

ona

Quadern de debat

Número 96 - abril 2002 - 3,60 euros



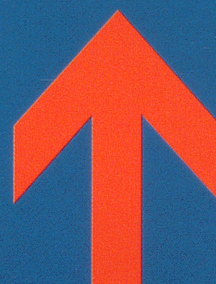
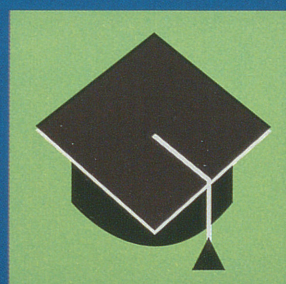
►► **Comerç urbà,
en defensa de
viles i ciutats**

2002 2003
Convocatòria 2002-2003

BEQUES

"SA NOSTRA"

DEL 1 D'ABRIL FINS AL 17 DE MAIG



PROGRAMA D'AJUTS
PER A L'AMPLIACIÓ
D'ESTUDIS
A L'ESTRANGER

BEQUES

Exclusivament per a estudiants de les Illes Balears

Per a més informació:
www.sanostra.es
i a qualsevol oficina
de "SA NOSTRA"

"SA
NOS
TRA"

CAIXA DE BALEARS

4 hemeroteca i editorial

5 informe

Una llei per ordenar el comerç i revitalitzar viles i ciutats.
Per Sebastià Verd.

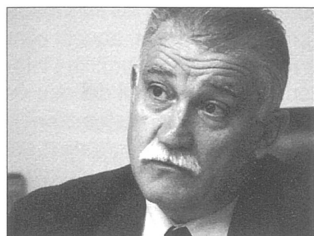
8

Per un model de vida mediterrani.
Entrevista a Pere Sampol,
per Sebastià Verd.



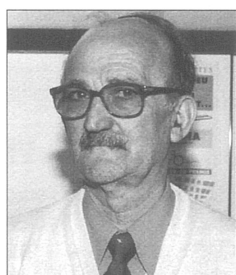
10 comerç

Més formació i professionalitat.
Entrevista a Pau Bellinfante,
per Antoni Oliver.



16

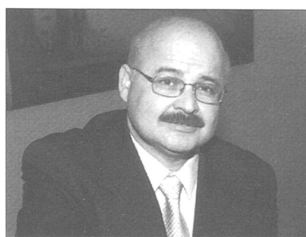
"Aquest Govern ens entén".
Entrevista a Demetrio Peña,
per Gina Garcías Sansaloni.



22

Menys subvencions, més serveis.

Entrevista a Josep Juan Cardona, per Constanza Forteza.



28

"La clau del futur és potenciar el comerç urbà".

Entrevista a Rafel Borrás,
per Magdalena Cortès.



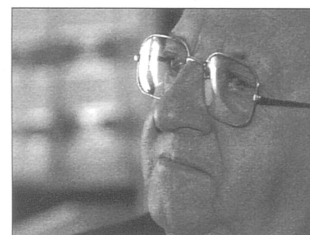
34

Preus i valors.

Taula rodona amb Antònia Allès, Paco García, Josep Oliver i Juana de la Cruz i María Llanos Gómez,
per Magdalena F. Mulet

40

En nom de la llibertat.
Entrevista a Bartomeu Sitjar,
per Maria Ferrer.



45 la clau d'ONA

ona Quadern de debat

n. 96, abril 2002

Edita: Fundesba, SL.

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), Empar Rocabruna (economista).

Secretària de redacció: Magdalena F. Mulet.

Redacció i col·laboradors: Jordi Calleja, Magdalena Cortès, Gina Garcías, Maria Ferrer, Constanza Forteza, Miquel Massutí, Antoni Oliver, Joana Ma. Roque, Antoni Rosselló, Juan Antonio Sánchez i Jaume Rosselló.

Disseny i muntatge: Eparrutx, tel. 971 420 966 - 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: 3,60 euros - Subscripció: 36 euros per any (10 números)

(Jaume Rosselló és l'autor de les fotografies d'aquest número)

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, SL.**
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

El comerç i la societat

El comerç i la seva variant més acostada a l'home, el comerç urbà, és tan antic com la història de les ciutats. Botigues i mercats són consubstancials a l'existència de les societats urbanes, tant pel que fa a la creació de llocs de feina i per tant de riquesa, com per la consolidació de les relacions socials entre els veïns d'una població. Una ciutat, sobretot una ciutat del nostre entorn cultural, és absolutament inexplicable sense un teixit comercial que l'empari. Per això mateix no és estrany que des del Govern s'hagi volgut impulsar una normativa que permeti compaginar el comerç més tradicional amb les exigències de competitivitat i de qualitat que la societat actual demanda. Hi ha en joc l'existència de la ciutat o, per ser més exactes, la ciutat tal com la coneixem actualment i, endemés, com diu el vicepresident Pere Sampol a la presentació de la Llei d'ordenació de l'activitat comercial a les Illes Balears, es tractava de trobar un punt d'equilibri "entre allò que són els drets dels consumidors i les exigències que plantejaven les principals associacions de comerciants".

Aquest era, justament, el paper social de les botigues tradicionals i dels mercats: ser punts d'encontre, de diàleg, en uns moments en què la prosperitat de les poblacions depenia absolutament de les relacions entre els seus ciutadans. Avui la situació és diferent i això ha permès crear grans espais comercials situats a la perifèria de les poblacions. D'altra banda l'expansió de la societat de la informació permet emprar Internet per esborrar les darreres fronteres que quedaven al comerç. Avui es pot comprar de tot des de qualsevol país i, fins i tot, obrir comerços virtuals per als quals no hi ha límits territorials. I, no obstant això, ara més que mai cal subratllar el paper de les botigues urbanes per mantenir l'alè vital de les ciutats. Aquest paper és el que justifica un determinat grau d'intervencionisme o, més ben dit, una regulació de l'activitat comercial que eviti que els grans puguin acabar amb els petits.

Però, perquè la contrapartida sigui la que espera la societat, la Llei de comerç no pot ser una eina al servei exclusiu dels comerciants, sinó que aquests han de retornar els beneficis obtinguts en forma de revitalització ciutadana. Limitar l'extensió del comerç i els festius o les hores d'obertura no pot ser un privilegi sinó la mesura que permeti obrir la ciutat a l'activitat comercial. Per exemple, l'espectacle que ofereix Palma els dissabtes horabaixa desdii radicalment d'allò que pretén la llei. En aquest sentit cal animar els agents econòmics i socials que intervenen en el comerç perquè posin en joc la seva imaginació per satisfer tant l'interès dels comerciants i dels treballadors del sector com el dels consumidors.

Al cap i a la fi, una ciutat està formada per la superposició de diferents teixits socials, inclòs el comerç urbà, però són les persones les destinàries del model escollit. Si la llei es limita a protegir els botiguers no tendria raó de ser, perquè aquesta pertany al conjunt de la societat i no a una part de la població. Les grans superfícies comercials es podrien permetre el luxe d'obrir tots els dies de l'any les vint-i-quatre hores del dia, però tal excés seria, indiscutiblement, un factor de desequilibri social. La Unió Europea ho ha entès així i facilita vies de suport a les petites i mitjanes empreses, al mateix temps que els estats que més havien impulsat la creació de grans centres comercials revisen ara els seus punts de vista i ja, com passa a França, articulen polítiques dirigides a potenciar el comerç urbà.

Així ho ha cregut el Pacte de Progrés a l'hora de dissenyar la política comercial, amb l'esperança que la llei -feliçment recuperada després de l'aixecament de la suspensió per part de Tribunal Constitucional- activi tot el seu potencial de servei a la societat. Per això és menester que les botigues es modernitzin, s'adaptin a les exigències de la demanda i, simultàniament, juguin un paper de dinamitzadores ciutadanes. No n'hi ha prou d'obrir les portes i esperar que els clients acudeixin, sinó que cal cridar-los, cal fer que el comerç urbà sigui competitiu amb les grans superfícies no només com a negoci sinó també socialment.

PER UN SENAT DE LES AUTONOMIES

Un any més se celebrà el Dia de les Illes Balears. Un dia festiu al carrer i de celebracions oficials a les institucions, tal com ens recorda el *Día del Mundo* a la crònica que reflecteix el tradicional discurs del president del Parlament. En aquesta ocasió, Maximilià Morales reiterà la demanda d'un Estat on les autonomies tinguin, al Senat, una digna representació. El president del legislatiu defensà la reforma de la Constitució per transformar la cambra alta en un punt de trobada de les autonomies dins d'un estat plural. El discurs del president del Parlament balear coincideix amb un moment en què els partits nacionalistes i l'esquerra qualifiquen la política del Partit Popular de regressiva respecte de l'estat de les autonomies. Una prova, es digué, és la negativa sistemàtica que les nacionalitats i les regions puguin tenir veu directa a Europa.



L'ECOTAXA, EL DEBAT PERMANENT



Tot i que una entrevista entre el president Antich i els presidents de les federacions hoteleres de totes les Illes intentà restar crispació al debat, aquest continua. Les reserves per a la pròxima temporada continuen per davall del que és habitual i, segons els majoristes de viatges, cal preparar-se per a un estiu difícil. Estratègia o no, enfrontament polític o no, el fet és que mai no s'havia donat una confrontació tan difícil entre un estament social, els empresaris d'hoteleria, i el Govern.

Aquesta, la del *Diario de Mallorca*, és una de les moltes pàgines que la premsa il·lenca i estatal han dedicat a aquesta polèmica qüestió. Hi ha opinions per a tots els gusts i, malgrat tot, un punt de trobada: tothom està d'acord que s'ha d'invertir en medi ambient per millorar el producte turístic i per mantenir la qualitat de vida dels residents.

LA VIDA CADA PIC MÉS CARA

La introducció de l'euro feia pensar que pujaria la inflació i no obstant això, el nou càlcul de l'IPC, ha disfressat aquest fet, pràcticament a totes les comunitats, llevat de les Balears on els preus continuen pujant i amb força. Només el mes de gener, com recull el *Diari de Balears*, es produí un augment del 0,5%, quan a la resta de l'Estat disminuïa un 0,2%.

I endemés, aquestes dades s'han tornat a repetir el mes de febrer, tal com ha informat l'INE quan aquest número d'ONA era ja pràcticament tancat. Ara les Balears ja duen nou dècimes de diferència, un 0,8% acumulat en només dos mesos, mentre que la mitjana estatal és de menys 0,1%.

Mai com ara no s'ha pogut dir que la vida és cada pic més cara.



LA IMMIGRACIÓ CONTINUA



Continuam amb l'Institut Nacional d'Estadística. El fenomen no afluixa. Ens ho recorda la informació d'*Última Hora* respecte del creixement demogràfic de les Balears. Segons l'INE, les Illes ja han sobrepassat la població que s'havia previst per al 2005 i això que les previsions ja eren generoses. En aquests moments l'excés de població es podria situar prop de les 50 mil persones, prop d'un 8,5%

del nombre total d'habitants.

El problema és que amb aquest fort increment les infraestructures han quedat petites i més que hi quedaran si es manté aquest ritme que farà, ben segur, que enguany ja se sobrepassi la xifra de 900.000 persones residents.

Una llei per ordenar el comerç i revitalitzar viles i ciutats

S.V.

L'aixecament per part del Tribunal Constitucional de la suspensió que penjava sobre els principals articles de l'anomenada Llei del comerç ha permès al Govern relançar un dels seus projectes prioritaris: protegir la petita i mitjana empresa davant la pressió de les grans superfícies. L'objectiu és mantenir el teixit social i revitalitzar els centres urbans.

"El comerç ha estat una activitat molt important al llarg de la història de les Illes Balears i no només ha tingut una clara influència en l'economia, sinó també en la societat, la política i la cultura. La situació geoestratègica de les Illes en la Mediterrània Occidental propicià que jugassin un paper rellevant en el comerç exterior que ha tingut moments de gran dinamisme i altres de forta regressió segons les conjuntures històriques, amb una clara dependència, especialment, del context econòmic, polític i social de la Mediterrània. De l'altra, també s'han desenvolupat un comerç important entre les diferents illes i uns intercanvis en l'àmbit local mitjançant els quals es comercialitzaven determinats productes al detall en els mercats locals i llocs de venda dels pobles. El comerç també ha reflectit, en el decurs de la història, l'evolució de l'activitat econòmica de les Illes".

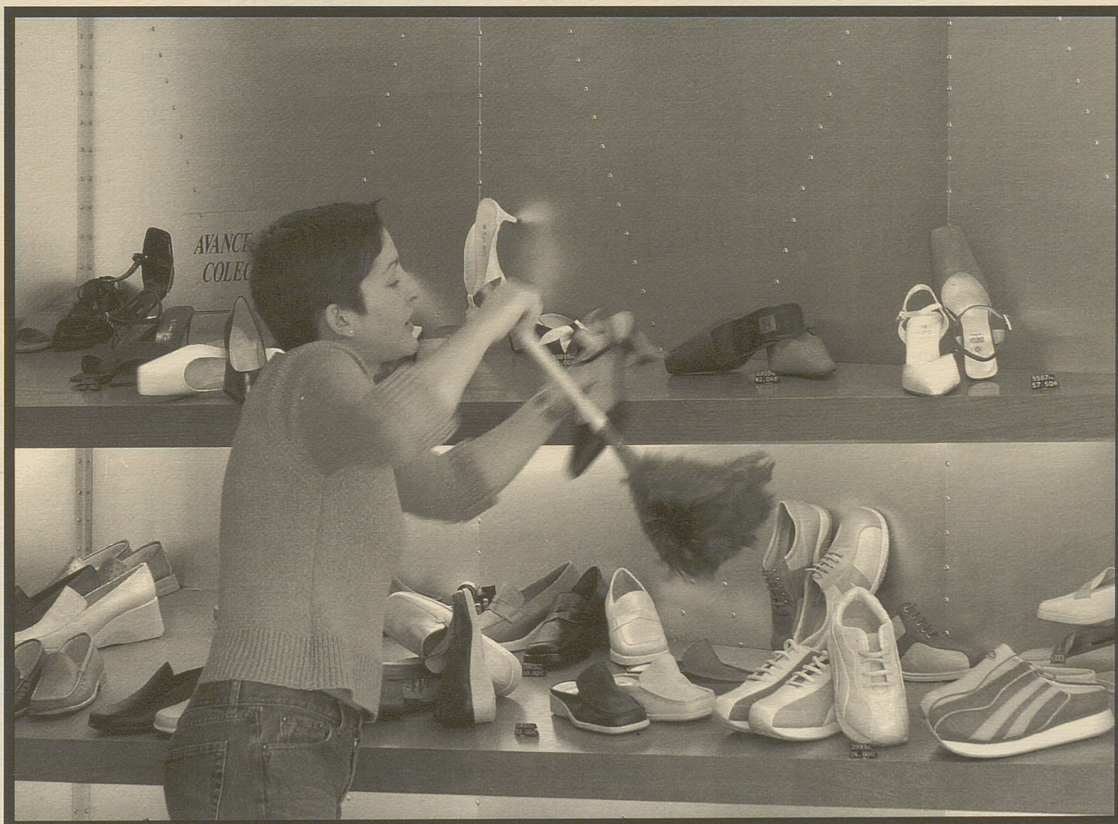
Amb aquesta declaració de principis sobre el paper que el comerç ha jugat a la història, el Parlament de les Illes Balears aprovà el 15 de juny de 2001 la Llei d'ordenació de l'activitat comercial a les Illes Balears -l'anomenada Llei del comerç- que pretenia emparar el petit i mitjà comerç davant la presència, cada vegada més intensiva, de noves grans superfícies comercials. Així ho deia el vicepresident del Govern i conseller d'Economia, Comerç i

Indústria, Pere Sampol, a la carta que envià a tots els botiguers de les Illes: "la defensa del petit i mitjà comerç autònom -va escriure- ha estat un dels principals compromisos que ha assumit el nou Govern de les Illes Balears". Segons el vicepresident, la cultura del petit comerç estruc-

tura la societat i dóna vida a places i carrers, i constitueix un bé que han de preservar els poders públics.

DEFENSA DE LA BOTIGA

Però no tothom ho creu així o, almenys, en introduir matisacions que teòricament han de defensar la llibertat de mercat, fomenta una liberalització que és contrària a la subsistència de la botiga tradicional. En aquest sentit el Partit Popular des de l'Administració central havia adoptat tot un seguit de mesures que, en opinió del Go-



L'ARTICULAT

Aquest és un resum dels principals articles de la Llei :

Prohibicions i restriccions (Art. 7)

Es prohibeix la venda ambulants o no sedentària en establiments turístics. Reglamentàriament es determinaran els supòsits especials i, de manera excepcional, es podran realitzar actes o exhibicions comercials en què hi pugui haver transaccions directes de béns o productes autòctons de les Illes Balears.

A les Illes Balears no es poden vendre begudes alcohòliques de més de 18 graus centesimals en establiments comercials, incloses les botigues de conveniència, ni en les botigues annexes a les benzineres, a partir de les 22.00 hores i fins a les 08.00 hores de l'endemà.

Drets lingüístics dels consumidors (Art. 8)

1. En els establiments regulats en aquesta llei, els consumidors tenen dret a ser atesos en alguna de les llengües oficials de les Illes Balears, i no podran ser discriminats o atesos incorrectament per raó de la llengua oficial que emprin.
2. En els establiments al detall explotats per empreses que disposen d'una plantilla laboral de més de cinc treballadors, els consumidors tenen, a més, el dret de ser atesos en la llengua oficial de les Illes Balears que escullin.

Modernització (Art.9)

L'Administració de la comunitat autònoma ha de promoure el desenvolupament harmònic i la modernització de l'activitat comercial.

Concepte de gran establiment comercial (Art. 13)

Tenen la consideració de gran establiment comercial els establiments següents:

- a) Que tinguin més de 250 treballadors.
- b) Que tinguin un volum de negoci anual superior a 40 milions d'euros o un balanç general superior a 27 milions d'euros.
- c) Que, si es tracta de societats mercantils, siguin participades en un 25% o més del seu capital, per empreses incloses en alguna de les lletres anteriors, excepte quan es tracti de societats de capital risc o d'entitats públiques, sempre que no disposin d'una posició majoritària en els òrgans d'administració i direcció de la societat.

Contenció de la superfície de venda dels establiments comercials (Art. 14)

Les administracions competents no podran autoritzar la realització d'obres d'instal·lació o ampliació, ni l'obertura d'establiments comercials que puguin disposar d'una superfície útil per a l'exposició i la venda superior a:

- a) 250 m², en els municipis de fins a 3.000 habitants.
- b) 400 m², en els municipis d'entre 3.001 i 10.000 habitants.
- c) 600 m², en els municipis d'entre 10.001 i 20.000 habitants.
- d) 800 m², en els municipis de més de 20.000 habitants.
- e) 1.300 m², en el municipi de Palma.

Llicència autonòmica de gran establiment comercial (Art. 15)

La construcció de les edificacions destinades a establiments del tipus gran establiment comercial requerirà la llicència de la conselleria competent en matèria de comerç, amb caràcter previ a la sol·licitud de la llicència municipal d'instal·lació de l'activitat corresponent.

Horaris comercials (Art. 18)

Cada comerciant determinarà l'horari d'obertura i de tancament dels seus establiments comercials, així com els dies en què ha de desenvolupar la seva activitat, amb un màxim de 72 hores setmanals, sense perjudici dels drets reconeguts als treballadors a la normativa laboral.

L'horari diari no podrà excedir de 12 hores.

Diumenges i festius (Art. 20)

Els diumenges i festius no seran hàbils per a l'exercici de l'activitat comercial, excepte els autoritzats expressament pel Govern de les Illes Balears.

Excepcions a l'horari general. (Art. 21)

1. Les limitacions establertes als articles anteriors d'aquest títol no seran d'aplicació:
 - a) Als establiments comercials l'oferta habitual dels quals sigui predominantment constituïda per venda de pastisseria i rebosteria, pa, plats preparats, premsa, combustibles i carburants, flors i plantes, i les anomenades botigues de conveniència; així com tampoc als instal·lats a estacions, ports, aeroports i mitjans de transport terrestre, marítim i aeri, i als situats dins els establiments hotelers.
 - b) Als establiments comercials situats a zones de gran afluència turística
 - c) Als mercats i mercadets de venda ambulants autoritzats pels ajuntaments i als establiments del seu entorn immediat, degudament delimitat per la corresponent entitat local.
2. S'entenen per botigues de conveniència les que, amb una superfície útil de venda no superior a 500 m², romanguin obertes al públic almenys 18 hores al dia i distribueixin la seva oferta, de forma similar, entre els productes següents: llibres, premsa i revistes, productes d'alimentació, discs, vídeos, joguines, regals i productes diversos.

Zones turístiques (Art. 22)

Els ajuntaments, a través d'exposició motivada, adoptada per acord plenari, podran proposar a la conselleria competent en matèria de comerç les parts del territori municipal que es poden considerar zones turístiques, als efectes d'exclusió de la limitació d'horaris d'aquesta llei. Aquesta exclusió no afectarà les 12 hores diàries màximes d'obertura dels comerços, esmentades al punt 2 de l'article 18 d'aquesta llei.

L'exclusió de la limitació d'horaris d'aquesta llei només es podrà sol·licitar per al període determinat des del 15 de març fins al 30 d'octubre de cada any.

Rebaixes (Art. 25)

El Govern de les Illes Balears, mitjançant decret, determinarà el període de rebaixes, que haurà de realitzar-se en dues temporades anuals: una iniciada a principis d'any, i l'altra durant el període estiuenc, tot atenent els usos i costums i els períodes de major venda.

Venda ambulants (Art.32)

En tot cas, la venda no sedentària únicament es podrà dur a terme a mercats fixos, periòdics o ocasionals així com a llocs instal·lats a la via pública per a productes de naturalesa estacional.

A les Illes Balears solament es podrà exercir la venda ambulants amb autorització prèvia i als municipis on estigui regulada mitjançant ordenança.

El Registre general de comerç de les Illes Balears (Art. 36)

Amb la finalitat de disposar de les dades necessàries per al coneixement i la valoració de les estructures comercials a les Illes Balears i de garantir els drets dels consumidors i dels usuaris, es crea el Registre general de comerç de les Illes Balears, adscrit a la conselleria competent en matèria de comerç.

Pla director sectorial d'equipaments comercials (Art. 58)

El Pla director sectorial d'equipaments comercials és l'instrument d'ordenació territorial que, amb caràcter específic, té per objecte regular el planejament, la projecció, l'execució i la gestió dels sistemes generals d'equipaments comercials.

vern de les Illes Balears i de les patronals del Comerç (AFEDECO i PIMECO) afavorien els interessos de les grans superfícies i les multinacionals. En efecte: el decret llei de liberalització del sector comercial incrementava els horaris i els festius hàbils per a l'obertura de les botigues, fet que situava els grans centres comercials en posició d'avantatge davant les petites botigues que protestaren enèrgicament amb manifestacions i tancaments.

Prèvia a la tramitació de la llei, el Govern impulsà una moratòria de grans superfícies, tot entenenent que les existents a les Illes ja eren suficients per satisfer la demanda dels consumidors. En aquest sentit, ni la llei ni la política del Govern no és oposada a l'existència de grans magatzems, hipers o centres comercials, sinó que és a favor del seu ordenament, per mantenir un equilibri i, sobretot, per permetre la revitalització dels centres urbans que sense botigues corren un evident perill de degradació. N'hi ha prou d'observar l'evolució de la ciutat de Palma, on alguns dels seus barris tradicionals varen entrar en decadència quan el comerç es desplaçà cap als nous carrers de moda. Certament l'aparició de Galerías Preciados, primer i d'El Corte Inglés, posteriorment, demostraren que els grans magatzems també poden ser aliats en el desenvolupament de les ciutats, però en qualsevol cas és una qüestió d'equilibri. En aquests moments, segons les dades que incorpora el preàmbul de la llei el comerç de les Illes, aglutina el 2,7% de la població activa, és a dir, devers 45.000 llocs de feina. Tal volta per això, el mateix Partit Popular que presentà una esmena a la totalitat contra la llei de comerç, posteriorment ha defensat el manteniment de la moratòria.

EL COMERÇ I LA CIUTAT

L'esmentat preàmbul de la llei d'ordenació de l'activitat comercial de les Illes Balears, parla de les circumstàncies històriques que fan necessària aquesta llei: "A les darreres dècades -s'hi diu- les transformacions a la realitat econòmica, territorial i social de les Illes Balears han estat especialment intenses. La base econòmica ha canviat radicalment i ha quedat constituïda principalment pel sector turístic. La població resident ha experimentat un creixement incessant i ha arribat quasi a duplicar-se en els darrers trenta-cinc anys. Per la seva banda, el territori, tot i que es tracta d'un recurs limitat, ha sofert grans canvis i convulsions, fruit de l'ocupació de la costa per nombrosos nuclis turístics. I, en general, per un desenvolupament urbanístic desmesurat (...) Tot això ha tingut una incidència directa en el sector comercial que ha crescut en major proporció que altres i ha augmentat d'aquesta forma la seva importància relativa".

En efecte, el comerç ha passat de suposar un 9% del producte interior brut de les Illes, en la dècada dels vuitanta, a superar el 15% a la dels noranta. I mentrestant cadascuna de les Illes ha anat conformant un espai econòmic més homogeni, un sistema urbà que abasta tot l'àmbit insular. No és estrany, doncs, que el comerç al detall s'hagi vist afectat per l'aparició de nous sistemes comercials, creació d'hipermercats, la proliferació de cadenes. Tot plegat una amenaça per a la supervivència de la botiga tradicional, a la qual no queda més remei que, com es diu a la llei,

"una adaptació a l'entorn immediat i un alt grau d'especialització". No es tracta, doncs, d'una llei que defensi exclusivament el petit comerç sinó el teixit social que es deriva de la seva existència en un entorn urbà que, en definitiva, és on conviuen els ciutadans del país. En definitiva, "dissenyar una política pròpia d'ordenació del comerç i, en conseqüència, establir una regulació substantiva adaptada a les característiques peculiars de l'estructura econòmica, social i territorial de les Illes Balears".

LA NIT DEL COMERÇ

Quasi un any abans de l'aprovació de la llei, el president Antich havia presidit la "Nit del Comerç" de la patronal AFEDECO, vinculada a la CAEB i a la CEOE, però que manté aliances amb les associacions de les PIME i discrepa obertament de les postures ultraliberals de la direcció estatal de la gran patronal. Aquell vespre el president reafirmà el compromís del seu executiu amb el petit i mitjà comerç de les Illes i com a prova cità la moratòria encaminada a aturar la implantació de més grans superfícies comercials a les Balears. "Aquesta -digué- és una oferta que ha d'existir, perquè ofereix un servei que reclamen molts de ciutadans, però que ha d'existir amb mesura, una oferta que s'ha de regular i que el Govern del Pacte de Progrés regularà". Més endavant Francesc Antich afegí: per què aquest govern creu en el comerç tradicional, en el petit comerç? Perquè sabem que una ciutat sense comerç és una ciutat morta... una ciutat



de carrers buits, on els ciutadans no s'hi passegen, no la gaudeixen, no la viuen (...). Recuperar el petit comerç és apostar per la cohesió social d'aquestes illes".

Per tot això, les mesures de l'executiu no es limiten a la tramitació d'una llei, finalment aprovada pel Parlament i recorreguda pel Govern de Madrid davant el Tribunal Constitucional, sinó que ajuda, mitjançant subvencions, a la reconversió del comerç i a la formació dels seus treballadors.

LA IMPUGNACIÓ

Deu dels articles de la llei del comerç varen ser impugnats pel Govern central davant el Tribunal Constitucional. Entre ells hi figuren els que fan referència a la prohibició de venda al detall a entitats financeres, l'extensió màxima dels comerços segons la població, els límits d'horaris setmanals i els dies festius. En un principi l'alt tribunal, que acceptà la tramitació del recurs, suspengué la seva aplicació, la qual cosa no només deixava sense sentit la política iniciada pel Govern de les Illes Balears sinó que deixava la porta oberta a la construcció de noves grans superfícies en el moment que finalitzàs la moratòria.

Des de PIMECO es lamentava aquest fet: "La decisió del Govern central d'interposar un recurs contra la nostra llei de comerç - deia "Informatiu-PIMEM" - ha suposat un autèntic gerro d'aigua freda per al sector (...), el Consell de Ministres presidit per José María Aznar ha fulminat una eina imprescindible per ordenar el sector comercial (...) i ha obviat que ha estat una de les principals reivindicacions històriques que tot el sector del comerç".

Hom calcula que hi havia una vintena d'expedients preparats a totes les Illes que, no obstant això, gràcies a una esmena conjunta del vicepresident del Govern, Pere Sampol i del coordinador general del PP, Josep Juan Cardona, a la llei de pressuposts deixà sense efecte aquesta possibilitat fins que fossin redactats els plans directors insulars d'equipaments comercials. Per una vegada Govern i oposició col·laboraven en una qüestió que ambdós partits qualificaren d'interès general. A pesar de la qual cosa, l'advocat d'Estat presentà un nou recurs.

Afortunadament el 18 de febrer el Tribunal Constitucional aixecà la suspensió de set dels articles impugnats, els de major rellevància, la qual cosa, a l'espera de la decisió definitiva, permet tirar endavant amb l'ordenament previst. Tant AFEDECO com PIMECO expressaren la seva satisfacció mentre que ANGED, la patronal de les grans superfícies, es mostrà sorpresa.

