



“Les pimes de la Mediterrània miram cap a Europa”

Jaume Xavier Roselló (Palma, 1965) és el president de la Federació de la Petita i Mitjana Empresa de Mallorca (PIMEM) i vicepresident de PIME-Balears. Llicenciat en Dret, s'ocupa professionalment de l'empresa familiar, del sector del metall. Va accedir a la presidència de PIMEM el febrer del 2001.

En els últims dos anys s'ha vist actuar les pimes de Balears de manera conjunta, però no sempre ha estat així...

—Som tres federacions diferents, cada una insular i autònoma. PIME-Balears és, per tant, una confederació. En tot el sentit exacte i literal de la paraula. Cada federació té peculiaritats pròpies i, repetesc, és completament autònoma. Al principi del meu mandat ens vàrem trobar que hi havia una relació enrarida entre les tres federacions. Durant aquests dos anys i mig, ens hem acostat els uns als altres, hem superat malentesos que hi havia pendents, i ara podem dir que som una confederació forta i unida en allò que és d'interès comú, a partir del respecte absolut a l'autonomia insular de cadascuna.

—Com són les relacions amb la “gran” patronal, la Confederació d'Associacions Empresariales de Balears (CAEB)?

—La relació personal és cordial. La resta és una relació de lluita. Nosaltres reivindicam el nostre espai de representació i ells ens el neguem.

—Què vol dir amb això de la lluita d'espais de representació?

—A Madrid, la CEOE, la gran patronal, té un pacte de sang amb els sindicats majoritaris, pel qual neguen, respectivament, la representativitat d'altres associacions empresarials i la d'altres sindicats. A Balears no és diferent.

—O no està clara la representativitat de cadascú?

—No. L'Estatut del Treballador estableix que la responsabilitat patronal en l'àmbit espanyol s'ha de demostrar

certificant el suport del 10% dels empresaris, que al seu torn, conjuntament, han d'acollir el 10% dels treballadors. La CEOE té reconeguda la representativitat, però no l'ha certificada.

—Com és possible?

—Quan en la transició es feren els Pactes de la Moncloa [entre patronals, sindicats, Govern d'UCD], es necessitava un interlocutor empresarial. Aleshores, a la CEOE, se li va reconèixer la representativitat per un concepte de notorietat, per cobrir el buit.

—I a Balears?

—L'Estatut del Treballador diu que si una patronal certifica que almanco té el 15% d'empreses associades sobre el total d'empreses de la comunitat autònoma, i el mateix percentatge de treballadors, se li reconeixerà la representativitat. Nosaltres, PIME-Balears, som els únics que ho tenim certificat, i així és reconegut per un decret del Govern balear de 1998.

—On és el problema, doncs?

—Que la CAEB té representativitat no per si mateixa sinó com a apèndix de la CEOE, pel sistema de reconeixement implícit que he explicat. Nosaltres, en canvi, sí que la tenim. Però el decret no diu quina és exactament: si un 25%, un 50%... No es va voler fer una quantificació.

—Per tant, discuteixen constantment vostès i CAEB la representativitat de cadascuna en els àmbits institucionals on tenen representats?

—Així és. I en alguns casos ens hem plantat. No hem acceptat la representativitat que ens volien fer acceptar. No

“A Madrid hi ha un pacte de sang entre CEOE i els sindicats majoritaris per impedir la representativitat d'altres patronals i sindicats, respectivament”

hi ha criteris i això provoca la lluita permanent. No és més que un reflex d'allò que explicava del pacte de sang entre la gran patronal i els sindicats.

—El decret de 1998 no solucionà aquesta disputa. Però pel que explica vostè, el Govern del Pacte de Progrés (1998-2003) tampoc no li ha donat solució. Tots suposàvem que les relacions entre les pimes i aquest govern havien estat molt bones. No va ser així?

—Jo diria que amb la vicepresidència i la Conselleria d'Economia, Comerç i Indústria, de Pere Sampol [PSM], varen ser molt bones. Però la Conselleria de Treball [d'EU] va jugar al joc dels sindicats, el qual és el pacte de sang que funciona a Madrid.

—Hi ha quelcom que no s'entén. Les pimes de l'estat no tenen una representació forta que pugui trencar aquest, com vostè diu, pacte de sang?

