

La targeta verda balear

L'octubre de 2003 el Parlament balear aprovava la llei presentada pel govern de Jaume Matas de derogació de l'ecotaxa, la mesura estrella del Pacte de Progrés en política turística. Tanmateix, l'executiu illenc aquesta mateixa setmana, el 3 de maig, haurà posat en funcionament –si no hi ha hagut canvis imprevistos– l'anomenada Targeta Verda, que té igual finalitat que l'ecotaxa: recaptar diners per al medi ambient. Això sí, de manera voluntària i adreçada tant a turistes com a residents.

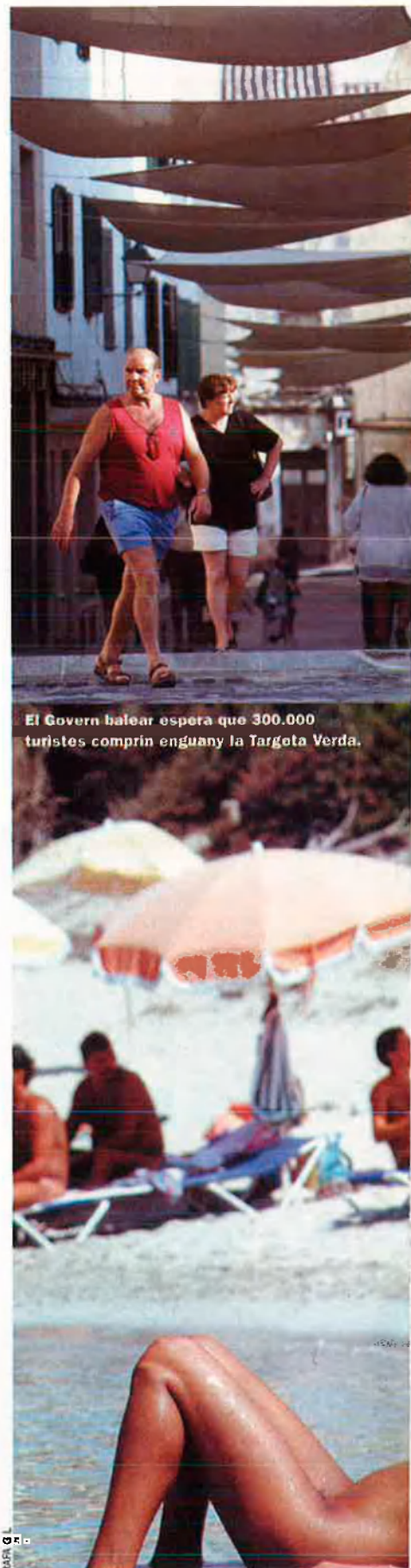
L'ecotaxa. La idea de crear algun sistema per recaptar fons per invertir en medi ambient va ser del primer govern de Matas (1996-1999). En efecte, com que el finançament era, i és, insuficient, va pensar en un sistema complementari que almenys pogués recaptar diners per invertir en medi ambient, considerat un atractiu turístic i per tant un element estratègic per a l'economia balear. Però aleshores la idea no passà de la fase d'estudis previs. El juny de 1999 el PP perdia la majoria absoluta. La resta de partits (PSOE, PSM, UM, EU-Verds i Pacte Progressista d'Eivissa) creaven el Pacte de Progrés. Francesc Antich era investit president. Ocupava la cartera de Turisme Celestí Alomar. Va ser a ell que el president encarregà concretar allò que en el programa electoral socialista només constava com "realitzar estudis" per avaluar la idoneïtat d'un impost de caràcter mediambiental. Al cap de pocs mesos es començava a parlar de la futura ecotaxa o impost sobre les estades turístiques. Es tractava de gravar l'es-

Aquesta setmana es posarà a la venda la Targeta Verda amb la qual el Govern balear vol recaptar diners per al medi ambient.

tada del turista amb una quantitat reduïda, només un euro per persona i dia, però suficient per recaptar unes quantitats anuals de prou entitat per invertir en medi ambient. L'executiu de progrés pensava que el Govern central (aleshores de José María Aznar, del PP, amb majoria absoluta) s'avindria a fer que els tres aeroports insulars fessin de recaptadors. Ben aviat veié que no seria possible. El PP es va tancar en banda i no va voler col·laborar-hi gens ni mica. El Govern balear, però, va continuar endavant. Si els aeroports no podien fer de recaptadors només quedava una opció: els hotels. En principi els hotelers no manifestaren de forma majoritària el rebuig a la idea. De fet, la patronal menorquina del sector s'oferí per fer-ne l'experiència pilot. Tanmateix, la cúpula hotelera, els empresaris més poderosos, es posà radicalment en contra de l'ecotaxa. Tot i això hi hagué contactes. Els hotelers oferiren a l'executiu d'Antich una alternativa a l'impost: un fons voluntari d'aportacions d'hotelers per al medi ambient. No hi hagué acord. La tensió augmentà. El PP i els hotelers convergiren en l'oposició a l'ecotaxa, cada cop més dura. El