Entrevista a Pere Sampol

Per un model de vida mediterrani

Sebastià Verd

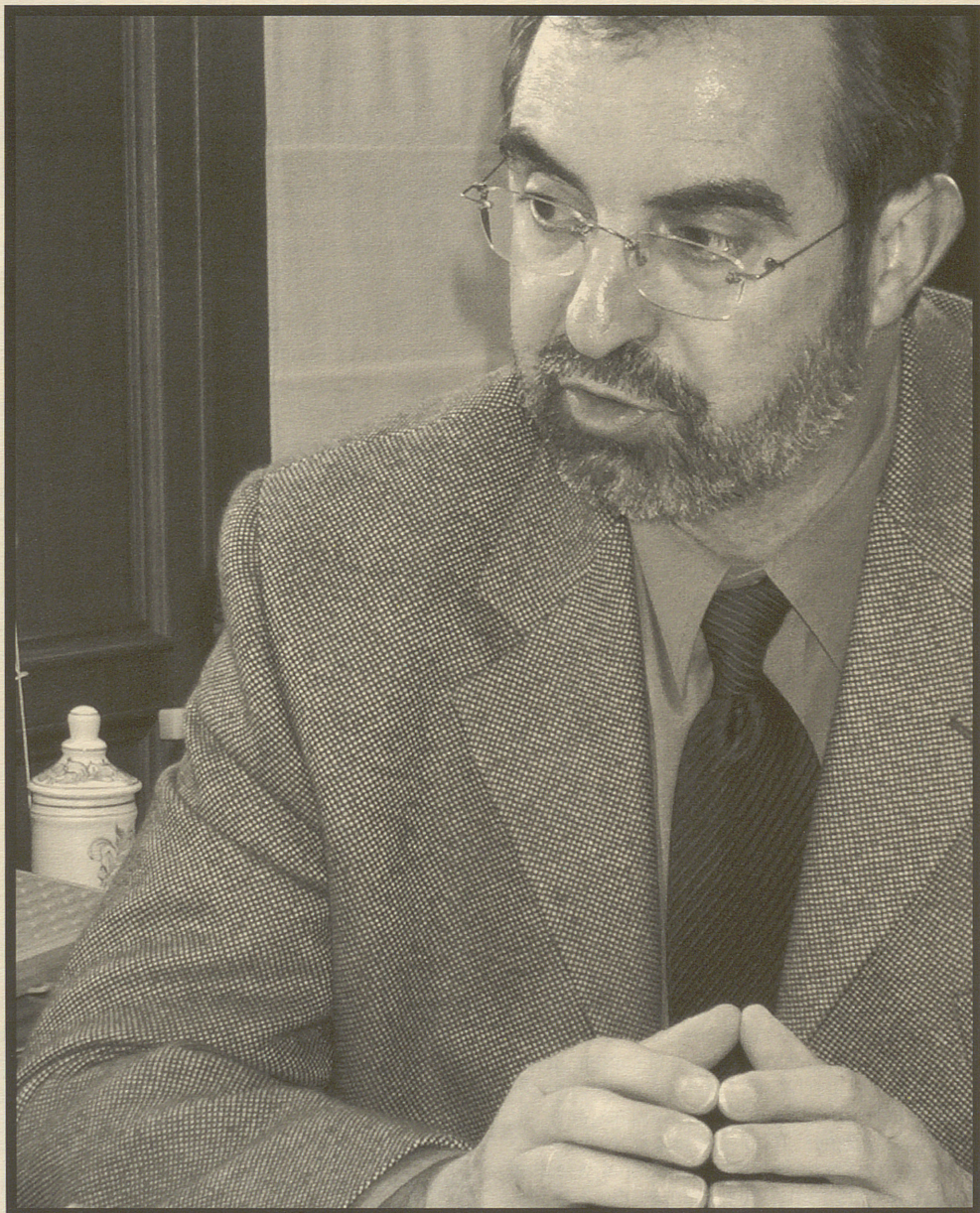
Una ciutat mediterrània sense botigues perdria la seva raó de ser. Els petits comerços formen un teixit social que va més enllà dels negocis, de manera que les grans superfícies havien esdevingut un perill per a la convivència dels ciutadans, un miratge que pertany a societats molt més fredes que les nostres, però que tenen al seu favor el factor de la competitivitat. Calia per tant una eina per fer que els petits comerços també fossin competitius i aquesta era la Llei de comerç que el Govern central va recórrer. Segons el vicepresident del Govern de les Illes Balears, Pere Sampol -que acaba de ser elegit president de la Federació PSM-Entesa Nacionalista- no es tracta d'una simple disputa de competències, sinó d'una lluita més profunda: la preservació o no d'un model de vida.

-Esperava que s'aixecàs la suspensió? A la roda de premsa que seguí a la notícia se'l va veure molt satisfet.

-Tenia bones raons per estar content. La decisió del Tribunal Constitucional que revocà la suspensió no només suposa una primera passa en defensa de la nostra autonomia, sinó, sobretot, ens permet encetar una política diferent en relació al comerç urbà sense l'amenaça de noves grans superfícies. Particularment m'agrada més emprar aquest terme d'"urbà" per diferenciar el petit comerç de les grans superfícies comercials que solen escollir espais perifèrics, que no tenen altre contacte amb la ciutat més que el cotxe. Com recordarà, el Govern central del Partit Popular havia recorregut aquesta llei, i afavoria així els grans contra els petits. Ara, l'aixecament dels principals articles suspesos ens permet iniciar les reformes que urgeix el sector comercial, amb tranquil·litat, per cercar el consens de tots, com sempre hem fet, i sense més amenaces. Amb la Llei de comerç vigent ja no és possible autoritzar més grans centres comercials, de la mateixa manera que podrem regular festius i horaris d'una manera racional i segon el que convengui tant als ciutadans com al sector. També podrem limitar l'activitat comercial encoberta que feien les entitats financeres, de manera que deixin de fer competència deslleial al petit comerç. Tots aquests elements impediien la modernització de les botigues, perquè no podien fer front a la competència i, en conseqüència, minvaven la seva capacitat de resistència.

DEFENSA DEL TEIXIT URBÀ

-Parla de modernització, però per a això s'ha de comptar amb la voluntat del mateix sector.



-Això és evident, però estic segur que aquesta voluntat hi és. Les dues patronals hi estan d'acord i els sindicats també. Per tant, el nostre paper s'ha de limitar a impulsar aquests propòsits i això perquè som plenament conscients que el comerç urbà forma part essencial del teixit social d'una ciutat. Una ciutat mediterrània és impensable sense botigues ni mercats. En aquest sentit, certament, partim d'una qüestió ideològica, de la defensa d'un model de societat que necessita un model de ciutat en el qual el teixit comercial és imprescindible. La prova la tenim en el fet que la desertització dels centres de les ciutats corre paral·lela a l'abandonament de l'activitat comercial. Es tracta, doncs, de modernitzar els equipaments comercials, i en un segon nivell, d'estimular l'empresa, la iniciativa privada perquè faci les reformes i les inversions necessàries per aconseguir un teixit urbà modern, competitiu i al servei d'una societat que canvia. Una societat que es pot veure enlluernada per models comercials aliens a la nostra realitat cultural i territorial, però que ha d'entendre que la pèrdua del petit comerç suposaria una catàstrofe social per a les Illes, on hi ha més de cinquanta mil famílies que en depenen directament. Aquests són el reptes i, en aquest sentit, la llei és una de les eines.

MÉS ENLLÀ DE LES RESTRICCIONS

-La llei estableix tot un seguit de normes prohibitives, però deuen ser necessàries altres coses?

-La llei no només prohibeix. El problema és trobar l'equilibri. Els grans centres comercials no són dolents en ells mateixos sinó per les conseqüències que la seva proliferació du sobre la resta del sector. Allò que la llei pretén és, en primer lloc, evitar unes pràctiques comercials que destrueixen el teixit comercial i fer-ho d'una manera preventiva, tot i que també s'estableixen mesures de correcció de cara a modernitzar l'estructura comercial. Però, naturalment, després hauran de venir les inversions modernitzadores, el pla de competitivitat, per exemple... que pretén mitjançant acord amb les associacions de comerciants i els ajuntaments participar en aquesta gran reforma sectorial i urbana. Són prop de tres milions i mig d'euros dirigits a incentivar l'associacionisme o l'agrupament empresarial en tot l'àmbit de l'activitat econòmica.

-Mentrestant, però, els nous centres comercials proliferen. Hi ha centres d'oci i comerç a punt d'inaugurar... Qualque pic ha pensat que anava contra corrent?

-No, no ho pens. Tot el contrari. A països com França, on els centres comercials a l'americana havien proliferat molt ja se n'han temut dels efectes que causen sobre el petit comerç i ja

han començat a legislar. Calen unes regles de joc que siguin acceptables per a tothom. I respecte de la proliferació d'altres tipus d'activitat, li dic el mateix: la llei és igual per a tots. Tothom ha de complir-la i aquestes zones d'oci a les quals es refereix, també. No podran ser zones comercials encobertes, sinó que les botigues que hi hagi, hauran de complir els requisits de la llei.

LLENGUA I COMERÇ

-Les patronals del comerç han agraït la llei, però hi ha alguns aspectes que els preocupen més que els altres. La qüestió lingüística, per exemple, sembla que els preocupa poc.

-No som de la mateixa opinió. És cert que vivim una fase de gran creixement demogràfic a causa de la immigració i que aquest fenomen no ajuda a aconseguir que el català tenguí l'ús social que pertoca. No obstant això estic convençut que de la mateixa manera que nosaltres donam la mà als botiguers perquè puguin ser competitiu i no perdin quota de mercat, ells ens ajudaran a nosaltres a aconseguir l'objectiu de la normalització lingüística, perquè el dret de tots els illencs a ser atesos en la seva

pròpia llengua es respecti també al comerç i no només a l'Administració pública. Al capdavant els botiguers són responsables del teixit social del qual parlàvem abans i per cohesionar aquest teixit fan falta moltes coses, no només equipaments comercials, millores del mobiliari urbà, transports... sinó també la identitat.

-Defensar el comerç urbà és una manera d'exercir de nacionalista?

-Naturalment... ja que parlem de cohesionar la societat. I segurament és bo parlar d'aquests temes ara, quan des del Govern central no només es fa una política ultraliberalitzadora sinó que s'intenta una involució en el procés autonòmic. Des de la Federació PSM-Entesa Nacionalista pretenem que la Unió Europea no es faci a costa de les nacionalitats sinó que aquestes s'hi integrin i hi tinguin veu pròpia. Exigim de part de l'Estat un total respecte a les competències de les autonomies, que no passi com amb la llei de comerç o l'ecotaxa. Exigim que se'n respectin les nostres decisions i que des de l'Estat es compleixin els compromisos concrets amb les Illes. És el cas del Règim Especial... hi ha mala fe, perquè no avançam gens.

7,6 milions d'euros per a ajudes al comerç i a la indústria

Enguany, la Conselleria de Comerç i Indústria destinarà 7,6 milions d'euros -amb possibilitat que arribin als 12 milions- a diferents programes d'ajudes per als sectors comercial, industrial i de serveis que tenguin l'objectiu estratègic d'"equilibrar l'economia mitjançant la diversificació". Així ho va explicar el vicepresident, Pere Sampol, durant la presentació dels plans d'ajuda, on va ressaltar que totes les línies de finançament tendrien, endemés, un plus del 10% si els sol·licitants eren de municipis afectats per la delimitació d'un Parc Natural.

El programa que compta amb un pressupost major (3,2 milions d'euros) és el que la Direcció General de Promoció Industrial dedica a les petites i mitjanes empreses comercials, industrials i de serveis per potenciar les certificacions de qualitat, la promoció comercial, la investigació i el desenvolupament tecnològic i la modernització d'ajudes productives.

Dins d'aquesta mateixa línia d'ajudes, també se subvencionarà la creació d'empreses, el trasllat a sòl industrial i la potenciació de microempreses, aquelles que compten amb un màxim de cinc treballadors.

Per altre costat, la Direcció General de Promoció Industrial ha obert un programa dotat amb 1,2 milions d'euros al qual podran accedir associacions i entitats que portin a terme activitats en els camps del disseny, certificació de qualitat, promoció comercial i creació de centres tecnològics.

Respecte del comerç, la major partida (1,5 milions d'euros) es destinarà a ajudes a microempreses (menys de deu treballadors) dels sectors de comerç i serveis que facin inversions en millora de les infraestructures, adquisició d'equips, comercialització de la marca Producte Balear o productes amb Denominació d'Origen de les Illes i reformes per reduir l'impacte mediambiental o les barres arquitectòniques.

A més, hi haurà mig milió d'euros per a ajudes de millora d'equipaments comercials i distribució, 400.000 euros per al sector de forns i pastisseries tradicionals, 285.800 euros per a activitats de foment comercial i de serveis i 240.000 euros per al sector artesà.

Més formació i professionalitat

Entrevista a Pau Bellinfante

per Antoni Oliver

Pau Bellinfante (Palma, 1949), president d'AFEDECO, la patronal de comerç, creu que el petit comerç és un factor dinamitzador dels cascs antics de les ciutats i que ha d'apostar decididament per la professionalitat i la formació. També creu que els ciutadans han de poder accedir als centres comercials amb certes facilitats i això vol dir, al seu parer, que s'han d'incrementar el nombre d'aparcaments. Opina que hi ha una cultura de l'oci que passa per la compra i que aquesta cultura també passa pel petit comerç i no només per les grans superfícies o els macrocomplexos d'oci. Està satisfet que la nova llei de comerç estigui, en la majoria dels seus articles en vigor, i que s'hagi salvat la moratòria per a la instal·lació de grans superfícies. Reivindica davant la Conselleria de Treball i Formació una formació específica per al comerç. De totes maneres, no tot són satisfaccions, té la impressió, pel que diuen els comerciants, que les vendes fa una bona temporada que han baixat.

en la instal·lació de grans superfícies, que era el més complicat, s'ha aconseguit un text que en molts d'aspectes és acceptable. Dia 20 de gener acabava la moratòria d'instal·lació de grans superfícies que va fer el Govern anterior, de Jaume Matas, i ens preocupava que quedàs un buit per on poguessin entrar totes les grans superfícies que volguessin. Vàrem aconseguir que el Parlament per unanimitat aprovàs una altra moratòria. Però ens va preocupar molt i també sorprendre quan l'advocat de l'Estat va presentar un recurs al Tribunal Constitucional, on argumentava que era el mateix que el que havien impugnat en la llei. Així les coses l'única sortida era que el Consell Insular de Mallorca posàs en marxa el Pla d'equipaments comercials i, mentrestant, fes una altra moratòria perquè no entrassin més grans superfícies. Es va començar a fer feina en aquest sentit, però hi va haver la sort que dia 18 de febrer el Tribunal Constitucional va aixecar la suspensió de set dels deu articles que s'havien recorregut i això ens va tranquil·litzar perquè ara, pràcticament, tenim la Llei de comerç en vigor.

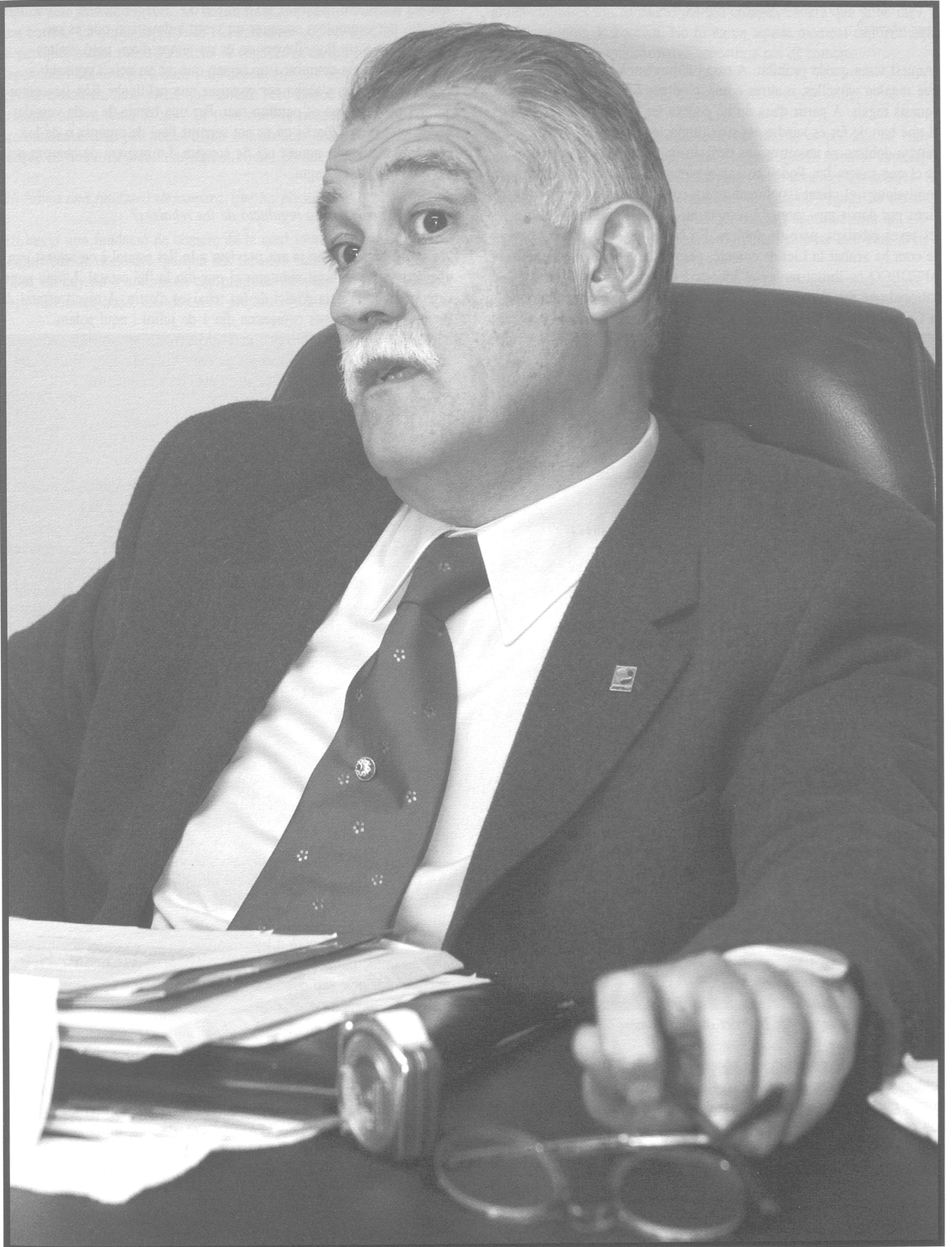
-Quins aspectes destacaria de la llei?

-Com valora la Llei de comerç que ha fet la Conselleria de Comerç i Indústria?

-La Llei de comerç ha tengut diverses etapes i ens ha fet suar molt per arribar on hem arribat. Afortunadament, després d'un procés llarg, de la impugnació davant el Tribunal Constitucional de deu articles per part del Govern central, i després d'arribar a un consens entre tots els partits polítics d'aquí per tal de salvar l'article 14 sobre limitació

***Pau Bellinfante** (Palma, 1949), Ha estat president de l'Associació de Comerciants del carrer Velázquez de Palma. Membre de la Federació d'Associacions del Centre Històric. Ha format part també de la Mesa de Comerç de l'Ajuntament de Palma i ara és president d'AFEDECO, la patronal de comerç. La seva activitat professional s'ha centrat al món del comerç i en la continuació del negoci familiar a botigues de roba.*

-El Govern pot regular els horaris, crec que quant a horaris estam bé, són 72 hores i a les zones turístiques, quan hi ha turistes obren, i quan no n'hi ha tanquen, així que més clar aigua. I a les zones de comerç tradicional enguany hi haurà cinc diumenges oberts. Cinc diumenges està bé, no són ni deu ni quinze com a altres bandes, per tant ja va bé. Els ciutadans també n'obtenen algun avantatge i feim un esforç entre tots. I les grans superfícies s'hauran de limitar als metres que la llei fixa, per tant aquest tema està resolt favorablement.



-I què opina sobre que algunes entitats bancàries facin regals als seus clients?

-Aquest tema queda prohibit. A canvi d'interessos hi ha alguns bancs que regalen vaixelles, o altres coses, o bé per fidelitzar clients es fan aquests regals. A partir d'ara no ho podran fer, jo crec que els bancs el que han de fer és vendre els seus productes bancaris, han de vendre doblers, si nosaltres ens dedicàssim a vendre euros, doncs no és el que sabem fer. Poden baixar els interessos, suprimir algunes comissions i el client igualment estarà content. Poden fer promocions per donar més interès i recaptaran fons, en definitiva, poden fer les seves rebaixes, però de doblers. En línies generals estam satisfets de com ha acabat la Llei de comerç, però hi hem fet molta feina i AFEDECO ha lluitat molt per aquests temes, hem estat l'única patronal que des que es va declarar la moratòria hi ha treballat amb la Conselleria, amb el Consell de Mallorca i amb els partits polítics per aconseguir que això no anàs pel camí de la suspensió de la Llei, almenys ara hi ha una Llei.

-I el tema d'horaris?

-Les 72 hores a la setmana estan bé, són 12 hores diàries i tothom pot estar satisfet.

-Altres aspectes de la llei, com per exemple l'etiquetatge en català, pot dur problemes al sector?

-No, ni l'etiquetatge ni el fet que a un comerç on hi ha cinc persones que atenen el públic s'hagi d'atendre en català, no ens preocupa. Quan ens va preocupar va ser quan la proposta parlava de tres persones i deia "empreses". Hi pot haver empreses que tenguin cinc o sis comerços i hi podria haver empreses que tinguessin cinc o sis comerços i això hauria volgut dir que tothom havia de saber català!, i això ens va preocupar, perquè tenim molts de treballadors que han vingut de fora i tal vegada no sàpiguen català. Nosaltres ens preocupam de vendre i ens preocupam d'atendre la gent en l'idioma que vulgui, català, anglès, alemany. Hi ha comerços que tenen una o dues persones i pertanyen a una empresa i, inicialment això significava que tots havien de saber català i hagués resultat un poc problemàtic trobar qualque persona que un moment determinat no sabés català i hagués d'estar a un lloc concret atenent el públic, perquè fa una substitució, etc. Això hagués suposat un problema i la mesura no hagués estat popular, perquè si no sabia català una persona li hauriem d'haver dit que n'aprengués o que cercàs una altra feina. Els temes lingüístics s'han de fomentar, però a la vegada no han de causar problemes socials ni tampoc laborals.

LA COMPRA PER INTERNET

-S'implanta la compra per Internet al petit comerç?

-S'implanta per a determinades coses en concret. Difícilment es compraran per Internet unes sabates o una camisa. Ara, una calculadora o una rentadora, una màquina de fer fotos o cintes de vídeo, que són coses molt concretes i tu pots dir quin model vols, amb quines característiques, que no poden variar, sí que aquí s'obre un camí per a la compra per Internet. De cada vegada es podrà fer més, però no és tan espectacular com es preveia. També s'ha de dir que el fet de la compra té una cultura pròpia, forma part de l'oci. La gent "va de compres" i no vol dir que vagi a comprar una cosa determinada, sinó

que va a passejar, a passar un temps d'oci. Altres vegades se surt més decidit, per exemple a comprar un vestit i llavors sí que es va directament a un lloc, llavors no és un temps d'oci, però moltes vegades se surt a comprar i no se sap què, es passeja i pensant comprar un jersei s'acaba per comprar una pel·lícula. Són conceptes i formes d'oci que no es perdran mai. Per una banda de cada vegada tenim més temps d'oci i no es pot separar l'oci de compra o de la possibilitat de tenir aquest oci de compra. La manera de compra-oci no crec que desaparegui.

-Li sembla correcta la regulació de les rebaixes?

-Sí. Aquesta regulació ja era prevista a la Llei estatal i en aquest cas el que s'ha fet ha estat mantenir el que diu la Llei estatal. L'únic punt discordant és la data d'inici de les rebaixes d'estiu. A nivell estatal, la majoria de comunitats comencen dia 1 de juliol i aquí solem començar la segona quinzena, però hi ha hagut un consens amb tot el sector i està bé. Seran dos mesos de rebaixes cada temporada i està regulat i hi ha un acord, en principi està bé tal com està.

-Han tancat molts de petits comerços. Hi ha algun pla de revitalització del petit comerç?

-Nosaltres, al petit comerç, tenim un gran obstacle que és la manca d'aparcaments. Avui en dia tothom va a comprar en cotxe i per deixar el cotxe on nosaltres tenim els comerços, és difícil. Fa més de deu anys vàrem presentar a l'Ajuntament de Palma un pla d'aparcaments. S'ha demorat aquest pla, no sé per quines causes. Ara comença a posar-se en marxa aquest pla i a final d'aquest mandat municipal hi haurà molts d'aparcaments. És un tema que creim que ve amb deu anys de retard, però ve. Possiblement si això s'hagués fet fa sis o set anys, el comerç no hauria patit la crisi que té avui en dia.

LA FORMACIÓ AL SECTOR DEL COMERÇ

-Com està el tema de formació en el sector del comerç?

-En aquest tema tenim moltes dificultats. Aquest és un tema importantíssim per al comerç, per a la professionalització i per donar una bona atenció al client i ho tenim difícil en aquests moments. És un tema que continuament reivindicam a la Conselleria de Treball i Formació, som conscients que manca formació al nostre sector, però, al mateix temps, el conseller de Formació, senyor Grosske, no pren cap mesura. Continua amb la seva manera d'actuar i el comerç no té formació. Donen molts de doblers per a formació a les patronals grans i als sindicats, però a les sectorials no arriba la formació i per tant al comerç tampoc no arriba. Ho hem dit al conseller Grosske en diverses ocasions, sap que existeix aquest problema, però no dóna cap solució ni una.

-Per què?

-No ho sé, no sé si ho fa per comoditat, per no afrontar el problema, però així estam. Fa pràcticament quatre anys que no s'ha fet formació al sector del comerç des d'AFEDECO, des que hi ha aquest Govern. S'han fet altres classes de formació, però específicament de comerç no se n'ha fet i això va en contra del sector i en contra dels treballadors de comerç. Les grans superfícies tenen una gran facilitat, perquè tenen gabinets especialitzats, gent molt preparada per donar aquesta formació i treuen cursos de Forcem. Nosaltres, que

pagam una part de Forcem, no tenim formació i entre Forcem per una banda, les grans superfícies i el conseller que no col·labora, no sé per què, estam sense formació. A vegades se'ns diu que els dependents fallen aquí o allà, i als dependents els hem hagut de formar nosaltres, amb tot el que sabem, però també amb els nostres defectes, aquest tema és així. El petit comerç necessita d'una gran professionalització per poder donar una atenció adequada al client, perquè es tracta de fidelitzar aquest client, perquè torni.

-Hi havia una fundació de comerç, què ha passat?

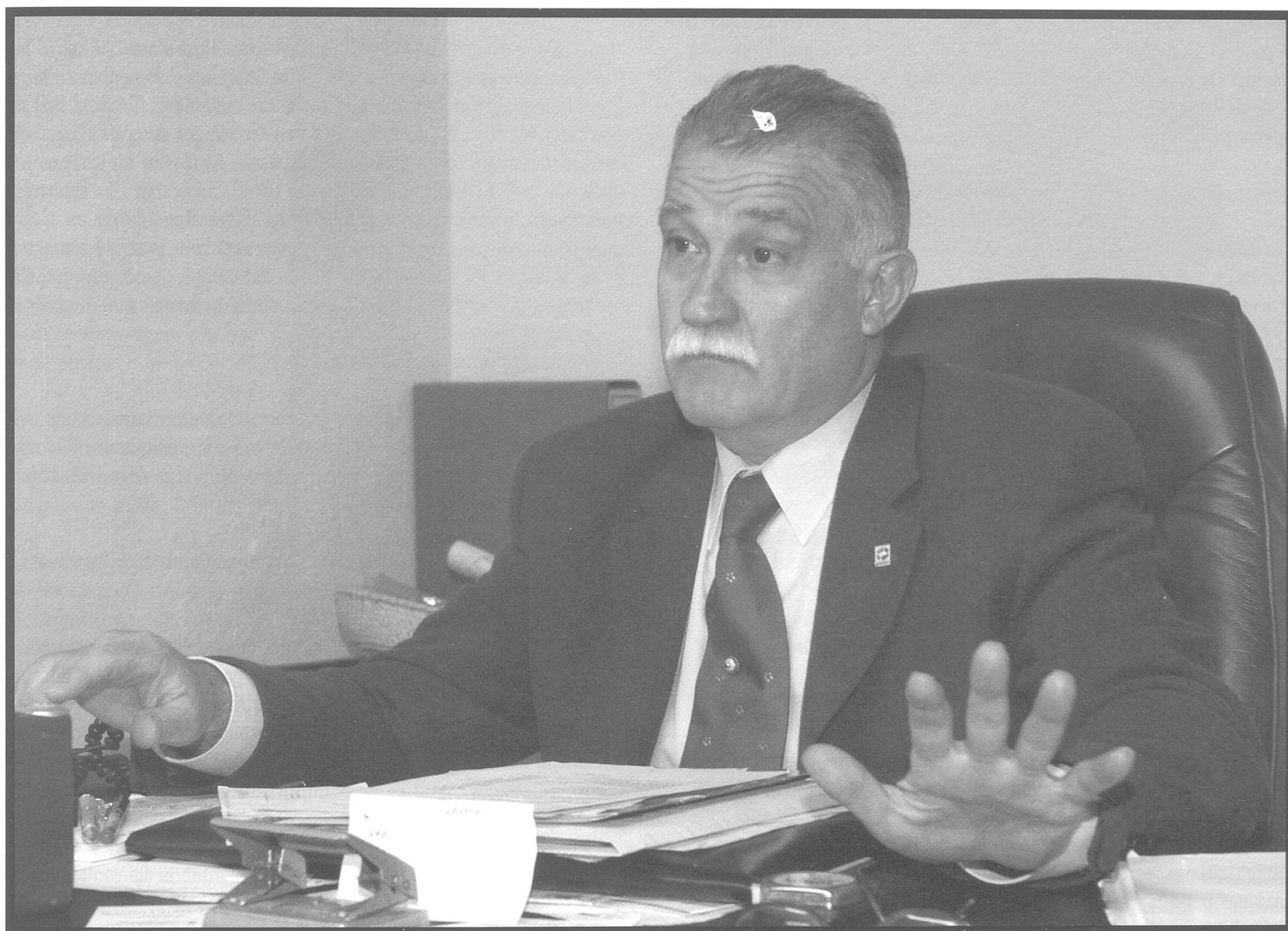
-Hi havia una fundació de comerç de la qual jo n'era el president, i l'haguérem de dissoldre, perquè ens llevaren tots els projectes de sobte, un any no ens donaren cap projecte. És a dir, que durant cinc anys vàrem ser bons, ens donaven projectes cada any i, de sobte,

grans empreses fan formació pel seu compte, encara que ja he dit que tenen ajuts de Forcem. No hi ha en aquest moment cap institució privada que doni una formació específica per al comerç.

