l'anunci de privatització va arribar després d'una temporada infernal del trànsit aeri a causa dels problemes de Barajas, per mor de la seva capacitat i de l'afany centralitzador d'una companyia, Iberia, que a les portes de la privatització actua d'esquena a les comunitats autònomes. La qüestió dels aeroports s'afegeix, per tant, al ja endèmic problema de les comunicacions interinsulars i al menyspreu del Ministeri de Foment, que va tolerar que una companyia encara pública traspasés el negoci de les Illes a una companyia privada que utilitza avions d'hèlice en contra del desig unànimement expressat de les institucions il·lenques.

L'ESTATUT D'AUTONOMIA

De la reunió celebrada a la Cambra de Comerç va sorgir la decisió de formar una societat, quelcom semblant a una gran UTE, per participar en el concurs de privatització en el cas que es convoqui i que les bases ho permetin. Poc dies després els empresaris es reuniren amb el president del Govern i segellaren un pacte que, sens dubte, ha de poder fer baratar els plans de Madrid, sobretot després que aquest mateix pacte s'hagi establert amb les Canàries. Govern i

empresaris estan d'acord que cal una descentralització de la gestió aeroportuària per tal que els aeroports siguin dirigits des de cadascuna de les illes per consells d'administració en els quals hi participin tots els sectors interessats.

A favor del pacte hi ha l'Estatut d'Autonomia de les Illes Balears que en el seu articulat diu que la gestió dels aeroports passarà a mans de la Comunitat Autònoma si l'Estat l'abandona. Lògicament, segons Miquel Vicens, cal interpretar que aquest abandonament es produeix des del moment que es convoca un concurs de privatització, si és que es produeix, per molta tutela que teòricament en mantengui. Els empresaris de les Illes confien que si el concurs es fa per a la totalitat dels aeroports quedi desert, perquè cap empresa no voldrà invertir en un negoci que, probablement, sigui impugnat per les comunitats autònomes amb grans possibilitats d'èxit davant els tribunals.

Però la defensa de la descentralització es fonamenta no només en l'Estatut, sinó en el valor estratègic dels aeroports per a



La gestió dels aeroports, una qüestió estratègica.

entre les quals l'hoteleria, les entitats socioeconòmiques més representatives, la mateixa Cambra i el Foment de Turisme i les entitats bancàries insulars, "Sa Nostra", Banca March, Es Crèdit i Colònia. I al seu costat les principals empreses, des de GESA fins al grup d'empreses Barceló, Sol, Viatges Iberia, Air Europa, etcètera, etcètera. Va ser, sens dubte, la concentració empresarial més gran que mai no s'havia registrat a les Illes Balears per una causa que els és comuna: el control sobre els aeroports, una qüestió estratègica per a l'economia local i, per suposat, un gran negoci que ningú no voldria que li fugís de les mans.

I el que menys el Govern de les Illes Balears que juntament amb la Generalitat de Catalunya i el Govern Basc foren els primers a aixecar la veu d'alarma quan el Ministeri de Foment llançà la idea de privatitzar AENA. Segons sembla, després de Telefónica i Endesa, la Moncloa ja no es conforma a dur la febre privatitzadora fins a la companyia aèria de bandera, Iberia, sinó que vol arribar a la gestió aeroportuària. Els governs autònoms

un sistema insular. Com és possible, es demana el *lobby* politicoempresarial, que es vulgui posar en mans alienes una porta per la qual entren o surten el 97% de les persones que van i vénen de les Illes? Seria com privatitzar de manera simultània no només la totalitat d'aeroports, sinó els ferrocarrils i les carreteres. És evident que hi ha un límit que no es pot sobrepassar en defensa de l'interès públic. Per això, empresaris i Govern creuen que la fórmula ideal és un model mixt de descentralització en el qual hi participessin les institucions polítiques de les Illes (Govern i consells insulars) i els agents econòmics.

