

"Fan falta eleccions empresarials"

Eugeni Senent (València, 1950), president de la Pimev (Petita i Mitjana Empresa Valenciana). Amb una sòlida tradició empresarial i un coneixement exhaustiu de la pime, ha ocupat la presidència de l'Associació Valenciana d'Autoscoles i ha estat vinculat a les organitzacions d'empresaris de molt jove. Des de novembre del 1993 està al front de la PIMEV, afrontant una etapa decisiva on l'empresa menuda i mitjana es juga el futur.

Fa poc més de mig any que va ser nomenat president de la PIMEV. Les coses són com les imaginava?

—No em ve de nou la PIMEV, perquè estic des de l'any 82 en la directiva, però li he volgut imprimir una dinàmica distinta a l'etapa que jo he encetat. La meua forma de ser no és estar als llocs per cobrir una vacant, sinó per a fer coses. I aquesta època, potser per la crisi, dóna a les *pimes* (petites i mitjanes empreses) un protagonisme fonamental. Estem en un país que té el 24,8% d'atur, i les *pimes* són les úniques capaces de crear ocupació, per tant aquesta etapa necessitava noves maneres.

—Vostè era advocat, no?

—Vaig exercir durant nou anys, i després em vaig donar de baixa perquè és incompatible ser advocat i gestor administratiu, que és el que sóc ara.

—Què el va decantar a aquest canvi cap a l'empresa?

—Sóc empresari de tercera generació.

—Poca broma.

—El meu avi va crear l'Autoscola Gestoria Senent, la primera de València. El meu pare se'n va fer càrrec a la mort de l'avi i jo a la seua mort.

—Li interessava ser empresari o no va poder optar?

—El negoci l'he viscut tota la vida a casa. L'autoscola i la gestoria les he sentides com a part de la meua família. Per tant, era un honor contribuir a la seua continuïtat.

—Ha dit la primera de València.

—La primera autoscola. I de gestoria dedicada a l'automòbil, crec que també. De fet, quan el meu avi va muntar l'autoscola no existia ni reglamentació. Això va venir després.

—Va tenir vista el seu avi.

—Era una persona molt oberta, i per al seu temps havia viatjat molt. Havia corregut mitja Europa, havia estat a Argentina en un moment en què era una potència mundial. Havia detectat que l'automoció jugaria un paper decisiu en el transport, i per tant, aprendre a conduir seria necessari per a tots i un bon negoci.

—Com es va decidir a presidir la PIMEV?

—Sempre m'ha agradat fer coses per València. El meu pare em va despertar aquest deure, el sentiment del nacionalisme. Jo ja estava molt ficat en el món de l'empresa. Havia estat

