

# “Enguany perdrem un 12% de recaptació”



Bernat Coll, president de Pimeco (Petita i Mitjana Empresa de Comerç), analitza la profunda crisi del sector comercial balear.

**L**a crisi és especialment dura amb el botiguer?

—Som davant d'una crisi general que afecta greument tota l'economia balear. Però és cert que el comerç petit i mitjà passa molta pena i li costa força d'arribar a final de mes. Hi ha moltes despeses i els ingressos minven. A més, tenir liquiditat ja és quasi miraculós. Aleshores la conseqüència és òbvia: cada dia es tanquen més comerços.

—Entre els comerços que tanquen i els que obren, quina relació hi ha?

—No puc dir-vos la xifra exacta, perquè en un sector tan dinàmic és difícil, però sí que us puc dir que entre

el 2008 i el 2009 han tancat al voltant de l'11% de comerços amb treballadors contractats —amb una mitjana entre 1 i 2 treballadors per botiga. Nosaltres calculam que, a final d'any, hauran estat uns 2.000 comerços a Mallorca, sobre uns 14.000 que hi ha en total. Abans, fins fa un parell d'anys, s'obrien més comerços que no es tancaven. Enguany se n'hauran tancats almenys el doble dels que s'han oberts. És una situació molt greu. I no tan sols pels llocs de feina que es van perdent sinó pels empresaris que són autònoms i que desapareixen entre un desinterès general absolut i que es queden sense res. És un drama silenciats, però té una gran

importància: cada dia hi ha autònoms botiguers que es queden sense feina.

—És a dir que en un any el comerç haurà perdut almenys 1.000 ocupacions, segurament alguna més, i tanmateix els mitjans de comunicació en parlen molt poc...

—Sí perquè quan tanca una botiga se'n va al carrer una persona, dues a tot estirar. Això no apareix als mitjans. No és igual quan tanca una empresa grossa que de cop deixa 150 treballadors o 200 al carrer. D'això se'n parla durant dies i dies. En canvi, tanquen més de mil comerços més dels que era lògic que tancassin, amb la pèrdua de més d'un miler de llocs de feina, i pareix que ningú no se n'assabenti.

—Fa la sensació que els preus dels locals, molt alts en general i especialment a les ciutats com ara Palma, són un maldecap molt greu per a molts de botiguers.

—Sí, pertot és un problema, això. També és cert que ara es negocien els lloguers a la baixa perquè als propietaris els interessa de mantenir el llogater. Així i tot, són preus molt alts perquè, tant pel que fa al preu del traspàs com al de lloguer, impliquen una càrrega que, en temps de crisi, pot esdevenir un llast impossible de portar. A nosaltres molts associats ens demanen què hi poden fer, i realment només poden mirar de negociar amb el propietari.

**—La temporada d'estiu no ha estat gaire bona. Com es presenta la de Nadal?**

—A les Balears és clar que la temporada bona per al comerç és del maig a l'octubre, que s'escau amb la temporada alta turística. És cert que això també passa a més llocs, però aquí és més intens, hi ha més diferència entre la bona temporada i la resta d'any. Doncs bé, en aquesta temporada alta, enguany, l'activitat econòmica del comerç ha baixat respecte a la del 2008, i l'any passat ja havia baixat respecte al 2007. Per les enquestes que fem entre els nostres associats, les expectatives per als mesos vinents, inclosa la campanya de Nadal, no són bones, malgrat que el setembre no ha estat un mes especialment dolent. Més del 80% dels entrevistats preveu que serà un Nadal pitjor que el de l'any passat, que ja va ser més dolent que no el de l'any anterior. En total, enguany perdrem una mitjana d'un 12% de recaptació en relació amb el 2008. És una baixada enorme.