PACTE AMB LES CANÀRIES

Una aliança que pot fer canviar l'opinió del Govern central, sobretot després que s'hi sumassin tant el Govern com les entitats empresarials canàries. En el passat, els intents d'aproximació del Govern o els agents econòmics de les Balears havien estat rebuts amb moltes reticències per les Illes Canàries que veuen en el nostre arxipèlag un competidor més que no un possible aliat. Els intents d'aconseguir un règim especial més ben dotat per a les Balears va topar, com es recordarà, amb l'oposició d'unes illes que per ser "perifèriques", segons denominació de la

Unió Europea, se senten diferents i, en conseqüència, defensen uns privilegis que com més extensos siguin més difícil seran de mantenir.

En aquest cas, però, les reticències han desaparegut. La raó és molt senzilla. Tot i que el Partit Popular hagi negociat el suport de la Coalició Canària, aquesta ja no és necessària per garantir l'estabilitat del Govern central, com tampoc ja no ho és Convergència i Unió. D'altra banda, les matemàtiques no fallen, com afirmà el president de la Confederació Empresarial de les Canàries, qui recordà que els sistemes aeris dels dos arxipèlags registren més de cinquanta milions de passatgers del total espanyol i que, amb aquestes magnituds, era inevitable que fossin tingués en compte.

De moment però, el Govern central continua pensant que la privatització milloraria la gestió que en els darrers anys, sobretot per culpa de Barajas, ha significat un enorme desprestigi per a l'executiu. I, a més a més, és evident que el negoci aeri -la suma d'ingressos i de despeses de tots els aeroports arrossega un benefici anual superior als vint mil milions de pessetes- forma part de l'estratègia que el Govern i el Partit Popular segueix respecte de la liberalització i de la globalització de l'economia espanyola.

Jaume Matas, ministre de Medi Ambient

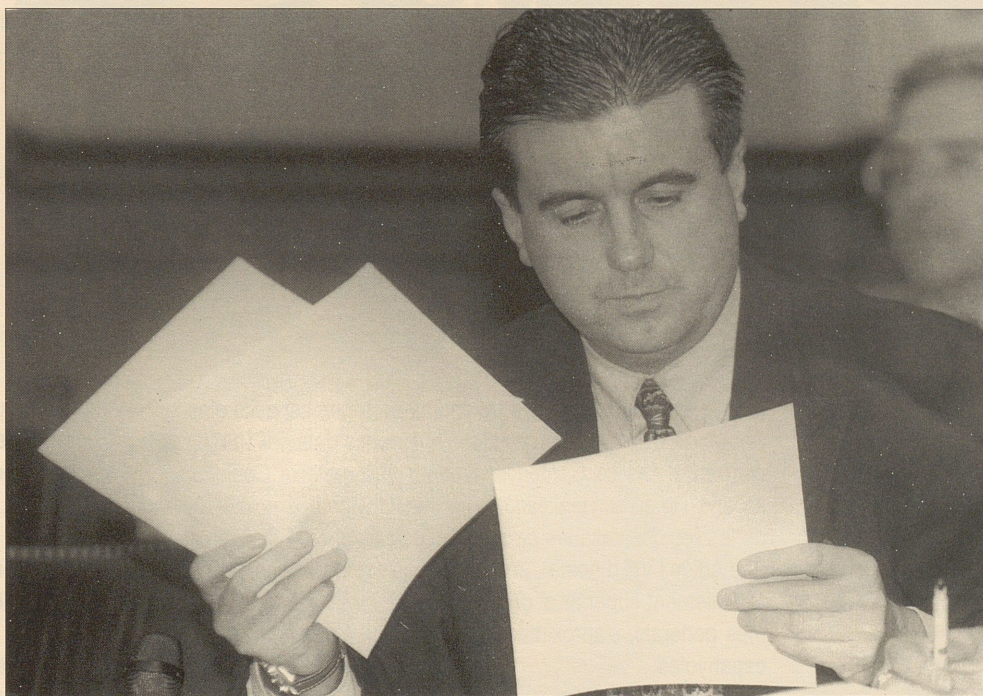
Jaume Matas és des del dia 28 d'abril ministre de Medi Ambient. D'aquesta manera el president del Govern ha volgut premiar els resultats electorals obtinguts pel PP a les Balears, clarament vencedor a les generals, a pesar de la pèrdua del poder autonòmic fa ara nou mesos en mans del Pacte de Progrés, així com la ressonància obtinguda per Matas durant els tres anys d'estada al Consolar de Mar en relació a la política mediambiental: Directrius Territorials, Llei general de turisme i esponjament de zones turístiques.