-Hi ha estabilitat laboral al comerç?

-Nosaltres necessitam una estabilitat laboral, no es pot canviar cada mig any o cada any els dependents i la gent que fa feina al comerç, perquè costa aprendre la feina. La gent ha de conèixer els articles, ha de saber on són, etc. Els supermercats, alguns, tal vegada ho tenen més fàcil, però el petit comerç no pot canviar contínuament de personal. Les botigues tradicionals no poden canviar així com així.

-Aquesta estabilitat és afavorida pel conveni col·lectiu o té alguns incentius?



vàrem deixar de ser bons, supòs que per raons polítiques, i la fundació va haver de desaparèixer.

-És clar que el tema de la formació al comerç és important i complex, no es pot fer d'altra manera, amb una institució privada?

-És molt important, jo estic cansat de dir-ho, ho admeten privadament, però la Conselleria no és capaç de posar en marxa la formació al comerç. No hi ha entitats privades que s'hi dediquin, només les

-No té incentius, però el sector necessita aquesta estabilitat. Tens una gent que fa feina i no la pots canviar. El que passa és que a vegades se'n van a altres sectors. La construcció ha necessitat molta de gent, hostaleria també, i per aquí hi ha hagut un transvasament de gent a aquests altres sectors. A altres sectors també hi ha hagut problemes en el sentit de manca de personal. Ara ja no hi ha aquests problemes, però sí que n'hi ha hagut. Formar una persona costa, i com he dit, la formació és difícil i no hi ha iniciatives privades per a aquest tema.

ELS CENTRES DE MACROOCI

-És important per revitalitzar el comerç, perquè la gent se senti ben atesa. Avui quan vas a un supermercat no trobés ningú que et faci cas. Aquest tracte personal el pot donar el petit comerç. A més, s'ha de tenir en compte que el comerç és oci. És a dir, aquests centres de macrooci deuen representar una competència...

-És veritat que el comerç és oci, també és que t'atenguin bé, amb professionalitat. Aquests macrocentres, què són?, en definitiva, centres d'oci, on hi ha botigues, cinemes, supermercats, jocs, etc., i constitueixen un perill, perquè estan ubicats més aviat als afores de les ciutats i eviten que la gent vagi als centres de les ciutats que és on majoritàriament està ubicat el petit comerç. És un problema, perquè la gent va cap a aquests llocs i no va al centre i ens podem trobar amb ciutats desertes. La veritat és que les ciutats sense el comerç no tendrien vida, si funcionen uns certs carrers de la ciutat és perquè hi ha comerç, si no, no. El comerç assoleix un paper en certa manera de revitalitzador dels centres urbans. A Palma s'arreglen una sèrie de carrers i la ciutat ha canviat molt i esper que amb els aparcaments encara canviarà més i serà una situació més favorable.

-Què opinen dels ACIRE, les zones de trànsit restringit?

-Aquesta política dels ACIRE no ens agrada molt, la veritat. Això el que fa és matar el comerç on hi ha ACIRE. Aquesta política de l'ajuntament és equivocada i, a més a més, tal com posen el sistema, crearà problemes, perquè molta de gent haurà d'entrar, per exemple a veure un familiar amb urgència, i no podrà.

-També es preveuen zones per a vianants, com per exemple a una part del Born i a la Rambla.

-Jo crec que en aquests moments no es poden fer més zones per a vianants de les que ja hi ha. Quan hi hagi tots els aparcaments fets, tal vegada hi haurà alguna zona més on es puguin restringir els cotxes, però ara per ara no li veig possibilitats.

-Vostè creu que els aparcaments són l'única solució o també s'ha d'intentar una nova cultura de la gent, un canvi d'hàbits, per no lligar tot a l'automòbil.

-Clar que manca una nova cultura de la gent, però no per això deixen de ser importants els aparcaments. Si tu no pots deixar el cotxe per entrar al centre de Palma et canses i acabes per anar a una altra banda. És a dir, que el tema dels aparcaments és important, no és l'única qüestió, però sí que és fonamental. Hi ha tres qüestions bàsiques pel que fa al comerç: formació, aparcaments i una ambientació dels carrers, que la gent torni a viure al centre de les ciutats que hi faci vida. Aquestes tres coses són generals i després cada comerç ha de fer el possible per atreure la gent.

-El problema del casc antic és que ha deixat de ser una zona residencial i s'ha convertit en una zona exclusivament de serveis, encara que hi ha una certa tendència a la recuperació.

-Ja fa estona que el centre de Palma ha perdut població i és un eix comercial administratiu. Ara, la política de revitalització del casc antic, perquè es rehabiliti i la gent hi torni a viure, és un tema que ens fuig de les mans, nosaltres com a comerciants poca cosa podem

fer. Per donar vida a aquests llocs s'ha de pensar que hi ha d'haver edificis als quals es pugui accedir en cotxe i llocs on deixar-lo. Si no tens lloc per deixar el cotxe i l'has de deixar a dos-cents metres, és complicat, hi ha carrers que són molt complicats des d'aquest punt de vista.

-Com funcionen econòmicament els grans eixos comercials de Palma?

-S'ha notat un descens de vendes, funcionàvem millor abans. No sé si és que la gent compra menys, però hi ha hagut un descens de vendes des de fa un any o un any i mig.

EL PLA MIRALL

-Les vendes s'han vist afectades pel Pla Mirall?

-La majoria d'obres del Pla Mirall ja acaben. Han afectat al seu moment, però ara ja acaben i ara tenim les obres dels aparcaments. La veritat és que al centre no ho varen fer malament. Quant a les obres del Pla Mirall i a Jaume II, varen fer via per arreglar els carrers. Crec que aquesta etapa ja ha passat. Si féssim un balanç diria que el Pla Mirall ha estat positiu quan s'ha acabat i ha estat problemàtic mentre durava, perquè hi ha hagut algun carrer en el qual l'empresa constructora no ha respost així com tocava i s'han donat retards i les obres han durat més del compte, però crec que són actuacions que s'havien de fer i que la ciutat hi ha guanyat.

-Ara comencen deu aparcaments de cop.

-Esper que a lesAVINGudes facin via, encara que els comerciants d'aquesta zona d'AVINGudes i plaça d'Espanya ara es queixin llavors tendran una entrada i sortida d'aparcament devora ca seva i els anirà bé.

-Hi ha alguna normativa que protegeixi especialment els productes de Mallorca?

-No està contemplada, almenys a la Llei de comerç, una normativa específica sobre producte autònom, el que passa és que el producte d'aquí s'ha de comercialitzar bé. Crec que hi ha esforços per part de la Conselleria per comercialitzar aquest tipus de productes que comencen a tenir un cert nom i, naturalment, es venen.

-Troba que el comerç, el petit comerç, s'hauria d'especialitzar més?

-Crec que està especialitzat fins on es pot, perquè hi ha moltes classes de botigues diferents que venen gèneres diversos, per exemple, hi ha roba de vestir, esportiva, per a executius, per a gent de capacitat adquisitiva mitjana, per a gent de més capacitat adquisitiva. Això només quant a la roba. Arriba un punt en què si s'especialitza més, no es ven més.

-Com veu el tema de les noves fórmules de posar un comerç, com les franquícies, etc.?

-És una manera diferent de vendre, però no entra en una competència directa amb el petit comerç, és positiu que hi hagi franquícies als centres comercials o a determinats carrers perquè atreuen gent, són positives per a la resta de comerços.

-Fa anys, quan l'antiga Galerías Preciados va obrir a Jaume III, tothom pensava que s'enfonsarien les botigues del carrer i per contra aquests magatzems foren un gran pol d'atracció. Ha passat el mateix amb El Corte Inglés de les Avingudes?

-No, a les Avingudes no passa el mateix. El motiu crec que és perquè les Avingudes no són un lloc de passeig, són més aviat un lloc de pas, en canvi Jaume III és un lloc de passeig, si vas a passejar per Palma és més fàcil que vagis a Jaume III que a les Avingudes, la gent es passeja Avingudes endins o pel Passeig Marítim, però no Avingudes amunt i avall.

-Comentava això perquè per la zona han posat algunes franquícies.

-Però les han posades a la voravia d'El Corte Inglés, perquè per anar als grans magatzems has de passar per aquesta voravia on hi ha les botigues de franquícies, però la voravia de davant ja no és el mateix, la calçada és infranquejable en aquest sentit.

-Això també passa a Jaume III on diuen que hi ha la voravia bona i la dolenta, la que té més botigues i la que en té menys.

-Bé, però és indiscutible que la zona és diferent i que el pol d'atracció dels grans magatzems hi és.

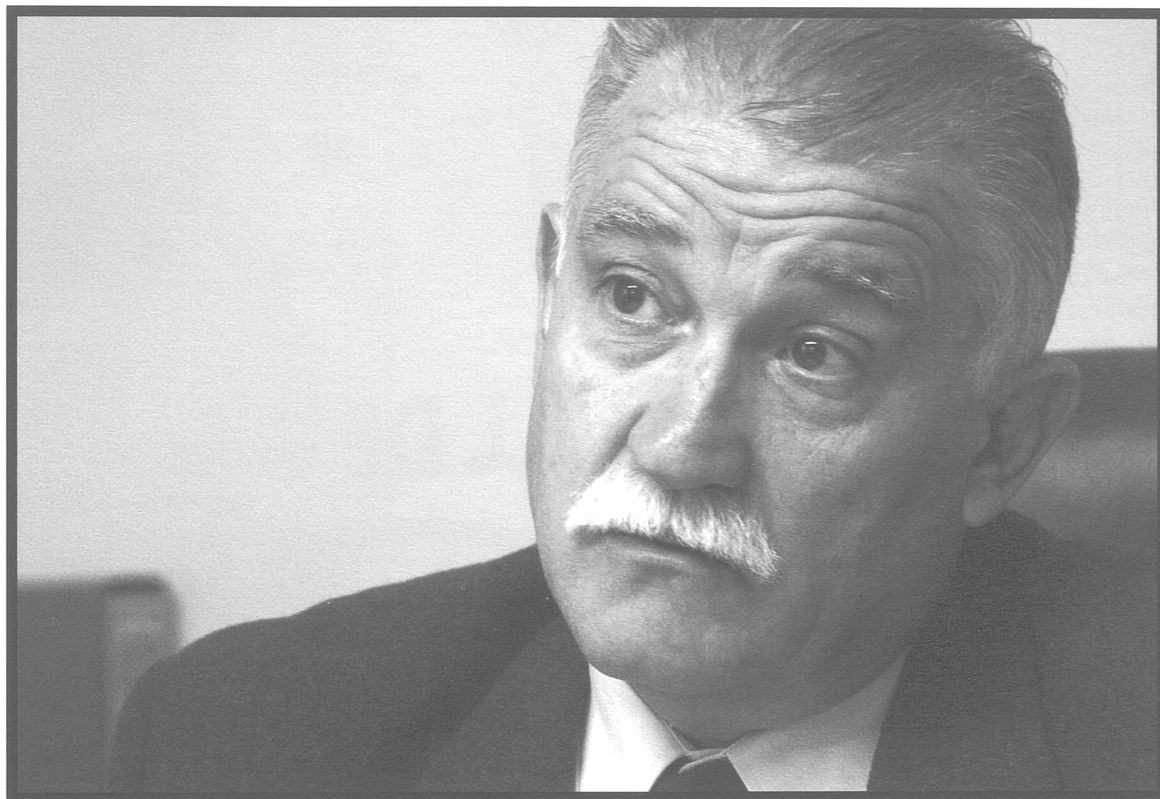
-Com veu l'activitat comercial a les zones turístiques, sembla que estan un poc deixades, sembla que hi ha menys activitat comercial?

-A totes les zones turístiques passa més o menys el mateix. Es pot resumir dient que hi ha primera línia, segona línia i tercera línia. A primera línia difícilment tancarà un comerç, la segona línia es manté i la tercera és la que pateix. Encara que és veritat que en aquestes terceres línies es poden fer petits complexos o crear algun pol d'atracció, però és clar que són les que tenen menys defensa. A les zones turístiques hi ha una cosa clara que deim i que ens preocupa: si hi ha turisme, les terceres línies viuen. Comença a baixar el turisme i les terceres línies no viuen, la segona pateix i la primera, just es manté. L'any passat el resultat comercial a les zones turístiques no va ser bo, perquè hi va haver un lleuger descens de turistes i enguany la situació és preocupant. S'ha de veure com anirà la temporada turística i de moment les perspectives no són gaire bones.

LA RECESSIÓ ECONÒMICA

-La recessió a Europa s'ha notat al comerç?, ha baixat el consum?

-És clar que les vendes han baixat. Quin és el motiu? No ho sé. Hi ha hagut una baixada i no sé exactament el motiu. Hi ha comerciants que argumenten que l'entrada de l'euro ha influït en aquesta baixada de vendes, la gent no està segura del valor, encara que el posem en pessetes. Hi ha persones que diuen que des que hi ha l'euro els doblers reten menys. Alguns sectors han pujat els preus, hi ha una percepció que el mercat és més car. Si que és veritat que el mercat va pujar perquè mancava material, perquè amb els temporals passats hi hagué danys, es perderen moltes collites, tot això ha influït en aquesta puja del mercat, perquè això fa pujar els preus. Ara, que al comerç avui en dia es gasten menys doblers que fa un temps, és cert.



-També hi ha un sobrecost de transport i d'intermediaris important.

-Aquí, a les Illes, nosaltres tenim un cost de transport que supera el 5% i això són molts de doblers i no està subvencionat, perquè el Regim Especial només subvenciona el transport d'aquella mercaderia que es manipula aquí i es torna a expedir, però la mercaderia normal que va i ve no té subvenció. El sobrecost d'intermediari no crec que sigui significatiu, perquè hi ha molta competència, el sector de la distribució és molt competitiu i aquest sobrecost no és significatiu. Ara, el sobrecost de transport sí que és alt i és una reivindicació històrica posar remei a aquest tema.

"Aquest Govern ens entén"

Entrevista a Demetrio Peña

per Gina Garcías Sansaloni

Emprenedor tenaç i lluitador incansable, Demetrio Peña en vint anys s'ha guanyat i manté el liderat dels petits comerciants de Mallorca. Els que, segons ell, per primera vegada se senten realment representats i defensats per un govern de progrés al qual probablement no varen votar. La reivindicació de la Llei de comerç, alimentada pel rebuig dels efectes dels grans magatzems sobre la vida ciutadana, ha encès la majoria de les batalles que ha encapçalat, mentre s'anava distanciant críticament de la gestió política i municipal del Partit Popular.

Demetrio Peña, (Almeria, 1939) va venir a viure a Mallorca en complir els set anys i no ha tornat a partir: "aquí em varen sembrar", diu. Mestre industrial especialitzat en electrònica, començà a reparar aparells de ràdio a Casa Radio del Barón de Vidal, el 1956. L'any 1973 exercí de professor d'electrònica a l'Escola de Mestratge Industrial. Posteriorment va muntar un comerç, La Bolsa del Televisor, on es dedicava a reparar televisors vells i a vendre'ls de bell nou. Emprenedor incansable, va passar a muntar antenes col·lectives durant sis anys. Després va crear noves botigues d'electrodomèstics: Comercial Don Máximo Descuento i finalment va gosar entrar, sense èxit, al món de la informàtica, amb Comercial Dimitrov i Avinguda digital. Membre fundador de la PIMEM, l'Associació de la Petita i Mitjana Empresa de Mallorca, que presidi a partir de l'any 1977, ara és president de PIMECO.



-Quina és l'essència de PIMECO?

-Defensar el petit comerç actual, no el que vendrà d'aquí a vint anys. Supòs que hi haurà persones que ja el defensaran. Quan deim no a les grans superfícies defensam el comerç d'avui. Una altra qüestió és que demà surti una altra classe de petit comerç.

-Des de quan és necessària aquesta lluita?

-Quan es va obrir El Corte Inglés nosaltres vaticinàrem que desapareixerien ics comerços. El cert és que han passat els anys i no han desaparegut. Han desaparegut els que hi havia a aquell moment i se n'han creat uns altres. Pensem en els comerciants de Galerías Avenidas, creien que es veurien afavorits per la proximitat d'El Corte Inglés, però varen haver de tancar. Nosaltres havíem fet un estudi. La illeta d'El Corte Inglés ha resultat afavorida, però no els voltants. Tots els comerços dels voltants estan negres, perquè El Corte Inglés col·lapsa la circulació, hi ha un guàrdia que accelera el trànsit cap a El Corte Inglés. Nosaltres hem de defensar els nostres socis d'ara. No podem pensar que més tard sorgirà un altre tipus de comerç especialitzat. No, nosaltres d'això no en volem saber res. Els detallistes de comestibles han desaparegut en mans de Pryca, de Continente i de les mitjanes superfícies. Avui en dia no hi ha detallistes. Només els que són molt especialitzats. Quan nosaltres demanàvem a aquest govern que regulàs la superfície dels comerços en funció del nombre d'habitants, sabíem el que demanàvem. Fa més mal una mitjana superfície a un poble de l'interior que una gran superfície a Palma. Aquest govern ho ha entès, i ha regulat el màxim de metres comercials segons la població.

-Els petits comerciants han trobat a la fi en aquest, un govern que els entén?

-Sí, no hi ha dubte. Hem trobat un govern amb sensibilitat cap al petit comerç. Que defensa un model de poble de convivència, i no de poble dormitori. La Vicepresidència ho té molt clar. Nosaltres volem que a cada poble hi hagi un fuster, una farmàcia, una botiga... no que hi hagi un únic gran comerç. No vull dir que els governs anteriors no ho entenguessin. No podem oblidar que el Partit Popular ha governat molts d'anys.

L'EMPREMTA DEL PP

-Per suposat.

-Les relacions amb aquells governs també varen ser bones. Fa molts d'anys que nosaltres demanàvem una llei del comerç. L'any 1981 ja demanàvem aquesta llei. Han passat vint anys. I ha estat aquest govern que l'ha feta.

-Vostè va ser un dels primers manifestants de Palma, quan encara vivia Franco, en favor del Parc de la Mar, amb el lema "Parc sí, pàrquing no", era l'any 73 o 74...

-Sí. Jo vaig organitzar la manifestació amb els empleats de les botigues que jo tenia. Era una manifestació en contra del pàrquing i a favor del Parc de la Mar.

-De llavors ençà i fins ara vostè s'ha fet una persona de referència a la societat mallorquina. Ara li fan el cas que mereix?

-Jo crec que sí, perquè no hem d'oblidar que jo vaig ser president de PIMEM fins l'any 1988, quan vaig dimitir i em van succeir Joan Fuster... Tomàs Garrido... i jo vaig assumir una associació molt petita llavors, que era la del Petit i Mitjà Comerç, i em vaig dedicar a la defensa del petit comerç. Sempre hem tengut les portes obertes de totes les administracions. Tal volta no hem tengut capacitat per continuar les batalles. Posàvem tanques publicitàries a favor del petit comerç i en contra de les grans superfícies, iniciàvem unes campanyes amb molt d'entusiasme, però després no teníem recursos per dur fins al final aquestes batalles, perquè havíem de fer moltes coses a la vegada. En conseqüència jo no puc sentir que no ens hagin escoltat suficientment. Quan ha estat necessari hem sortit al carrer, hem tancat els comerços de Palma dues vegades. Vàrem tancar, crec que va ser el 1988, en contra de la instal·lació d'El Corte Inglés i una altra vegada, el 10 d'octubre del 2000, per fer pressió a favor de la Llei del comerç. Si no hem tancat més vegades és que no ha estat necessari. A poc a poc ens hem obert un espai i l'hem defensat. I hem tengut correspondència. El que passa és que els tres darrers anys, des que hi ha el Govern de Progrés, hem notat més sensibilitat cap a nosaltres.

LA SENSIBILITAT NACIONALISTA

-Com interpretau que el PSM, que controla la Conselleria d'Indústria i Comerç, tengui aquesta sensibilitat tan especial cap als petits comerciants, que no han estat precisament el seu electorat tradicional? Perquè a vegades el PSM sembla fins i tot que defensa més els comerciants que els consumidors.

-Jo crec que quan es defensa el petit comerciant es defensa el consumidor. Una altra qüestió és que les grans empreses vulguin fer creure, a través de la publicitat, que donen un millor servei, la qual cosa no és certa. El petit comerciant es troba al barri, facilita les compres a les persones grans, a les que no disposen de cotxe, evita que un percentatge molt gran de gent es trobi desassistida. El PSM té una major sensibilitat ciutadana sobre el tipus de comerç que realment necessitam. El PSM no està fermat als grans interessos. Es dona el contrasentit que el Partit Popular a les Balears vol una cosa i el PP de Madrid en vol una altra, i preval sempre Madrid. Els diferents consellers de Comerç del PP que hi ha hagut, tots eren favorables a la Llei de comerç, no en faltaria d'altra, sempre a favor nostre, però després, a l'hora d'executar, no podien. Ara mateix el PP va impugnar la llei.

LA LLEI DEL COMERÇ

-Aquesta Llei de comerç era la que volíeu exactament?

-No, és natural, nosaltres demanàvem més, però en aquesta relació de forces hem d'acceptar que hem aconseguit bastant. Nosaltres vàrem organitzar una manifestació, fa temps, amb els empleats de les meves botigues, el gremi d'electrodomèstics, el 1978, quan Bankunión va inventar les promocions de regals per imposició, i nosaltres vàrem fer una manifestació davant la seu del banc. Ells em varen presentar una querella criminal perquè

varen veure uns rètols que deien "Bankunió enterra". Jo no havia fet aquells cartells, però José Francisco Conrado Villalonga, que era el director de Bankunió, em va dur a la Policia, i ja sap com eren els interrogatoris de la Policia. Em digueren "Vostè no ha estat, però sap qui ho ha fet", i jo deia que no ho sabia. Després Bankunió va desaparèixer, però l'invent va quedar, i el varen seguir les caixes d'estalvi i altres bancs, de tal manera que va arribar un moment en què va haver d'intervenir el Govern nacional perquè els bancs s'havien transformat en botigues de bicicletes, de bateries de cuina, de planxes, de televisors, i varen haver de regular el tema a nivell nacional, a petició de la PIMEM. Varen dir que no podien tenir ofertes, al manco que no les podien tenir exposades a les oficines. És clar, feta la llei, feta la trampa. Es varen crear unes societats que són les que fan la promoció mentre el banc fa l'oferta. Clar, amb l'aplicació de la nostra llei això no és ja possible a les Balears.

-Això és el que vostè vol destacar més de la nova llei del comerç?

-Això és el que vull que es compleixi. Hi ha un banc nacional que ja ha anunciat que no complirà aquesta llei. Ja veurem. Nosaltres volem que els bancs es dediquin a repartir interessos, no a fer-nos la competència.

ELS ATILES

-Estau en contra de les grans superfícies, però hi ha cadenes de supermercats que s'estableixen a tots i cada un dels barris i que facturem més que les grans superfícies, hi ha també franquícies...

-Bé, la realitat és que jo, a una d'aquestes cadenes de supermercats, la definia com "l'Atila del petit comerç". El Syp-Consum ha fet desaparèixer tot el detallisme que hi havia a Palma. Nosaltres sí que hem anat en contra d'això. Perquè aquesta gent destrueix tot el teixit comercial dels barris on arriba. Si es compleix l'article 14 de la Llei del comerç, això no succeirà més. Si el Govern i els ajuntaments fan complir les normes sobre dimensions dels comerços no es podrà fer més, això. Ara ja no en poden muntar més, i el que fan és comprar supermercats de petits botiguers. Tema franquícies: les franquícies són bones si la franquícia és bona. El que és cert és que proliferen perquè hi ha comerciants que perden les idees, són fills o néts de comerciants, i s'aferra a una franquícia que els diu com han de comprar, com han de vendre, com han de presentar els mostradors, i el comerciant actua simplement com un lliurador de la mercaderia. El franquiciador és el que fa les campanyes comercials, tota la feina de promoció... Les franquícies solen ser botigues que no s'integren, no participen de les promocions, no



entren a les associacions de comerciants... Jo crec que això és un xarampió, i tots els xarampions passen.

-Quant a horaris, calendaris laborals...

-L'anterior llei parlava de 72 hores setmanals. Després es va eixamplar i determinades grans superfícies obrien fins i tot en diumenge. Clar, ens trobarem que el conjunt del comerç tradicional de Mallorca, que són 18 mil punts de venda, no vol obrir en diumenge, excepte a les zones turístiques. Per això nosaltres varem demanar una regulació. La llei nacional, llavors, va permetre obrir vuit diumenges a l'any. Aquesta va ser la darrera llei que va aprovar el PSOE quan governava a tot l'Estat. Les grans superfícies es queixaren i nosaltres demanàrem en canvi un màxim de quatre diumenges oberts. Perquè el comerciant també aspira a poder passejar el diumenge amb els seus fills. Quan va arribar Aznar al Govern es va inventar la llei de les 90 hores

setmanals d'obertura de comerços. La qual cosa suposa més de dotze hores diàries durant els set dies de la setmana. Era el decret de Rodrigo Rato. Nosaltres no podem estar mai conformes amb això. Volem que es tanqui per llei diumenges i festius, perquè clar, com que les grans superfícies saben que nosaltres no obrirem, ells obren i s'omplen de gent.

EL SHOPPING

-Anar de compres ara és una prioritat de la cultura de l'oci. És una responsabilitat, per a vostès?

-Nosaltres hem vist com s'han transformat els costums i els grans centres comercials han substituït el carrer. Va ser en els darrers anys de la UCD i sobretot els primers del PSOE, quan hi va haver una certa tolerància cap al fenomen del consum de drogues. Ningú no es pensava que després d'aquesta llibertat mal entesa vendria la inseguretat ciutadana a causa dels robatoris, de la petita delinqüència. Va ser quan els comerços, que deixaven els mostradors il·luminats quan tancaven, varen haver de posar persianes metàl·liques als mostradors a l'hora de tancar. És que era una exigència de les companyies asseguradores! Els carrers es convertiren en un búnquer a partir de les vuit del vespre. Varen perdre una cosa tan important com era passejar per Palma mirant mostradors. Els mostradors tancats, els carrers deserts. Aquest búnquer ha fet molt de mal al comerç.

-I a la ciutat.

-És clar. A les vuit del vespre a la plaça Major, que era un punt de trobada, tanquen tots els bars, fins i tot els festius els bars són tancats. Palma queda deserta, sembla una tomba. Ciutat ha de recuperar aquesta vida. Les institucions, aquest Govern, que sembla tan sensible cap a nosaltres, hauria d'ajudar que els comerciants puguin llevar les barreres, simplement per posar vidres de seguretat, perquè és meravellós poder passejar per Palma, per Ciutat, per aquest centre que sembla que malauradament aquest consistori que governa Joan Fageda no ha entès mai.

EL CENTRE, SON VIDA SENSE VERD

-Però si els ha dedicat el Pla Mirall!

-Miri, aquest ajuntament, desgraciadament, té una manca total de sensibilitat cap a la nostra ciutat. Ara se celebrarà l'aniversari de la fundació de la nostra ciutat per part de Cecili Metel. Per aquí han passat els romans, els àrabs, el rei en Jaume, i s'ha necessitat tota aquesta història per construir la nostra ciutat, allò que anomenam Ciutat. Sempre "ciutat" ha estat "el centre". Els suburbis, els barris que han crescut defora de les Avingudes anaven a ciutat quan anaven al centre. Ara aquest ajuntament converteix el centre en un barri més, un barri residencial, això sí, per a gent molt rica. Miri què val un pis ara al centre històric! El barri històric torna un Son Vida, però sense verd. Han romput tota la trama social que donava vida a la "ciutat", on abans convivien els menestrals amb els botifarres, amb els botiguers... Ara no, i si no hi ha mitjans alternatius per a la circulació, el barri es tanca en si mateix. Convertir el centre en zona per a vianants és una forma d'aïllar-lo. El deixaran sense vies de penetració. I què farà la gent? Doncs, se n'anirà a El Corte Inglés

o a Alcampo. Nosaltres volem, ja li dèiem a Ramon Aguiló, carrers comercials per a vianants, però sense llevar les vies de penetració, si tot el centre es manté sense cotxes s'ofega els comerciants! Però allò més problemàtic d'aquest govern municipal és que no té sentit de ciutat. No sap quina ciutat vol. Els únics comerços que han aguantat al barri de sa Ferreria, ben segur que finalment seran tancats. El client que vagi a comprar, què ha de fer? Se n'ha de dur les compres a peu? Miri, miri, quants de comerços hi ha a sa Calatrava? Sa Calatrava s'ha convertit en una zona residencial, sense comerços, sense vida pròpia. Ara veurem què faran al Born! Jo he anat a passejar pel Born quan era petit i no hi cabíem, ara és buit! I ara n'han tancat una via... Jo no sé quins interessos pot tenir l'ajuntament als bars d'aquesta banda del carrer... Però han destrossat el Born. Si tots els carrers són per a vianants el centre es buida, i a més es desestabilitza tot l'Eixample. Jo puc haver nascut fora, però em sent ben mallorquí... En canvi, dins aquest ajuntament hi ha gent que serà forastera tota la vida.

EN MANS DE "QUATRE FORASTERS"

-Expliqui's.

-Ho podem dir ben clarament, a l'Ajuntament ens governen quatre forasters. Si haguessin entès la nostra història, José María Rodríguez, Sierra... no farien aquesta reforma. La fan perquè no entenen res. Si començassin a llegir llibres sobre la nostra història, si sapiguessin què va fer Alomar... fins i tot el mateix Jaume Carbonero, que no és antic, com interpretaven ells l'esponjament, veurien què és el que necessita Palma, i sabrien que necessita una actuació molt diferent de la que el Partit Popular fa.

-Els ha recomanat qualche lectura, als senyors Rodríguez, a Sierra...?

