

# Xavier Tamareu

## CONSELLS A L'ABAST DELS ESTANQUERS

*Assessor jurídic de la Federació Catalana d'Estanquers, és expert en estancs i fiscalitat.*

**F**a uns vint-i-cinc anys, poc després d'acabar un màster en Dret Comunitari a França, «vaig muntar un petit despatx» —indica en Xavier. Un petit despatx que va créixer fins esdevenir l'actual GRUP LÒGIC, una **gestoria i assessoria jurídica especialitzada en expeditoris de tabac**.

Ara en Xavier Tamareu Badimon posa els seus coneixements a disposició de tots els expenedors a través de la FEDERACIÓ CATALANA D'ESTANQUERS, i també orienta legalment als associats de la UNIÓ PROVINCIAL D'ESTANQUERS DE BARCELONA i del GREMI D'ESTANQUERS DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA.

«Sóc de Barcelona; la meva família ho és des de fa moltes generacions: la mare ve de l'Eixample, i el pare, de Poble Nou». I a Barcelona és on viu, «a la casa on vivien els meus pares i els meus avis des del 1937». I ben orgullós que n'està, de la seva ciutat!

Amb el to simpàtic i lleugerament irònic que el caracteritza, en Xavier ens diu, primer de tot, que en realitat no es diu *Xavier*, sinó *Francisco Javier*, perquè resulta que el 1966, quan ell va néixer, calia inscriure al registre els noms del «*santoral catòlic*» en espanyol... [riu].

I és que aquest barceloní de 51 anys recorda molt bé els temps més gloriosos del monopoli del tabac i les primeres grans pors del sector arran de la possible entrada a la CEE —Comunitat Econòmica Europea— (ara la Unió Europea). Coneix fil per randa les normatives d'aquest monopoli i pot presumir de més d'un quart de segle prestant assessorament integral en matèria d'estancs i loteries: gestió de permisos i autoritzacions al Comisionado i a SELAE; transmissions, canvis d'ubicació, obres, extensions transitòries, taxacions, compravenda d'estancs, loteries integrals i receptores mixtes, contractes mercantils de SELAE, defensa jurídica en procediments sancionadors de la Llei 13/1998 (del tabac)...

La perícia acumulada en aquest trajecte ha pres forma en el Grup lògic, empresa que va fundar el 1992: «Volia crear una gestoria especialitzada, un lloc on els treballadors sabessin què és un PVR, una transitòria, o com és el còmput de les llicències als estancs. Crec que amb el **Jordi Vivancos** [el seu soci] finalment ho hem aconseguit».



© ÀLEX TREMPES

### RAS I CURT

#### XAVIER TAMAREU BADIMON

- Adscrit a l'Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Barcelona, és expert en dret mercantil i fiscal i està especialitzat en el sector tabaquer.
- Llicenciat en Dret a la Universitat de Barcelona (1990) i màster en Dret Comunitari (França, 1991).
- Fundador de la gestoria GRUP LÒGIC PROFESSIONALS ASSOCIATS, amb assessoria jurídica especialitzada en legislació del sector del tabac.
- Col·laborador habitual de la secció «Tribuna Legal» d'aquesta REVISTA.
- Assessor legal de la FEDERACIÓ CATALANA D'ESTANQUERS, de la UNIÓ PROVINCIAL D'ESTANQUERS DE BARCELONA (UPEB) i del GREMI D'ESTANQUERS DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA.
- Assessorament integral en matèria d'estancs i loteries.
- Assessorament laboral, fiscal, comptable i especialista en dret mercantil, com ara gestions i compravenda de locals de negocis i immobles, i gestió integral de societats i grups.

Com va començar la teva aventura amb el col·lectiu estanquer?

La Unió Provincial d'Estanquers de Barcelona (UPEB), que aleshores encara es deia «Asociación de Estanqueros de Barcelona y su Provincia», em va contractar per fer un informe sobre el perill que podia suposar per al monopoli del tabac l'entrada a la CEE. Devia córrer l'any 1993, i tothom estava amoinat per la subsistència del monopoli.

En aquell moment es va fer una molt molta feina.

A través del bufet de Miquel Roca vàrem poder introduir moltes esmenes a la Llei 13/98, que regula aquest monopoli. Afortunadament, era una d'aquelles etapes polítiques sense majoria absoluta a Madrid i la minoria catalana (Convergència i Unió, en aquells moments) va fer molt bona feina.

I et vas capbussar de ple en la legislació del tabac.

I en el seu monopoli, sanitat i fiscalitat! Va ser com fer un «doctorat de tabacs».

Algun record memorable d'aquesta experiència tan immersora?

Redactava esmenes a la Llei 13/1998, i les feia arribar al bufet Roca. Per a mi va ser molt impressionant veure-

«Redactava esmenes a la Llei 13/98, del tabac, i les feia arribar al bufet Roca. Per a mi va ser molt impressionant veure-les publicades al BOE»

les publicades al BOE. Aquesta llei va eliminar legalment el monopoli majorista del tabac i es va aconseguir mantenir el minorista, que era el que interessava als estanquers.

Com vas arribar a la Federació Catalana d'Estanquers?