En les seves primeres declaracions públiques com a ministre de Medi Ambient Jaume Matas s'ha mostrat entusiasmada amb la cartera que li permetrà intervenir en els assumptes més importants que afecten les Balears en aquests moments, com el subministrament d'aigua, el tractament de residus sòlids i fins i tot alguns temes relacionats amb el medi ambient i que es recullen en el Règim Especial de les Balears.

Jaume Matas també s'ha mostrat disposat al diàleg a pesar de les discrepàncies que manté amb el Pacte de Progrés i així ho ha fet saber al president Antich com a resposta a la seva felicitació. Amb caràcter general el primer compromís de Jaume Matas amb l'Administració estatal és l'aprovació del Pla hidrològic nacional i el Pla nacional de reforestació.

Jaume Matas, ministre de Medi Ambient, és el cinquè ciutadà de les Illes Balears que s'asseu a un Consell de Ministres des de la restauració democràtica, el període històric que més alts càrrecs de les Balears ha subministrat a l'Estat des de temps d'Antoni

Maura. Abans formaren part del Consell Josep Melià, que en fou portaveu durant la UCD encara que no era ministre, Santiago



Rodríguez Miranda com a ministre de Treball, Fèlix Pons - ja durant el mandat socialista - com a ministre d'Administracions Públiques, abans de ser president del Congrés i, finalment, Abel Matutes que va ser ministre d'Afers Estrangers durant la passada legislatura.

Sicília, nou soci d'IMEDOC

El lobby d'Illes de la Mediterrània Occidental, IMEDOC, s'ha reforçat amb l'adhesió de Sicília, que a partir d'ara aportarà un pes demogràfic molt important perquè l'aliança pugui fer sentir la seva veu davant les institucions europees. Aquesta va ser una de les fites principals a la Cimera de Còrsega, a la qual assistí el president Antich.

ONA

El president del Govern de les Illes Balears, Francesc Antich, va assistir a la reunió anual d'IMEDOC (Illes de la Mediterrània Occidental) celebrada a Ajaccio (Còrsega) en la que és la quarta trobada des que, el 9 de maig de 1995, les illes de Còrsega, Sardenya i les Balears varen acordar a Valldemossa constituir aquesta plataforma de cooperació. Aquest darrer any, Balears n'ha exercit la presidència rotatòria que ara s'ha traspassat a la Col·lectivitat Territorial de Còrsega. La novetat d'enguany és l'adhesió de Sicília, com a quart soci.

Aquest fet és important atès que Sicília, que té una extensió de 25.708 quilòmetres quadrats i una població de 5.194.700 habi-

atès que és una incorporació que té com a efecte, per una part, assegurar la dimensió geogràfica adequada a la conca mediterrània occidental i, per l'altra, atorgar una nova dimensió a l'aliança que, representarà a partir d'ara els interessos de més de 8 milions d'habitants, és a dir, més de la meitat dels illencs de la Unió Europea.

Per part de la delegació balear hi varen assistir el conseller d'Hisenda i Pressuposts, Joan Mesquida; el director general de Relacions Europees i per a la Mediterrània, Juan Manuel López Nadal, i el secretari tècnic de Balears a IMEDOC, Cristòfol Soler, que com a president del Govern balear ja havia tengut un paper actiu. La cimera va començar a la seu del Consell Executiu de Còrsega, amb una reunió de caràcter privat entre el president d'aquesta institució corsa, Jean Baggioni; el president de la Regió Autònoma de Sardenya, Mario Floris; el president de les Illes Balears, Francesc Antich i, en qualitat d'observador, el president de la Regió Autònoma de Sicília, Angelo Capodicasa. I finalitzà amb una declaració conjunta, ja signada pel nou soci, on se subratlla el caràcter reivindicatiu de l'insularisme sense renunciar a l'europeïsm de les illes de la Mediterrània Occidental.