—No. Per això, entre altres raons, hem iniciat la convergència estratègica que significa la Mesa de les pimes de la Mediterrània, la qual constituïrem el passat 4 de juliol, entre la PIME-Balears, l'Empresarial de València i la PIMEC-Sefes de Catalunya. Perquè a l'estat no hi ha una entitat representativa. És l'únic cas d'Europa, però és

així. La Mesa és ara el nostre àmbit de representació conjunta.

—No és CEPYME la patronal espanyola?

—Hauríem de fer història. Es creà aquesta organització a tot l'estat, però la CEOE, que s'adonà del que li podria representar, actuà amb habilitat i es quedà amb les sigles. Avui la Cepyme són només unes sigles, no hi ha una organització al darrere, és una pura entelèquia. La CEOE intenta ofegar qualsevol possibilitat que aparegui una organització que representi veritablement la petita i mitjana empresa, que cal recordar-ho, no té res a veure amb els interessos que defensa la CEOE.

—Parlem de la Mesa de les pimes de la Mediterrània, que crea un àmbit de representativitat nou.

—De moment representa el que representa, amb els associats que som. Ara bé, és cert que omple un buit, si més no en els nostres territoris, i més en el sentit de mirar cap a Europa.

—On, efectivament, sí que hi ha una representació forta de les pimes...

—Sí, a través de la Unió Europea d'Associacions de Petites i Mitjanes Empreses (UEAPME), de la qual formam part tant la pime de Balears com la de Catalunya.

—La Mesa de les Pimes de la Mediterrània aposta, doncs, per actuar conjuntament cap a Europa i no tant cap a Madrid?

—Sí. Perquè, a més, a Espanya no hi ha res semblant, i a Europa les pimes són fortes. Hi haurà un desenvolupament legal futur del paper de les pimes. Nosaltres som Europa. És el nostre present i futur. La Mesa de les Pimes de la Mediterrània miram cap a Europa.

—Treballar amb la idea del marc europeu trencarà l'àmbit de representativitat empresarial espanyol, ara dominat per la CEOE?

—Sense dubte tot canviarà. La nostra idea és que el desenvolupament normatiu europeu tenguí present el nostre interès. I ho aconseguirem a través d'UEAPME. A França, a Itàlia, etc., les pimes funcionen molt bé i són fortes. En canvi, a Espanya, no. La Mesa

ens permet obviar aquest buit i accedir directament a Europa.

—Quina interlocució institucional cerca la Mesa? Governos autonòmics, Madrid, Brussel·les?

—Anirem a presentar la Mesa als tres governos autonòmics: català, valencià i balear; sens dubte. Pel que fa a Europa, farem saber a EUAPME que la Mesa existeix i que representa el que representa.

—I al Govern espanyol?

—Jo diria que a ningú no li agrada perdre el temps.

—La Mesa de les pimes de la Mediterrània reivindica inversions en infraestructures radicalment diferents de les que fa el govern de José María Aznar.

—Sí. La política en aquest sentit és clara. El Govern aposta per un sistema radial amb centre a Madrid. Només cal veure el disseny demencial de l'AVE. La Mesa de les pimes opta per un model radicalment diferent, en el sentit d'enfortir l'eix mediterrani.

—La Mesa constata aquest eix com a regió econòmica per si mateixa?

—Les relacions comercials de Balears es fan, en més del 90%, amb Catalunya i València. Això no es pot negar. Ara, el que a mi m'interessa no és, solament, aquest àmbit. Apostam estratègicament per relacionar-nos amb les pimes d'altres illes mediterrànies, que és una altra via de col·laboració; o convergir amb les de Múrcia o França..., que són àmbits nous dins d'Europa, que superen el tradicional estat, i als quals ens hem d'acostumar.

—Parla de l'euroregió anomenada Arc Mediterrani?

—Sí. L'Euram és una aposta de futur, un àmbit de col·laboració estratègica empresarial. És un àmbit que existeix en la realitat i que no tenia representació.

—Vostè usa conceptes com estratègia, interessos de futur comuns, etc. Però l'empresari associat potser voldria veure-hi quelcom més pràctic i immediat que el benefici. O no?

