

## Els grossos devoren els petits

Un milió de metres quadrats és la superfície comercial global que té Mallorca. D'aquest milió, els grans supermercats n'ocupen gairebé una tercera part, però és ben possible que d'ací a poc ja siguin el cinquanta per cent del total.

**E**n aquests últims anys les grans àrees urbanes han experimentat uns canvis importants. De resultes de les eleccions municipals de 1979, Palma tengué un Ajuntament socialista, el qual posà en marxa una concepció urbanística que preveia l'auto-suficiència dels barris. Això volia dir que cada barriada disposaria d'escoles pròpies, de voreres més amples perquè els veïns tenguessin més espai, i de zones comercials pròpies, sempre que no ultrapassassin els 5.000 metres quadrats. Això volia evitar les concentracions massives i fomentar que la gent sortís al carrer i visqués la ciutat.

A més d'aquests anomenats "eixos cívics", el PGOU preveia unes vies que desembocarien en unes àrees d'extraradi on es permetia un comerç a més gran escala. En el cas de Palma, Pryca o Continente omplien aquestes expectatives.

Però la situació ha anat canviant i ha crescut el nombre de metres quadrats de les grans superfícies comercials, en perjudici del comerç petit i mitjà. Segons creu Demetri Peña, president de Pimeco (Petita i Mitjana Empresa-Comerç) de Mallorca, "la veritat és que, desgraciadament, pareix que el govern de Madrid juga a una mena de comerç, consistent a fer desaparèixer el petit, deixant només les petites tendes del centre". Segons Demetri Peña, aquesta estratègia pretenia que cada zona no tengués més de 5.000 metres de comerç. Ara, la veritat és que això s'ha modificat. Peña afirma: "aquesta clàusula prete-



Les grans superfícies comercials han crescut en perjudici del comerç petit i mitjà.

JOAN CELIA

nia que les grans empreses negociassin amb el govern. I es negocia, amb doblers que permetran construir mil metres quadrats on només se n'hi podien fer cent".

Cal saber que a Mallorca hi ha en total un milió de metres quadrats de superfície comercial, dels quals quasi un terç són hipermercats. Aquesta xifra arribaria, tanmateix, al cinquanta per cent, si es cons-

truïa una superfície (Alcampo) de més de 200.000 metres quadrats al municipi de Marratxí, o els 70.000, ja aprovats, a Porto Pi. Demetri Peña manifesta que aquests projectes foren aprovar en moments d'alegria econòmica, però ara, amb el refredament que hi ha hagut, sobretot des de la guerra del Golf Pèrsic, molts projectes han quedat en suspens fins que no hi hagi liquiditat

per a poder construir, i hi ha sectors que creuen que no s'arribaran a construir.

### PETITA EMPRESA

Amb tot, qui en surt més perjudicada és la petita empresa, que no té prou força per a aturar aquest creixement progressiu de les grans superfícies. És cert que aquest és un dels sectors que més mobilitat té dins el mercat, però el cartell de "es traspasa" cada vegada està més temps penjat a la botiga. Segons fonts sindicals, en aquests darrers anys han tancat, tant per cessament d'activitat com per traspàs, centenars de petits comerços, i en el que resta d'any i sobretot durant els primers mesos de l'any 93 en tancaran moltes més perquè la crisi s'accentuarà molt en aquest sector.

Hi ha una línia d'ajut econòmic del govern balear al petit comerç. Aquest ajut consis-

teix en una subvenció als bancs que rebaixin a tres punts d'interès el préstec bancari en un terme de quatre anys. A més ofereix la possibilitat de realitzar cursos de formació i accions col·lectives, com ara rètols o millora de façanes. Aquesta mesura és, segons Pena, un projecte ampli que neix d'un compromís del govern balear amb la PIMEM en qualitat de compensació. L'ajut total que hi destina el govern és de 4.000 milions de pessetes.

L'altra cara de la moneda és que hi ha hagut diverses declaracions de fallida comercial de petits magatzems. En un cas molt recent de fallida, l'informe tècnic de l'empresa atribueix a la influència dels grans magatzems que hagin hagut de tancar. Concretament, i sense voler donar cap nom, l'informe explica "les importantíssimes disminucions en els tres darres exercicis dels volums de venda, que són els següents: l'any 1989 es recaptà un total de més de 111 mil milions de pessetes; l'any 1990 la recaptació va baixar a quasi 106 mil milions de pessetes; l'any passat els guanys van ser de 75 mil milions de pessetes, mentre que enguany, fins a final de setembre només s'han facturat 37 mil milions de pessetes.

En un altre paràgraf, l'informe menciona que "la irrupció d'estructures comercials sumament competitives (Pryca, Continente, Zara, C&A, Galerias Preciados, etc.) i la implantació de delegacions i franquícies dedicades a la comercialització de gèneres de marques reconegudes o d'altres que es potencien amb intenses campanyes publicitàries ha provocat importantíssims canvis d'hàbits entre els consumidors, amb efectes ruïnosos per a la nostra activitat, perquè ha desaparegut una gran quantitat dels nostres clients a l'engròs (petits comerciants de gèneres confec-

cionats de Palma i pobles de Mallorca), que es mantenen en el mercat.

Segons Miquel Gispert, de la Federació de Comerç d'UGT, el fet és habitual i significa que, si els petits comerciants no s'enfronten conjuntament a aquestes grans estructures, acabaran tancant moltíssimes més botigues.

#### EL DUBTE DEL CLIENT

El consumidor és qui decideix on fa la compra habitual. Demetri Pena manifesta que la petita botiga ofereix coses que la gran superfície —que només té els preus per aliats— no pot abastar. En primer lloc, la botiga ofereix un tracte personalitzat, amb una qualitat de servei i una possibilitat de finançament de segons quins productes que l'hipermercat no pot oferir. A més, l'atenció al client sempre serà molt gran. "El comerciant és un ésser humà, i ha de jugar amb punts forts de cara al client: aparadors atractius, atenció envers els clients, que també són persones...".

#### SOUS BAIXOS

Un altre dels perjudicats és el treballador assalariat. Segons Miquel Gispert, els treballadors menors d'edat estan, en la pràctica, en unes condicions molt inferiors a allò que correspondria. Un al·lot de 16 anys cobra, com a aprenent, 38.000 pessetes mensuals. De les 40 hores, li'n corresponen 14 de formació, cosa que, a la pràctica, mai no es realitza. Un altre fenomen que es dona a les grans superfícies és que als 18 anys el treballador no té una plaça fixa, perquè l'empresa el despatxa. El planter és inesgotable i no necessita contractar gairebé ningú, de manera que molt poca gent cobra antiguitat.

**Jim Fuster**



# CAVAS HILL

