

Els 'records de Mallorca' només es venen si són molt barats i la majoria són d'importació

## 'Souvenirs' a preus de riure

La crisi que està patint l'economia es nota especialment en els comerços, que veuen com cauen en picat les vendes de productes. En el subsector d'articles de regal això es nota especialment. Només se'n salven els productes de qualitat, com les perles o el vidre artesanal.



El sector de les botigues de *souvenirs* està passant una crisi de difícil solució donada la moda del turisme pobre, i per la competència dels objectes que arriben de

**Q**uasi semblant a aquestes tendes que ho vénen tot a 100 pessetes, les botigues de *souvenirs* funcionen gairebé de miracle. Els soterranis de la Plaça Major de Palma contenen uns 80 comerços, la majoria dels quals viu d'aquests productes. Els de pell (bosses, carteres, cinturons, etc.) són els objectes que més agraden als turistes, si bé el que més gastaran 1.000 pessetes en objectes de regal per endur-se'n cap al seu país. Una botiguera manifesta, tota indignada, que enguany la temporada ha estat molt fluixa, pel que fa a les vendes. Val a dir que la situació no és la mateixa quan el producte és de qualitat: les perles o el vidre artesanal continuen venent-se bé.

### UN PASSAT FRUITÓS

Fa anys la situació no era la mateixa. Eren èpoques de vaques grasses i els turistes que visiaven l'illa tenien més poder ad-

quisitiu que actualment. La bubota de la crisi sobrevola per tota Europa i això es nota en la gasiveria de la butxaca.

Molts dels comerços que van començar amb el negoci dels records tenien una fàbrica artesanal pròpia, amb quatre o cinc empleats, més dos o tres dins la botiga. "Això ja no existeix. Nosaltres teníem telers per a fabricar estores i roba. Això ja no ho té ningú. Els meus telers han acabat podrint-se en un solar", comenta un venedor del centre de la Plaça Major. Actualment el 90% dels productes que ofereixen són importats de Taiwan, la Xina, el Marroc, l'Índia, etc. Segons alguns comerciants, "no és possible competir amb gent que treballa quasi regaladament, a l'escadada, perquè els productes que es fan aquí, a Mallorca, artesanalment, són molt més cars a preu de fàbrica".

Els turistes gasten el mínim. Una comerciant explica que, en el summum de l'austeritat, algun turista s'atreveix a demanar descomptes en productes que no supe-

ren els 20 duros. "Per gastar menys, els turistes compren coses defectuoses, que són més barates. És trist, però funciona així. Nosaltres tenim bosses de pell i bosses de plàstic amb retalls de cuir. Idò bé: només aquestes darreres es venen amb normalitat, ja que són més econòmiques".

Encara hi ha coses més penoses. Hi ha turistes que només miren, però mai compren res. Aquests, segons diu un botiguera de la plaça Major, esperen que els propietaris de la tenda ens despistem "per aglupir tot el que puguin. Els robatoris són molt comuns, ja que la majoria de coses són petites i és fàcil dur-se-les a la butxaca".

### L'ARTESANIA TRADICIONAL

Hi ha alguns objectes que sempre s'han fet, com a regals decoratius, típics de l'illa. El tan conegut siurell, una figura de fang de color blanc clapejada de pinzellades vermelles i verdes, a penes es ven i són poques les botigues que li dediquen una



prestatgeria. Segons un venedor, "els objectes decoratius, que poden ser un detall per dur a la família, només els compren els turistes espanyols. Els siurells, ni això; tan sols els catalans, que es preocupen més d'aquestes coses, en poden comprar un de tant en tant".

De totes maneres, el turista de l'estat és més gastador que l'estranger. Els objectes que els espanyols compren són més de decoració. Amb els estrangers no és així: ha de predominar una utilitat pràctica perquè l'objecte sigui comprat. Les tovalloles, les carteres, les bosses, etc. es venen sobretot perquè tenen una finalitat pràctica.