—L'aposta estratègica de futur, cap a Europa, està clara. Ara bé, és cert que els nostres associats ens demanaran de què els serveix tot això. Ho sabem, i li

donam resposta, també. Per exemple, PIME-Balears té un conveni amb Repsol i Campsa de pagament de benzina a través de targeta, que implica un descompte que en el cas dels associats PIMEC-Sefes és considerablement superior. Què vol dir això? Que tant en aquesta qüestió com en tantes altres la unió pot resultar molt, molt beneficiosa, perquè a la Mesa som 875.000 associats. Això és una força de negociació molt important per aconseguir productes i serveis —des de l'esmentat a acords amb bancs, passant per telefonia mòbil, etc.— en bones condicions. Això són realitats beneficioses tangibles per als associats.

—El denominador comú de tot el que parla vostè és la unió d'esforços. Però, en canvi, les pimes illenques tenen fama de no col·laborar gaire entre si. D'estar poc unides enfront de la competència de les empreses més grans, sobretot en el comerç davant de les grans superfícies. No és un poc, tot plegat, un contrasentit?

—Es ver que en general aquesta unió estratègica entre les empreses individuals no es dona gaire. De fet, funciona només una unió de compres, la dels rellotgers, que va molt bé. Molt bé. Però és l'única. Sí, no hem estat capaços de fer veure que aquest és un possible camí per ser cada cop més competitius. La culpa és nostra. Sens dubte és una tasca que cal fer i la intentam. Hem d'aconseguir més dinàmica associativa, perquè les unions de compres funcionen molt bé. És una necessitat. No és un contrasentit, sinó al contrari. Perquè el que perseguim, justament, és demostrar que la unió, de tota mena i a molts àmbits, té unes potencialitats enormes per als nostres associats. En això trreballam. Per això, doncs, les passes fetes que hem comentat: la relació a Balears entre les pimes de cada illa, la Mesa de les pimes de la Mediterrània, l'aposta per l'UE-APME europea, l'aposta per l'Euram, etc. És a dir, ampliar cada vegada més els àmbits de col·laboració. No hi ha més alternativa. És el futur.

—Parlem del nou Govern balear. Ja ha fet referència abans a com foren les relacions amb l'anterior executiu, del Pacte



"L'Euram és una aposta de futur, un àmbit de col·laboració estratègica empresarial. És un àmbit que existeix en la realitat i que no tenia representació."

de Progrés. Què espera del nou, del PP, presidit per Jaume Matas?

—Supòs que canviaran les relacions entre Madrid i Palma, que en els últims anys, per estrictes raons d'estratègia del PP, varen ser molt dolentes. Ara, per tant, seran bones. Això, per a l'empresari, serà bo. De tota manera, personalment, estic bastant decebut de l'actitud del partits polítics. Imaginem que el pròxim any el PSOE guanya les generals. Passaria el mateix que ha passat en aquests quatre anys, en el sentit que el Govern de Madrid, del PSOE, s'oposaria al de Palma, del PP? No ho sé... És molt trist, sincerament, però és així. Tornant a l'actual govern Matas, li diré que crec que és perfectament conscient que tot el que ha fet i dit en l'oposició queda endarrerit. Que ara el seu paper és molt diferent. Esper que hi haurà una bona interlocució. El més important és l'actitud de les persones, el seu tarannà. Això és el que esper: que hi hagi bona interlocució.

—Última qüestió. La polèmica sobre la relació entre les grans superfícies i el petit i mitjà comerç, en relació amb els nous gustos i usos dels consumidors, no sembla tenir fi. Què li sembla, a vostè?

—Hi ha nous usos i costums de consum, però per sobre de tot es tracta de triar el model social que volem. No és només una qüestió d'un tipus o un altre de comerç. És de model social. Això és el que jo deman sempre: quin model volem? No és una qüestió exclusiva dels comerciants sinó també dels polítics, de les institucions, dels sindicats, de les associacions de veïns, dels ciutadans..., de tothom. Nosaltres defendem el petit i mitjà comerç no perquè n'hi hagi d'haver molts o pocs, sinó perquè estigui imbricat dins el teixit urbà i social, i rebutjam el model de grans superfícies a la rodalia de les ciutats. És cert que el consumidor té noves necessitats i el comerç petit potser no s'hi ha adaptat prou. Però no som els únics. Nosaltres plantejarem fer, a l'estil de la unió de compres, borses de treball que permetessin la contractació per hores per poder, d'aquesta manera, ampliar horaris. Els sindicats ens digueren que sí, que sí..., però res. Llavors, és clar, tornam al que deia abans: és cosa de tots pensar quin model social volem. Si l'un o l'altre, i ser conseqüents amb el que triem.

Miquel Payeras