Comparativa

TARGETA VERDA	ECOTAXA
Caràcter voluntari	Obligatòria per a tota estada en hotel
Universal: la podrà adquirir qui vulgui	Selectiva: adreçada a turistes d'hotel
Cost per unitat: 10 euros	Cost per turista i dia: 1 euro
Despesa de producció: 4 euros	Despesa de producció inapreciable
Hotelers encantats	Hotelers en guerra oberta
Òptim de recaptació: 1,8 milions (el primer any, segons previsió)	Recaptació: 40 milions (el primer any)
Suport popular: desconegut	80% de suport ciutadà



El Govern balear espera que 300.000 turistes comprin enguany la Targeta Verda.



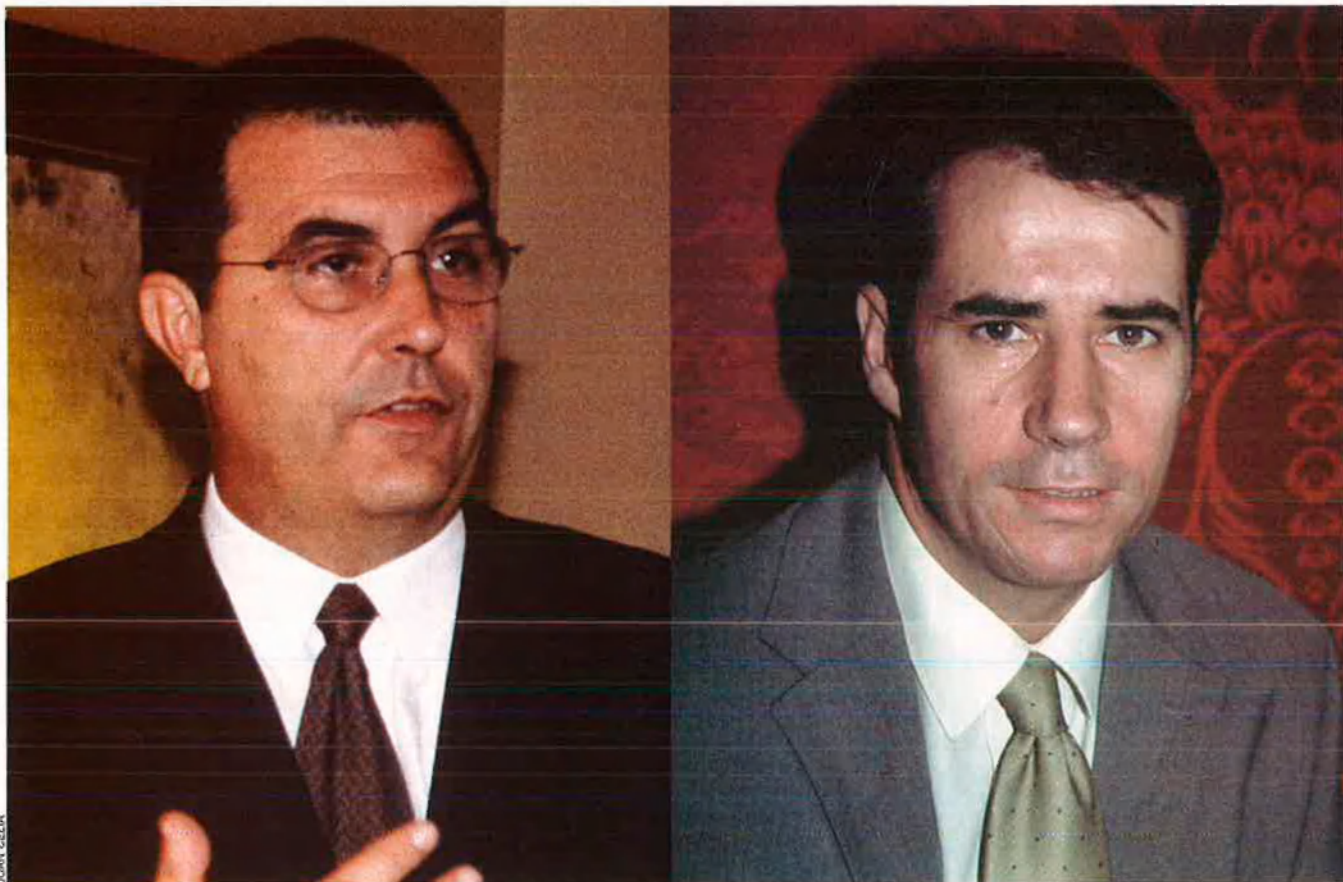
Govern d'Aznar es va sumar de forma partidista a l'ofensiva. La coalició –hotellers, PP balear i Govern central, en el qual Matas era ministre de Medi Ambient– era un fet. Qualsevol dada negativa sobre l'arribada de turistes a Balears servia per fer-ne culpable l'ecotaxa, que es va convertir en el símbol opositor. Així com creixia la intensitat de l'atac conservador, a dins el Pacte més d'un membre feia figa. El PSOE arribà a quedar-se pràcticament sol. El mateix Antich tenia molts dubtes i va arribar a pensar de “congelar” l'ecotaxa. A pesar de tot, l'1 de maig de 2002 es posava finalment en vigor.