En aquell context dels noranta em vaig convertir en l'assessor jurídic, primer de la UPEB, a Barcelona, i més endavant del Gremi de Tarragona. Quan es va decidir reviscolar la Federació Catalana, vaig passar a ser-ne l'advocat de manera natural.

Què fa exactament l'assessor jurídic d'una associació d'associacions d'estanquers?

L'advocat d'una associació o gremi és l'advocat de tots els seus associats i agremiats: és a dir, tots els estanquers que en formen part poden preguntar i assessorar-se en matèries relatives a l'estanc. Per altra banda, assessoro a les juntes i els presidents sobre com enfocar la defensa dels interessos dels estancs davant de les administracions.

Només assessores estancs?

En tot aquest temps, des de la fundació del Grup Lògic, el despatx s'ha anat especialitzant, inevitablement, en les matèries relatives al tabac, i tenim més d'un centenar de clients que són estanquers. Cada cop més... Però també assessorem empreses d'altres sectors, en especial mútues i editorials.

Per què és tant important que l'estanc estigui ben assessorat?

Els estanquers comencen a adonar-se que són empresaris treballant amb una legislació molt complexa i específica i que, per tant, han d'estar ben assessorats per despatxos especialitzats. Desgraciadament, molts arriben després d'un gran disgust amb el Comisionado o amb Hisenda.

En referència a la Llei 13/1998, del tabac. No seria hora de reformar-la?

Parlem de la llei bàsica que regula els estancs, que ha estat reformada i retocada en diverses ocasions. S'ha d'anar molt en compte, perquè de vegades, quan «toques» algun aspecte d'una llei, de retruc entres en contradicció amb algun altre precepte i es trenca l'equilibri de la norma tal i com va ser pensada.

Un exemple d'aquest efecte de retruc?

Quan es va introduir la gestió delegada es va entrar en contradicció amb el principi dels tres estancs més propers. Així, si un PVR vol tenir la gestió delegada, i cap dels tres estancs més propers ho vol fer...

«La venda a través d'un segon canal de moment no sembla perillar»



### Com se soluciona?

De fet, el gran afer pendent d'aquesta llei és solucionar tots els aspectes del segon canal d'una manera clara i definitiva. Malgrat els rumors i rumorets que es fan córrer pel sector, la idea de la venda a través d'un segon canal no sembla perillar.

### És a dir, que hi haurà segon canal per estona.

L'eliminació del segon canal suposaria un augment molt important del nombre d'expedidores que probablement no tindrien viabilitat econòmica. Per tant, sembla que el que cal és regular-lo tan bé com sigui possible, i amb unes regles clares.

### Fàcil de dir. Però com?

Primer de tot, cal que la llei s'adeqüi a la realitat social que pretén regular. Què vol dir això? Doncs que s'acceptin mesures que al legislador potser li semblen un tabú. En molts, moltíssims casos, els estancs són els que venen el tabac al públic en el segon canal, i el PVR es limita a cobrar una comissió per paquet.

### La gestió delegada es va quedar curta?

Vàrem presentar l'esmena, però no van voler fer aquest pas. La història pesa molt. De sempre, els bars compraven el tabac i el revenien al seu públic; més endavant, ens van deixar portar-lo fins al PVR; i finalment, carregar-lo a la màquina.

### Les sancions també són una font de mals de cap als estancs.

Les sancions exagerades que es van introduir en aquella època anaven destinades a acabar amb la competència deslleial. Havien de ser intimidatòries. Lamentablement, s'ha acabat sancionant altra gent despistada i desinformada —insisteixo— que «passava per allà».

### Potser caldria reformar el sistema, fer-lo més just, i adequar les sancions.

Sí. L'ús que el Comisionado ha fet d'aquesta prerrogativa ha estat abusiu i contraproductiu. El sector va acceptar aquestes sancions enormes perquè el Comisionado tingués eines potents per ordenar el sector, no per sancionar estancs a qui ha caducat un permís.

## EN GESTIÓ DELEGADA, EL DARRER PAS ENCARA ESTÀ PER FER

Aquests **vuit punts que no lliguen** quedarien resolts si es deixés que la gestió delegada fos venda directa de l'estanquer en un PVR que, alhora, cobraria una comissió per la transacció. Solucionaria moltes coses i la fiscalitat dels PVR i dels estancs se simplificaria molt:

- 1 El tabac de la màquina seria indubtablement de l'estanquer.
- 2 No hi hauria problemes en cas de robatori sobre *a qui* s'ha de pagar l'assegurança.
- 3 El tabac serien *existències*, i no *vendes fetes al bar*, com passa a hores d'ara.
- 4 Podria implementar-se ràpidament el pagament amb targeta, perquè ja estaria ben clar a *quin compte* han d'anar els diners.
- 5 Ens estalviariem debats i discussions a l'hora d'omplir l'imprès 347, perquè els PVR ja no *comprarien* el tabac a l'estanc.
- 6 Els bars que estan a mòduls no superarien els límits que els fan fora d'aquest sistema a causa de la venda de tabac.
- 7 En no ser considerada venda per a la revenda, la venda en segon canal no comptaria en el 20% que treuen els estancs de l'IVA en recàrrec d'equivalència.
- 8 I evidentment, no hi hauria problemes en els límits del cobrament en efectiu.