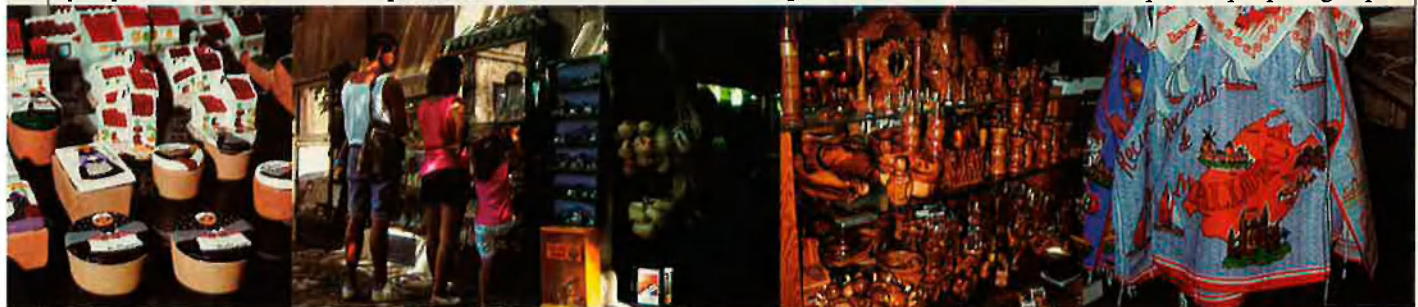
La imminent construcció d'El Corte Inglés a Mallorca preocupa molt a tots els botiguers de la petita i mitjana empresa. "La gent no és conscient -n'afirma- del mal que això farà a l'economia mallorquina. El govern permet això i no ho hauria de permetre, perquè ells també se'n ressentiran més tard o més prest".

#### ELS PRODUCTES DE QUALITAT

De tot el que s'ha explicat fins ara, res té a veure amb el cas en què l'objecte comercialitzat ofereix una alta qualitat. És clar

que imiten l'art romà del segle III. Consisteixen en unes gerres fetes amb vidre i cendra que aconsegueixen donar la sensació d'objectes antics. "Es venen bastant, perquè són conegudes pertot arreu", diu la dependenta de Can Guardiola.

Un altre dels productes que, per tradició, sempre han tengut bona clientela ha estat la perla. De tots és sabuda la fama que tenen les perles mallorquines, fetes artificialment en factories de Manacor. A Palma aquest producte és comprat per molts estrangers que, com en el cas dels vidres, tornen a tenir una capacitat adquisitiva més alta que els que passen per



països com la Xina, Taiwan, Marroc, la Índia..., que tenen uns preus molt més assequibles per als compradors.

JOAN CELIA

Després es mira el valor estètic de l'objecte.

#### PROBLEMES ECONÒMICS

Per si fos poc, a aquesta situació s'ha d'afegir la crisi econòmica que afecta a tots els sectors de la societat espanyola. Molts comerciants pensen que l'administració hauria de seguir una política més proteccionista, no deixar entrar productes importats de la manera que arriben i vigilar les concessions de construcció de grans magatzems, ja que el capital mai torna a revertir a l'illa.

L'impost de radicació, que han de pagar cada any les botigues per mantenir el negoci, ha pujat, en cosa d'un any, quasi un 600%. L'any passat aquesta taxa valia 109.000 pessetes, però enguany l'import ha ascendit a 600.000 pessetes. "Hem viscut durant 20 anys la mar de bé, però aviat semblarem Rússia", conclou, indignat, un dels comerciants de la Plaça Major.

que el tipus de comprador és ben diferent al de la botiga de records, però aquests objectes també són comprats amb la mateixa finalitat.

El vidre treballat artesanalment té molta acceptació entre els turistes que ja coneixen la tradició que hi ha a l'illa. Segons el personal que treballa a Guardiola, prestigiosa fàbrica d'objectes de vidre, amb una botiga a Palma, "hi ha molta gent que els coneix i d'un any a l'altre els turistes comenten l'existència de producció artesanal de vidre".

Tot i haver notat una davallada en les vendes, Guardiola juga amb avantatge: també el mercat mallorquí compra vidre artesanal per regalar: "N'hi ha que vénen per comprar un regal per unes a noces o compren coses petites per tenir un detall". La veritat és que ells no tenen 79 comerços més amb qui competir. El producte és únic dins de Palma i això fa que el factor dels preus jugui al seu favor. El que més èxit té, en el vidre, són unes peces

les tendes de *souvenirs*. També aquest sector es queixa de la baixada de la qualitat del turisme, si bé afirma que, de moment, els collars, les polseres, les arracades, etc. continuen venent-se molt bé. Per últim, una matèria primera com és l'olivera també dona fruits importants en el sector dels articles de regals. La possibilitat de manejar la fusta d'olivera permet fer objectes variadíssims, d'utilitats diverses, que fan oscil·lar els preus i ofereix la possibilitat de tenir coses molt econòmiques.

De qualsevol manera, està clar que el sector dels objectes de regal i *souvenirs* no està passant un bon moment econòmic. Cal plantejar-se si d'aquí uns anys, si continua la tendència del turisme pobre, l'artesanía i els productes que tant han caracteritzat Mallorca, desapareixeran o no. Ara com ara, el siurell mallorquí ja ha quedat reduït a una sola prestatgeria, perdut entre milers d'objectes procedents de Taiwan.

Jim Fuster