**—Amb la crisi pareix que tothom fa promocions, però això no són rebaixes encobertes i il·legals?**

—No, perquè les rebaixes vol dir que hi ha d'haver almanco un 50% dels productes rebaixats. Si no, són descomptes que es poden fer. És comprensible que es facin aquestes promocions, però no ens enganem: no són bones per al botiguer. Perquè si les fas, posem per cas, a l'abril, maig i juny, això vol dir que tens marges més estrets de beneficis, i més tard tens les rebaixes, encara amb més poc marge. Aleshores la conseqüència és que el compte de resultats anual se'n ressent.

**—La pujada de l'IVA, com el pot afectar, el comerç balear?**

—Doncs ben negativament. No és una bona mesura. Hi ha molts de productes que ara són més barats que no quan començà la crisi, però, així i tot, no es compra. La gent està rere la roca, ningú no gasta més que allò que és imprescindible. Si hi afegeixes dos punts de més de l'IVA, el panorama no és gens bo. A més, és segur que molts botiguers assumiran ells mateixos aquesta pujada, és a dir, hauran de tenir menys marge de benefici —aquests dos punts— perquè si no, no podran vendre ni això que venen ara. Això passarà en molts, moltíssims de casos.

**—Per què la gent que no és afectada per la crisi tampoc no consumeix?**

—Per incertesa, por, manca de confiança en el futur... vés a saber. Però és cert que hi ha un percentatge de gent que, tenint feina i tenint els mateixos ingressos o més que no pas fa un any o dos, tanmateix no consumeix. La gent que té doblers estalvia i la que no en té sobrevisiu com pot sense consumir. En conjunt, doncs, el comerç pateix i molt.

**—Les previsions no són bones per a l'any vinent?**

—El comerç balear, com he dit abans, té un component estacional important. D'alguna manera tots som economia turística. Vivim, en una part important, de la despesa que fan els turistes. Si no en vénen tants i no gasten tant com anys enrere, lògicament el comerç se'n ressent. Pensau què pot passar l'any vinent si, com tot indica, la temporada hotelera és més dolenta que enguany, que ja no ha estat gens bona. Al damunt, hi ha més tot inclòs, i això vol dir que els turistes fora de l'hotel no gasten pràcticament gens... En resum: crec que l'any 2010 serà molt dur, encara. Més enllà ja ho veurem, però a curt termini, per a l'any vinent, les coses són magres per al comerç. Crec que tant en tancament de comerços com en baixades de vendes el 2010 serà pitjor que el 2009.

**—Parlau dels comerços que tanquen, però no podria ser que en sobrassin? Vull dir que si en els temps d'expansió se n'obriren molts, no és possible que ara n'hi hagi massa?**

—En temps de bonança hi ha massa de tot. Durant anys s'han obert botigues de qualsevol cosa, sense pensar-s'ho gaire, sense tenir formació... I, és clar, en temps de crisi els més febles són els que més aviat tanquen, i entre els febles els que no tenen formació solen ser els més afectats. En temps de crisi sempre hi ha triadella. Indistintament del nombre de comerços que hi hagi, és inevitable per al comerciant començar a formar-se millor, perquè el futur només es guanyarà si s'augmenta la capacitat de competir.

**—Aquesta formació demana estratègies de col·laboració, com ara centrals de compres o més sistemes per a establir convergències entre botiguers?**

—Sense dubte, el futur anirà per aquí. Passa que és complicat que els comerciants, que fan una activitat molt individual, arribin a aquesta mena d'acord. Però ja se'n fan i no hi ha més remei que continuar per aquest camí. Cada vegada més comerciants saben que l'únic futur que poden tenir s'ha de basar en la unió d'esforços. Cada vegada més zones o carrers comercials ens demanen ajuda per a fer projectes globals de dinamització: marca pròpia, imatge global, possibilitats diverses que poden explorar... Això és la professionalització necessària.