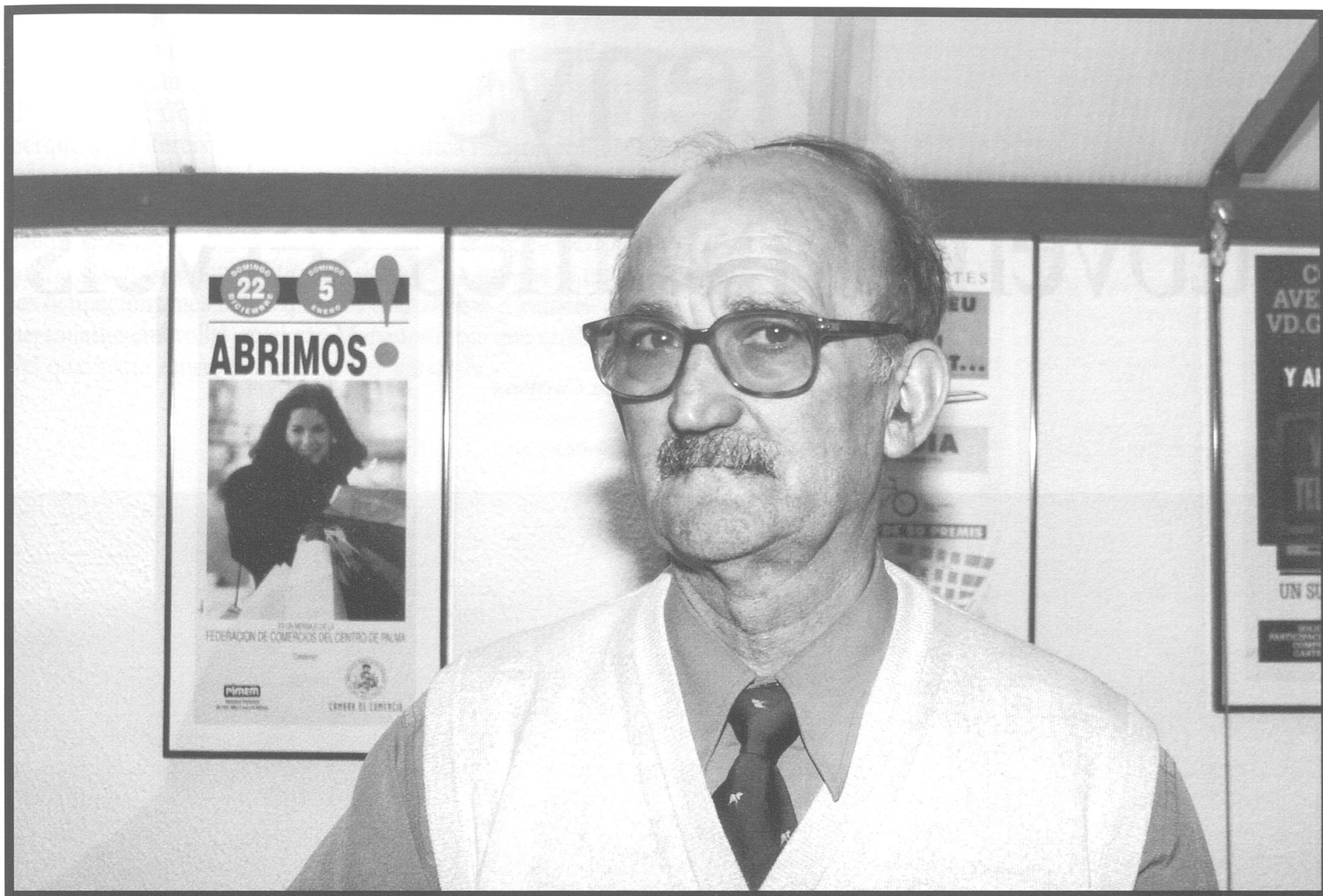
-Sí, sí, sí... però els passa una cosa: ells encarreguen un estudi, que per ventura val trenta o quaranta milions, a gent que no sap el que nosaltres necessitam. I clar, després fan cas d'aquest estudi, i fan dois.

-Per exemple?

-Han muntat una fàbrica de vidre a La Ferreria, amb tres forns que estan en marxa dia i nit. En primer lloc, a cap industrial no li donarien permís per muntar el que ha muntat l'ajuntament allà. Va en contra de les ordenances. Ho han fet ells, i després fan el doi de muntar unes botigues per a artesans, i allà on els han instal·lat s'arruïnaran! L'Ajuntament els han promès enviar-los estrangers, però no té sentit... Anteriorment hi havia artesans que hi feien feina, però ara tot és un postís... Jo crec que fan això, simplement perquè han obtingut una subvenció europea i ala!, *a lo grande!* I deixen amb el cul a l'aire els artesans que han picat l'ham.

COMERÇ EN CATALÀ

-La Llei de comerç estableix la l'obligatorietat de garantir que es pugui despatxar en català a les botigues on hi ha més de tres empleats. Fins ara vostès només demanaven als anuncis "se necesita dependienta con conocimientos de inglés y alemán".



-Aquest punt serà un dels més complicats de complir de la Llei de comerç. Nosaltres hem col·laborat des del principi en aquest tema. Me'n record de quan Maria Antònia Munar era consellera de Cultura del Govern de Cañellas, ja vàrem fer amb ella el primer conveni de normalització lingüística. Jo crec que els que més respecten aquests temes són els estrangers. La consciència cultural dels estrangers els du a respectar la nostra llengua. Els castellans són diferents. Però jo crec que els comerciants accepten el repte, sense imposicions, i són cada vegada més els que aprofiten les subvencions del Govern i posen els rètols de les seves botigues en català.

-Es posen al dia.

-Sí, i a més, vaig fer el càlcul i crec que aquesta norma només afecta devers 250 empreses de Palma. El nombre de petits comerços amb més de tres treballadors és baix. Si haguessin estat comerços de dos treballadors, per ventura n'hi hauria cinc mil.

-Es diu que el comerç és el sector amb les condicions laborals més dures.

-Hauríem de comparar amb més precisió. Per exemple, al sector del comerç, el treballador fix discontinu pràcticament no existeix... No tenim aquest problema. Tampoc no diria que el sector del comerç té unes condicions de feina tan difícils com la mineria

o la construcció. Treballar a una botiga és més aviat una feina descansada, sobretot a Mallorca, on els mallorquins no volem que ens aclaparin quan anam a comprar, volem que ens deixin mirar sense que ens demanin què volem... Aquesta desatenció és precisament la forma nostra de vendre... Per tant jo crec que, més enllà de les reivindicacions sindicals, que són normals, les condicions laborals són les apropiades. El nostre comerç té unes característiques pròpies, un ritme de feina que no és tan estressant com el de les grans superfícies, i tot i això els salaris són similars.

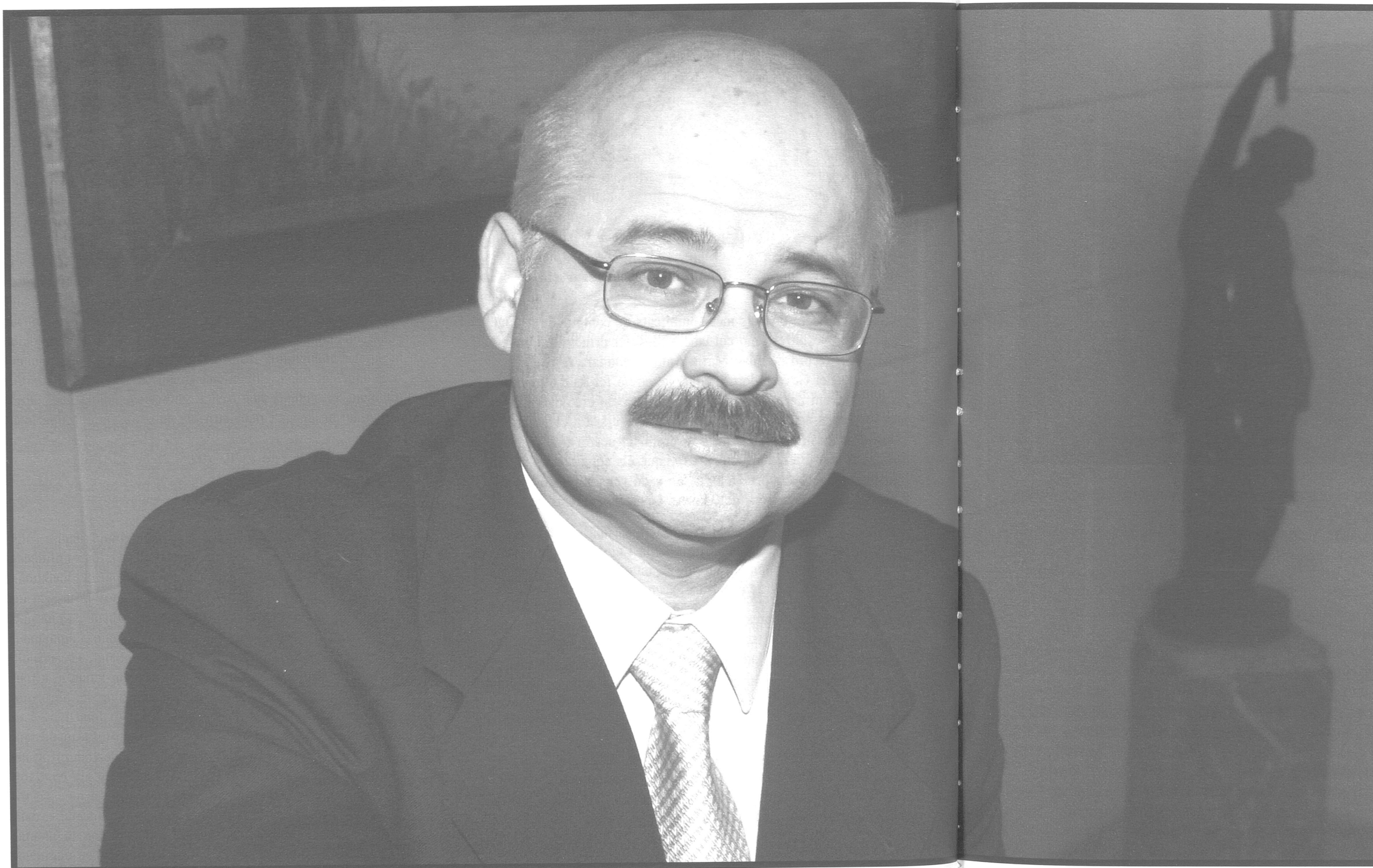
-El petit comerç de les Balears s'adaptarà, per obligació legal o sense, a la versatilitat d'horaris, de formes de compra, que demanen els consumidors d'ara?

-Els comerciants tenen limitacions per utilitzar Internet com un instrument de venda. En primer lloc perquè no tenen les eines per fer-ho. El comerciant és una persona que atraca el producte al consumidor. Internet és a l'abast dels productors o de les grans superfícies, no del petit comerciant. Entre d'altres motius perquè les fàbriques i els proveïdors els tenen privat a molts d'ells vendre per Internet. Respecte d'horaris, sí. Jo crec que, de fet, ja s'obre la bretxa de no tancar a migdia. Ja són molts els que no tanquen. A poc a poc això s'estendrà... Perquè el comerciant és molt viu, i sap ben bé com respondre a les demandes del consumidor.

Menys subvencions, més serveis

Entrevista a Josep Juan Cardona

per Constanza Forteza



Josep Juan Cardona parla mentre passeja d'un costat a l'altre, expansiu i incapaç d'estar molt de temps assegut. De tant en tant adopta un to professoral, com si parlàs per a un grup o com ho devia fer quan era conseller d'Agricultura, Comerç i Indústria, càrrec que encara té molt present perquè s'hi refereix amb freqüència. Critica l'actual política comercial i de promoció industrial del Govern del Pacte, que considera excessivament lligada al repartiment de subvencions directes i gens atenta a preparar el sector per al moment en què el repartiment europeu desaparegui del mapa. Cardona és un polític que s'atreveix a dir que la política és una de les ocupacions més belles que pot triar l'home. Cridaner, en el cas d'un personatge embrollat en el cas Mapau, un cas que qualifica de malson i del qual parla sense, realment, voler entrar-hi.

-El Tribunal Constitucional, després d'un recurs instat per l'advocat de l'Estat i el Govern central, ha aixecat la suspensió que pesava sobre una sèrie de punts de la Llei de comerç de les Balears mentre que d'altres es mantenen sense vigència a l'espera del pronunciament definitiu. Per què, si el grup conservador va donar en línies generals suport a la llei, hi ha una actitud aquí i una altra allà?

-Jo crec que no hi ha una contradicció absoluta. Quan es va discutir aquí la Llei de comerç el nostre interès va ser que el text fos assumit per tothom, entre d'altres raons perquè consideram que les lleis bàsiques han de tenir el consens de la major part dels partits polítics per mantenir certa perdurabilitat. El que no pot ser és que, a cada moment, cada dia, canviem de normes. Des del primer moment l'interès del PP és que hi hagi una llei consensuada, de la mateixa manera que la llei nacional, la Llei d'ordenació del comerç minorista, va ser una llei consensuada que, precisament per això, potser sigui una llei que no entra massa a fons, però és una llei que serveix a tothom i que té la vocació de durar. I això és el que nosaltres preteníem aquí, cosa que desgraciadament no va ser possible. Però també és cert que la discussió, els punts on hi havia confrontació, no varen ser tants, eren tres o quatre punts concrets. El cas és que nosaltres consideràrem que hi havia una bona part dels articles de la llei que eren recopilació de la normativa que ja hi havia, del Pla director sectorial, del decret de rebaixes, etc. També hi ha una sèrie de normes que eren, efectivament, una novetat i sobre les quals no hi havia problema, i d'altres sobre les que sí es plantejava una confrontació. Normes que, per exemple, sí són una novetat: el tema del català, el règim de sancions, tema en el qual no votàrem en contra però sí que ens abstenguérem. Novetat era la definició de gran establiment comercial. Nosaltres, abans havíem definit què era una gran superfície comercial, però no el gran establiment comercial.

-Quina diferència hi ha?

-Gran superfície és un tipus d'establiment que es defineix en funció dels metres quadrats, siguin útils o de construcció, es determina en funció de l'espai que

Josep Juan Cardona va néixer l'any 1960 a Sant Rafael d'Eivissa. Va estudiar dret a la Universitat Central de Barcelona i, posteriorment, va treballar d'advocat. L'any 1991 va ser nomenat tinent de batle d'Urbanisme de Sant Antoni i, el 93, senador popular per Eivissa-Formentera. Del 96 fins al 99 va ocupar el càrrec de conseller d'Agricultura, Comerç i Indústria. Actualment és diputat del PP al Parlament balear, president del PP a Eivissa-Formentera i coordinador general del partit a les Balears.

ocupa. El gran establiment comercial és definit en funció de l'empresa, és a dir, empreses que tenen més de 250 treballadors, que tenen un volum determinat de facturació anual, o empreses participades en un 25% o més del seu accionariat per empreses de gran facturació. I si no record malament aquesta facturació és de 40 milions d'euros. Nosaltres considerarem, i per això presentarem una esmena, que en la definició de gran establiment comercial no només hi havien d'entrar aquestes concrecions sinó també una referència a la superfície, perquè sinó ens trobàvem que una empresa que tengués aquest volum de facturació, però que ocupàs només 50 metres quadrats de superfície era automàticament considerada com un gran establiment comercial i que això podia ser perjudicial per a la xarxa comercial. Però nosaltres no votàrem en contra, acceptàrem aquesta definició, acceptàrem els límits de metres quadrats.

LLEI DE COMERÇ MAL PLANTEJADA

-Tornam, per tant, a la contradicció entre el que es va sustentar aquí el que se sustenta allà.

-És que ha de pensar que els límits de gran superfície dels establiments es va recórrer perquè els serveis jurídics de Madrid pensaren que estava mal plantejat. I realment crec que no està massa ben plantejat. La Llei de comerç diu que, de manera indefinida, no es pot fer cap tipus d'establiment comercial, sigui gran o petita superfície, que superi uns metres quadrats determinats. Clar, dit així, en una llei..., s'ha de considerar que en una llei d'ordenació del comerç parles de competència, de lliure competència, i amb això contradius la Llei estatal d'ordenació del comerç minorista. Perquè pugui comparar, nosaltres el que férem en aquest tema va ser, dins el Decret d'equipaments comercials, arbitrar una limitació a través de l'ordenació del territori. És a dir, definir els espais, les zones, que a les Balears es podien dedicar a equipaments comercials. A part d'establir una sèrie de normes d'urbanisme comercial, que eren les primeres normes fixades mai a les Balears en aquest àmbit, normes que ja determinaven que no se superassin una sèrie de metres. I, a més, quan establírem la moratòria, vàrem dir que durant cinc anys no es donarien llicències per fer grans superfícies. És a dir, la limitació física dels grans establiments es feia amb l'ordenació del territori i no a través d'ordenació comercial.

-I és igualment determinant?

-Igualment. I si bé la Comunitat Autònoma té competències en comerç interior, és cert que aquestes competències no són absolutes, estan limitades per la política de preus, pels principis generals ordenadors de la política econòmica de l'Estat. Això és competència de l'Estat. De manera que aquí el que qüestionam no és que es limiti, sinó la manera com es limita. El problema és que si això es fa des del punt de vista de l'ordenació del territori resulta que és, almenys des del meu punt de vista, intocable, perquè s'exerceix una competència pura i dura de la Comunitat Autònoma i, en canvi, si parlem de competències comercials, atès que són concurrents i compartides amb l'Estat, el tema ja és més discutible.

-Però quina capacitat té un planejament urbanístic per vincular el creixement comercial? Fins a quin punt apliquen aquestes normes els ajuntaments, per exemple?

-I la Llei de comerç fins a quin punt l'apliquen els comerciants? Si

no hi ha una voluntat de complir la llei, tampoc no la compliran. Al marge que, amb la normativa que ha tret el Pacte, s'ha atribuït la competència de fer els plans directors sectorials als consells insulars, com a peces d'ordenació del territori. El Pla d'equipaments comercials l'haurà de fer cada consell. Clar, abans, el Pla de comerç era de Balears, i això implicava una coherència. Ara, què passa? Que cada consell va a la seva. Si això és o no raonable ens podria dur hores de discussió, però el que és clar és que la majoria parlamentària així ho ha decidit, i nosaltres respectam aquesta actitud. Els consells insulars són els que han d'establir els equipaments comercials que necessita cada illa. És a dir, cada Pla insular haurà de dir en quina superfície i on es fan els equipaments comercials. I això condiciona l'economia comercial, evidentment, però la condiciona sense vincular-la directament. Aquest és el punt d'enfrontament, aquesta és la diferència que marca que un article es pugui veure recorregut davant el Constitucional o no.

-Però un pla director no és una via més difícil de complir-se que la que estableix una llei parlamentària?

-Jo crec que no. Hi pot haver ajuntaments que encara no s'hi hagin adaptat, però, a l'hora de donar llicències, lògicament ho fan en funció de la nova normativa i no en funció del planejament en vigor. El que nosaltres deim és que, en matèria de comerç, tenim unes competències concurrents, i que, per tant, hi pot haver discussions fortes. I que, a la vegada, tenim un altre camí, que significa més esforç, però que és indiscutible perquè no el poden tocar, és competència exclusiva nostra, perquè és part de l'ordenació del territori. Llavors, des d'aquest punt de vista és absurd cercar la confrontació. Simplement i senzillament per dir: tenc raó. Perquè el que volen els ciutadans de les Balears és solucions. Si les coses s'haguessin fet d'aquesta manera, si s'haguessin regulat els límits físics des del punt de vista d'ordenació del territori, no hi hauria hagut aquest problema. I vull ressaltar que l'únic tema que nosaltres discutírem, que votàrem en contra, va ser el tema dels horaris. Perquè hi ha una normativa de l'Estat, que estableix uns horaris, que no poden ser superats. I també hi ha una sentència del Tribunal Constitucional, motivada per un recurs interposat per la Generalitat de Catalunya en contra de la liberalització dels horaris aplicada pel decret Boyer de l'any 85. El Constitucional va donar la raó al Govern de Madrid i ratificà el decret Boyer. Per tant, ja veurem ara què diran. Vull dir, per tant, que, en el tema d'horaris, si sabem que hi ha aquesta sentència i que hi ha una regulació nacional, lògicament era raonable assegurar-nos de no fer les coses perquè sí, perquè, al cap i a la fi, després les coses seran com seran. Aquest és el tema de fons.

PROTECCIÓ I LIBERALITZACIÓ

-Però entre el dret de l'usuari, que de cada vegada demana més llibertat horària per comprar i els drets d'una part dels comerciants, aquí, qui ha de guanyar?

-I per què ha de guanyar algun dret? Estam confrontant drets, expectatives i necessitats de diversos tipus. Entre tenir obert les 24 hores del dia o tenir obert només sis hores al dia, imagin que hi ha una solució. A Eivissa deim que entre poc i massa, la raó passa. Jo crec que es tracta de cercar una situació raonable que permeti tenir un marge de maniobra a tothom. Que permeti un servei adequat al consumidor i que el consumidor pugui anar a comprar quan ho necessita i, a la vegada, que hi hagi una protecció al petit comerciant.

-La legislació ha de ser sempre protectora d'aquest sector?

-La legislació sempre protegeix alguna cosa, algun àmbit. Protegir el petit comerciant no vol dir atacar l'usuari. Jo crec que la legislació hauria de procurar un equilibri, s'ha de poder conjugar el dret al servei i el dret al descans dels comerciants. Crec que l'Administració ha de donar un marge de temps perquè dins aquest marge d'horaris, les botigues tinguin obert en funció de les seves necessitats i que tothom pugui competir. Però què passa? Que, a les Balears, una comunitat amb unes característiques especials, el tema de les grans

-Jo crec que en aquest país el tema està bastant liberalitzat. Possiblement perquè som un país turístic i s'ha arbitrat un règim especial que dona més marge d'actuació als comerços turístics. Precisament una de les coses de la Llei de comerç amb la qual no estàvem d'acord és que els comerços de zones turístiques també tenguessin limitació d'horaris durant la temporada d'hivern. Si parlem de desestacionalització, també l'haurem d'aplicar al sector del comerç. Per què tenir els hotels oberts si als voltants dels hotels no hi ha una oferta complementària? La gent, al final, s'avorreix i no ve. Aquesta seria una contribució a la desestacionalització.



superfícies pot significar un mal per al sector del petit comerç. Correcte. Però és que la defensa del petit comerç no ha de significar un mal per al consumidor. La normativa nacional, quan parla d'horaris, redueix la possibilitat d'obrir diumenges, o dies de festa, per part dels grans establiments. En canvi, als establiments de menys de 300 metres quadrats els dona plena llibertat d'actuació. Els dona, i recalca la paraula els dona, perquè no els obliga a tenir obert. Perquè s'ha arribat a dir que el decret de l'Estat que fixa la llibertat d'horaris obliga a obrir. Mentida. El que diu el decret és que els comerços de menys de 300 metres quadrats tenen el dret de tenir obert. És el comerciant qui ha de decidir. El problema és que després ve la competència, és a dir, que si el de devora obre, tu també et veus obligat a obrir. Però aquesta és una altra qüestió. Aquest és un camí perquè no s'enfrontin els dos drets.

-I quina és la posició espanyola en aquest tema dins el context europeu? França sembla tenir una política molt protectora del comerç, les grans superfícies paguen un impost que va als petits, Alemanya també és bastant restrictiva.

COMERÇ I ELECCIONS

-I quins són els punts que més criticaria de la política de comerç que fa l'actual Govern?

-Consider que a la Llei de comerç manca un apartat per a la petita empresa comercial familiar, aquest petit establiment que du la família, que són quatre persones, la immensa majoria dels comerços de les Balears són així. En aquest àmbit, l'actual Govern ha volgut fer, encara que no ho ha aconseguit, una política continuista del què es feia des de temps enrere. Em referesc a les petites botigues, les que no tenen un règim especial d'ajudes i potenciació, un règim d'ajuda en l'aspecte fiscal, amb bonificacions. Manca un pla de suport. El pla d'ajudes anterior tenia uns apartats per fomentar el tema de la dona, la contractació de dones tenia una puntuació especial. Sembla que ja no es lluita a favor d'això. Tampoc no veig una defensa de l'autocupació, no veig una defensa del jove empresari. Nosaltres varem lluitar molt en el tema de la creació d'incubado-

res d'empreses, per a la creació de noves empreses comercials. D'això ja no se'n sent ni parlar. Veig que el Centre de l'IBIT-Raiguer, creat com a incubadora, ha perdut molta de força. Jo crec que aquestes coses són absolutament necessàries per fer una política comercial completa.

-I quina de les dues administracions creu que ha tractat més el comerciant com un possible subjecte electoral?

-Miri, crec que una de les maneres per veure si es tracta un sector com un subjecte electoral és comprovar l'eficàcia de les ajudes. Si veus, per exemple, que allò que interessa és sortir a la fotografia tot anunciant plans però que, a l'hora de la veritat, les ajudes no arriben o arriben tard i malament. Al llarg dels anys en què vaig ser conseller, la lluita era per aconseguir que es cobrassin les ajudes dins el mateix any. Això va significar un esforç brutal per part de l'Administració i dels funcionaris, perquè varen haver de treballar al màxim per poder complir els terminis. Però es feia. I quan parlàvem d'ajudes, parlàvem d'ajudes productives i a les empreses, i no d'ajudes improductives o adreçades a associacions empresarials. Ara, les coses canvien i els criteris semblen els contraris. Les ajudes a empreses baixen mentre que pugen les altres. I diré més, ara, atès que ha començat un període nou d'ajudes, fins al 2006, el Govern, en matèria de promoció, dona pràcticament el cent per cent de les ajudes a les empreses, sense posar cap problema. I, és clar, les empreses es mostren satisfetes. Però el que no diuen és que, en aquest període de sis anys, les empreses tenen un màxim d'ajuda i que si, en els dos o tres anys primers, han esgotat el màxim, en els tres anys vinents no tendran ni un duro. Això no ho diuen. No fan una previsió a llarg termini.

-Vol dir que es fa una planificació electoral d'ajudes a l'àmbit del comerç?

-Totalment. I no només en comerç sinó en promoció industrial. Una cosa és que l'Administració superi el pressupost previst per a un any i una altra és que s'esgoti fins al màxim previst per a sis anys en quatre segons.

-I aquesta és una maniobra inèdita, no es va fer abans?

-Jo record que vaig rebre molta llenya precisament perquè limitava aquestes ajudes, i tot perquè volia que s'administrassin durant tot el període establert. Tot està inventat, però alguns apliquen l'invent i d'altres no. Si no es pren la decisió de limitar i temporalitzar la distribució de les ajudes, d'aquests doblers, et trobaràs que la promoció s'aturarà. Què donaràs als empresaris en els tres anys vinents?

-I es deixa la propera Administració sense res per gestionar?

-És clar, la propera Administració que s'arregli com pugui. Però a mi no em preocupa l'Administració, em preocupa l'administrat.

-La qüestió de la vinculació de la llengua al comerç. Es podrà aplicar aquest punt?

-Jo, allò que no entenc és que, si tan necessària és aquesta normalització, per què s'ajorna l'aplicació a l'any 2003, què és el que diu la llei? Això, en primer lloc. En segon lloc, què passa, que ara no es

parla el català a les botigues? I què passa, que només s'ha de parlar de normalització lingüística a les botigues? A les indústries no? I als vaixells? La nostra comunitat té una normativa de normalització lingüística, sobre la qual no hi ha res a dir. El que em sembla absurd és que es faci qüestió d'això en una llei econòmica, en una norma purament econòmica i que afecta només un sector de l'economia. I el que encara em sembla més xocant és que entrin i diguin que totes les botigues de més de sis empleats -cosa sobre la qual jo vaig dir que opinava era una beneitura, perquè el 90% de les botigues tenen menys de sis empleats- per, al final, a través d'una esmena d'una associació, sortir i dir que ara totes les botigues amb tres empleats. Si amb això se senten satisfets..., miri, això és un brindis al sol i punt. Això ens arregla algun problema comercial? Ens arregla el problema comercial de la temporada dolenta que han tengut les botigues turístiques? Els temes de normalització lingüística afecten tota la comunitat, afecten tots els àmbits, econòmics o no. Això està pensat per quedar bé, no sé amb qui, però quedar bé. Perquè realitat econòmica no en contempla cap, amb això no es ven ni més ni menys ni arregles res. Crec que, dins una normativa purament d'ordenació econòmica, no hi fa cap falta. A mi no em molesta gens ni mica, però fer bandera d'això en una llei comercial..., crec que s'haurien de dedicar a fer batalles dignes d'aquests esforços. El problema de la Llei de comerç, dels comerciants, no és si a les botigues amb tres empleats es parla o no el català. Ara bé, si volen això, que ho tinguin.

DONAR SERVEI

-Quin grau de competitivitat real considera que té el comerç de les Illes?

-Les característiques de les nostres empreses, que són petites, fan que tinguin dificultats per sortir fora. Els nostres reptes són els de saber sortir, saber agrupar els petits comerciants per poder ser competitius, crear plataformes de venda..., la petita empresa necessita adaptar-se, el creixement del nostre comerç no té la clau en una normativa sinó en la pràctica habitual. El problema és que l'Administració ha de ser al costat dels empresaris que volen modernitzar i innovar. No podem mai pensar que, atès que estan bé, ja hem fet la feina. No, no, perquè a altres indrets es mouen contínuament i de cada dia milloren. Si volem ser competitius, haurem de ser millors cada dia. L'Administració no només ha de tenir el talonari de xecs preparat per donar ajuda, sinó que ha de saber assessorar. Sobretot els petits, en qüestions sobre com obrir-se camí per entrar al món de les noves tecnologies, de les noves comunicacions. És aquí on consider que manquen iniciatives, que no es fa res. I de cara al futur, aquesta aportació és essencial, perquè d'aquí a sis anys es tornarà a revisar el finançament del Fons Europeu i ens podrem trobar amb sis anys més de finançament o amb cap, o que hi hagi una fase de transició per a la desaparició d'aquests fons. Crec que és aquí on ha d'estar la visió de futur d'un govern responsable, ha d'estar preparat per a quan això passi. I ha de saber muntar les estructures necessàries per ser competitius i no dependre de les ajudes. S'ha de potenciar la competitivitat, més en una època de canvis molt ràpids, i el Govern no només ha de signar talons, ha de prestar assessorament i serveis, especialment a les petites empreses que no els poden tenir pel seu compte.

-I quins són els temes estratègics que considera abandonats?