En el seu primer any de vigència l'ecotaxa recaptà 40 milions d'euros i únicament es va rebre vuit queixes. L'èxit era indubtable. Tanmateix als

L'oposició ha qualificat la targeta de “pur instrument de màrqueting” sense rendibilitat

crítics no els importava. La campanya contra el Govern progressista era brutal. La baixada del turisme era general per tot, conseqüència, segons tots els experts, dels efectes nocius que sobre els vols i l'economia global havia provocat l'atemptat contra les Torres Bessones. En el cas de l'estat espanyol s'hi sumava la crisi econòmica d'Alemanya que feia minvar els turistes germànics. Però el Govern espanyol, els hotellers balears i el PP li posaven un nom, a la crisi a Balears: ecotaxa. L'últim any de legislatura va ser infernal. La triple aliança conservadora aconseguí la victòria. El PP guanyava les eleccions de maig de 2003.

Amb Matas de president, l'ecotaxa era sentenciada a mort. Va ser executada l'octubre següent. Tanmateix l'èxit que havia tingut era molt important: en recaptació de diners i en acceptació popular ja que el 80% dels enquestats s'hi mostraven a favor. El govern del PP no tengué més remei que improvisar algun substitut. La idea que els hotellers havien plantejat al Pacte, un sis-



JOAN CERIA

L'ecotaxa instaurada pel conseller de Turisme del Pacte, Celestí Alomar, ha estat substituïda per la Targeta Verda que ha presentat l'actual conseller del ram, Joan Flaquer.

tema de recaptació voluntària, es va anar obrint camí. El Govern anunciava l'any passat la futura creació de la Fundació per al Desenvolupament Sostenible de Balears, amb participació privada d'empresaris, que seria el receptacle de les aportacions voluntàries.

La Targeta Verda. Diversos empresaris i el Govern balear van constituir la fundació, que es va presentar el passat mes de març, en el marc de la Fira Internacional de Turisme de Berlín (Fitur). El fons de sortida, d'origen públic i privat, és de 2,6 milions d'euros. La principal activitat de la Fundació és

posar en marxa la Targeta Verda. Es tracta, com el nom indica, d'una tarja que es reparteix des d'aquesta setmana en hotels i altres establiments turístics i en els vols que organitza un dels majoristes de viatges –la resta s'espera que la vagin oferint progressivament–. El turista la pot adquirir al preu de 10 eu-

Bones previsions turístiques

La Targeta Verda neix en un any en què les previsions auguren una bona temporada turística per a Balears. És a dir, que si més no teòricament l'experiment del Govern ha estat sembrat en un camp fèrtil. En el qual les expectatives de venda de la Targeta –300.000 unitats enguany– s'haurien de complir.

En efecte, totes les dades parcials conegudes fins ara indiquen que la temporada alta –que es dona per iniciada aquesta setmana, l'1 de maig– serà bona quant a ocupació hotelera. El turisme alemany creix, i també ho fa el britànic. Són els dos grups més importants a Balears. El que ha sorprès és el bon comportament dels turistes de Gran Bretanya. La setmana passada s'anunciava –a través de la Oficina Espanyola de Turisme (OET) de Londres– que l'increment de reserves cap a Balears seria de prop del

3%. Essent una dada bona, no és el més interessant. Ho és que els britànics que compren paquet turístic, a través de majoristes, manifesten una clara tendència a la baixa, tot i ser encara poc intensa –entre el 5% i el 10%–, mentre que els que contracten individualment i directament –a través d'Internet sobretot– presenten enguany un augment espectacular: un 300%. Això és una molt bona dada per als hotelers i per al turisme en general. Per als primers, perquè poden vendre a millors preus que no si contracten a través de majoristes, els quals imposen preus a la baixa. En general, perquè és una esperança –encara dèbil– per frenar el turisme del “tot inclòs”, que és, com és conegut, el que ho contracta tot –habitació, menjar, diversió...– en origen, de tal forma que no gasta res a Balears.

ros, amb una vigència de quinze dies –d'un any si el comprador és resident–. A canvi de l'acció solidària, el comprador obté descomptes en uns quaranta llocs que se suposa que són d'interès per als visitants i per al públic en general, i que són de caràcter natural –Parc Natural de s'Albufera...–, cultural –museus, algun castell...– o de diversió –parcs aquàtics, certes sales de cine...–, i també té rebaixes en alguns serveis –transport de tren a Mallorca, algun aparcament...