IMEDOC, PONT ENTRE EL NORD I EL SUD

Sobre aquestes qüestions es fonamentà, precisament, el discurs de cloenda del president Antich, just abans de traspassar la presidència d'IMEDOC al seu col·lega cors. Francesc Antich afirmà que la feina conjunta permetrà els territoris insulars "esdevenir més potents per plantejar les nostres reivindicacions comunes, com a terres insulars de la Mediterrània europea, tant en l'àmbit jurídic com en l'econòmic i financer". "Puc afirmar, digué, que el Govern de les Illes Balears farà tot el que sigui possible per reforçar les relacions de tota mena entre nosaltres, tant en el pla bilateral com dins el mecanisme col·lectiu que representa IMEDOC. També vos assegura la nostra voluntat de mantenir una coordinació molt assenyalada amb els nostres socis d'IMEDOC als organismes europeus en els quals participam, i molt particularment al Comitè de les Regions i a la Conferència de Regions Perifèriques i Marítimes d'Europa".

Un darrer perfil d'IMEDOC, impulsat a la cimera de Còrsega, és servir de pont entre Europa i la vorera sud de la Mediterrània. En aquest sentit, el discurs del president balear afirmà que no era cap atzar que la trobada d'Ajaccio coincidís gairebé en el temps amb la commemoració del cinquantè aniversari de la Declaració Schuman, que va posar en marxa el projecte integrador i solidari de la construcció d'una Europa més pacífica, més pròspera i més unida. "Quan el proper dia 9 de maig celebrem a Palma el Dia d'Europa, -afirmà- tendrem un pensament molt especial per als nostres socis d'IMEDOC, i estic segur, amics de les illes germanes, que vosaltres també ens tendreu presents en aquesta especial avinentesa. I és que la història de la nostra Europa no es pot explicar de qualsevol manera sense tenir en compte la importància de les illes com a punts de trobada entre civilitzacions, pobles i cultures (...) I això, que ha estat un fenomen d'abast paneuropeu, no s'ha mostrat en cap lloc ni contrada amb més força que dins la nostra mar Mediterrània, bressol de la civilització i de la identitat euro-



Reunió d'IMEDOC, celebrada a Ajaccio.

tants, constitueix una regió autònoma de règim especial dins la República d'Itàlia. El seu estatut d'autonomia data del 1947 i és, com en el cas de Sardenya, anterior a la mateixa Constitució italiana, i té el rang legislatiu de llei constitucional. Com a la resta de les regions italianes de règim especial (Sardenya, Trentino-Alto Adige i Val d'Aosta), el seu nivell de competències és considerablement superior al de les altres regions italianes i, en termes generals, s'aproxima a les de les comunitats autònomes espanyoles.

SICÍLIA, EL QUART SOCI

La regió autònoma de Sicília, integra també les illes Lipari i Eòlies i està subdividida en nou províncies: Agrigent, Caltanissetta, Catània, Etna, Messina, Palenno, Siracusa i Trapani. Es tracta, doncs, d'una passa important per a IMEDOC,

pea (...) Volem afirmar, doncs, avui a Ajaccio, la nostra condició d'europèus i de mediterranis. Volem fer una crida a tots els nostres germans de les illes de la Mediterrània a col·laborar amb nosaltres per defensar plegats la nostra identitat comuna insular, europea i mediterrània. Volem que les illes d'Europa, i molt especialment les de la nostra conca mediterrània, vegin reconeguda pels estats i per les institucions de la Unió Europea les particularitats que es deriven de la nostra insularitat i poder per tant rebre el tractament especial que legítimament ens pertoca. IMEDOC haurà d'esdevenir, el més aviat possible, la plataforma natural que faci possible una trobada de totes les terres insulars de la Mediterrània"

"Però des de les Illes Balears -continua- no ens conformam amb aquest objectiu, tot i que en considerem la rellevància. Volem donar una passa més enllà. Volem, perquè la geografia i la història així ens ho demanen, fer de les nostres illes l'avançada natural de la nostra Europa cap a les terres veïnes del costat sud de la Mediterrània.