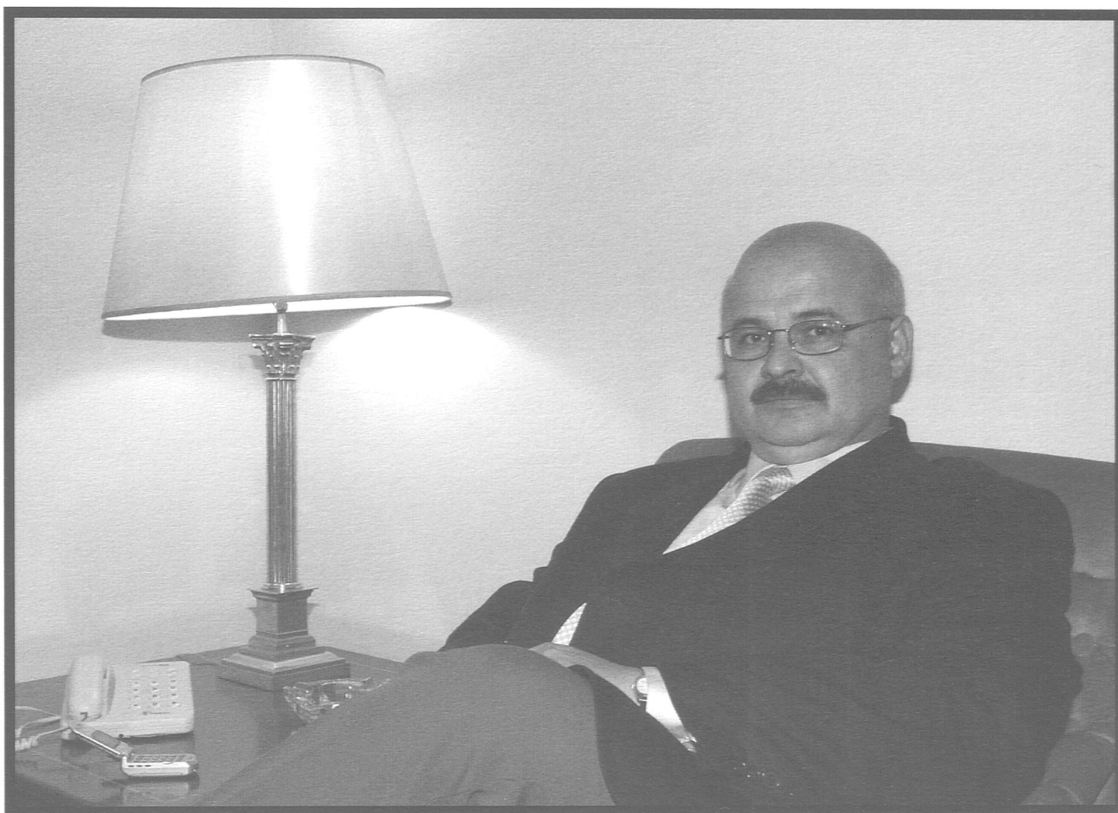
-En primer lloc, el tema que li deia, el tema telemàtic. Aquesta és una de les comunitats que, en aquest àmbit, va més lenta. I jo crec que aquesta és una de les coses per la qual s'hauria de lluitar. Clar, nosaltres limitam el nostre comerç al nostre territori. I no senyor, si volem sortir fora i, a més a més sense haver de viatjar, hem de promoure aquest tipus de comerç. Però això, per molt que en parlem, és una qüestió final de l'empresariat, per molt que faci l'Administració no pot intervenir en el sector econòmic via decret. Quan jo era conseller, vaig tenir moltes converses amb el conseller d'Economia i Indústria de Catalunya, Antoni Subirà, i la primera vegada que vaig parlar amb ell ja em va transmetre això: escolta, em va dir, a nosaltres se'ns ha acabat això dels fons europeus per a les empreses, hem hagut de substituir les ajudes a les empreses per serveis. Ells crearen una cosa que nosaltres vàrem fer via convenis, la xarxa comercial d'oficines a l'exterior, una xarxa que permet als empresaris catalans tenir una seu del Govern a l'exterior per fer promocions, assessorament..., és una oficina que assessorava a uns preus baratíssims..., per cert, els empresaris de les Balears tenen dret a aquests serveis perquè es va signar un conveni amb la Generalitat perquè poguessin accedir a aquesta assistència. Serveis d'aquests tipus són essencials per al sector econòmic d'aquestes illes. Per exemple, parlen amb mercats i potser tu els pots pagar un tècnic perquè els ensenyi màrqueting, o com vàrem fer nosaltres al sector de la fusta, que cercàrem uns tècnics per veure com podia ser més competitiu. Tot això són serveis que valen doblers, però que tenen una traducció en rendiment per a l'empresa, sense ser una subvenció que rep l'empresa. I totes aquestes coses, que impliquen un valor afegit i que no comporten un lliurament directe de doblers, són importants i es deixen una mica de banda. I aquest, al meu parer, és un dels reptes de l'Administració balear.

MAPAU

-Vostè és l'autor d'una frase que, si no passa als anals històrics locals, en qualsevol cas quedarà a la memòria, la famosa "no sé si és millor ser un cabró que un beneit". Quina és la vigència d'aquesta frase en aquests moments?

-En el cas, com li diuen, Formentera, crec que el temps situarà cadascú al seu lloc. Jo estic completament convençut que el Govern va actuar conforme a la llei. Em dol molt que, per culpa d'unes determinades pretensions crítiques, hi hagi gent, gent que són funcionaris, que no tenen res a veure amb els partits polítics, que ho passa ara molt malament, se'ls persegueix. Això ho trobo molt injust. I

també considero tremendament injust que la política no tenguí límits. Jo sempre he sentit a dir que l'activitat política és molt bruta. I no és cert, l'activitat política és una de les coses més belles a la qual es poden dedicar les persones. Tot té un límit; i els límits no estan escrits ni a les lleis ni als llibres, és una qüestió de convenciment moral. I qui no tenguí límits morals i li sigui igual destrossar la vida política i personal d'un contrari, simplement per romandre ell al poder o perquè no és capaç de raonar amb arguments amb l'opositor, doncs, aquesta gent ja mostra de quina mena és. S'han fet afirmacions, moltes, que després no han resultat ser així. Per exemple, que s'havia enganyat els emigrants, quasi res!, perquè s'empadronassin, després s'ha demostrat que aquesta gent va votar lliurement, després varen dir que s'havien gastat sous que després no s'han gastat... tot això...



-Llavors, en quin moment psicològic es va pronunciar aquesta frase?

-Vegem, nosaltres podem debatre un tema i, en un moment donat, algú pot plantejar-me que si vostè fa això o si fa això altre. I jo, a continuació, contestar que "escolta és que si és així com em diu, doncs, jo ja no sé si som un ase o massa espavilat". En resum, no li don més importància, jo ja vaig explicar el sentit d'aquesta frase al jutge, i també al fiscal, perquè m'ho va demanar. La realitat és que, de llavors ençà, jo he anat al jutjat a declarar totes les vegades que m'han demanat i amb molt de respecte al jutjat, encara que en aquest sentit, en molts de casos, no m'hagi vist correspost. Perquè moltes coses que se suposa han de quedar allà dedins, han sortit fora, i jo no és que responsabilitzi ningú. Vaig fer unes declaracions de set hores, vaig explicar també el sentit d'aquesta frase, i quan vaig sortir vaig dir que, en relació a allò que havia declarat, el jutjat n'era dipositari. Quan acabi tot aquest malson, tota aquesta història, possiblement es conegui. Encara que no hi ha gaire misteri.

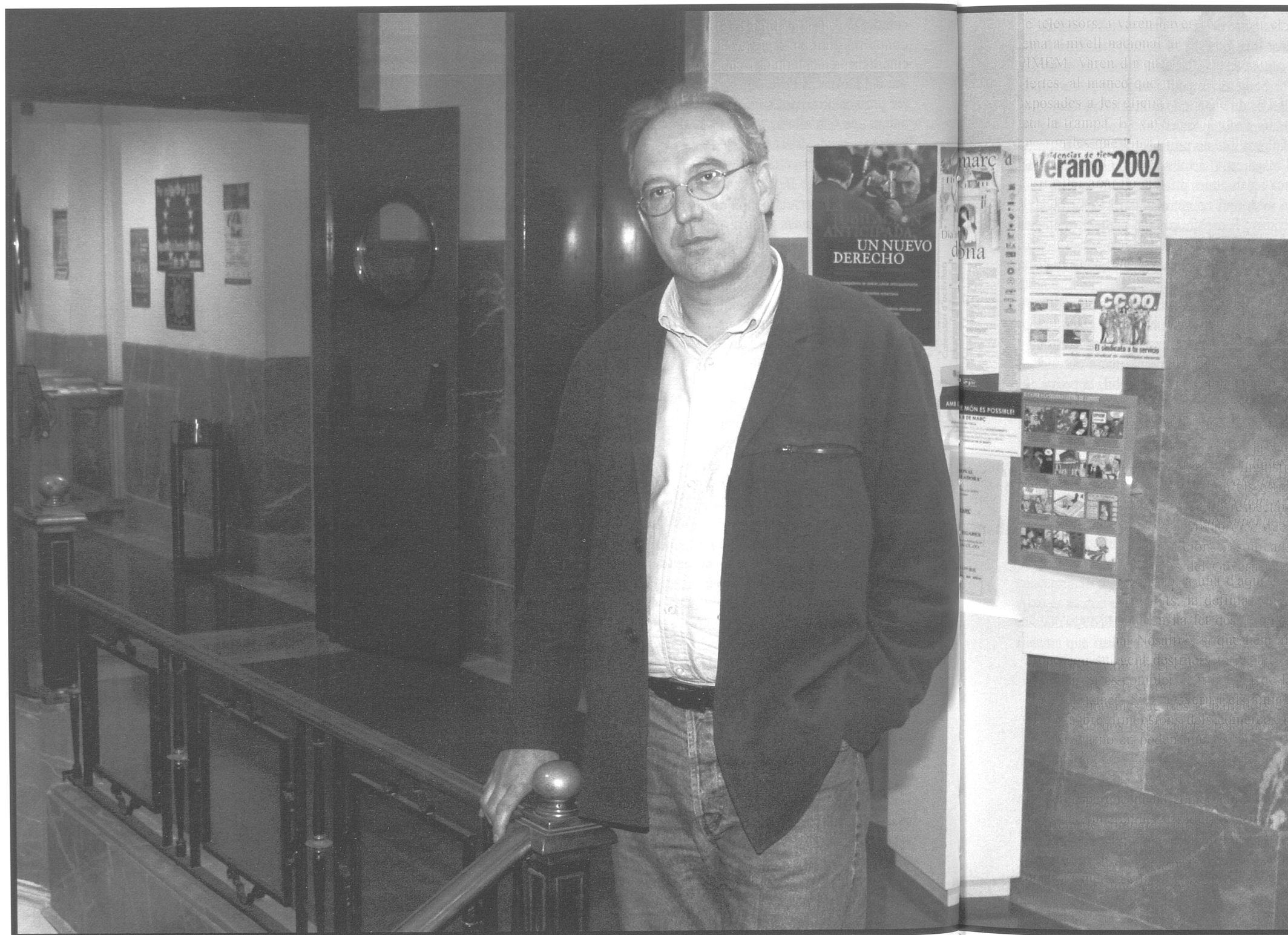
"La clau del futur és potenciar el comerç urbà"

Entrevista Rafel Borràs

per Magdalena Cortés

Es respira satisfacció quan es parla de la Llei de comerç. I molta més després que el Tribunal Constitucional aixecàs la suspensió "del bessó de la llei". Rafel Borràs, secretari general de la Federació de Comerç i Turisme de Comissions Obreres defensa la llei gairebé punt per punt. Es tracta sobretot d'una normativa per protegir el dèbil, i amb aquesta protecció ens procura el manteniment del model mediterrani de societat, el de la vida de carrer i de barri. Aquesta defensa del petit i mitjà comerç és bàsica perquè el consumidor pugui triar com vol exercir el seu dret al consum. La Llei de comerç de les Balears és, per tant, conseqüència d'un sentiment compartit per tota la població. Ara, el sindicat Comissions Obreres proposa que el pas següent sigui un gran pacte social per potenciar el comerç urbà, i en conseqüència, la millora de la situació laboral dels treballadors d'aquest sector. L'únic punt de desacord és la regulació de les zones de aflluència turística. Segons CCOO més que de zones turístiques s'hauria de parlar d'activitats comercials turístiques. De moment, hi ha obert un camí per lluitar contra les injustícies del lliure mercat. Això no lleva que el comerç tradicional s'hagi d'adaptar als nous models de societat actual.

Rafel Borràs Ensenyat va néixer el 29 de maig del 1957 al Port de Pollença. Acabats els estudis primaris començà a fer feina a diferents empreses del món de l'hostaleria. Des de l'any 1985 es dedica professionalment al sindicat Comissions Obreres, primer a la confederació i després al sector hostaleria. L'any 1997 es produeix la fusió entre la federació d'hostaleria i comerç i és elegit secretari general d'aquesta, càrrec que ocupa actualment, i per al qual fou reelegit el juny de l'any passat en el 2n Congrés de la Federació de Comerç, Hostaleria i Turisme de Comissions Obreres.



-La Llei de comerç va ser aprovada per la majoria de partits en el Parlament. Reflecteix el sentir de la majoria dels ciutadans?

-Jo crec que sí. La Llei de comerç va ser aprovada fins i tot per unanimitat en un nombre important d'aspectes, només en alguns temes com horaris comercials, la venda a pèrdues... L'oposició del Partit Popular no va donar suport a la llei. Per tant la primera dada és aquesta, és una llei que va al Parlament amb un gran consens polític i institucional, i això perquè també reflecteix el consens majoritari dels sectors professionals, tant patronals com sindicats, del món del comerç de les Illes Balears.

S'ha de remarcar la importància que té l'activitat comercial a una comunitat autònoma com les Illes Balears, és més que econòmica perquè tenim un sector industrial molt feble. La percepció que s'ha de fer qualche cosa està molt assumida al conjunt de la societat, per tant és convenient que a un territori limitat existeixi una regulació específica d'acord amb la idiosincràsia de cada una de les Illes.

-O sigui que la importància del petit comerç va més enllà dels aspectes econòmics perquè defineix un model de societat determinat.

-El comerç, a totes les societats des de les més antigues, és una activitat econòmica transcendental que determina com es distribueix la producció agrícola, alimentària o industrial. El comerç com a sector econòmic té la funció transcendental de la distribució dels béns de consum. Segons com es reguli l'activitat comercial els ciutadans i ciutadanes exercim el dret a consumir i segons com s'organitzin les institucions comercials esdevé un determinat model de societat.

Si es fa una aposta per les grans superfícies i els hípers ens podem trobar amb un model de societat que desenvolupi aquesta activitat econòmica i social a la perifèria de les ciutats on els ciutadans s'han de desplaçar per satisfer les seves necessitats bàsiques de consum. Darrera de les polèmiques en matèria d'ordenació del comerç hi ha un model de societat molt determinat, un model de societat més d'acord amb la tradició mediterrània amb xarxes comercials molt ciutadanes i implicades amb l'entramat urbà, o bé un model nord-americà en el qual la gent s'ha de desplaçar a les perifèries de les ciutats o dels pobles. Això a Mallorca ja es veu dins poblacions relativament petites, on l'activitat comercial s'ha organitzat en aquests darrers anys en funció de mitjanes superfícies. La població de Manacor, per exemple, per fer les seves compres es trasllada als afores immediats.

Aquest fet és el que fa que des del punt de vista polític, social i econòmic hi hagi hagut un cert consens en la necessitat d'una regulació bàsica que reconegui les peculiaritats d'aquesta realitat de les Illes Balears. Hi ha hagut els discrepants de sempre, que són els representants de les grans empreses comercials que defensen el model americà.

-A l'exposició de motius de la Llei de comerç es diu que una de les funcions del petit comerç és el manteniment dels hàbits tradicionals de compra. Però la realitat és que aquests hàbits tradicionals canvien i que la gent té unes altres necessitats i una altra disponibilitat de temps.

-Jo crec que la Llei de comerç té un gran component regulador, en el sentit que ordena el sector comercial. No és "la llei del més fort", s'ha acabat que es practiqui el que es va anomenar l'urbanisme concertat. Per exemple, a Palma es va canviar el planejament urbà

perquè s'havia d'instal·lar El Corte Inglés a les Avingudes... Si això no s'ordena, si acabam amb el comerç urbà, el comerç de proximitat, amb la petita i mitjana empresa, tot serà una sola modalitat comercial.

Efectivament els hàbits i la societat han canviat, i el comerç tradicional s'ha d'adaptar als nous models de societat actual, però això ho poden fer amb la llei o sense la llei.

-De tota manera, la Llei de comerç, en limitar horaris i obertura de nous centres, limita també la llibertat d'escollir del consumidor.

-No crec que la Llei de comerç suposi cap limitació per al consumidor o consumidora de les Illes Balears. A les Balears hi ha una estructura comercial molt consolidada. Des del nostre punt de vista hi ha una suficient oferta comercial de grans magatzems i després, amb el temps, s'ha consolidat una gran oferta de mitjanes superfícies comercials, el que són els supermercats. Per altra banda, es manté amb dificultats una xarxa de botigues de petit i mitjà empresari, molt urbana. El que fa aquesta llei és dir: hem de mantenir l'equilibri entre aquests diferents formats d'oferta comercial.

No hi ha cap ciutadà de Mallorca que no pugui fer les seves compres totals en el format de gran magatzem, si vol ho pot fer, els d'Eivissa i Formentera i els de Menorca tenen certes dificultats però ja està relativament solucionat. Un menorquí no pot anar a El Corte Inglés, però no perquè la Llei de comerç li prohibeixi sinó perquè per interès comercial i per nombre d'habitants a El Corte Inglés no li ha interessat instal·lar un centre a Maó o a Ciutadella. El que fa la llei és regular i mantenir un cert equilibri entre aquests distints formats de comerç, i fa una aposta, com no podia ser d'altra manera, d'una certa ajuda al més dèbil.

Des del meu punt de vista i des del punt de vista de la Federació de Comerç de Comissions Obreres ens pareix particularment encertada. El que ha de fer el poder públic és protegir el més dèbil, la petita empresa del botiguer. I la Llei de comerç parla de la contenció, no de la prohibició ni de l'anul·lació, de la superfície de venda en establiments comercials. El que fa no és llevar llibertat al consumidor sinó protegir el més dèbil, intentar mantenir l'equilibri entre els distints formats comercials i defensar els que volem continuar fent les compres als petits i mitjans centres comercials, i si no hi hagués una aposta decidida dels poders públics arribaria un moment en què ja no ho podríem fer, perquè tot serien grans superfícies comercials. Algú m'ha de defensar el dret a poder anar a comprar el pa al forn, devora ca meva, i els botons a la merceria del barri.

"NO ES POT PARLAR D'UNITAT DEL MERCAT ESPANYOL"

-Un estudi realitzat per un equip format per membres l'Institut d'Empresa, l'Institut d'Estudis de Lliure Comerç i l'Institut d'Estudis Econòmics expressa la necessitat d'establir una normativa homogènia en matèria de comerç minorista per tornar a la unitat en el mercat espanyol. També es refereix a l'existència de normes autonòmiques que contradiuen la legislació estatal i considera que no responen a una necessitat real sinó al manteniment d'una burocràcia local.

-Nosaltres no coincidim amb aquesta tesi per una sèrie de raons. Primera, l'activitat comercial, i insistesc una altra vegada, és més que una activitat econòmica, per tant, les distintes comunitats autònomes tenen concedida en els seus estatuts la capacitat d'ordenació comercial. No crec que es pugui parlar d'unitat del

mercat espanyol. Jo puc entendre que a la Península es pugui plantejar el dubte de la unitat de mercat, perquè les fronteres entre una comunitat autònoma i una altra poden ser difuses, i es pot donar el cas que a la comunitat autònoma de Madrid hi hagi una regulació permissiva per a les grans superfícies i a la comunitat de Castella-Lleó sigui més restrictiva i els consumidors se sentin discriminats. A les Balears això no es dona, estam aïllats.

En contra d'aquestes tesis homogeneïtzadores, que diuen que tots hem de ser iguals i tenir els mateixos hàbits de consum, s'ha d'imposar el dret a la diferenciació. Qui ha de decidir la manera com s'ha d'organitzar el comerç de les Illes són els ciutadans, a través del Parlament. En cas contrari no tendria sentit l'Estat descentralitzat.

-I la referència al manteniment d'una burocràcia local?

-Això ho han d'explicar ells. En el cas de la Llei de comerç, aquesta respon a necessitats imperioses de la realitat de les Illes Balears. Si el que volen dir aquests senyors és que a l'àmbit de la comunitat autònoma hi ha sectors com els sindicats que hem presentat propostes per a una regulació com aquesta, que hi ha sectors empresarials com són les organitzacions empresarials del petit i mitjà comerç de les Illes que feim de *lobby* de pressió davant les administracions autonòmiques, això és cert. Però també és cert que aquests *lobbies* de pressió que fan aquestes crítiques volen ser només ells els que tinguin les portes obertes del Ministeri d'Economia i Comerç com han fet en moltes ocasions. El darrer decret mal anomenat de liberalització del comerç, el 6/2000, no va ser només una aposta del PP, sinó que va ser una falsa llibertat d'horaris i d'ampliació de festius, negociada i imposada per aquests importants grups de pressió a nivell de l'Estat que només atenen els comptes de resultat i ens volen imposar el model de societat nord-americana. Així que aquests senyors el que haurien de fer és callar i no parlar de burocràcies locals perquè el que volen és canviar a una concentració de poder a nivell d'Estat. Això és el que els preocupa, que hi hagi iniciatives com la Llei de comerç de les Balears que resisteixi en aquestes pressions de *lobby* bastant ocultes.

"LES GRANS SUPERFÍCIES DESTRUEIXEN MOLTS DE LLOCS DE FEINA"

-Podem comentar la postura del sindicat Comissions Obreres de les Illes en relació a alguns dels punts més polèmics de la Llei de comerç. Un és de la limitació d'hores d'obertura, un màxim de 72 hores setmanals i 12 diàries i la determinació de 5 dies festius d'obertura autoritzada.

-Quan el senyor Pere Sampol va presentar el primer esborrany de la llei fa gairebé bé dos anys, Comissions Obreres ens vàrem plantejar dos objectius fonamentals: un era mantenir una diferència amb la regulació estatal dels horaris comercials, i el segon era la contenció

de les grans superfícies comercials, per una raó molt important, perquè al nostre parer generen molta més ocupació molts de punts de venda que la concentració de la macroempresa comercial.

A nosaltres el tema d'horaris comercials ens sembla fonamental. L'article 18 que estableix 72 hores d'obertura i un horari diari no superior a 12 hores és un dels semàfors fonamentals, perquè en cas contrari és fals, hipòcrita i no funciona. És a dir, regular com fa la Llei estatal que les superfícies comercials fins a 200 metres quadrats poden obrir totes les hores que vulguin, o dir que les que excedeixin aquesta superfície poden obrir 90 hores a la setmana des del nostre punt de vista no beneficia el consumidor, i provoca desigualtats comercials a favor dels grans, perquè una botiga mitjana o petita no pot suportar això. Aquesta és la tàctica de l'empatx, pren tota la llibertat que vulguis, perquè sé que no la podràs exercir.

Segona qüestió, el tema dels diumenges o festius, que amb l'aixecada de la suspensió del Tribunal Constitucional queda consolidat. L'any 2001 i l'any 2002, a les Balears, el comerç en general, amb l'excepció de les zones turístiques, obrirà 5 dies festius, i això ve per un acord que es va produir l'any passat i que s'ha repetit també l'any 2002, entre tots els sindicats i totes les associacions empresarials



incloses les grans superfícies comercials. L'acord va ser que els dies d'obertura en diumenge o festiu serien cinc, però cinc dies comercials bons en el sentit que hi hagi un interès. Jo crec que és una de les proves de capacitat d'autorregulació, de conèixer la realitat de les Illes Balears i molt particularment de Mallorca i que ningú des de Madrid no ens ha de dir què hem de fer aquí.

-I pel que fa a la prohibició d'obertura de grans superfícies de més de 1.300 metres quadrats a Palma, i de 800 i 250 metres quadrats, segons el nombre d'habitants del municipi?

-En relació a les grans superfícies ens sembla molt encertat no que hi hagi prohibició sinó una contenció. El poder econòmic que té una gran superfície comercial que s'instal·la en una superfície territorial tan petita com les Illes Balears pot significar la mort d'una gran

quantitat de comerços, i per tant, implicar la desertització de determinats nuclis urbans i la destrucció de molts de llocs de feina. Per altra banda, s'ha confirmat que on es fan polítiques comercials i es posen semàfors per marcar un ordre, s'aconsegueix més ocupació, més cohesió social i comercial. Aquest és el cas de les Illes Balears i de Catalunya, a altres llocs com Madrid hi ha de cada vegada menys llocs de feina, menys cohesió, etc.

Jo crec que aquests dos aspectes de la Llei de comerç són fonamentals des del punt de vista sindical, a més a més del tema de la participació social en el tema de comerç. S'ha de ressaltar que aquesta llei consagra el Consell Assessor de Comerç que és una taula que s'ha constituït aquests dies on, per primera vegada, a les Illes Balears un tema com el comerç serà fruit del diàleg, de l'intent de consens, de participació de tots els agents socials: els empresaris, els sindicats, les organitzacions de consumidors, els consells insulars...

-De moment queden suspesos tres articles d'aquesta llei: un que prohibeix els establiments dedicats només a la venda de saldos, un altre que prohibeix realitzar promocions dos mesos abans de les rebaxes i, el tercer, que prohibeix la venda a pèrdues, per sota del preu real d'adquisició dels productes.

-Jo crec que són tres articles que ara mateix tenen molt poca importància pràctica, la poden tenir en el futur, i crec que al final, d'aquí uns anys, el Tribunal Constitucional decidirà. A nosaltres, a Comissions Obreres, ens preocupa relativament poc que es mantenguin perquè seria molt curiós que abans que hi hagués sentència el tema de la promoció abans de rebaxes i de la venda a pèrdues estàs arreglat a través d'una directiva de la Unió Europea. El més important d'aquest tema és que el Tribunal Constitucional ha aixecat la suspensió del bessó de la Llei de comerç de les Illes Balears.

-Una conseqüència d'aquest aixecament de la suspensió és que les Illes queden al marge dels plans d'expansió de les grans cadenes de supermercats. Es perden molts de llocs de feina? Quina és la situació del sector?

-L'aixecada de la suspensió en aquest vessant el que ha provocat és que sigui innecessària una polèmica afegida que era si es mantenia o no la moratòria de les grans superfícies, perquè aquesta política de contenció ja ve d'enrere, no ha començat des de l'aprovació de la Llei de comerç o des de l'inici de la seva tramitació. De fet, des de la legislatura passada hi havia una moratòria que impedia la instal·lació de grans superfícies. Nosaltres no ho podem documentar, perquè qui té les dades concretes és l'Administració, però sí que és veritat que aquesta política ha propiciat que avui, l'any 2002, a les Illes Balears no hi hagi hagut una eclosió de grans superfícies. Això crec que no ha produït problemes d'ocupació. Estam convençuts que l'aparició de més grans superfícies hagués provocat la pèrdua d'ocupació en el petit i mitjà comerç. Quan apareix una altra gran superfície que dona feina a 400-500 treballadors, provoca la desaparició d'un miler de llocs de treball que estan disseminats, tres aquí, quatre allà... i s'ha d'afegir que en el cas de les Illes Balears, hi ha en els darrers anys una molt consolidada estructura comercial de proximitat, hi ha molts de supermercats de barri, que fan que sigui una xarxa comercial molt dinàmica. Jo crec que el que fa falta ara, amb la Llei de comerç aprovada i amb possibilitats legals perquè s'apliqui, és que ens asseguem a la taula per arribar a un gran pacte social entre consumidors, sindicats,

empresaris i Administració de potenciació del comerç urbà a les Illes Balears. Amb els instruments que ara tenim, jo crec que aquesta és la clau del futur immediat, aprofitar el que resta de l'any 2002 per a aquest gran pacte social per potenciar l'entramat comercial urbà.

-Quins problemes planteja la llei? En quins punts no estau d'acord?

-L'única discrepància forta que tenim amb la llei és el tractament que s'hi dona a les zones de gran aflluència turística. De fet és un sarcasme utilitzar aquest terme perquè les Illes Balears bàsicament són tot grans zones de aflluència turística. Això ho hem d'arreglar, perquè el que no pot ser és fer el doble discurs: que hi hagi restriccions lògiques i normals per al consumidor i el treballador al comerç urbà, però que es mantengui la llibertat a les zones turístiques, encara que hi hagi determinades restriccions. Per exemple, què passaria si es considera zona turística el nucli urbà de Calvià, Palmanova, Magaluf i a Palmanova-Magaluf s'instal·lès una gran superfície d'El Corte Inglés. Aquest Corte Inglés podria obrir des del 15 de març al 30 d'octubre de cada any, tots els diumenges i tots els festius? No provocaria això una certa diàspora del consumidor de la zona de Palma cap a aquella zona?

Nosaltres pensam que dins d'aquest gran pacte de potenciació del comerç urbà, en el sentit de fer que les ciutats continuïn sent mediterrànies, s'hauria deixar de parlar de zona de gran aflluència turística per passar a parlar d'activitat comercial turística. La botiga de *souvenirs* d'una zona turística és una activitat turística, però una ferreteria o una botiga de modes, no.

UN SECTOR AMB MOLTA PRECARIETAT LABORAL

-Des del punt de vista de les condicions laborals on surt guanyant un treballador, en una gran superfície o en un petit comerç?

-Formalment, amb la llei en la mà, té millors condicions laborals la gent que fa feina al petit i mitjà comerç que està regulat en el conveni col·lectiu del comerç de les Illes Balears. A la pràctica, en el petit i mitjà comerç hi ha molta casuística, s'ha de distingir entre una empresa mitjana, una petita i una microempresa. A la microempresa es donen unes relacions laborals molt paternalistes, molt directes, en les quals el treballador o treballadora està en contacte immediat amb el propietari del negoci i això provoca dificultats a les relacions laborals.