### Com veus el futur del comerç detallista del tabac?

No cal ser un guru per veure que aquest és un negoci en declivi. Anirem baixant, però la clau es caure suaument, lentament, i aprofitar quan encara som a dalt per redefinir el model de negoci.

### Donar un nou enfocament al negoci. Això és difícil.

Ja ho sé. Quan encara ets prou amunt, no veus cap necessitat de canviar res; no veus la urgència, i els pas dels dies esdevé el pas dels anys. I quan ja hi veus la urgència, quan veus que el tabac ja no dóna més de si... ja has fet tard!

### L'estanquer s'ha de reinventar?

Així ho crec. Els estanquers han d'aprofitar ara que el tabac encara dóna de si i fa entrar un munt de gent als establiments per donar un nou enfocament al negoci de manera professional, amb assessorament especialitzat en comerç minorista.

### Quina és la clau del futur?

Només cal fer un cop d'ull per veure que les úniques botigues que funcionen, al marge dels estancs i les farmàcies, són les franquícies que tenen al darrere un estudi de mercat, de producte, d'exposició, de circulació a l'interior de la botiga, etc. Molts estanquers es van adonant d'aquesta tendència.

«Des de que el va imposar Austràlia, el paquet genèric o antimarca s'ha anat escampant pel món com una taca d'oli»

Hauriem d'aplicar «les quatre P» tradicionals del màrqueting?

Correcte. *Producte, Preu, Publicitat* i *Punt de venda*. Hi ha molts canvis d'emplaçament cap a zones de molt de pas i molta circulació de vianants, però també és cert que **l'estanquer té tendència a fer les coses «a la seva manera»** en comptes d'acudir a professionals del màrqueting. Hem vist grans fracassos —i de molts diners—, perquè aquestes operacions són cares.

El cànon també és una preocupació: per què no es pot fraccionar ni domiciliari?

Que el cànon no es pugui pagar fraccionat és una vergonya, però és lògic quan veus com funciona el Comisionado, que deu ser l'únic organisme d'Hisenda sense informatitzar (vull dir que encara fa servir fulls físics autocopiatius)... És un organisme que es dedica a recaptar, i sembla que no s'hi hagi de fer mai cap inversió.

La comissió del 8,5% de l'estanquer: és suficient?

Tocar el premi —la comissió— del 8,5% sembla que no es pugui ni demanar! Jo no ho veig així. Les circumstàncies

## «L'Estat espanyol ha triat l'opció de transposició de la Directiva europea menys restrictiva»

canvien, i ens hi hem d'adaptar. Les vendes seguiran davallant, és inevitable en aquest sector.

I què haurem de fer, si no hi ha vendes i «el premi» no puja?

Tard o d'hora, com s'ha fet a altres països, **l'Administració haurà d'indemnitzar o compensar els seus concessionaris** per la pèrdua de rendibilitat. La manera més fàcil de fer-ho és apujar les comissions tot retallant-se una mica el seu marge d'impostos, que en aquest cas és molt ampli.

*Aquest 2017 s'ha transposat, per fi, la primera part de la Directiva europea.*

**Amb la Directiva, entenem on som, on estan el altres i on podríem estar?**

Bona part del col·lectiu no ha entès la importància de tot el que s'ha aconseguit amb la transposició de la Directiva. Des de que el va imposar Austràlia, el paquet genèric o antimarca s'ha anat escampant pel món com una taca d'oli.

Com a casa dels nostres veïns francesos...

La Directiva europea ha permès, és cert, que alguns països europeus vagin cap al paquet genèric, com ara França, sense anar més lluny. Però alhora obliga als Estats membre a fer una nova llei antitabac estatal amb un gran marge de decisió en la seva elaboració.

Una llei que a l'Estat espanyol ha estat «benèvola», potser?

Una llei que pot ser molt dura —o menys dura—, a discreció de cada país... La transposició espanyola ha optat per l'opció menys restrictiva que permetia la Directiva, i això ha estat un gran èxit per a tot el sector.

Així que, si ens ho mirem en relació a altra gent que ven tabac a Europa, n'hem sortit molt ben parats!

**YOLANDA CERVIÀ ESPAÑA**  
Periodista



C/Mallorca, 275, 2n 2a  
08008 Barcelona  
Tel. 934 12 71 30  
Fax 932 17 04 66

Segueix les notícies del sector a  
[www.gruplogic.com](http://www.gruplogic.com)

### ASSESSORIA JURÍDICA

Dirigida per  
**Xavier Tamareu Badimon**

Assessorament i gestió integral  
sobre el món del tabac



Demaneu visita per telèfon, o  
per mail a  
[xaviertamareu@gruplogic.com](mailto:xaviertamareu@gruplogic.com)

### GESTORIA

Dirigida per  
**Jordi Vivancos i Monforte**

Laboral, fiscal i comptable



Demaneu pressupost  
personalitzat per mail a  
[jordivivancos@gruplogic.com](mailto:jordivivancos@gruplogic.com)