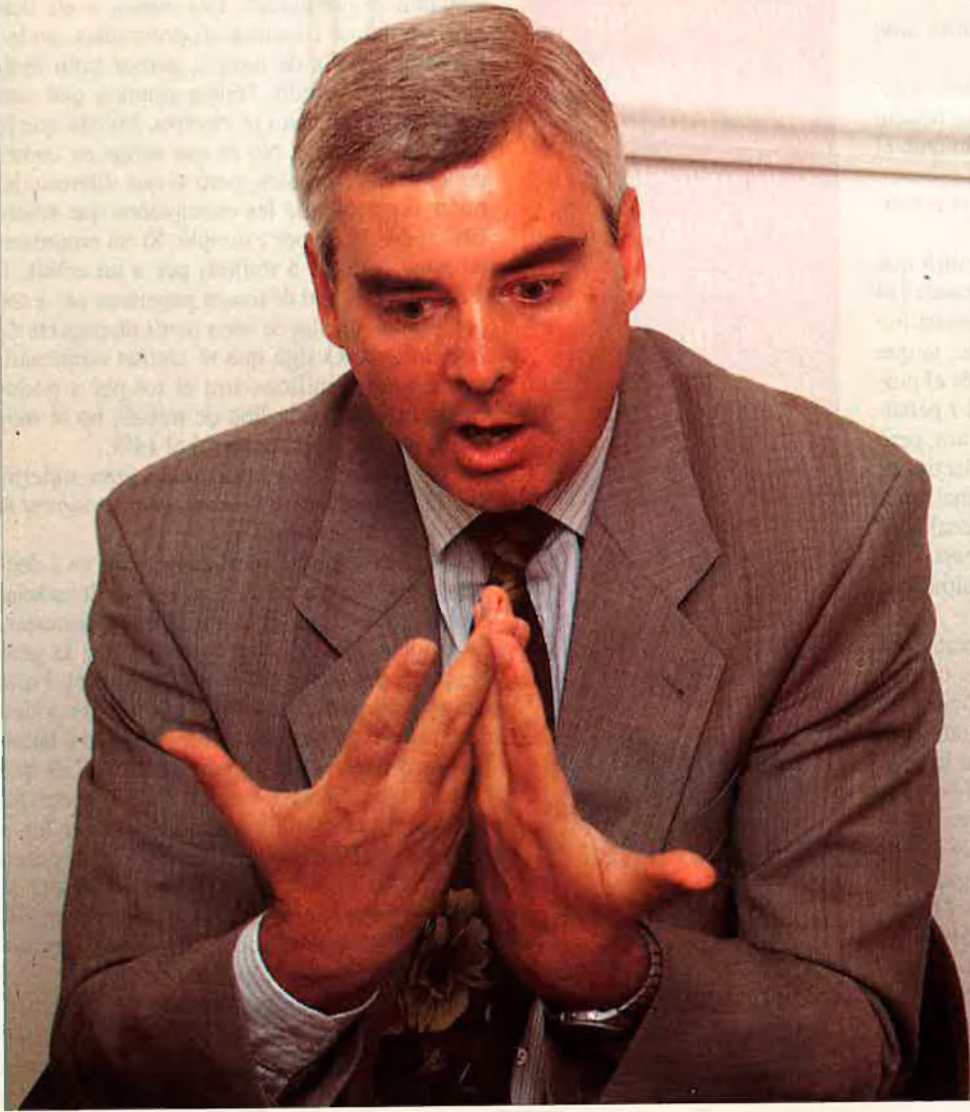
de vocal en l'Associació Valenciana d'Autoscoles i després president. I quan es va plantejar el canvi de president d'ací, que Cesáreo Fernández va passar a la presidència honorària, la directiva va estimar que jo era la persona que podia dur aquesta nova etapa.

—Hi ha un moment que vostè forma part de l'executiva de CEPIMEV (Confederació Empresarial de la Petita i Mitjana Empresa) i de la directiva de PIMEV. Es compatible?

—Bé, és fruit de la situació d'aquest país. La PIMEV naix el 1977, fruit del decret de la lliure associació, propiciada per la jove Cambra de Comerç. Té, per tant, una trajectòria molt llarga en l'associacionisme empresarial. De fet, avui dia la configuren 45 associacions i més de 15.000 afiliats directes, que, donat el grau d'afiliació general, suposa molta afiliació. La PIMEV funcionava, però, desgraciadament, els òrgans de representació del país la marginaven constantment. I els polítics ens deien que si no estàvem al paraigua de la CEV (Confederació Empresarial Valenciana), que alhora està en la CEOE (Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials), no comptaríem per als poders públics. I en l'any 89, com havíem constatat que això era així, vàrem pactar amb Pedro Agramunt, que aleshores presidia la CEV, la creació de la CEPIMEV. En el pacte inicial està que la PIMEV tindria el 50% de CEPIMEV. De fet, el president era el mateix, Cesáreo Fernández, i el secretari, Pascual Matoses, també. Però és clar, és evident que les *pimes* tenen una problemàtica que no sempre s'ajusta a la de les grans empreses, per tant, nosaltres tenim autonomia total.

—Quins sectors abraça PIMEV?