-Quins són els problemes laborals més freqüents que tracta el sindicat en el sector del comerç?

-Al comerç de les Illes Balears, tant al petit i mitjà com al gran, el principal problema és la temporalitat en el sector. Les nostres dades s'apropen al 60%, una barbaritat de persones que fan feina al comerç en general són personal eventual, i això provoca, entre d'altres, un altre problema fonamental: que els salaris disminueixin i siguin relativament baixos en relació als altres sectors. També hi ha el tema de les jornades prolongades, hi ha molts de problemes perquè al sector de comerç hi ha una població activa molt feminitzada (dependents, caixeres...) i tractam molts de temes de la igualtat d'oportunitats entre homes i dones i tot el que fa referència a la conciliació de la vida familiar i la laboral. Desgraciadament quan no s'apliquen els petits avanços de la legislació qui més pateix és la dona, encara que no hauria de ser així. Aquests serien els temes més sagnants.



-Pensa que la Llei de comerç contribuirà a solucionar alguns d'aquests problemes?

-Ja és una millora substancial que la jornada estigui limitada per llei a un horari que no excedirà les 12 hores diàries. També és un avanç important que s'obri només cinc dies festius. Són petits avanços que dona la llei per millorar les condicions de feina del sector. La resta depèn de nosaltres.

Una de les grans virtuts que, des del meu punt de vista, té la Llei de comerç és que regula l'activitat econòmica en els temps que corren de globalització, neoliberalisme, ... i té en compte el factor humà.

LA LLIBERTAT DE TRIAR

-El sector del petit i mitjà comerç està en crisi?

-Crisi no, però sí que hagués perillat si no hi hagués hagut les moratòries i si no fos en marxa aquesta llei. Em consta que les alarmes es varen encendre quan es va aprovar el recurs d'inconstitucionalitat interposat pel Govern central del Partit Popular, una actitud incomprensible. S'encengueren les alarmes fonamentalment amb el tema de la contenció de les grans superfícies i s'hagués pogut entrar en una dinàmica de crisi i de pèrdua de competitivitat.

Ara, amb la Llei de comerç, amb la constitució del Consell Assessor de Comerç de les Illes Balears, amb la nova situació que s'ha creat, seria curiós que fos la Unió Europea qui posàs aquests semàfors. Per fer més competitiu el petit i mitjà comerç el que fa falta és un gran pacte social amb les parts implicades directament per a la potenciació

d'aquesta xarxa comercial pròpia de les Illes Balears i un intent de solució dels problemes contradictoris del comerç a la zona turística.

-El consumidor consumirà allà on el tractin millor, sigui més còmode i més barat.

-El consumidor triarà fins on pugui triar. A les grans superfícies comercials no els importa gens la llibertat del consumidor, això és una lluita per una quota de mercat. El consumidor serà el gran perjudicat si triomfa la tendència al monopoli. La nostra llibertat a l'hora d'exercir el nostre dret de consumir ve determinada per la renda disponible i també perquè hi hagi diversitat de formats de comerç, en la mesura que hi hagi una tendència cap al monopoli tendrem problemes.

-La guerra contra les multinacionals és una guerra perduda?

-Jo crec que no, de moment guanyen algunes batalles però no la guerra. Jo crec que la guerra la guanyarem les organitzacions i les persones que lluitam per la racionalització de les coses. Aquesta llei és un exemple que en democràcia no només comanden els grans poders econòmics sinó que comanden els ciutadans i ciutadanes amb el seu vot i amb la seva participació. La "guerra" al final la guanyarem els ciutadans i ciutadanes, no les multinacionals. Pos un exemple, en el cas de les Illes Balears, si no hi hagués hagut aquesta sensibilitat de la classe política de tots els colors, i aquest interès per part de la societat civil, avui la realitat del comerç seria diferent, estaria molt més en mans de les multinacionals, privant-nos d'una llibertat fonamental, poder exercir la nostra capacitat de consumir on vulguem. De cada vegada també hi ha més reflexions en el marc de la Unió Europea, més polítiques estatals que fan anques enrere, com és el cas de França, on han estat els grans propulsors del model comercial nord-americà, i ara ja fan reflexions en el sentit que això no és només un problema econòmic sinó que és també un problema de model de societat i volen mantenir determinats estàndards de societat europea, més participativa que el model americà.

-El comerç per Internet queda al marge de la normativa.

-Sí, el que passa és que és una modalitat de comerç molt poc desenvolupada. La implantació del comerç electrònic requereix d'unes grans infraestructures i serà complicat. Serà una franja del comerç, però crec que, de moment, minoritària. A les nostres societats, l'hàbit d'anar de compres no es perdrà del tot, l'hàbit de passejar tampoc no es perdrà.

-Per tant, quina seria la vostra proposta de cara al futur?

-La nostra proposta va en el sentit que una vegada que la llei estigui consolidada hem d'arribar a aquest gran acord de potenciació del comerç urbà, i aquí els municipis i els consells insulars hi tenen molt a veure, i avançar en la distinció d'activitat comercial turística en lloc de zona comercial turística.

Nosaltres pensam que tota l'activitat de promoció comercial, totes les inversions en ajuts de les administracions públiques al sector comercial haurien d'anar en la direcció de potenciar el comerç urbà, l'activitat comercial molt propera a la societat, que fos un element de generació d'ocupació i de millora de l'ocupació existent. No basta que hi hagi més gent que tenguí el seu lloc de feina en el comerç sinó que ha de ser un element de millora de les seves condicions, perquè ara hi ha molta precarietat.

Taula rodona amb **Antònia Allès** (directora general de Comerç del Govern de les Illes Balears), **Paco García** (secretari de la Federació de Comerç d'UGT), **Josep Oliver** (membre de l'executiva de l'Associació de Consumidors La Defensa), **Juana de la Cruz** i **Maria Llanos Gómez** (membres de la FSG d'USO)

Preus i valors

Per Magdalena F. Mulet

La Llei de comerç que el Govern de progrés de les Illes Balears té a la mà, tot i les dificultats que ha trobat al seu camí, vol ser no només un instrument per regular horaris i festius, rebaixes o utilització de la llengua, sinó una eina per defensar un model de ciutat i de convivència. A aquesta taula, la directora general de Comerç defensa la legitimitat que així sigui, igual que des de la UGT s'interessen per la llei des del seu vessant laboral, i els consumidors, que en definitiva som tots, volen que la llei serveixi per defensar els seus interessos. Queda per resoldre si defensar uns valors serà compatible amb defensar els interessos de tots o defensar uns preus i quin serà el preu que s'haurà de pagar per defensar aquests valors.



ONA: *Parlar de comerç, en general, de la Llei de comerç en particular, és tant com parlar de la societat que volem?, o seria una exageració?*

Allès: Hi ha molts de temes a posar sobre la taula relacionats amb el comerç, precisament perquè el comerç és un sector molt viu que inclou molts d'aspectes i que afecta moltes persones: treballadors, empresaris i també consumidors i ciutadania en general. A aquest moment tal volta el tema que més es debat és la Llei de comerç i val la pena de parlar del punt en què ens trobam i sobretot de com hi hem arribat. Crec que ens trobam a un bon moment, perquè tenim una llei de comerç feta. Feta, a més, tot s'ha de dir, a demanda del sector comerç. El sector volia ser regulat i fer la llei era un dels compromisos que el Pacte de Progrés havia assumit. Nosaltres començarem la legislatura pel juliol i per l'octubre ja vàrem presentar unes mesures preventives de contenció de grans superfícies. Aquest va ser el primer punt, llavors foren definitives en el mes de febrer, i mentre ens reuníem amb el sector per escoltar i per consensuar la llei de comerç que necessitàvem. Hi vàrem fer feina durant un any, en presentàrem l'esborrany precisament un dia abans que el Govern central presentàs un decret en el qual es deia que tot el tema dels horaris comercials, que no es respectava a la llei de comerç del 96, seria parlat i consensuat amb les comunitats autònomes. No es va esperar i es va fer un "decretazo", per passar de 72 a 90 hores. Curiosament el nostre esborrany, però, es lliurà al sector un dia abans que passàs això. Va ser un any profitós i bo perquè escoltàrem molt el sector i no ens hem inventat res. I en temes de comerç quan dic el "sector" parl dels comerciants, però també dels treballadors, dels sindicats, dels consumidors, de les patronals de comerç...

La llei s'aprovà dia 15 de juny, en la majoria del seu articulat per unanimitat, si bé és cert que en alguns punts el PP es va abstenir (en la meua opinió tot cometent un error polític). Però el tema no acaba aquí, perquè després, quan ja pensàvem que podríem començar a treballar amb la llei a la mà. El tribunal constitucional en suspengué deu articles. Després al Parlament quan discutí el pressupost del 2002, s'aconseguí que els grups, per unanimitat, aprovassin una nova moratòria de grans superfícies, en un acord que podríem dir que fou històric perquè va ser unànime. Hi havia un tema molt complicat que era el de les grans superfícies..., i aquesta nova moratòria va ser recorreguda sorprenentment per un advocat de l'Estat a la Llei d'acompanyament i en aquest moment ens trobam que el Tribunal Constitucional ha aixecat la suspensió de set dels articles que havien estat recorreguts. Si analitzam aquest aixecament ens trobam amb tres coses molt importants i es que s'han aixecat els articles que es referien al tema de definir l'activitat comercial dels bancs, quant a les promocions que fan, que en realitat és venda de productes als seus clients, l'altre és que s'aixeca el tema dels metres i també, per últim l'article que es refereix als horaris.

El tema dels horaris era vist amb expectativa per les altres comunitats autònomes, perquè la nostra va ser la primera que en parlà i la primera que el regula: un màxim de 72 hores setmanals amb un màxim de 12 hores diàries (en certa manera va en contra del decret del Govern central, que, d'altra banda, ha estat recorregut per la meitat de les comunitats autònomes). Dels articles sobre els quals no s'ha aixecat la suspensió: venda a pèrdues, venda de saldos, prohibició de promocions abans de rebaixes... n'haurem de parlar més, perquè en tot això ens trobarem amb la pressió que a nivell europeu exerceixen els grans *lobbies* de grans productors de la gran distribució. D'això n'haurem de parlar en un període curt.

Crec que en aquest marc, amb una llei feta i aprovada, podem començar parlar del sector comerç, de la seva modernització i del que ha d'incorporar per ser competitiu.

ONA: *La defensa del petit comerciant és la defensa del consumidor?*

Oliver: Nosaltres hem valorat bastant positivament la Llei de comerç perquè ha estat consensuada. Defensa els consumidors, perquè defensa els ciutadans. Nosaltres consideram que abans que consumidors som ciutadans i persones, i voler obrir grans superfícies a qualsevol hora no és bo ni sa per a la ciutadania en general. Som consumidors, però la majoria som treballadors i tenim un sou, i per molt que s'obrin els establiments, els doblers per gastar són els mateixos. Crec que és bo regular els horaris. Fins ara hi ha hagut a la societat uns horaris que havien bastat... i ara, ja no basten? Si els sous, la capacitat per comprar és la mateixa... és absurd! Els horaris són suficients i a més hi ha els drets dels que treballen al comerç. Ara, també s'ha de reconèixer que les grans superfícies han permès no perdre poder adquisitiu als treballadors, i el comerç haurà de fer esforços per poder oferir millors preus. A La Defensa, a més, també ens pronunciam a favor del consum responsable, i precisament les grans superfícies són el contrari del consum responsable.

LA FAL·LÀCIA DEL MERCAT

Garcia: Entres per comprar una aspirina i compres la farmàcia. Quant al que s'ha dit fins ara, he de dir que com a UGT aquest debat no tendria sentit si no hi hagués un reconeixement del Tribunal Constitucional, que ha estat en definitiva molt ben argumentat des del nivell jurídic i constitucional. El recurs que plantejà el Govern central en contra de la nostra llei tenia unes connotacions polítiques dins de la patologia que té el PP per fer recursos des d'un punt de vista ideològic, crec que la resolució del Constitucional que ha aixecat la suspensió d'aquests articles impugnats és una bona nova. La Llei de comerç ha estat una llei consensuada, és de tots i del consens. El decret del PP, que ha esmentat Allès, es va fer amb nocturnitat i premeditació. Ara ens trobam davant una llei amb moltes possibilitats, que dona als treballadors i als petits comerciants eines per tenir l'activitat regulada i que permet treballar en un sector que és el segon de Balears quant a ocupació i que a més és un sector que ofereix ocupació estable. Una llei en aquesta jungla era necessària, perquè això que el mercat tot ho regula, l'argument que hem de donar llibertat de comerç és una fal·làcia. En qualsevol activitat hi ha d'haver regulació, què és això que el mercat tot ho regula?, vol dir que tothom ha de fer el que vulgui?

Aquesta llei contempla la realitat de les nostres illes, l'abast de les grans superfícies es troba al cent per cent, i nosaltres com a sindicats no podem permetre que se'n facin més, i com a treballadors defensam també la qualitat de vida i resulta que regular horaris i dies d'obertura és essencial per garantir la qualitat de vida. La conciliació de la vida familiar i de la vida laboral s'ha de regular.

El descans dominical és un imperatiu que ve de l'època romana. No va ser un invent sorgit la de la Revolució industrial com pugui pensar-se, sinó que el seu origen es remunta a un edicte de Constantí, any 300 dC.

L'argument que amb la defensa de llibertat d'horaris es defensen els interessos dels consumidors i usuaris establert a la Constitució espanyola és una fal·làcia, perquè segons les dades de l'opinió pública recollides per una enquesta del CIS (Centre d'Investigacions Sociològiques) el 87% de les respostes dels enquestats a la pregunta



Antònia Allès.

sobre si se sentien perjudicats per la limitació d'obertura comercial en diumenge i festius, el 87% dic, respongueren que "poc o gens", mentre que només el 9,5% digueren que se sentien afectats i el 59% digueren que no s'hi sentien gens. D'altra banda, a l'Estatut del treballador també es parla de descans dominical... que coincideix o no en diumenge, però que en definitiva garanteix un descans que coincideix amb el dels infants i de la família.

CIUTADANS O CONSUMIDORS

ONA: Vol dir això que és l'oferta que crea demanda?

Llanos: Crec que l'obertura de festius només beneficia les grans superfícies. Això que és bo per als consumidors no és cert, perquè som sobretot persones, no consumidors, i ens han fet creure que és necessari anar a comprar en diumenge, perquè ells volen obrir el diumenge, quan en realitat el sou és el de sempre i no podem consumir indefinidament. No són les grans campanyes publicitàries de les grans superfícies les que ens han de dir què és bo per als ciutadans, en tot cas ens diuen que és bo per consumir als seus establiments i per al seu benefici.

A més, la vida dels treballadors del comerç també s'ha de defensar, i

no es pensa en aquestes persones, que al cap i la fi també són consumidors. No és cert que més obertura i més diumenges fomentin el treball estable, perquè el petit comerç genera més ocupació estable que les grans superfícies. L'argument que com més festius s'obri més treball hi haurà, és una mentida, no és cert i els treballadors són utilitzats.

Garcia: També hem de tenir en compte que desplaçar-se als centres val uns doblers, i un temps que podria dedicar-se a altres activitats d'oci. A més, l'obertura en diumenge de les grans superfícies limita l'únic avantatge que tenen els petits comerços respecte de les grans superfícies, que és la proximitat. Legislar a favor de l'obertura dels diumenges només afavoreix els grans que contraresten així l'avantatge de la proximitat dels petits.

Allès: En tot cas, ens han fet creure que com a consumidors tenim unes necessitats que tampoc no són reals. Ens fan creure que necessitem anar a comprar els diumenges, però una societat que el dia de descans necessita anar a una gran superfície a passejar amb els infants, s'ho ha de fer mirar... Nosaltres volem un altre model de societat.

DRETS LINGÜÍSTICS

ONA: Un punt que ha estat molt comentat, si més no per la seva novetat, és la utilització de la llengua al comerç. No s'ha fet d'un gra massa? No hi demagògia en aquest tema?

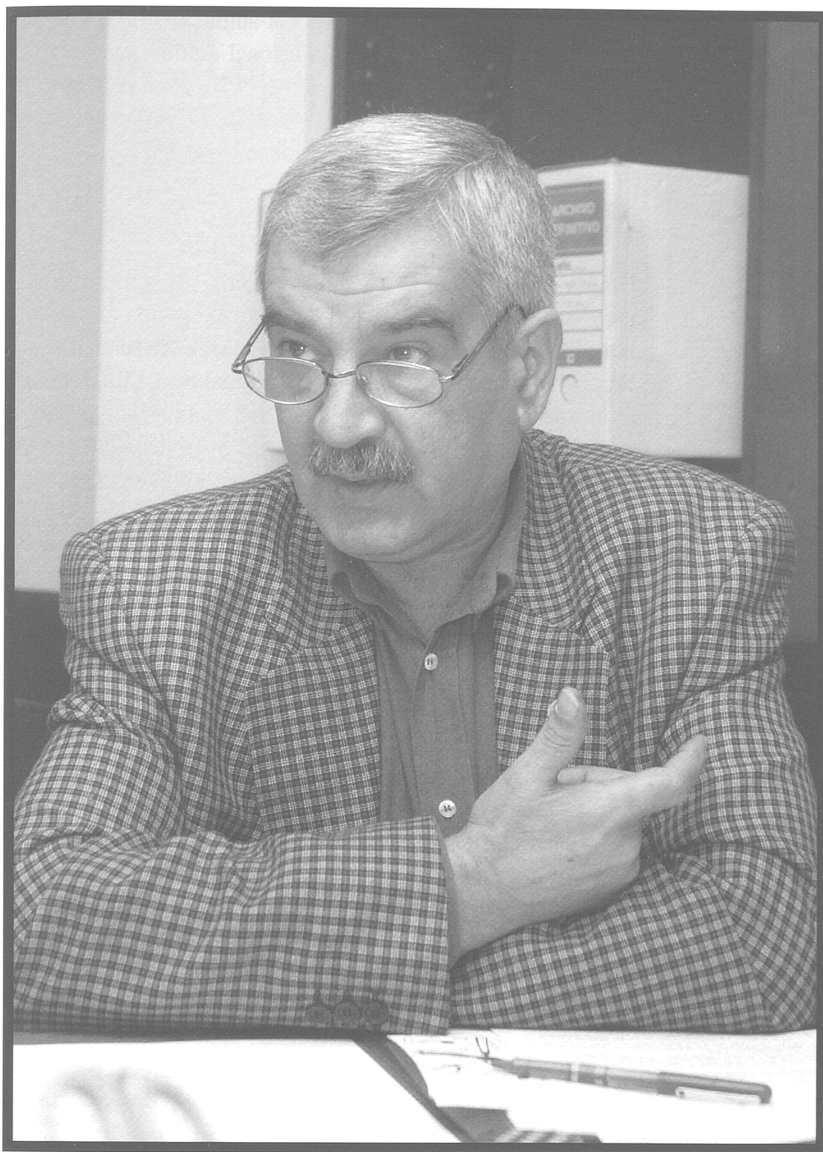
Garcia: Els articles que regulen els drets lingüístics dels consumidors són positius. A UGT, evidentment, estam a favor que els clients tinguin el dret de ser atesos en català al comerç de les Illes. Ara bé, creiem que s'han de donar facilitats per poder preparar els treballadors, i... quants d'empresaris estarien disposats en horari comercial a donar aquesta instrucció?

No vull entrar en el debat dels que acaben d'arribar o de si fa anys que són aquí. Vull parlar dels drets lingüístics dels consumidors i ens hem d'atendre a la realitat social, geogràfica i cultural de les nostres illes. No basta saber un vocabulari també hem de conèixer la nostra història i la nostra idiosincràsia... i això els empresaris no estan disposats que els treballadors ho aprenguin en horari comercial. Han faltat i falten mitjans i els organismes públics s'han d'implicar molt més perquè puguem accedir a l'estudi de la nostra llengua i de la nostra història.

Els ajuntaments per exemple haurien de facilitar aquest accés i els empresaris haurien de facilitar que els treballadors poguessin assistir a aquests cursos.

ONA: Vol dir que fa falta molta d'instrucció perquè un treballador que viu a Mallorca i ven sabates a una botiga, pugui atendre un client quan li demana un parell de sabates?

Garcia: No es podrà prestigiar la llengua a través d'una llei de comerç. Perquè a Mallorca, els mateixos mallorquins quan es dirigeixen a un botiguer li demanen el producte en castellà, això passa encara. La nostra realitat lingüística és una, aquí no tenim mitjans de comunicacions en català a penes, la realitat social de la llengua és una.



Paco García.

Oliver: El sector comerç no sobrevola la realitat sociolingüística de les nostres illes, sinó que és un reflex de la societat ben viu, i per tant el que passa al carrer, el que passa amb l'ús social de la llengua, és el que passa dins un comerç.

Gràcies que aquesta llei ha començat a parlar-ne, el tema de la llengua era escandalós. Resulta que a un magatzem podies cercar algú que t'atengués en anglès o en alemany... ara també podrem demanar que ens atenguin en català!, igual s'hauria d'exigir a bancs i caixes, i bars i restaurants...

D'altra banda no fa falta fer d'una palla un paller, perquè la gent jove que treballa a les cadenes comercials, etc... han estudiat ja assignatures en català i per tant aquesta formació de què parlava García ja no els fa falta, perquè per treure el graduat escolar han après la llengua a l'escola i tampoc han de mantenir converses molt profundes.

ENTESOS I ATESOS

Allès: Ser entesos i atesos en català és un dret del consumidor balear com un altre qualsevol dret del consumidor. I certament, falten mitjans, mai no són suficients perquè la nostra llengua s'emperi realment per tot, però també és cert que al marge que sigui català o una altra llengua, atendre els clients en la llengua del client forma

també part de la professionalització del sector. I un bon comerciant podrà i voldrà atendre els seus clients en anglès, en alemany o en el que faci falta.

No es tracta d'una imposició, i quan parlem de llengua el que feim és un pla del que s'ha de fer en temes de cartells, rètols, etc... evidentment s'ha de donar suport perquè no partim d'una situació normal. Però volem plantejar en positiu les necessitats que tenim. En tot cas, un bon comerciant el que vol és atendre el seu client el millor possible, i molts, molts d'aquests clients són d'aquí i volen ser atesos en la llengua d'aquí.

ONA: Demanar poder ser atès en català, és ara ho deia vostè, professionalització del sector. Perquè és un dret del ciutadà que l'atenguin en català, però també ho és que el mirin a la cara quan li venen un producte, cosa que no sempre passa. El sector del petit comerç està prou professionalitzat? Si més no a Mallorca durant molt d'anys ha bastat obrir un portal i posar-se a vendre.

Allès: Jo crec que el sector és molt professional.

García: La professionalització del sector també té a veure amb el que parlàvem abans de regulació d'horaris i festius, hores de treball etc. Els treballadors de comerç no estan ben pagats ni reconeguts i si no estan contents difícilment seran amables o voldran aprendre res.

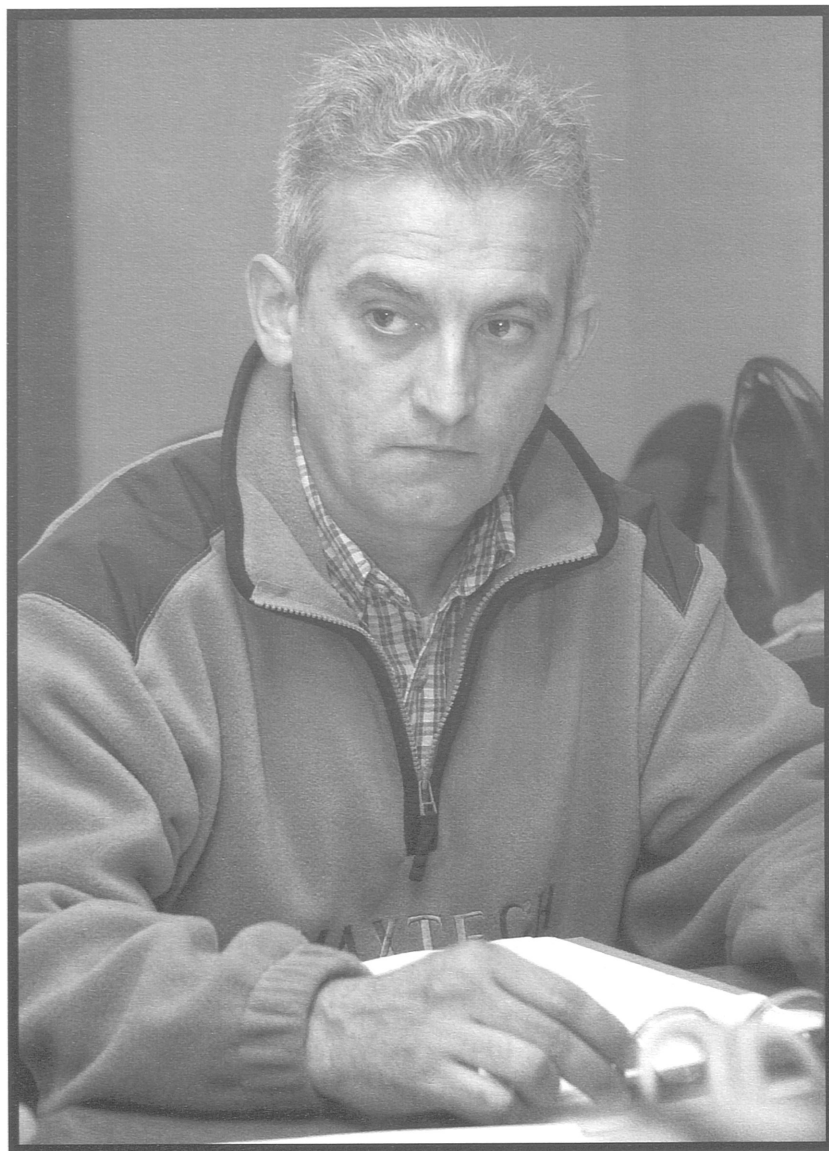
Llanos: Com a consumidora crec que efectivament fa falta una educació per als treballadors, es necessita temps i finançament per professionalitzar el sector dels treballadors del comerç, perquè en condicions laborals precàries, d'explo-tació, etc. difícilment aquests treballadors atendran bé els clients, estic d'acord. La llengua, evidentment, forma part d'aquesta bona atenció al públic, però no és l'únic aspecte que s'ha de professionalitzar. A Balears no hi ha una cultura comercial establerta. Atendre un client és llenguatge i també és expressió corporal, i més coses.

MODEL DE SOCIETAT

ONA: El comerç és tan important a la vida de les nostres pobles i ciutats, que en definitiva, regular aquesta activitat és proposar un model de societat?

Allès: Quan es diu que la llei s'ha fet per protegir el petit comerciant, s'hauria de dir que la llei el que vol és defensar, no protegir ningú. Defensar un model de convivència i uns valors. I aquesta és una tasca nostra: defensar uns determinats models de societat. No es tracta tant de protegir ningú, que aquesta no seria la paraula adequada, sinó de defensar un model que considerem que és el nostre, que és beneficiós i que es perd en benefici de les multinacionals. Quan parlem dels comerciants, parlem de treballadors, de 35 hores, però hem de pensar que a les Illes la major part dels treballadors són autònoms als quals això de les 35 hores els queda francament lluny. El món del comerç és complex i en ell hi trobam molts de perfils.

ONA: A més de la defensa del comerciant, i d'un model de societat en definitiva, també haurem de parlar, però, dels deures d'aquests comerciants. Quan la iniciativa pública ha pres mesures per millorar



Josep Oliver.

zones, concretament les turístiques, i per treure endavant el sector, de vegades s'han sentit veus que es queixaven que el sector no ha secundat les iniciatives, que no ha donat resposta, que hi ha manca de professionalització al sector comerç per poder efectuar la modernització i l'adaptació necessàries per ser una alternativa.

Allès: No estic d'acord que el sector comercial no sigui professional.

Garcia: Per unes males condicions laborals i per falta de regulació el sector té necessàriament moltes dificultats per adaptar-se, per formar-se, etc... i igual que ens referíem a la llengua ens podem referir a tots els altres aspectes. La manca de rotació, de diversificació, de formació i de consideració. Sobretot a les zones turístiques, el sector comerç és de pas, un matalàs. On la gent treballa temporalment, els convenis no són bons i la gent hi roman temporalment fins que troba un treball millor. Aquesta és la realitat dels treballadors de comerç turístic a les Illes.

PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ

Allès: Els treballadors de les mitjanes i grans superfícies tenen una

realitat totalment diferent de la dels autònoms. La botigueta ha desaparegut... i el comerç tradicional està en mans bàsicament dels autònoms que són el 2,7% i són els que donen el servei i que s'han professionalitzat, parlar-los de 35 hores és ridícul. No vull ni dir les hores que fan.

PREUS

Oliver: Ara sembla que els petits comerciants són els bons de la pel·lícula, però no poden competir en preu, i això... per molt de model que vulguem, etc., s'haurà de solucionar. Precisament perquè el consumidor normalment s'ha d'atendre a un sou, no bastarà predicar. Els petits s'han d'ajuntar per poder competir, per cercar fórmules, cooperatives de distribució etc. Falta professionalització en aquest sentit. Perquè per molt bé que estigui la botigueta, per molt bé que atenguin el client, per molt que dinamitzin les ciutats... el consumidor no hi anirà, no hi pot anar, si no li ofereixen preu. El consumidor no vol el mateix producte, però més car. La gran superfície ofereix: aparcament i preu.

Cruz: Tampoc no és tan cert que siguin més barates les grans superfícies, perquè, d'una banda hi has d'anar en cotxe, i d'altra, fora dels productes "estrella" la resta no és més barata. També hauríem de comptar tot el que comprem que no necessitam.