Voldria demanar-vos, amics i socis d'IMEDOC, que considerem conjuntament iniciatives reals i concretes d'aproximació i de cooperació amb els països que comparteixen amb nosaltres aquesta mar tan bella i aquesta història a la vegada tan rica i tan complicada. La cooperació euromediterrània, iniciada amb la Conferència de Barcelona l'any 1995, el mateix any de la fundació d'IMEDOC, és una tasca fonamental per a la nostra seguretat i per al nostre benestar"

CIMERA MEDIAMBIENTAL A LES BALEARS

Francesc Antich finalitzà recordant el paper que les illes han jugat en el diàleg paneuropeu i mediterrani en els darrers anys. Cità, per exemple, el Fòrum de la Mediterrània celebrat a Palma de Mallorca el mes d'abril del 1998, la Conferència de Ministres d'Afers Estrangers Euromediterrània celebrada a Palerm, Sicília, el mes de juny del mateix any, i la reunió de presidents de parlaments de la Unió Europea i de la Mediterrània, celebrada a Palma de Mallorca el mes de març del 1999. En aquest sentit demana una continuació del diàleg que, endemés de solucions a problemes polítics i culturals pot significar la recerca de solucions per a problemes comuns. Per això Antich va fer una proposta concreta: proposà que IMEDOC prepari una trobada amb els veïns del Magrib per estudiar conjuntament les possibilitats de cooperació per protegir el nostre medi natural, el litoral, les aigües marines, els recursos hídrics, el reciclatge i l'eliminació de residus... "Si els nostres socis hi estiguessin d'acord, les Illes Balears -oferí- podrien donar hospitalitat amb molt de gust a aquesta trobada."

PROJECTES COMUNS

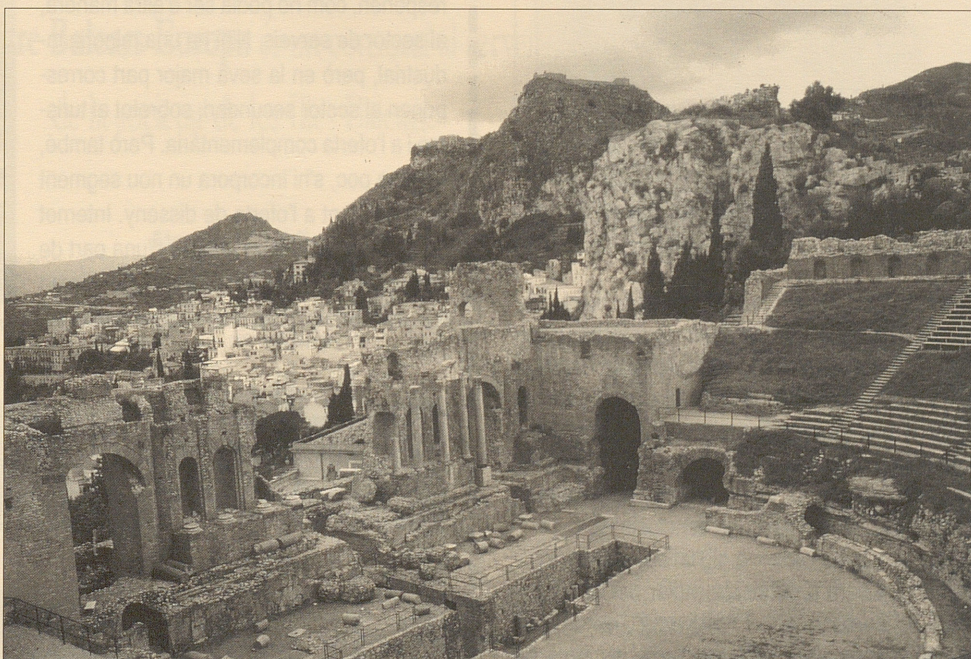
D'altra banda, ja en un terreny més concret, a la cimera d'IMEDOC s'informà sobre els projectes inclosos en el marc dels programes de la iniciativa comunitària, Interreg IIA i IIC i se'n presentaren els avanços assolits en els darrers anys. Cal recordar, en aquest sentit, que les Balears participen en tres d'aquests projectes:



