



ENTREVISTA AMB AGUSTÍ CONTIJOCH, PRESIDENT DE LA PIMEC

Cal que l'empresari català s'espavili

La petita i mitjana empresa de Catalunya es troba en punt de no retorn. Les 64.300 empreses associades a la PIMEC veuen amb preocupació l'ingrés a la CE malgrat que la Comunitat les considera primeres creadores de llocs de treball. Segons el seu president, Agustí Contijoch, cal superar l'aïllament que travessa l'empresariat.

Sílvia Monfort

Un dels grans reptes de l'empresari català és el de preparar-se, en un termini curt de temps, per a ser competitiu. Això vol dir tenir una visió global del mercat. Perquè, de fet, «el primer dia de l'any 1993 ni la mateixa Comissió sap què passarà, però les coses seran diferents». Així ho afirma Agustí Contijoch, president de la PIMEC (Petita i Mitjana Empresa de Catalunya). I és que «l'empresari català no està massa preparat. Estem condicionats per tota una història d'aïllament, no tenim estadístiques fiables de la nostra activitat, no hi ha una xarxa de comunicacions com cal, la xarxa telefònica està col·lapsada... tot això són impediments. I el més gran és que tampoc no es facilita la inversió».

El 1975 la PIMEC va iniciar la seva activitat com a societat civil, fundada per un grup de petits empresaris i professionals que coincidien en el criteri de la necessitat de lluitar per una alternativa empresarial catalana, progressista i democràtica. La PIMEC, com a patronal catalana de la Petita i Mitjana Empresa (PME), realitza tasques de formació, serveis, creació d'opinió i defensa dels interessos de la PME i de l'economia catalana.

A més, té presència en les plataformes institucionals de l'administració catalana i, a través del CONAPI (Coordinadora Nacional de PME Independents) i d'EUROPME (federació de PME a nivell de la Comunitat Europea), defensa els interessos de l'economia catalana.

En l'actualitat PIMEC acull 102 gremis i associacions de PME de tres sectors d'activitat que representen un col·lectiu de més de 64.300 empreses, amb una facturació estimada en més de bilió i mig de pessetes.

Segons el seu president, «ara estem vivint una eufòria, un optimisme més dinàmic que no ric. La situació actual és la de generar negoci». I així ha estat reconegut d'alguna manera per la Comunitat Europea que ha valorat les PME com a primeres creadores de llocs de treball i estabilitzadors socials. «Hem cregut endevinar que la Comunitat té especial sensibilitat envers les PME». Perquè «som com una mena d'alerons que impedeixen que hi hagi salts bruscos en l'esdevenir de la vida social».

A Europa les PME representen el 95% de les empreses industrials, i aquest fet està prenent cada vegada més importància. Així, aquests dies hi ha hagut una trobada a Palma de Mallorca de l'EUROPME per trobar solucions a una sèrie de problemes que

DOMÈNEC JIMBERT

afecten les PME a nivell d'Europa, i, sobretot, de cara al mític 1992.

En aquesta trobada s'han tractat aspectes com el de vetllar perquè, de cada disposició que es prengui a la Comunitat, se'n valori l'impacte que pugui tenir sobre les PME; buscar una harmonització de l'Impost del Valor Afegit (IVA), ja que, com és diferent en cada país de la Comunitat, de cara al mercat lliure, quan s'obrin les barres aranzelàries, podria distorsionar el mercat, sobretot en la competitivitat de lliure trànsit.

D'altres aspectes tractats a Palma de Mallorca són el de règim fiscal en la transmissió de societats, o el règim fiscal en l'estalvi, les possibilitats de reivindicació i autofinançament dels beneficis que pugui generar la pròpia empresa. També el fet que hi hagi un règim fiscal especial pel canvi de formes jurídiques d'una empresa, que de societat individual es pugui passar a societat anònima, per exemple, sense que el canvi n'afecti fiscalment l'estabilitat.