**—La competència de les grans superfícies ofega el comerç petit i mitjà?**

—No necessàriament, si es fa en igualtat de condicions. Vull dir que quan hi ha urbanisme a la carta perquè es pugui instal·lar un gran distribuïdor, aleshores sens dubte que es tracta d'una competència deslleial, perquè al petit i mitjà li resulta impossible de competir-hi. Per aquesta banda crec que la llei de comerç ens defensa justament, perquè almanco regula que aquests casos no es puguin repetir. Allò que s'ha fet ja no ho llevarem, però almenys que no ens facin més urbanisme a la carta per afavorir més grans distribuïdors comercials. Crec que hores d'ara estem ben equilibrats quant a la relació entre grans superfícies i petit comerç. No en necessitam més. Si haguéssim seguit la tendència creixent de grans distribuïdors comer-



MIQUEL PAYERAS

cials, com quedarien els nostres carrers, els nostres pobles...? No es tracta només de pura activitat comercial, sinó de disseny socio-urbanístic.

**—Us queixau molt de les grans superfícies, però pareix que responen millor a les necessitats del consumidor, si més no quant a horaris comercials?**

—Indubtablement, per aquesta banda tenim un repte fonamental. El petit comerciant ha d'entendre que o s'adapta als nous temps, als nous costums de la gent, als horaris que tenen els potencials compradors... o serà molt difícil de poder competir. A Palma aquest estiu hem fet l'experiment d'obrir comerços, bars i més establiments cada dijous fins a la mitjanit. Aquest és el camí. De segur que l'any que ve hi haurà molts més comerciants que obriran fins a mitjanit. De la mateixa manera, el comerciant haurà d'anar especialitzant els seus horaris a la classe de client. No és lògic que totes les botigues pertot obrin a la mateixa hora i tanquin totes alhora. No té cap lògica, perquè no respon a les necessitats del consumidor. El cas que us he dit de l'experiment d'obrir

el dijous fins a mitjanit, a Palma, va ser un èxit perquè hi havia més gent pel carrer, i algun establiment va fer més caixa entre les 8 i les 10 que en tot el dia. Aquest és el camí. No vol dir que tothom hagi de fer igual, però sí saber que hem d'especialitzar els horaris: alguns han d'obrir el dissabte horabaixa, alguns altres tancar i obrir més tard... Però no pot ser que totes les botigues pertot tinguin exactament el mateix horari. Hem de ser imaginatius en tot: en horaris, en especialització, a oferir coses atractives al client —fent festes, espectacles... I alhora necessitam ajuda de l'administració per a afavorir, per exemple, aparcaments més barats o gratuïts a certes zones perquè el consumidor no hagi de pagar més que si va a una gran superfície.

**—El fenomen de les botigues xineses és una amenaça per al botiguer tradicional? És cert o és una llegenda que tenen finançament del govern xinès?**

—Mentre compleixin la llei, com qualsevol altre botiguer, no hi ha res a dir. És cert que han donat uns productes a un preu més baix, però

també és ver que la qualitat ha estat més baixa. En fi, això és cosa del client. Ell decidirà. Altra cosa és que tots hem de complir la llei. Tots i en tot: no pot ser que hi hagi casos de treballadors sense assegurança, que s'obrin botigues que no compleixen les normatives, etc. Tots hem d'estar igual, siguem xinesos, catalans, mallorquins.. tant se val. I respecte a això he de dir que des de la direcció general de Consum de la Conselleria [de Comerç, Indústria i Energia] es fa molta feina perquè tothom compleixi la llei i les normatives. Sé que hi ha hagut casos que han creat una certa sensació que molts botiguers xinesos no compleixen, per exemple, en matèria laboral. Sé que s'hi treballa i confii que, com he dit, tots estiguem en les mateixes condicions. Quant al finançament, doncs no ho conec amb detall però... alguna cosa hi deu haver de cert, perquè hi ha distribuïdors que ho controlen gairebé tot i financen adquisició de locals. Però bé, mentre es faci dins la llei no hi ha res a dir.

*Miquel Payeras*