Segons explicaren el passat 20 d'abril la vicepresidenta Rosa Estaràs i el conseller de Turisme, Joan Flaquer, en l'acte de presentació de la Targeta, el Govern es planteja com a objectiu òptim vendre 300.000 targetes en el primer any. Com que les despeses són de prop de 4 euros per tarja, el benefici calculat és d'uns 6 per unitat. És a dir, 1'8 milions en conjunt. El fons recaptat anirà a parar a quatre projectes. Un, la renovació del centre d'interpretació del Parc Natural de s'Albufera, a Mallorca. Dos, la creació d'un recorregut pel port de Palma amb un vaixell propulsat per energia solar. Tres, oferir una projecció sobre el castell de Sant Nicolau, a Menorca, dins de la mateixa fortificació. I quatre, crear un centre d'interpretació de l'ecosistema de les salines eivissenques a l'església de Sant Francesc d'Eivissa.

La iniciativa de la targeta ja ha rebut fortes crítiques de l'oposició política balear. La diputada d'Els Verds, Margalida Rosselló, va fer el passat mes de febrer una irònica presentació de la "targeta negra" que al seu parer es mereix l'executiu de Matas per apostar per la degradació del territori i el medi ambient, i va llevar tota importància a la iniciativa governamental, que qualificà de "pur instrument de marqueting". L'exconseller de Turisme, Celestí Alomar, ara portaveu del PSOE en matèria de turisme, també la va criticar perquè "tindrà una rendibilitat molt baixa" i només respondrà a "propaganda" sense substància.

Al marge de les crítiques, la Tarjeta Verda de Matas ja és una realitat. El seu repte és i serà la comparació permanent amb l'èxit que tengué l'ecotaxa d'Antich.

Miquel Payeras

Observatori empresarial



Oriol Amat

El treballador ideal

Què espera l'empresa de les persones que integren el seu equip? Sovint hi ha la creença que les empreses volen persones que tinguin títols i un expedient farcit de matrícules d'honor. En determinats casos, pot ser així, però no és el més recomanable.



JORDI PLAY

El que les empreses valoren són segurament trets com els següents. En primer lloc, que el col·laborador tingui els coneixements tècnics necessaris: a través de la formació i l'experiència l'empleat ha de donar garanties que coneix suficientment allò que es considera fonamental per fer bé la seva feina. Ha d'estar orientat a la satisfacció del client, ja que la cerca de la qualitat absoluta és un objectiu cada dia més necessari perquè qualsevol empresa per sobreviure necessita assolir la màxima satisfacció dels clients, la màxima satisfacció dels empleats i, a la vegada, generar uns resultats òptims. També ha de saber gestionar el temps, ja que el canvi permanent, la creixent competència, l'excés d'informació, la pressió per reduir costos, els clients que cada cop demanden més servei, etc. fan que les hores de cada dia resulten insuficients per atendre tota la feina que hi ha. Ha de saber comunicar-se tant verbalment com no verbalment. Els col·laboradors han de ser humils i han de saber treballar en equip. En el món de l'empresa cal molta interdisciplinarietat per tirar endavant projectes, i amb una suma d'individualitats aïllades no s'arriba gaire lluny. Una persona d'equip aconsegueix que la globalitat sigui superior a la suma de les parts. Ha de saber mantenir bones relacions amb companys de feina, clients... Aquesta qualitat ajuda a gaudir de la feina, i quan es gaudeix de la feina, es treballa més i millor. Ha de tenir una bona capacitat de treball. Totes les persones que he conegut que assolien els seus objectius es caracteritzen perquè el treball que fan els agrada i no els importa posar-hi les hores que calguin. Ja ho deia Confuci: "Busca una feina que t'agradi i ja mai hauràs de treballar." també ha de saber solucionar problemes. Cada dia sorgeixen problemes, obstacles que cal superar. Les persones que tenen una actitud positiva i disposen de creativitat se'n surten molt millor. I, finalment, han de ser honestos. El millor negoci és ser honrat. A curt termini a vegades hi ha qui fa bons negocis amb pràctiques poc ètiques, però a la llarga aquestes pràctiques passen factura.

A tall de conclusió, podríem dir que hi ha qui pensa que amb un bon títol acadèmic, per exemple amb un "màster de l'Univers", les empreses se'l rifaran. Doncs no, el que les empreses volen és algú que sàpiga fer bé la feina, que vulgui treballar de valent i que sigui capaç d'interactuar de manera enriquidora amb clients i companys de feina.