



del poble

J.F. —No, no, de cap manera, aquí sempre es paga a raó del conveni del comerç detallista. Tingues en compte també, que la Junta Rectora no cobra ni cinc cèntims... Bé, cobren els desplaçaments que facin per raons del càrrec que tenen.

M.M. —Quants socis teniu?

J.F. —Ara hi ha 1.208 socis, més els aspirants d'ara que són més de seixanta.

M.M. —Quin és el capital Social de la Cooperativa?

J.F. —Mira, per un costat l'aportació dels socis (500 pessetes) i de l'altre el fons de reserva (que és del 12 i 1/2 per cent dels beneficis de cada exercici).

M.M. —Com es reparteix el benefici de la Cooperativa?

J.F. —El 75% amb bonificacions al soci; el 12 i 1/2 per cent va al fons de reserva i el 12 i 1/2 restant va per a obres socials.

M.M. —A què es dedica aquest 12 i 1/2 destinat a obres socials?

J.F. —Avui només ens arriba per a donar premis a la natalitat i subsidis de defunció. No fa gaire temps donàvem premis als vells que feia més de 25 anys que eren socis. També començarem una Biblioteca escolar que es va regalar als «Col·legis Nacionals».

M.M. —Com va ésser la Junta General?

J.F. —Hi va haver moltes preguntes, però finalment tothom va dir que sí a la reestructuració.

M.M. —Jo he sentit comentaris que diuen que el marge comercial que dona ALDI és molt petit, i que el fixa aquesta firma. És veritat això?

J.F. —Sí, és veritat, però si abans carregaven un marge comercial d'un 18 per cent i veníem una unitat, ara carreguem un 9% però venem cinc unitats. És a dir, el negoci es fa a mesura de girar, d'incrementar les vendes, i d'aquesta manera els socis en gaudeixen.

M.M. —Tornant a parlar del que diu la gent del carrer, crec que no s'entén la

política de portes obertes, és a dir, que tothom pugui entrar a comprar.

J.P. —El soci crec que ha de tenir clar que d'això se'n beneficia tothom, perquè així que la cooperativa té més volum de vendes i pot repartir més beneficis, es poden fer més coses.

M.M. —Teniu cap contracte amb ALDI?

J.F. —No, va venir ALDI perquè ens va fer millors condicions que els altres. Si ells volen, poden posar una altra botiga aquí, amb els mateixos preus nostres.

M.M. —ALDI és l'únic proveïdor?

J.P. —No, nosaltres tenim altres productes que ells no toquen, estem especialitzats en uns productes que reuneixen les màximes garanties de qualitat, pes, etc. Venem cafè, pa, arròs, bacallà, llet, ... de proveïdors de «solera», als quals els nostres socis estan acostumats.

M.M. —Vostès creuen que els principis cooperativistes de l'Associació Cooperativa Internacional es compleixen a la C. Sants Boada?

J.P. —Sí, evidentment... si la gent sabés què és la cooperació... de la resta de la competència no n'existiria ni la meitat. El cooperativista és l'Amo, la cooperació i el socialisme es pot dir que són la mateixa cosa. El capital no mana, hi ha un vot per individu (soci).

M.M. —Quines dificultats hi veuen vostès al cooperativisme avui?

J.P. —Primerament, l'existència dels grans establiments que són tant o més competents, amb els preus, que la cooperativa. Segonament, el desconeixement que té la gent dels principis cooperativistes.

Si no ens haguéssim adherit a ALDI, estic segur que algú altre hauria vingut aquí per a muntar un establiment.

M.M. —A la Junta General, no hi va haver cap proposta alternativa per a reestructurar la Cooperativa, que no passés per aquest contracte d'adhesió de compra?

J.F. —No, en absolut, l'única sortida amb l'actual estructura comercial és aquesta.

Nosaltres voldríem que els socis entenguessin que aquí es ven tan barat o més que en altres llocs, i que el soci vingui a comprar aquí, perquè aquí és a casa seva.

Entrevista: MIQUEL MASSALLÉ

Fotos: JOAN FERRER

Quin és el pes del sector comercial del Baix Empordà a Catalunya?

— Veiem quina és la dimensió dels establiments dintre del sector comercial:

L'Autoservei: establiment comercial que com a mínim té 120 m² de superfície.

El Superservei: establiment comercial de 120 m² fins a 400 m².

El Supermercat: establiment comercial que pot oscil·lar entre 400 i 250 m².

L'Hipermercat: de més de 2.500 metres quadrats.

— Veiem ara segons les dimensions els metres quadrats de superfície comercial per 1.000 habitants:

AUTOSERVEIS

COMARCA	m ² d'autoservei per cada 1.000 hab.
1. Baix Empordà	67,08
2. La Selva	55,71
3. Baix Penedès	36,57
4. Tarragonès	29,16
5. Garraf	25,76
6. Alt Empordà	24,62
7. Gironès	23,82
8. Garrotxa	19,17
9.

SUPERSERVEIS

COMARCA	m ² superservei per cada 1.000 hab.
1. Baix Penedès	117,15
2. Baix Empordà	58,17
3. Tarragonès	43,22
4. Selva	42,61
5.

SUPERMERCATS

COMARCA	m ² supermercat per cada 1.000 hab.
1. Baix Empordà	170,98
2. Alt Empordà	115,48
3. Gironès	39,63
4.

Com molt bé es pot veure en els quadres, la comarca del Baix Empordà és la que té més superfície comercial per habitant de tot Catalunya.

Font: M. Encarna Benaria, «L'Autoservei i el Superservei en el sector Comercial de Catalunya». La Botiga, n.º 4 (desembre 1980).