Allès: M'agrada que hagi sortit el tema dels preus: per què la gent va a grans superfícies?, per l'aparcament i pels preus, ha dit Oliver. Bé, en podem parlar. A les grans superfícies els han fet urbanisme a la carta, s'ha comès l'equivocació de treure els grans centres comercials de les ciutats. No ens adonam que això significa noves infraestructures, més carreteres, més utilització del vehicle privat? Aquest és un model de ciutats i de compres no és el nostre i a més arrossega noves necessitats que també haurem de pagar. Si als comerciants els haguessin fet aparcaments a la carta, no tendrien problemes d'aparcament. Hauríem de parlar dels plans d'equipaments comercials, dels usos comercials que hi ha d'haver a les Illes, d'on han de ser els comerços... I això no s'ha fet, en el futur els consells insulars hauran de regular els usos comercials per aclarir aquests problemes, perquè s'ha crescut de manera desordenada i fent urbanisme a la carta per a segons qui. Quant al tema de preus és molt discutible, perquè si comprovam preus... ja ho veurem! Ens fan creure el que volen, perquè tenen preus per enganxar. Al petit comerç li resulta molt difícil ser competitiu perquè els grans establiments tenen marques blanques, i les marques blanques què impliquen?, quina qualitat ofereixen? En un consum responsable ens hauria d'interessar tot això de la qualitat i no només la quantitat. També hi ha moltes diferències en la forma de pagament. S'ha de veure com aquests grans magatzems paguen els seus proveïdors, a 180 dies!, ja ho provarà de fer un petit establiment. Els grans utilitzen la seva força per tenir pràctiques comercials que no són permeses. No hi ha cap petit que pugui posar al seu establiment un producte i que si no el ven el pugui tornar, no! primer el paga. I com ho fan les grans superfícies?, com pressionen? El petit ha de saber, però, que si els grossos s'ajunten què no han de fer ells?, això ho repeteix sempre Pere Sampol: els petits s'han d'ajuntar per fer front al mercat, per fer polítiques conjuntes, un autònom tot sol no pot estar preparat, no podem exigir a l'autònom el



Maria Llanos.

que ni tan sols no exigim als grans. Jo crec que els petits fan grans esforços... i clar que han de millorar també!

Garcia: El petit comerciant, amb tots els respectes, és molt costumista, molt roquer, i individualista, així ha estat fins ara. Si ara es comencen a ajuntar, enhorabona! Només si s'ajunten podran fer-se forts.

ONA: Les mancances del sector no poden compensar-se totes pel marge comercial.

Garcia: Evidentment han de fer uns altres esforços i sobretot han d'arriscar. Quan es va establir que el carrer de Sant Miquel fos per a vianants, fou un escàndol, jo era tinent de batle a l'Ajuntament de Palma, i la protesta dels comerciants va ser molt important. No ho volien de cap manera. Ara estan encantats. Vull dir amb això que són conservadors i no volem mai que els toquin les seves coses. I clar... avui això no pot ser així.

Allès: Però, un carrer per a vianants requereix un treball previ de posar aparcaments a un lloc raonable als voltants, i això no ho tenen en compte tots els ajuntaments.

Llanos: Manca cultura comercial a Mallorca. Per part dels consumidors també. El consumidor no és massa exigent i a més és bombardejat per les campanyes publicitàries dels grans magatzems que fan unes campanyes que són enganyoses.

PRODUCTES AUTÒCTONS

ONA: El Govern actual ha fet un esforç per situar els productes autòctons al mercat de les Illes, com valoren la situació actual?

Garcia: Els productes balears ofereixen qualitat per ser competitiu, la qualitat ha millorat molt en els darrers anys. Ara, entrar en els canals comercials és difícil.

Allès: L'aposta de la Conselleria és clara, d'una banda si recuperem els mercats recuperem un model de comerç, no només el mercat sinó tots els voltants, el comerç que l'envolta. Els mercats són per excel·lència el mostrador dels productes autòctons. A les Illes és possible parlar d'un model de diversificació econòmica. Ara hem presentat unes ajudes per donar suport als comerços que col·laborin en la distribució i promoció de productes autòctons.

Oliver: La gent ja s'ha adonat de la qualitat dels productes balears. Societats com la nostra a l'hora de consumir comencen a tenir en compte no només la quantitat sinó la qualitat i com a consumidor animaria el Govern en dos sentits: d'una banda, per afavorir l'ampliació de les indicacions geogràfiques: sobrassada i ensaïmada i dels consells reguladors: vi i formatge, per fer-los extensius a més productes. I també s'hauria de crear l'Agència de Seguretat Alimentària de les Balears. Davant els fets que han passat aquests anys passats a nivell mundial en temes alimentaris seria interessant que el Govern fes aquesta aposta. També seria una manera de reforçar el producte balear.

ZONES TURÍSTIQUES

Garcia: Tot i que hem parlat de moltes coses, ha quedat una qüestió pendent i em referesc a la situació del comerç a les zones turístiques. I la directora general l'ha de tenir en compte: hi ha una injustícia terrible per als treballadors de les zones turístiques front els de les que no ho són i en concret les zones turístiques que tenen o no tenen mercats. Aquest hivern les zones que eren turístiques però que tenen mercat han hagut d'obrir cada diumenge i els treballadors no han tengut cap diumenge lliure. És una reivindicació del nostre sindicat que es revisi aquest punt de la llei comercial, per limitar els entorns dels mercats dominicals, als voltants més immediats del mercat i res pus.

Allès: La complexitat de les zones turístiques és molt grossa, i a més s'han d'implicar els ajuntaments corresponents que també han de tenir la sensibilitat per defensar els seus treballadors. Ara, s'ha constituït el Consell Assessor del Comerç de les Illes Balears, on tot això es podrà debatre i esperar que serveixi per poder perfilar tots aquests temes, tothom hi serà representat i se n'haurà de parlar.



En nom de la llibertat

Entrevista a Bartomeu Sitjar

per Maria Ferrer

Les grans superfícies, assabentades fa tres anys que el Govern del Pacte de Progrés preparava una llei de comerç contrària als seus interessos, recorregueren a un prestigiós advocat coneixedor dels fogons polítics perquè els servís de portaveu a les negociacions. Bartomeu Sitjar, amb una àmplia trajectòria a diferents institucions públiques i privades, va acceptar defensar unes posicions que coincidien amb les seves idees liberals: fora limitacions, més enllà de les purament formals, a la instal·lació de nous comerços a les Illes i deixar que el mercat posi les seves pròpies regles. Batalla, encara que ell fuig dels plantejaments de confrontació, perduda. La Conselleria de Comerç, encapçalada pel PSM, ha dut endavant una normativa de caire proteccionista i fortament restrictiva que l'Associació Nacional de Grans Superfícies (ANGED) critica no només per anar en contra dels seus principis de llibertat de comerç sinó també per raons legals. La darrera paraula la tendrà el Tribunal Constitucional.

Bartomeu Sitjar (Santanyí, 1934) es llicencià en dret a la Universitat de Barcelona. Protagonista polític de la transició a Balears, l'any 1974 fundà amb Joaquín Garrigues Walker el grup *Libra*, origen de la *Federació de Partits Demòcrates i Liberals* (1975), que posteriorment formà part de la *Unión del Centro Democrático* (UCD) d'Adolfo Suárez. El 1982, mesos abans de la dissolució d'aquest partit, va crear el *Partit Demòcrata Lliberal de Balears*, del que fou elegit president, càrrec del qual dimití dos anys després per dedicar-se exclusivament a l'anomenat *Club Lliberal de Mallorca*. Fou president de la *Junta del Port de Palma* de 1978 a 1983, degà del *Col·legi d'Advocats* del 1987 al 1997, assessor jurídic i conseller del *Banc de Crèdit Balear* del 1972 al 1992 i des de l'any 1990 és vicepresident de la *Mútua Balear*. Des del seu despatx d'advocat ha assessorat la creació i explotació d'urbanitzacions com *Porto Cristo Novo* o el *Port Punta Portals*.

Sitjar és el representant legal de l'Associació Nacional de Grans Superfícies (ANGED) a Balears.

-Com valora l'associació ANGED la Llei del comerç balear?

-És un precedent en el qual hi ha hagut un problema: s'han ficat a regular un tema sobre el que no tenen competències. Ells diuen que tenen les competències de comerç interior i no, això és un error, tenen les competències per executar tot quant a comerç interior, però a partir d'una legislació bàsica que ja existeix. Hi ha temes bàsics que no es poden tocar.

-Per exemple?

-Per exemple, els festius que es poden obrir. La llei general parla d'un mínim de dotze i és sobre això que s'ha de regular.

-Aquí només se'n poden obrir cinc, enguany.

-Oficialment són dotze, però després no pots fer altra cosa, coaccionen i se'n trien cinc, perquè si no la llista que presenten és dels dotze pitjors festius. I per què aquí han de ser cinc i a Madrid són dinou? Perquè Madrid, què fa? Aplica els dotze més set més.

-Parla vostè de coacció, per què ho accepten?

-És un compromís que va en contra dels nostres principis, però que respectam. No ens queda més remei, no podem viure en guerra permanent, hem de conviure. Però, a part de totes aquestes discussions, a la Llei de comerç hi ha un problema: no ha de ser una lluita entre els petits i els grans comerciants, ha de ser un complement. Les grans superfícies no són els enemics de ningú. Les grans superfícies volen tenir bon comerç al seu voltant, perquè la gent que va a aquest comerç a comprar una cosa bona, entra després a la gran superfície a comprar una altra cosa. A mi l'única ordre que em varen donar quan em cridaren fa uns anys per defensar aquesta llei fou que defensàs la llibertat de comerç. Jo li vaig presentar un estudi de comerç al senyor Sampol que em consta que no ha llegit i en ell una de les dades que es donava era que els preus més cars de Balears eren a Menorca, on no hi ha cap gran superfície. Jo a Sampol, abans d'elaborar el Projecte de llei, li vaig oferir els meus coneixements i la meua bona fe, per evitar tota aquesta guerra. No n'he sabut res més, i quan va sortir el recurs d'inconstitucionalitat, va dir que es presentava amb els arguments de les grans superfícies, quan el que havia passat és que les grans superfícies, a les seves al·legacions a la llei, empraven raonaments jurídics. Els petits que són devora una gran superfície tipus El Corte Inglés estan a favor de les grans superfícies. Ara, els que són lluny, no. Els petits comerciants que s'han modernitzat hi estan a favor perquè ells han après d'elles. El tema que no s'ha volgut plantejar, encara que jo ho he demanat durant tres anys, és què vol el consumidor, que és qui dona les ordres. Hi ha una prova irrefutable. Quan el Tribunal Constitucional ha aixecat la suspensió dels articles mentre estudia el recurs, quins tres articles es mantenen? Aquells que perjudicaven directament els consumidors: les promocions, els saldos i les vendes a pèrdues. Els altres ja era una discussió urbanística o de competències i per això s'han aixecat.

NO HI HA PRECEDENTS

-Vostès, lògicament, pensen que el Constitucional els donarà la raó. Hi ha algun precedent?

-No, perquè és la primera vegada que es planteja. Legislació tan dura com aquesta no n'hi ha a cap altra comunitat autònoma. A Navarra tenen una regulació específica, però no envaeixen competències, i al País Basc hi ha una espècie de pacte pel qual també obren crec que són cinc o sis dies. Nosaltres confiam en el Constitucional perquè hi ha articles que no tenen volta de full, van contra totes les normes bàsiques. Per exemple, la regulació dels metres segons els municipis. La llei diu que una gran superfície és més de dos mil metres; podràs posar deu mil o dos mil un, però sempre més de dos mil, per exemple. Però és que a més, és una guerra inútil. Per què, em deman: en lloc de dur endavant aquesta guerra i limitar, prenent uns vots dels petits comerciants, perquè aquí no hi ha res més, per què no es fa el que diu la llei estatal: facilitar a tots els petits comerciants que es modernitzin perquè l'any 2005 hi haurà llibertat total a tota Europa? Llavors ja s'haurà resolt el tema del Constitucional i de què ens servirà aquesta llei? S'haurà de fer una llei nova, fins i tot a nivell nacional, acomodada a les directrius europees. I ja s'adverteix que s'ha de subvencionar i ajudar el petit comerç perquè s'adapti a aquesta liberalització total. Per tant, aquí s'equivoquen posant barreres en lloc d'aixecar-les. A més, hi ha un altre problema del qual no volen adonar-se'n. Aquí hi ha set o vuit grans superfícies i hi ha

les mitjanes superfícies, afiliades a AFEDECO, que són Mercadona, Caprabo, etcètera, i que són les que realment mengen el terreny al petit comerciant. Les grans superfícies no. I encara pitjor, perquè les grans superfícies de Balears han procurat sempre vendre els productes balears, no tan sols aquí sinó a tota Espanya. Això, les marques que he dit abans no ho fan i són les que tenen el suport de la Conselleria de Comerç. Hi ha una dada molt concreta, A Mercapalma el 70% ho compren les grans superfícies.

-No és una idea molt generalitzada que la gran superfície defensi els productes balears, més aviat al contrari, les grans superfícies es veuen com un fenomen d'estandarització del consum.

-Però és una idea equivocada. Quan fa dos anys es va començar a negociar la llei, jo vaig dir, senyors, políticament no farem res, això s'ha de aturar d'una altra forma. Per exemple. Vaig proposar que deixassin de comprar a Mercapalma, que duraria un mes, i afectaria tots els agricultors i ramaders mallorquins que hi duen els seus productes. Les grans superfícies, llavors, no ho varen voler fer, però el meu consell va ser aquest, perquè se n'adonassin de la seva importància.

EL CONSUMIDOR

-I a partir d'ara, què? Quina serà la posició d'ANGED després de la decisió del Constitucional i mentre no es pronuncia sobre el recurs?

-No ens plantejam res perquè no podem fer altra cosa. Hi ha una llei recorreguda i hem de jugar amb els mitjans que tenim. Hi estam en contra per principis, perquè creim en la llibertat de comerç i en la competència. Què és el que defensen els petits comerciants i el senyor Sampol? Fora llibertat i fora competència, intervenció i regularització. Això no ho entén ningú. Per exemple, el que deia abans, per què Madrid obre dinou dies? L'any passat, la Conselleria d'Economia d'allà va agafar les grans superfícies i els va dir: podeu obrir els dotze dies permesos, i set més, però heu d'obrir tots els diumenges d'agost, quan Madrid està desert, per revitalitzar la ciutat. Va ser un èxit tremend, perquè la gent que estiuja als voltants va aprofitar per anar a fer les compres. Hi va haver petit comerç que es va preparar i va obrir els diumenges. El dia de Sant Sebastià, que no es pot obrir a Palma, per arribar a Alcampo, a Marratxí, hi ha una coa que fa por. Llavors, què vol el consumidor? Anar a comprar on vol, l'hora i el dia que li va bé. Per tant, tot el tema del comerç, aquí, està mal enfocat i fins que no posem com a eix de l'actuació el consumidor, no funcionarà. Què han aconseguit? Que hi havia una empresa alemanya, que tenia cinc o sis solars amb tres o quatre llicències i quan va veure el panorama va fugir. Què passa a més amb els parcs temàtics? Que van acompanyats d'una superfície comercial, que amb aquesta llei no es pot dur endavant. Ha vingut gent interessada, ha vist el que podia i no podia fer, i se n'ha hagut d'anar. I així estam. Si aquí vengués una gran superfície nova, o dues o tres, als petits comerciants no els faria res.

-L'explicació que dona el conseller del plantejament de la llei és que és una qüestió de models socials i les grans superfícies representarien un model individualista de societat, contraposat a la integració i la socialització a les ciutats que potencia el petit i mitjà comerç tradicional.

-No hi estic d'acord. El petit comerç no va en contra de les grans

superfícies o en contra d'un model, i això és una cosa que no s'ha volgut aclarir, va contra les grans superfícies que estan enfora de Palma, mentre que les que estan dins el centre de la ciutat, les volen obertes. Almenys això és el que diuen en 'petit comitè'. És una qüestió de competència i estic d'acord que s'ha d'ajudar el petit comerç, que ha de rebre ajudes, però per modernitzar-se, no per fer propaganda en contra de les grans superfícies, que és el que ha passat. Totes les ajudes en aquest sentit tenen el suport de les grans superfícies. A Barcelona mateix, ara s'ha obert un complex comercial de 83.000 metres quadrats. El que passa és que, a Barcelona, s'ajuda el petit comerciant. S'ha fet un centre enorme, i s'ha donat preferència als petits comerciants per agafar locals. Ells, que diuen que es basen en Catalunya, en els botiguers, que es fixin en tot això. Barcelona no té aquestes limitacions. Ells controlen l'obertura de grans superfícies i si veuen que el que volen fer és en favor de la comunitat i que no perjudica els petits comerciants, ho autoritzen.

-Però, per tornar a la pregunta, és veritat que els dissabtes la gent fuig cap aquests grans complexos comercials fora del centre de la ciutat, en aquest cas de Palma, i queden els carrers buits. Això implica un canvi social que no és molt desitjable, deixar morir la vitalitat d'uns carrers i d'un teixit industrial amb molts de llocs de feina darrerera, i quedar-se de braços creuats.

-Perdoni, però és que nosaltres hem de tenir la ciutat que els polítics volen? Si la gent se'n vol anar fora és perquè se'n vol anar fora. La ciutat és la que volen els ciutadans i n'hi ha que no tenen on anar en l'estiu quan fa calor i volen una gran superfície amb aire condicionat amb un lloc on jugar els al·lots. La meua lluita és la de la llibertat, llibertat de comerç. I després hi ha un altre tema, que és que el Govern es fica en les competències dels consells. Els dona les competències urbanístiques i després ell vol regular els metres quadrats. No, no, aquestes competències són dels consells. Ha llevat també competències als ajuntaments. Jo no entenc com no s'han aixecat en armes, perquè són ells que tenen la potestat per donar una autorització a una gran superfície, i de dir quins metres quadrats com a màxim pot tenir. Després passa el que passa i per exemple al Port d'Andratx només hi pot haver una superfície de tres-cents metres quadrats, perquè es compten els residents oficials i no el turisme. Tot això és per voler regular massa. Ens trobam amb ingerències de competències dels ajuntaments i dels consells. La Llei de comerç hauria de tenir dos full i la resta remetre-ho als plans dels consells insulars. És que Eivissa té les mateixes necessitats que Mallorca, o Palma que Campos? No.

-Potser pensa vostè que si la regulació fos establerta pel consells, en els seus plans sectorials, la legislació seria més permissiva amb les grans superfícies?

-Jo no entr en això, però és clar que els consells tampoc no podrien regular en contra d'una llei general, que diu que una gran superfície és aquella que té més de dos mil metres quadrats, i deixa les altres limitacions als ajuntaments. El Pla territorial que preparen haurà de regular els usos urbanístics i l'única fórmula que té és donar llibertat als ajuntaments. Jo som Palma i no em ve a dir el Govern quants de metres quadrats poden tenir les meves superfícies comercials o per on poden passar els carrers de la meua ciutat.

-La llei distingeix a l'hora de permetre la superfície de nous comerços segons població.



-No és un criteri, perquè a Santanyí, per exemple, ja és més gran Cala d'Or que el poble i les necessitats són diferents.

FESTIVAL POLÍTIC

-Els ajuntaments, que en el cas dels turístics tenen excepcions per a l'obertura de festius, tampoc no s'han queixat gaire.

-Sí, i aquesta excepció a més queda limitada, perquè només es pot obrir els diumenges en temporada alta, que és una barbaritat si després diuen que volen donar suport al turisme d'hivern. A mi em consta que hi ha ajuntaments importants que tenen informes jurídics que recomanen que s'oposin a la llei perquè lleva competències, el que passa és que després hi ha tot aquest festival polític que s'ha armat. Perquè, algú entén la postura del PP quant a aquesta llei?

-Li anava a comentar precisament que les restriccions a les grans superfícies comptaven amb el consens de totes les forces polítiques.

-És que aquí hi ha un tema polític de vots que fa que no mirin pels interessos generals. És una guerra de vots. El problema és que el PP havia promès donar suport a AFEDECO, que se'n va anar amb el senyor Sampol, i ara la vol recuperar. El que no saben és que això no és garantia de res, perquè després votaran el que vulguin i ja està. L'únic que ha tengut seny amb aquest tema i ha demanat assessorament, el que passa és que després ha hagut de votar amb el Pacte, ha estat UM, que sempre ha parlat de temes de competències i de llibertat.

-Hi ha un element territorial indiscutible, que potser sí que s'hagi de tenir en compte. No és el mateix Madrid que Mallorca, perquè aquí no vendran de comunitats autònomes veïnes a comprar.

-Però sí que vénen els turistes. A més, grans superfícies vendran les que puguin venir i no més. Quan hi ha baixada de vendes, com aquests darrers mesos, ells ho noten. Si les grans superfícies cobreixen el mercat, no en vendran més, elles ho saben, és un tema de mercat i ells fan estudis molt complets abans de llançar-se. I quant als diumenges, els interessa obrir determinats diumenges, perquè obrir les portes els costa seixanta o setanta milions de pessetes. Aquí hi ha un problema de manca de coneixement del que és el comerç, i hi haurà una quantitat enorme de petit comerç que haurà de tancar, és una qüestió de servei i modernització.

-El tancament de comerços seria preocupant, és un sector molt important quant a nombre de llocs de feina.

-Un altre tema, el nombre de treballadors, les dues botigues d'El Corte Inglés, per exemple... aquesta gent sense cinc-centes persones no pot obrir, com a mínim, i cinc-centes persones són quatre-centes comerços petits. A mi el tema de la mà d'obra no em du enlloc. Quant al teixit social, d'acord, però li asseguro que les botigues bones, especialitzades, no tancaran mai, mai.

-És difícil competir en preu.

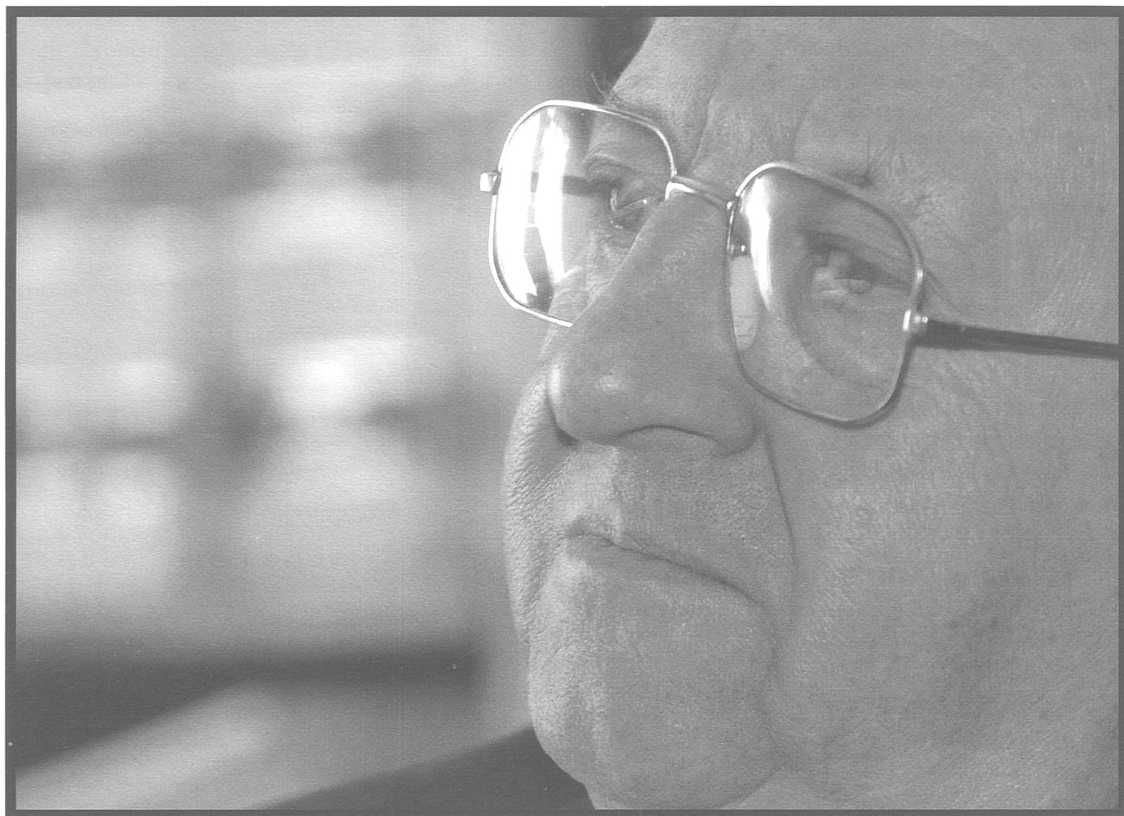
-Per això parl de botigues especialitzades. I tampoc és sempre així, perquè a un petit comerç no has d'haver de pagar més.

-Vostè creu que el mercat de grans superfícies no està ja prou cobert? A Mallorca hi ha les empreses més importants a nivell estatal.

-Tu no pots prohibir a cap comerciant, si ho vol, fer fallida. La responsabilitat és seva, els doblers són seus i si s'equivoca, s'equivoca. Tu l'únic que li pots exigir és seguretat, que els preus estiguin a la vista, que no engani, tot això, però el que no pots fer és dir-li no perquè no li anirà bé. Potser m'interessa fer fallida aquí per guanyar a Barcelona. És clar que el comerç es posa on és rendible i tu no pots dir-li pot posar aquí i aquí no. El comerç no pot tenir barreres.

-Comentava vostè al principi de l'entrevista que el Constitucional ha mantengut la suspensió sobre tres articles de la llei balear: les regulacions dels saldos, les promocions i les vendes amb pèrdues? Per què?

-Perquè la seva aplicació perjudicava directament el consumidor.



Això que pretenen de no fer promocions dos mesos abans és deixar Balears sense les promocions, que es fan nivell estatal. I això és regulat a la llei general, que el que diu, i ells no ho han volgut entendre, i per això varen obrir un munt d'expedients l'any passat que han hagut d'arxivar, és que els articles que es tenen en promoció, un mes abans de les rebaixes, no es poden rebaixar.

-Tornarà intentar ANGED la seva entrada a la patronal de les Illes, la CAEB?

-Jo a un moment donat vaig proposar que fóssim a la CAEB, i a Madrid em diguérem, endavant. Varen sortir els senyors d'AFEDECO, dient que si nosaltres entràvem ells en sortien i jo ho vaig aturar perquè només ho feia per poder exposar les necessitats reals del comerç i la nostra visió, per poder-la debatre dins la CAEB amb ells, amb AFEDECO, i no haver d'anar al senyor Sampol que ens reguli. Així com es varen posar ho vàrem deixar anar.

La Clau d'ONA

PER ENTENDRE EL PRESENT, PER OBRIR EL FUTUR

Les dones cobren un 30% menys que els homes

Segons un estudi presentat per la directora general de Formació, Amparo Rocabruna, les dones cobren a les Balears un 30% menys que els homes. D'altra banda l'índex d'ocupació femenina és percentualment alt si el comparem amb la mitjana estatal, encara que si ens referim a l'atur, el percentatge de dones sense feina és el doble que el d'homes.

ONA

Les dones cobren un 30% menys que els homes a les Balears. Així de clar és l'estudi sobre "la situació de la dona a l'àmbit laboral de les Illes Balears" realitzat per la Conselleria de Treball, que a més aporta una dada molt significativa que permet afirmar que l'atur a les Balears està "feminitzat", i és que la taxa de descocupació femenina és el doble que la masculina, encara que ens trobem en ambdós casos amb unes dades d'ocupació i d'activitat percentualment altes, per sobre de la mitjana estatal, amb una diferència de 4 i 7 punts més, respectivament. Així ho va fer conèixer la directora general de Formació de la Conselleria de Treball i Formació, Amparo Rocabruna, qui destaca, com a fet distintiu del mercat laboral de les Illes "la forta terciarització de l'economia balear i la feminització de moltes de les ocupacions del sector dels serveis".

UNA ALTA ACTIVITAT FEMENINA

Segons la directora general, la taxa d'activitat femenina de les Balears és "la segona més alta de tot l'Estat", amb poc més d'un 44%, quatre punts per damunt de la mitjana. Conjuntament, pel

que es veu a la taula estatal d'ocupació, les Illes Balears ocupen la primera posició, amb un 52,1% de mitjana, la qual cosa fa que la nostra comunitat es trobi set punts per sobre del conjunt espanyol. Un lloc destacat que afecta tant la població laboral masculina com la femenina, si bé l'informe destaca que l'ocupació femenina s'acosta al 40%, és a dir, set punts per sobre de la mitjana estatal, que és d'un 32,5%.

En el decurs de la presentació d'aquest informe, corresponent a 2001, Amparo Rocabruna destacà que una de les característiques del mercat de treball de les Illes era l'excessiva l'estacionalitat i especialització en el sector serveis, així com l'eventualitat i

Amparo Rocabruna amb el conseller de Treball.



precarietat en la contractació, factors negatius que comparteixen tant homes com dones, però que en el cas de la població femenina encara s'accentuen més.

MÉS DONES ATURADES

La taxa d'atur de les Balears és, amb un 6,7%, la segona més baixa de tot l'Estat, mentre que aquest registra una mitjana del 13%, però per sexes són les dones les que presenten major índex de desocupació respecte dels homes. Hi ha un 9,5% de dones aturades i només un 4,7% d'homes, si bé a la resta d'Espanya aquestes dades són encara més accentuades ja que el nombre de dones aturades és, amb un 18,8%, el doble que a les Illes.

D'altra banda, la mitjana anual d'atur s'ha incrementat un 6,7% a les Balears, la qual cosa significa un trencament de la tendència baixista dels darrers anys. Per sexes, el 60,6% dels aturats de l'any passat varen ser dones, amb un diferencial respecte dels treballadors masculins de 21 punts. Igualment, el sector de les Balears on hi ha més dones aturades és al sector serveis, amb un 79,6%, una quantitat molt elevada si consideram que és la principal activitat econòmica de les Illes.

Finalment la directora general destacà que les dones pateixen encara més que els homes una eventualitat en el seu lloc de treball, la qual cosa accentua el fenomen general d'inestabilitat i precarietat, que és una de les característiques del mercat laboral de les Balears, unes característiques que incideixen de forma més negativa sobre les dones que als homes. Les dones es torben més a trobar feina que els homes, de la mateixa manera que la dona té més dificultats per accedir a un contracte, com ho demostra que la proporció de contractes és de vint-i-cinc per als homes per dotze de les dones.