1. Espais fràgils insulars, executat per la Direcció General de Biodiversitat. És un projecte comú entre les tres illes, que comprèn la presa en consideració de la definició d'objectius globals de la xarxa d'espais naturals, protegits, sensibles o degradats; el desenvolupament de tècniques de gestió d'aquests llocs i la revalorització del patrimoni natural.

2. Projecte SOL (Sistema en línia), dut a terme des de la Direcció General de Tecnologia i Comunicacions. Ideat per facilitar al ciutadà l'accés a la informació de l'Administració i per ampliar el sistema de les telecomunicacions, a través de mecanismes com: el correu electrònic, sistema de videoconferència i una web oficial del projecte.

3. Projecte de millora de la gestió dels recursos hídrics, encapçalat per la Direcció General de Recursos Hídrics. Es tracta d'un projecte bilateral amb Còrsega, destinat a comparar els models



Taormina (Sicília).

de gestió dels recursos hídrics, tant des d'una perspectiva tècnica com econòmica. Té com a objectiu principal analitzar la problemàtica de la intrusió marina a les Illes Balears i a Còrsega, així com la seva prevenció i correcció quan es produeix.

W.W.W.
BIT

Europa s'adapta a Internet

La cimera de la Unió Europea celebrada a Lisboa ha significat un impuls per al desenvolupament de la "nova economia", aquella fonamentada en l'expansió d'Internet. D'alguna manera els estadistes europeus volen imitar el model nord-americà que produeix un creixement mai no vist a les darreres dècades.

ONA

La darrera cimera de la Unió Europea va significar una empenta definitiva per a la societat de la informació. A Lisboa, a finals de març, els estats membres decidiren accelerar el ritme de liberalització i d'integració dels seus mercats per poder

LIBERALITZACIÓ A ULTRANÇA

En aquest camí, els líders comunitaris van establir com a fita completar el marc jurídic per al comerç electrònic abans de finals d'any i introduir una competència més gran a les xarxes locals de telecomunicacions per reduir el cost d'accés a Internet. D'aquesta manera, segons els acords de Lisboa a finals del 2001 ja "haurien d'haver-se

aconseguit uns mercats de telecomunicacions plenament integrats i liberalitzats".

Aquesta decisió inclou l'adopció de normes sobre drets d'autor, venda a distància de serveis financers i doblers electrònics amb l'objectiu de promoure la confiança dels consumidors en el comerç electrònic, ja sigui a través de garanties tecnològiques com mitjançant mesures per resoldre eventuals litigis entre empreses i compradors.

D'altra banda, els Quinze també es comprometen a accelerar el procés de liberalització en els

sectors del gas, de l'electricitat, dels serveis postals i dels transports, encara que sense fixar unes dates concretes, perquè aquest tema és vist per França amb reticències.

20 MILIONS DE NOVES OCUPACIONS

Altres qüestions de la cimera portuguesa en relació a la societat de la informació fa referència a les normes de contractació pública, ja que es preveu que abans del 2002 totes les empreses europees puguin participar en aquests concursos per via electrònica. Igualment es va parlar de disminuir el nivell d'ajudes i subvencions estatals per concentrar-les en suports a la formació, la investigació, el desenvolupament i el respecte al medi ambient.

Segons el primer ministre britànic Tony Blair l'aplicació de les reformes econòmiques adoptades a la cimera de Lisboa propiciarà la creació de vint milions de llocs de treball en deu anys, gràcies al foment de noves activitats innovadores que tenen alt potencial de creixement i de creació de noves ocupacions durables.