—Comerç, serveis i indústria. Som una intersectorial de la *pime*. Realment érem nosaltres els qui teníem pes a València, i si haguérem estat reconeguts per les institucions, hauríem continuat en un pla d'igualtat amb els que més. El problema de les associacions empresarials, encara que sembla el contrari, és que no tenen eleccions. Els sindicats no tenen problemes: hi ha eleccions sindicals que legitimen un o altre sindicat, però els empresaris, a qui representen? Falta el mecanisme que mesure la nostra representació. I es veuria que nosaltres representem més d'un 50% de la PIME de València. A falta d'això, ha de ser el poder qui t'atorgue o no



aquesta representativitat. I al poder, per desgràcia, li convé més pactar a Madrid amb una sola organització, que damunt posa la condició al govern que no reconega els altres.

—*Que singularitza PIMEV de les altres organitzacions?*

—Que som una confederació de la petita i mitjana empresa i tenim llibertat d'actuació.

—*Definim la petita i mitjana empresa, senyor Senent.*

—La petita empresa és la que té menys de 50 treballadors, i la mitjana, la que en té entre entre 50 i 250. Al País Valencià, el 99% de les empreses tenen menys de 50 treballadors, i la mitjana de treballadors per empresa és 4. No saltres ens centrem en aquest món, en els seus interessos, que, com es veu, no recullen les lleis que es van fent. Precisament ara, hi ha hagut una reforma laboral que no ha replegat les reivindicacions de les *pimes* sinó les de les multinacionals: mobilitat geogràfica, mobilitat funcional i despatxaments col·lectius. Són les condicions que han posat les multinacionals no per a venir sinó per a no anar-se'n. I això no ens serveix.

—*Les pimes tenen una relació distinta amb els treballadors.*

—Evidentment. El treballador, moltes vegades, és com un de la família. És una relació més personal, ja que l'empresari conviu amb el treballador.

—*Això també fa el treballador menys reivindicatiu de cara a l'empresari.*

—Jo no diria *menys reivindicatiu*, sinó que això condiona la relació entre l'empresari i el treballador. Per això el xicotet empresari necessita que la relació siga més flexible, ja que se li planteja en el treballador no només el problema laboral sinó el problema moral i personal. El gran empresari ho té molt clar ara, però les *pimes* no faran despatxaments col·lectius ni mobilitat geogràfica ni funcional. Normalment, només hi ha un centre de treball i el treballador fa les funcions segons la faena que hi haja.

—*Quins són els problemes de les pimes en l'àmbit laboral?*

—Atesa la situació canviant del mercat, fruit de la introducció de noves legislacions, com el GATT, i la pressió de les grans superfícies, les *pimes* necessiten flexibilitat. Flexibilitat en la relació laboral, perquè lluny de facilitar la contractació laboral, en l'última legislació han suprimit formes de contractació que ja existien. Si jo vull contractar una persona menor de 45 anys i major de 25, i no ha estat un any en l'atur, no la puc contractar per tres anys. I quant a finalització de la relació laboral, igual. Si un xicotet empresari, fruit de les condicions canviant, necessita replantejar-se la seua plantilla i té la desgràcia d'haver de prescindir d'algun empleat, ho té pitjor que abans. O siga que a més dels 45 dies que ha de pagar d'indemnitza-



“La gent creu que la flexibilitat laboral és per a tancar empreses, però, en realitat, és una necessitat de les empreses per a adaptar-se a la situació que ve. I les que no puguen adaptar-se no sobreviuran.”



ció, a banda dels tràmits habituals del procés judicial, si està afiliat a un sindicat, l'empresari ho ha de comunicar a l'organització sindical corresponent. No entenc per què, si l'empresari ja té per si mateix un trauma en veure's obligat per les circumstàncies. Ací es prima més que rebente l'empresa si no té capacitat d'acomodar-se a la nova situació.