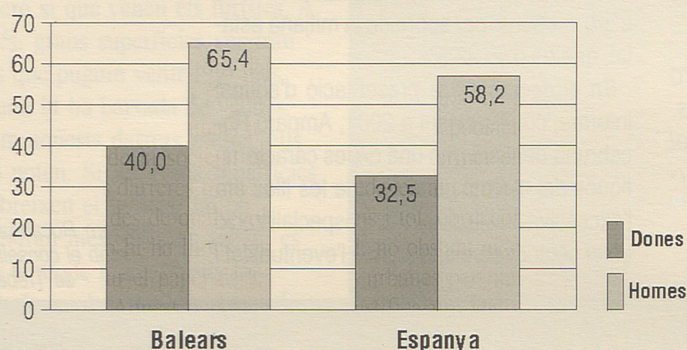
DIFERÈNCIA SALARIAL PER SEXES

	Dones	Homes	Diferència absoluta	Diferència Relativa
Illes Balears	179.220	259.154	-79.934	-30'8%
Mitjana estatal	204.245	270.843	-66.598	-24'6%

bre de dones aturades és, amb un 18,8%, el doble que a les Illes.

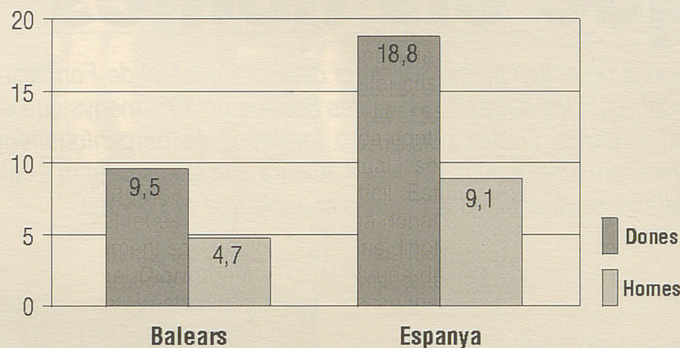
D'altra banda, la mitjana anual d'atur s'ha incrementat un 6,7% a les Balears, la qual cosa significa un trencament de la tendència

Taxa d'ocupació segons sexe Espanya - Balears, 2001



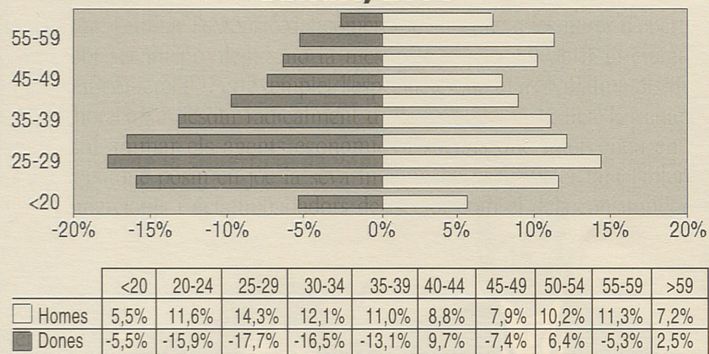
Font: EPA - INE

Taxa d'atur segons sexe Espanya - Balears, 2001



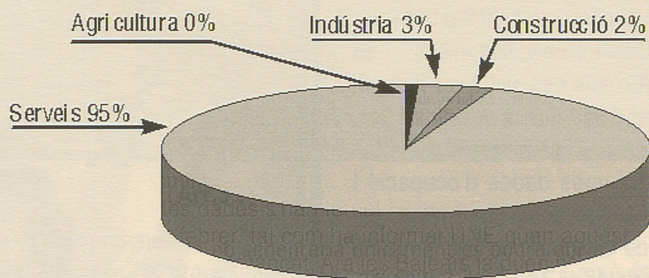
Font: EPA - INE

Distribució de l'atur segons sexe i edat Balears, 2001



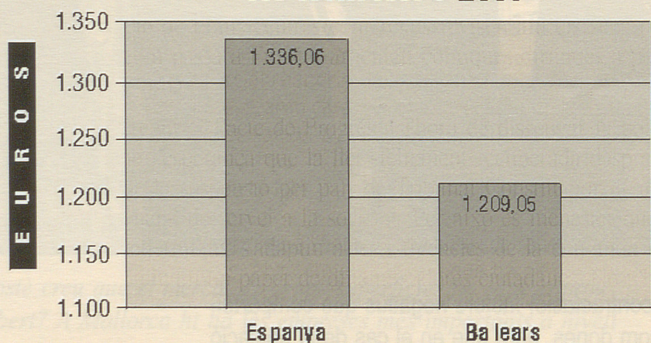
Font: INEM

Ocupació femenina a les Illes Balears per sectors econòmics, 2001



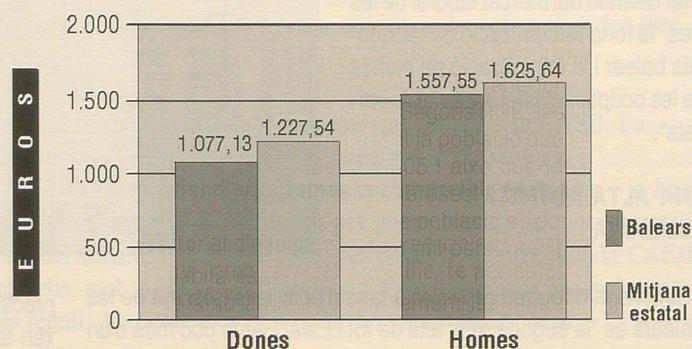
Font: INEM

Salari mitjà a Espanya i Balears III trimestre 2001



Font: ICL, INE

Diferències salarials entre homes i dones Espanya - Balears, IV trimestre 2000



Font: ICL, INE

CONJUNTURA

El Govern preveu una desacceleració moderada del creixement econòmic

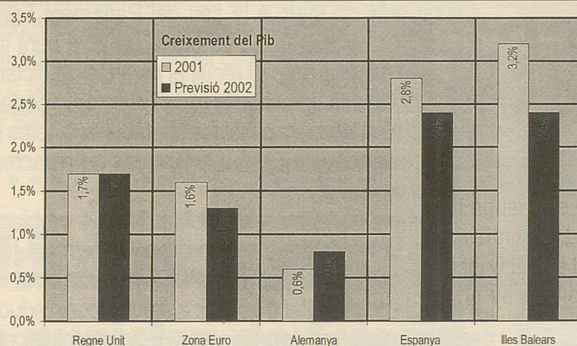
Els indicadors econòmics que maneja la Direcció General de Planificació fan pensar en una desacceleració més moderada que la prevista inicialment, a finals de l'any 2001, quan s'augurava una crisi turística de majors proporcions. Una previsió del 2,4% situà les Balears en la mateixa línia que la resta de l'Estat i per sobre de la mitjana de la zona euro

ONA

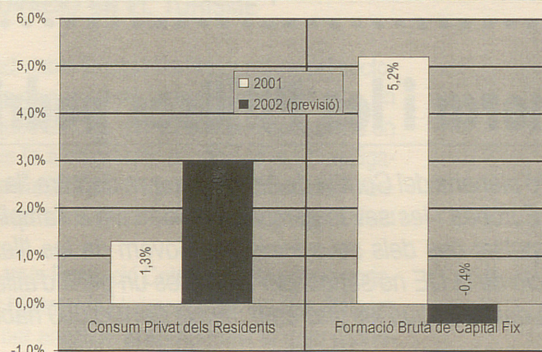
L'economia de les Illes Balears creixerà enguany a un ritme més moderat que l'any passat, tot confirmant així el procés de desacceleració que ha viscut des del 2000 i els fets de l'11 de setembre varen accentuar. Les previsions del Govern són d'un increment del 2,4% després d'haver registrat el 2001, finalment, un 3,2%. En qualsevol cas, però, aquestes dades s'han d'agafar amb molta prudència perquè enguany més que mai són pendents d'indicadors que no són a l'abast de ningú o que, si més no, són incerts a causa del canvi d'hàbits dels turistes que retarden les reserves d'una manera desacostumada.

En qualsevol cas, les dades conegudes -amb l'inici de la reactivació alemanya que ha de donar confiança als consumidors, és a dir, als turistes- permeten imaginar una recuperació de les contractacions de vacances i, finalment, una temporada que sense ser excel·lent permeti alenar amb tranquil·litat.

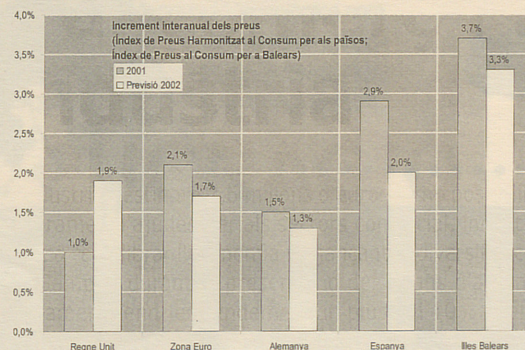
1. Desacceleració moderada del creixement econòmic.



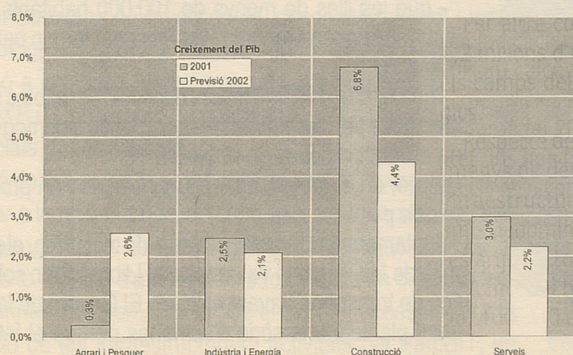
3. Augmenta el consum i disminueix la inversió.



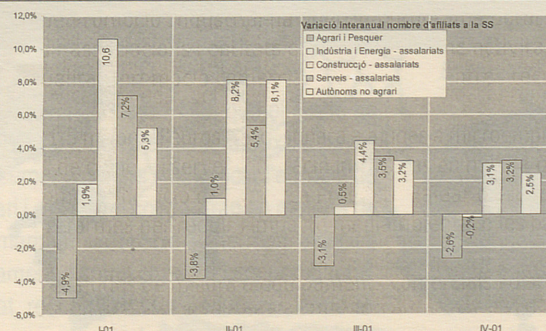
4. Es preveu que la inflació es reduirà gràcies a l'estabilitat de l'euro...



2. La construcció continua essent el sector de major activitat, malgrat que més moderada.



5. El menor creixement ha significat desacceleració a la creació d'ocupació...



Les previsions d'enguany per al dos principals mercats de les Illes són d'un 1,7% en el cas del Regne Unit i d'un 0,8% d'Alemanya, mentre que Espanya se situa al mateix nivell de les Balears. Cal tenir en compte que tant els Estats Units com Alemanya han remuntat l'inici de recessió i ja s'han començat a enlairar de bell nou.

Per branques d'activitat, veim com el sector primari recupera cert pols després d'acumular alguns anys de creixements negatius, mentre que indústria i serveis se situen entorn de la mitjana. Només la construcció és encara per sobre, ja lluny dels alts creixements d'anys anteriors, però amb un índex encara prou elevat.

En qualsevol cas la desacceleració ha provocat una disminució de la inversió, mentre que el consum s'incrementa respecte de 2001, la qual cosa dóna lloc a una situació un tant atípica,

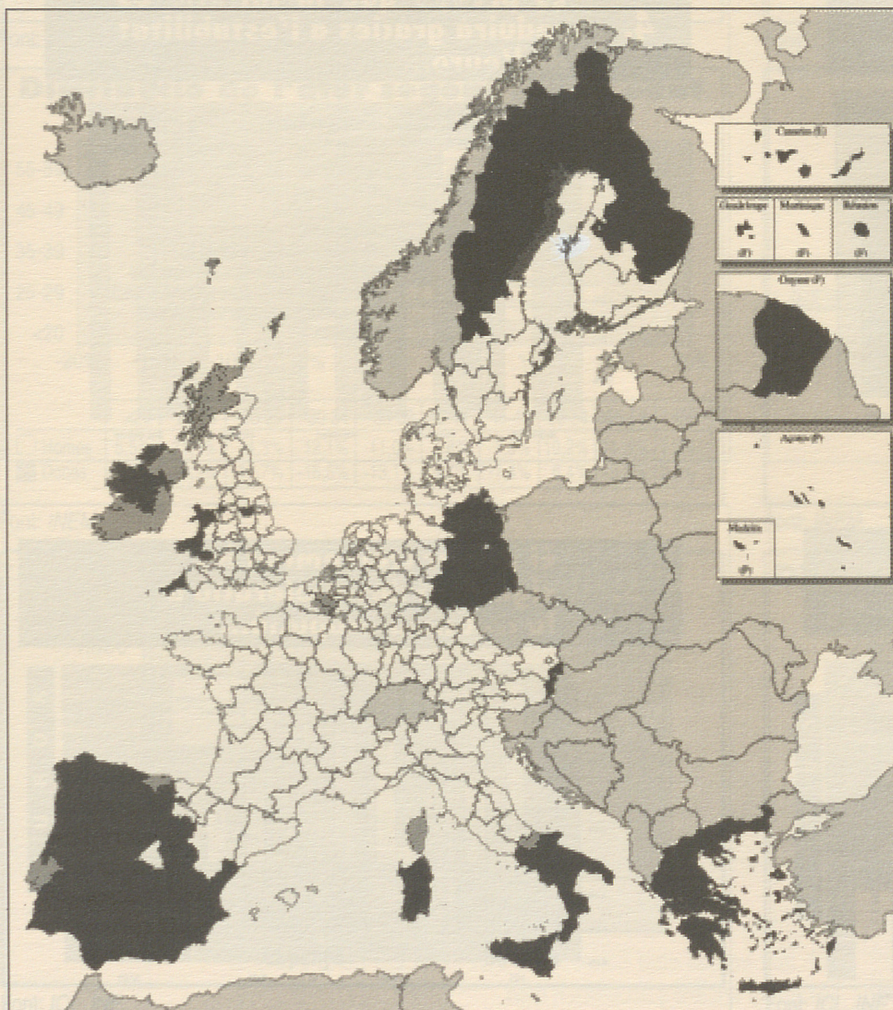
perquè mentre els empresaris desconfien i ajornen inversions per a millors èpoques, els consumidors no fan el mateix i mantenen el nivell de vida fruit, probablement, d'una ocupació que continua incrementant-se. I això a pesar de la inflació que tot i reduir-se segueix sent més elevada que la mitjana estatal i europea, una dada aquesta que és significativa pel que té de pèrdua de competitivitat respecte dels mercats emissors de turisme. A les Balears tenim un IPC més del doble que a Alemanya i al Regne Unit i un punt per sobre de la mitjana espanyola. I res no fa pensar que la situació millori, a causa, probablement, de l'increment del consum que hem esmentat abans.

Finalment, respecte de l'ocupació cal constatat un menor creixement provocat per la desacceleració, però creixement al capdall al dos motors econòmics, els serveis i la construcció.

Menorca i les Pitiüses podrien ser Objectiu 1

La reunió plenària del Comitè de les Regions va debatre "la problemàtica de les regions insulars de la Unió Europea i les seves perspectives de cara a l'ampliació", un projecte de dictamen que ha estat impulsat des dels seus inicis pel Govern de les Illes Balears i que insisteix en el fet que l'ampliació de la UE no suposi per a les illes un perill d'aïllament i marginació. Una de les conclusions és demanar que les illes amb menys de 100.000 habitants siguin declarades Objectiu 1.

Mapa actual de les regions Objectiu 1 de la UE.



ONA

A "la problemàtica de les regions insulars de la Unió Europea i les seves perspectives de cara a l'ampliació" s'assenyala que l'adopció d'iniciatives distintives que introdueixin un règim especial d'ajudes a les illes "no és només necessària, sinó també urgent davant l'ampliació de la UE". Per tant, des del Govern de les Illes Balears s'instà un cop més

davant el Comitè de les Regions perquè la Comissió i el Parlament Europeu considerin prioritària la resolució dels problemes de les illes, al mateix temps que es comprometen a donar suport a les reivindicacions per aconseguir l'equiparació i el desenvolupament sostenible de les regions insulars de la UE.

El Comitè de les Regions es reuní per darrera vegada el passat mes de març a la seu del Parlament Europeu de Brussel·les. A l'assemblea es tractà un altre punt important per a les nostres illes. El recull el projecte de dictamen que reconeix "que malgrat que hi ha diferències importants en la situació socioeconòmica de les diferents illes, totes s'enfronten a obstacles comuns i a limitacions de caràcter permanent i estructural".

Igualment es va fer ressò dels principals problemes derivats de la insularitat, com són l'elevat cost del transport i comunicacions; un subministrament limitat i car d'aigua i d'energia; la dificultat d'accedir a serveis com l'educació o la sanitat; l'existència de problemes mediambientals com la contaminació marítima i costanera o l'erosió de les costes; la sobreexplotació dels llocs turístics, etc.

En aquest sentit, el projecte de dictamen insta que el Tractat de la UE reconegui que les regions insulars pateixen desavantatges estructurals permanents.

En el marc de la futura reforma de la política dels Fons Estructurals, el Comitè de les Regions persegueix el següent:

- que les illes de menys de 100.000 habitants (entre les quals s'hi troben Menorca i les Pitiüses) formin part d'ofici de l'Objectiu 1,
- que es creï un finançament específic per a totes les regions afectades per desavantatges geogràfics o demogràfics i que no estiguin incloses en l'Objectiu 1,
- que, en el marc d'Interreg, s'incloués un programa específic per a les illes.

Juntament amb aquest projecte de dictamen, el ple del Comitè de les Regions va debatre el Llibre Blanc sobre la política de transports davant el 2010. El Govern de les Illes Balears plantejà una sèrie d'esmenes perquè el fet insular hi sigui tengut en compte.

En marxa un programa europeu per adaptar els hotels a les noves tecnologies

L'adaptació de l'oferta hotelera de les Balears a les noves demandes del mercat turístic és l'objectiu d'un programa d'innovació tecnològica del Govern -Innoba- que acaba de ser aprovat per la Unió Europea. Una milionària inversió perquè els hotels més petits de les Illes puguin competir en igualtat d'oportunitats amb les grans cadenes i majoristes de viatges.

ONA

Un programa cofinançat pel Govern i la Unió Europea pretén equipar els hotels de les Balears amb les noves tecnologies de la informació. Es tracta d'Innoba, un programa de dos anys de durada que preveu una inversió pública de 3,6 milions d'euros, devers 600 milions de pessetes, que s'ha fixat com a objectiu la modernització tecnològica de les petites i mitjanes empreses i que en un 70% es destinarà a millorar l'oferta turística.

El director general d'Innovació, Enric Tortosa, destaca el caràcter nou d'aquesta iniciativa, perquè fins ara la societat de la informació era reservada a les grans organitzacions turístiques, però no a les empreses de grandària mitjana que, al capdavant, són majoria a les Illes Balears. Per això es vol donar prioritat a les accions que uneixin empresaris i que posin projectes en comú. Així, per dur a terme el programa s'elegiran diferents zones pilot, una de les quals podria ser Menorca, i s'establiran convenis amb associacions empresarials o altres administracions.

Tortosa ha destacat la importància que de cara als nous corrents turístics tenen les tecnologies de la informació. Els turistes de cada vegada exigiran més serveis tecnològics als hotels, tant si és -posà com a exemple- per poder connectar-se a Internet des de les cambres o perquè els infants puguin gaudir de jocs i passar-s'ho bé sense sortir de l'establiment.

CENTRES D'OCI I D'INFORMACIÓ VIRTUALS

El programa també preveu, entre altres projectes, crear un centre d'oci virtual per a infants i un altre de turisme, també virtual, a Palma, així com la formació d'un nucli tecnològic empresarial entorn dels ports esportius i drassanes de les Illes. Són tres idees amb les quals s'inicia la campanya, però que no exclouen altres projectes. Les tecnologies de la informació són essencials en el futur del sector de serveis i molt concretament en el turístic, tant pel que fa a l'àrea de comercialització com de l'oci dels mateixos turistes.

ESTUDI SOBRE INNOVACIÓ EN EL TURISME

D'altra banda un estudi sobre la capacitat innovadora del sector turístic balear demostra que aquesta innovació és molt alta, en contra de les estadístiques oficials, que situen les Illes Balears en els darrers llocs pel que fa a inversions en innovació i investigació. L'estudi es va presentar a l'Institut Mediterrani d'Estudis Avançats, en un acte presidit pel conseller d'Innovació i Energia, Príam Villalonga.

Aquest estudi que ha fet la Fundació Cotec, que reuneix les principals empreses de tot l'Estat, i la Universitat de les Illes Balears és una primera passa per analitzar posteriorment el grau d'innovació del sector de serveis. Per dur-lo a terme s'han fet entrevistes a les vint empreses, les que els autors han considerat més representatives del turisme a les Illes. Els resultats desmenteixen que les empreses balears no inverteixin en innovació ja que, si més no, el sector turístic sí que ho fa.

Segons destacaren el director general de la Fundació, el mallorquí Joan Mulet i el president José Ángel Sánchez Asiaín, l'estudi també posa de manifest que hi ha tanta innovació tecnològica com no tecnològica, sobretot en organització interna i comercialització, i per contra es mostra una oposició als canvis de productes. La manca de professionals qualificats, des d'informàtics a cuiners, és el principal problema.

Antich demana més inversió en R+D a la ministra de Ciència i Tecnologia

ONA

La ministra de Ciència i Tecnologia, Ana Birulés, i el president Antich han signat un conveni marc per a la coordinació d'ambdues administracions en investigació, desenvolupament i innovació tecnològica. L'acord té l'objectiu de fomentar la recerca i la investigació a les Illes i s'emmarca en les actuacions previstes en el Pla d'R+D presentat recentment al Consolat de Mar als agents socials de les Balears.

En ocasió de la firma d'aquest acord, el cap de l'executiu balear va sol·licitar a la ministra que s'incrementin les inversions a l'Institut d'Oceanografia i al Consell Superior d'investigacions Científiques per a la creació d'un centre d'excel·lència en ciència i tecnologia marines, i va demanar també el suport necessari per a la consolidació de les infraestructures i activitats del ParcBIT, un

projecte que, segons la ministra, encaixa perfectament en la política del Ministeri.

Aquest acord suposa un nou pas per a la consecució de les fites que el Pacte de Progrés es va marcar a principis de la legislatura. Així, a través d'actuacions es podran sumar esforços i multiplicar l'eficàcia de les inversions. El Ministeri i el Govern cooperaran en matèria de medi ambient, ciències marines, ordenació del territori, ciències de la salut, desenvolupament d'àrees específiques per al turisme i l'oci, de biodiversitat, recursos hídrics i educació, entre altres temes.



El president Antich, la ministra i el conseller d'Innovació i Energia.

La Conselleria d'Innovació i Energia prepara la Fira de la Ciència de les Balears

ONA

El conseller d'Innovació i Energia, Príam Villalonga va visitar l'estand instal·lat per la Conselleria d'Innovació i Energia a la III Fira Madrid per la Ciència, que es va celebrar el març passat al recinte firal Joan Carles I a Madrid. La fira, per la qual passaren més de 50 mil persones, pretén difondre la cultura científica i estimular l'interès per la ciència entre els escolars i el públic en general a través de l'observació i de l'experimentació directa als distints recintes ubicats al parc firal de la capital espanyola. El conseller explicà a Madrid que la Conselleria d'Innovació i Energia organitzarà a Palma el mes de maig la I Fira de la Ciència de les Illes Balears, amb més de cinquanta estands interactius on hi participaran una trentena de centres d'ensenyament dels cicles d'infantil, primària, secundària i la universitat.



A més, a la Fira de Balears hi haurà una mostra de les investigacions que duen a terme els centres públics de recerca. Entre les activitats previstes a la I Fira de la Ciència de les Illes Balears destacarà la celebració d'exposicions, actes científics, conferències, concursos i cinema científic. També hi seran presents les empreses de base tecnològica de les Illes amb els seus departaments d'R+D.

Estudis europeus de postgrau per Internet

ONA

Els universitaris illencs podran, d'aquí a poc temps, cursar estudis de postgrau i assignatures especialitzades a set universitats europees mitjançant Internet. El mateix podran fer, també sense necessitat de sortir del seu país, els alumnes d'universitats d'Alemanya, Hongria, Polònia, el Regne Unit i Finlàndia que vulguin estudiar a la UIB.

El rector de la Universitat de les Illes Balears, Llorenç Huguet, ha signat un conveni de col·laboració amb aquestes universitats per realitzar conjuntament estudis de postgrau en els pròxims anys, uns estudis que amplien els horitzons dels graduats de les Illes al mateix temps que obren les portes de la UIB a estudiants de fora.

Ja l'any que ve, a la primavera, funcionarà l'intercanvi d'assignatures de dret entre les universitats de Kassel, a Alemanya, i de Budapest, a Hongria, que es cursaran a través d'Internet, sense necessitat de trasllats i, amb posterioritat, s'hi afegiran progressivament altres carreres.

Pel que fa als estudis concrets de postgrau, es projecta oferir programes conjunts entorn de tres àrees temàtiques: les ciències mediambientals, les noves tecnologies relacionades amb l'educació i els mitjans de comunicació i dret comunitari.

A la fira de Madrid, a través de projeccions en pantalla gegant, ordenadors, tríptics i publicacions, l'estand instal·lat pel Govern de les Illes Balears mostrà totes les activitats d'R+D que es desenvolupen en l'actualitat des de la Conselleria, la Fundació IBIT i el ParcBIT. A més, l'estand de Balears disposà també d'un apartat d'investigació de la Universitat de les Illes Balears (UIB) i l'Institut Mediterrani d'Estudis Avançats (IMEDEA) on s'han fet demostracions pràctiques dels departaments de biologia i de química.

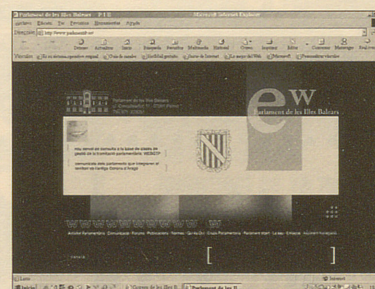
El conseller Villalonga, acompanyat del director general d'R+D, Enric Tortosa i de la directora de III Fira Madrid per la Ciència, Teresa Calatayud, efectuà un recorregut per tot el recinte firal i s'interessà per les darreres novetats científiques i tecnològiques presentades pels diferents instituts d'investigació, com ara el Consell Superior d'Investigacions Científiques (CSIC), l'Institut de Salut Carles III, així com altres organismes públics, administracions i centres escolars.

El conseller d'Innovació i Energia ha destacat la necessitat de posar en pràctica certàmens d'aquestes característiques per acostar la ciència a la societat. En aquest sentit ha recordat que un dels objectius principals del Pla de recerca i desenvolupament (Pla d'R+D) aprovat recentment pel Govern de les Illes Balears és precisament difondre la cultura científica i promoure accions que apropin la ciència als joves.

Adreces a la XARXA

Informació institucional

Des d'aquesta secció sovint feim esment de la pàgina web del Govern www.caib.es com a punt de referència de la informació institucional. És, en efecte, un portal per mantenir-se al dia de les novetats de l'executiu de les Illes Balears i de les activitats de les diferents conselleries, però també ens permet accedir a altres institucions. D'aquesta manera els ciutadans poden entrar en contacte directe amb l'Administració i, a la vegada, tenir una font de documentació que abans, en l'època preinternet, resultava complicat o incòmode de obtenir.



www.parlamentib.es

Entre les pàgines institucionals avui en recollim dues que ens semblen enormement interessants, la del Parlament de les Illes Balears i la del Consell Insular de Mallorca. En la primera, qualsevol ciutadà pot

accedir a la documentació que es guarda al Legislatiu i seguir els debats que s'han produït a la Cambra sense necessitat d'haver de ser a la sala. Aquest fet obre la possibilitat d'obtenir informació de primera mà. I el mateix es pot dir de la del Consell Insular de Mallorca, una informació que cada vegada és més important com a conseqüència d'una major activitat, provocada per haver d'administrar més competències. En alguna altra ocasió ja ens havíem referit a aquesta pàgina, però les millores introduïdes ens han reobert la curiositat i alguna cosa més: la necessitat de continuar informats.



www.consellidemallorca.net

IV FESTIVAL DE POESIA DE LA MEDITERRÀNIA



ADONIS/ANA ROSSETTI/AZIZA AHDIYA/BERNARD HEIDSIECK/CARLES HAC MOR
JOSEFINA CONTIJOCH/JÚLIA ZABALA/JULIEN BLAINE/MANUEL FORCANO/MANUEL MARÍ
MARIA JOSEP ESCRIVÀ/MUHAMAD H. GHANIEM/SALIM BARAKAT/SALWA AL NEIMI
direcció: BIEL MESQUIDA

Capella de la Misericòrdia (Palma) dimecres 15 de maig de 2002 a les 21 h
Carrer de la Misericòrdia, 2

ORGANITZAT PER:

AMB LA COL·LABORACIÓ DE:



Consell de
Mallorca

■ Departament de Cultura



la Misericòrdia
Centre Cultural



Generalitat de Catalunya
Institució de les Lletres Catalanes



GOVERN
DE LES ILLES BALEARS
Conselleria d'Educació i Cultura

**PER NO
PERDRE-HI...**



**...HI SORTIRÀS
GUANYANT.**



Pla de consolidació i competitivitat de la PIME

El **Pla de Consolidació i Competitivitat de la PIME** és un règim d'ajudes adreçades a programes empresarials de societat de la informació i d'innovació en tècniques empresarials en àmbits com:

- disseny
- xarxes interempresarials
- sistemes de qualitat
- processos de gestió i organització de la PIME

Adreçat als sectors:

- serveis
- construcció
- hoteleria
- comerç
- indústries en general

Per a més informació:

Direcció General de Promoció Industrial

Mallorca

C. dels Foners, 10
07006 Palma
Tel.: 971 17 61 35

Menorca

C. dels Bijuters, 36
07760 Ciutadella
Tel.: 971 48 26 26

Eivissa

C. de l'Historiador Josep Clapés, 4, 1r 3a
07800 Eivissa
Tel.: 971 39 27 43

www.caib.es

BALEARÉS MODA



**GOVERN
DE LES ILLES BALEARS**

Vicepresidència
Conselleria d'Economia, Comerç i Indústria
Direcció General de Promoció Industrial

Quatre illes,
un país
cap frontera