«Per al món empresarial, tenir una visió global del mercat significa que no hi ha res tancat». Ara bé, «¿vol dir això que el pernil serrà, per exemple, se'l menjaran a Alemanya a cremadents? Poder, sí. El que és segur és que

si algú ha de vendre un pernil serrà a un alemany, és més fàcil que ho faci un d'allà que no un empresari d'aquí que viatgi a Hamburg. Però també és possible que una empresa catalana pugui vendre algun producte d'Hamburg. És aquesta col·laboració d'empreses la que forma part de la visió global del mercat».

El que és necessari és que hi hagi en un país els tres tipus d'empreses: les grans (de més de 500 treballadors), les mitjanes (de 10 a 500) i les petites (menys de 10 treballadors) perquè, entre altres coses, «el llenguatge que les organitzacions empresarials de PME puguem utilitzar en comparació a les grans empreses, en el fons no pot ser massa diferent, perquè tractem de defensar i representar el món empresarial, i hi ha diversos aspectes que són comuns a l'empresa, sigui quin sigui el seu volum».

Les grans empreses produeixen una sèrie de materials *blocs* sobre els quals es basen els fonaments d'altres empreses. És el cas, per exemple, de la refinèria de petroli de Tarragona, al voltant de la qual hi ha empreses que utilitzen el propilè i l'òxid d'etilè, és a dir, els *blocs*, i els transformen en altres productes. Així, donen naixement

a indústries de la pintura, plàstics, adherents per a encolar mobles... «Aquestes indústries poden comprar els *blocs* a l'estranger, però la facilitat de la proximitat d'una font de subministrament fa que això no sigui necessari».

D'altra banda, és millor una combinació d'empreses foranes amb les autòctones ja que «hem d'aprendre dels seus serveis, de la seriositat a preparar les coses i no improvisar-les, el control de qualitat dels productes, la formació dins l'empresa, organització i molts altres aspectes».

Per acabar, Agustí Contijoch ressalta que «estem en una situació de no retorn. Sigui quina sigui la nostra història, ens trobem davant d'un repte del qual difícilment podrem tirar enrere. Aquesta situació és molt important que l'emprenguem amb il·lusió, amb ganes de ser valents i afrontar-ho amb ganes. Això, entre totes les altres coses que normalment ja fa l'empresari, significa que com a organització empresarial s'ha d'intensificar la relació empresa-empresa, la relació empresa-gremi, la relació de tot el món empresarial, per tal de buscar aquelles coses que poden potenciar el valor de cadascuna de les empreses en particular».

Degí de la premsa continental
Fundat l'any 1792
Número 89
Any 198

Edita:
Publicacions de Barcelona S.A.
Dipòsit legal B-8771-1987
Tots els drets reservats (C)

Dissabte / 1 Abril 1989



Imprimeix:
Edicions Primera Plana
Comte d'Urgell 71-73
08011 Barcelona

Director:
Jaume Baix Angelats
Redacció i Administració:
Tamarit 155, 08015 Barcelona
Tel. 329 44 46 - Tèlex 96766
Preu: 65 pessetes

Diari de Barcelona

Cent viatges gratis amb el Diari de Barcelona

Barcelona.- A partir de l'1 de maig es pot viatjar gratis amb metro i bus gràcies al Diari de Barcelona. Per obtenir aquest avantatge, només cal subscriure's entre l'1 i el 31 de maig per tres mesos al Diari de Barcelona, i automàticament els nous subs-

criptors rebran a casa 10 targetes T1 de Transports Metropolitans de Barcelona, totalment gratuïtes, per utilitzar en els transports públics de la nostra ciutat. Amb aquesta acció es pretén donar suport a l'ús dels transports públics, segons van

comentar a aquesta redacció alts càrrecs de l'entitat. Les butlletes de subscripció estan a disposició del públic a la Caixa de Catalunya i al Diari de Barcelona (c/Tamarit núm. 155). El cost de la subscripció per tres mesos és de 5.950 pessetes.



Campanya de suport als transports col·lectius.

Diari de Barcelona