—*El ritme que imposa l'economia deixa lloc a les pimes?*

—Per descomptat. El que passa és que la gran empresa juga amb avantatge. Les multinacionals estan fent l'agost, arraconant la xicoteta empresa aprofitant la inflexibilitat laboral. I damunt, quan tenen pèrdues, obtenen una recompensa, com estem veient amb Seat, que ha rebut 38.000 milions de pessetes. A raó de 3 milions de pessetes per treballador. Les grans superfícies competeixen des de l'avantatge, per exemple en el tema dels horaris comercials. Un petit empresari no pot obrir la botiga tots els dies de l'any, mentre que una gran superfície, que té 20 caixeres amb contractes d'aprenentatge o bonificats, sí que pot. Hi ha una desigualtat d'oportunitats. Les *pimes*, si els deixen flexibilitat i igualtat d'oportunitats, poden presentar batalla de mercat, perquè com indiquen tots els estudis, l'única empresa que crea treball és la mitjana i la xicoteta. Mentre que la gran, en destrueix. No és que estiga en contra de les grans empreses, però sí que diferenc del tracte favorable, de les exempcions que tenen. Els crèdits ICO, per exemple. Si un empresari de *pime* demana 5 milions per a un crèdit, li diuen que no, que és massa paperassa per a tan poc capital, que ha de ser a partir de paquets de 200 milions. O siga que el xicotet empresari, per al qual 5 milions són el tot per a poder competir o crear un lloc de treball, no té més eixida que un crèdit personal al 14%.

—*La tendència és aquesta: la gran superfície. El comerç menut no nada contra corrent si no busca altres fórmules?*

—Açò és com un boomerang, que va i després torna. Encara hem de veure, per desgràcia, esclatar més d'una gran superfície d'aquestes. És evident, i la crisi ho accentua, que la gent busca els productes més barats possibles, i que les grans superfícies són les que els els poden donar. Però és per una competència no lleial. Ells es mouen sobre un terreny difús, i és que el seu negoci no és comercial sinó financer. Es dediquen a comprar productes, a pagar-los a 120, 150 i 180 dies i a vendre'ls. Com cobren de seguida, el temps que tenen els diners al banc els va produint el vertader rendiment del negoci. Lògicament, poden abaratir els productes. Però això no pot continuar.

—*No hi hauria una solució de simbiosi, com per exemple al centre Gran Turia de València, on la gran superfície i el comerç menut conviuen?*

—Estic convençut que sí. La gran i la xicoteta empresa han de conviure o formant un conglomerat com a Gran Turia, o situant les grans als afores i les menudes al centre de la ciutat. Ara: s'ha d'acabar amb la diferència d'oportunitats.

—*Els problemes de les pimes deriven de la política econòmica o són simplement de mercat?*

—A banda de la inflexibilitat laboral, les pimes tenen problemes fiscals molt importants. La pime està sotmesa a un constant increment de la pressió fiscal per la implantació dels mòduls, que són un sistema per a simplificar la labor comptable i de paper que té l'empresa en la seua relació amb el fisc. Però això, que en principi és una cosa positiva, perquè lleva incertesa a l'empresari, donat que tributa en atenció als mòduls i no tindrà inspeccions que li alçaran actes milionàries, s'ha usat per part de l'estat com una forma de recaptar més, com un sistema per a augmentar la pressió fiscal. Per tant, se simplifiquen els tràmits, però a costa de pagar més del que realment tocaria. De fet, la recaptació derivada dels mòduls, en un any que la crisi ha anul·lat els beneficis empresarials, ha augmentat en Hisenda el 28%.