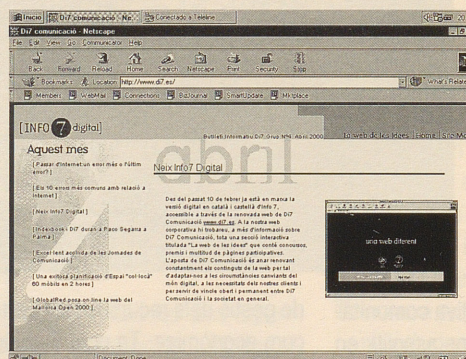


aprofitar les oportunitats que brinda la nova economia digital, és a dir: abaratir les telecomunicacions per facilitar el comerç electrònic, integrar els mercats financers, facilitar el capital risc, eliminar traves burocràtiques per a les empreses més dinàmiques i culminar el mercat únic. Aquests, si més no, varen ser els objectius més destacats pels quinze a les conclusions.

"El pas a una economia digital basada en el coneixement serà un poderós motor per al creixement, la competitivitat i l'ocupació", és un dels reptes que recull la declaració que els caps de govern i d'Estat van aprovar a Lisboa després de dos dies de debat i que suposa el naixement de l'@Europa, una economia que vol imitar el model nord-americà sense perdre de vista les senyes d'identitat del vell continent.

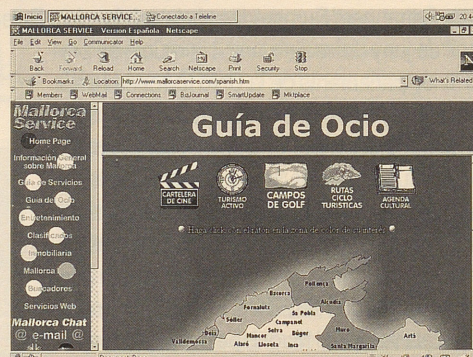
Adreces a la XARXA Una societat de serveis

La pràctica totalitat de les web balears corresponen, com no podia ser d'altra manera, al sector de serveis. N'hi ha una minoria industrial, però en la seva major part corresponen al sector secundari, sobretot al turisme i a l'oferta complementària. Però també, a poc a poc, s'hi incorpora un nou segment corresponent a l'oferta de disseny. Internet ha aconseguit cridar l'atenció d'una part de l'empresa i, com a conseqüència, proliferen les ofertes dirigides a cobrir aquesta demanda.



www.di7.es

Aquest mes duim a la nostra pàgina dos exemples relacionats amb el que acabam d'esmentar. Una de les pàgines correspon a una agència de serveis turístics que ofereix una de les moltes guies turístiques, tot i que, en aquest cas, pugui ser de les més completes.



www.mallorcasservice.com

Es tracta de **Mallorca Service** que destaca, sobretot, l'oferta de golf i, com a novetat, la de cicloturisme.

L'altra correspon a una de les empreses més dinàmiques en el disseny, la publicitat i l'edició. Es tracta de Di7, que, endemés, està localitzada físicament a la part forana de Mallorca, a Binissalem. Di7 no només és una editora que s'ha guanyat un merescut prestigi en els darrers anys, sinó que també s'introdueix amb força a la xarxa per oferir el seu servei.

Les Balears presents a la Unió Europea

El **Centre Balears Europa** vetlla pels interessos
de les Illes Balears a Brussel·les i facilita
informació i gestió davant la Unió Europea per
a empreses, particulars i administracions públiques.

Centre Balears Europa és un consorci al servei
de la societat de les Illes Balears.