—*Ha mencionat abans el GATT. Perjudica les pimes?*

—No. És la liberalització del comerç mundial feta pels 104 països més industrialitzats del món, i això és una cosa positiva per a tots. Ara: la xicoteta empresa encara no s'ha adonat que el GATT possibilita que vinguen una quantitat de productes que abans no venien, ja que els aranzels desapareixen. Tots els països emergents, sobretot els del sud-est asiàtic, exportaran amb menor dificultat i, en conseqüència, competiran amb més força que ara. Les empreses, per tant, s'hauran d'adaptar a aquesta nova situació, i això ha de ser a través de la flexibilitat laboral. La gent creu que la flexibilitat laboral és per a tancar empreses, però, en realitat, és una necessitat de les empreses per a adaptar-se a la situació que ve. I les que no pugen adaptar-se no sobreviuran.

—*Però per molta flexibilitat, no es pot competir amb països que basen la seua producció en l'esclavitud, com és el cas del sud-est asiàtic.*

—És necessari un canvi. Un cas pròxim: a un empresari d'objectes de ceràmica li comentava un comerciant que el producte que ell fabricava, al 50% més barat, li'l posava al port de València. L'empresari feia números i no podia.



—**Vostè va ser polític, no és cert?**

—**He estat en unes quantes aventures polítiques. L'última, el Partit Reformista. Vaig ser el representant jurídic davant la Junta Electoral i anava el número 10 en la llista.**

—**S'ha retirat?**

—**Avui no em trobe en cap de les opcions existents. La meua idea és un nacionalisme moderat, liberal, de centre. Aquesta opció no existeix. He tingut massa bacs en política. Vaig començar en Unió Democràtica del País Valencià, després vaig estar al Partit Nacionalista del País Valencià, el de Burguera, i al final, al Partit Reformista. Ja has vist com han acabat tots aquests partits. No és que m'he retirat: m'han retirat. València necessita un partit nacionalista moderat, com Convergència.**

Havia de tancar. Però, bé, potser el que haurà de fer és canviar de producte. Recórrer a un dissenyador o un enginyer per a fer un producte que no siga el mateix que costa el 50% menys. I per tant, necessita la flexibilitat suficient per a, aprofitant el que té, reestructurar l'empresa i poder fer un altre tipus de producte. I d'altra banda, és necessària la flexibilitat per tal que la gent no tinga por de muntar empreses i quan veja un mínim de mercat, impulse nous negocis que puguin crear llocs de treball, perquè tots els dies ixen nous productes i nous serveis, en comptes d'esperar en l'atur o que isca una oposició de l'estat.

—*Sent tan majoritari aquest tipus d'empresa mitjana i menuda, com és que cap partit polític arreplega les seues reivindicacions?*

—Per ací han desfilat tots els partits polítics, i tots han dit que estan en absolut acord amb

les nostres reclamacions, però a l'hora de fer la legislació és quan, segons sembla, les pressions funcionen en un sentit distint al nostre. Ara: quan vénen ací estan totalment d'acord. Encara no conec cap partit que divergira en res.

—*Ha dit que PIMEV té molt de pes a València. En té a Alacant? En té a Castelló?*

—A Castelló hi ha PIMEC, creada per PIMEV, i té més força que cap altra confederació. A Alacant estem implantats i tenim vinculacions a través d'altres organitzacions, però la realitat deixa molt que desitjar. Estem en un país invertebrat i Alacant és un procés lent.

—*El sistema de pimes que defineix l'economia valenciana és molt similar al de Catalunya. Mantenen alguna classe de relació i objectiu conjunt?*

—Certament. I en el futur aquestes relacions hauran de ser més intenses, perquè formem part de les regions europees amb major perspectiva de desenvolupament. Sobre Europa hi ha la *Banana Sleep*, que ix de Londres, toca París, Bonn i la part central d'Europa; i després, l'Arc Mediterrani, que baixa de Lió per Catalunya, el País Valencià, un poc de Múrcia, i per l'altra banda va cap a Roma. Com a integrants d'aquesta zona, som conscients de la dinàmica enorme del nostre territori i que hem d'aprofitar-la conjuntament abans que s'extenui. Catalunya, les Balears i el País Valencià hem d'estar molt en contacte en aquest temps per a aprofitar la nostra força econòmica en el marc europeu.

Miquel Alberola