Atenció al públic:

C. Ramon Llull, 2 - Edifici "Sa Nostra"
07001-Palma de Mallorca, Illes Balears
Tel. 971 71 89 89 - Fax 971 71 46 81
cbe@bitel.es - www.bitel.es/cbe

Direcció i gerència:

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
cbe@bitel.es - www.bitel.es/cbe

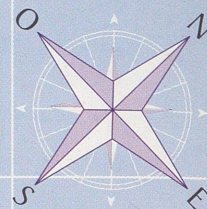
Delegació a Brussel·les

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



**Centre
Balears
Europa**

AUBARCA I ES VERGER

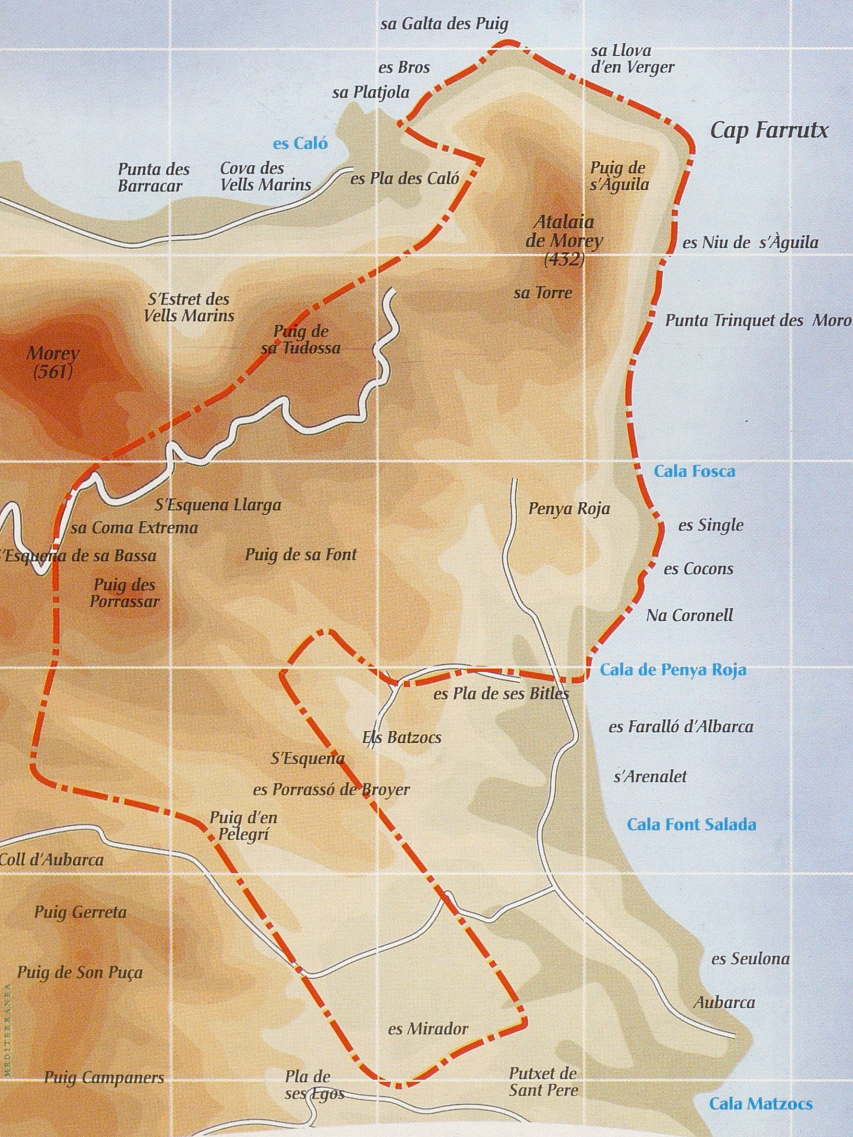


ARA AQUESTA TERRA

*És patrimoni de la gent de les Illes, de tots.
Les finques d'Aubarca i es Verger, adquirides pel
Govern de les Illes Balears, augmenten en un 50% l'espai
de finques públiques, tenen una extensió de 1.128 hectàrees,
plenes de vida natural, de vegetació
i fauna autòctones amb una morfologia litoral
espectacular pels seus penya-segats que cauen sobre
la mar i arenals verges: sa Font Celada,
Arenalet d'Aubarca.*

ÉS TEVA

*Situades a l'extrem oriental
de Mallorca, al nord de
la península d'Artà.*



Ara tots tenim més terra que mai.



**GOVERN
DE LES ILLES BALEARS**

Conselleria de Turisme

Quatre illes,
un país
cap frontera