



ANTONI CAÑETE
President de PIMEC

«Les pimes han de ser al pont de comandament»

Antoni Cañete Martos és president de la Petita i Mitjana Empresa de Catalunya (PIMEC), confederació empresarial de la qual va ser també secretari general entre els anys 2005 i 2021. Nascut a Barcelona el 1963, és enginyer electrònic industrial per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) i professor titular de cicles formatius de Grau Mitjà i Superior (actualment en excedència).

La seva trajectòria professional ha estat enfocada en els àmbits públic, privat i institucional, i ha treballat per institucions com ara la Fundació Bosch i Gimpera i la Cambra de Comerç de Barcelona. Va ser coordinador dels programes Escola-Empresa del Departament de Formació del Govern de la Generalitat de Catalunya. També és membre del Consell Rector d'ACC10, agència per a la competitivitat de l'empresa catalana experta en innovació i internacionalització, i patró de la Fundació Base Cultural Activa, centrada en l'impuls evolutiu de la cultura i de la societat.

Vostè és enginyer industrial i té una llarga trajectòria en àmbits com ara la formació i el món empresarial. Quin element pesa més en la seva personalitat?

Un quan és professor, ho és tota la vida. Sempre hi ha una part teva que vol compartir, transmetre, educar, i fer que les coses canviïn per millorar. He treballat en l'àmbit públic, el privat i l'institucional, i a tot arreu m'han acompanyat aquests components. Hi ha una part pedagògica en el que faig i una part de voler transformar la realitat.

La seva candidatura va guanyar les eleccions que el van portar a la presidència de PIMEC ara fa un any. Què destacaria d'aquest període del seu mandat?

Va ser un procés electoral amb un nivell de participació extraordinari, amb un 43% del cens i un total de 104.000 vots. La nostra candidatura va obtenir un suport del 87% del sufragi. Van ser, doncs, unes eleccions amb molta legitimitat. Aquest any hem practicat el que en diem un activisme empresarial...

Una expressió sorprenent, sens dubte. Què vol dir exactament?

Partim de la base que un espai determinat, en aquest cas l'espai configurat pels interessos de les empreses, sempre és ocupat per algú. Això vol dir que aquest algú pren les decisions

en aquest espai. El que es tracta és que l'espai en qüestió no estigui ocupat per aquells que decidiran contra els nostres interessos. No podem representar els interessos de les nostres empreses si no ocupem aquest espai, i per fer-ho és imprescindible actuar. Això és el que anomeno *activisme empresarial*. Un cop som en aquest espai on es prenen les decisions, també el volem liderar. Aquest és el segon gran objectiu.

Si les pimes representen el 99% de les empreses del país, generen el 75% de l'ocupació i més del 60% del PIB, la conclusió és que han de ser al pont de comandament.

Fer activisme empresarial significa fer una crida a l'empresari a participar en les institucions, però també a tots els nostres representants polítics perquè legislin creant les condicions perquè les empreses petites puguin créixer. Les normes que s'apliquen a empreses de més de 1.000 persones treballadores no valen per a les que en tenen cinc.

És optimista o pessimista amb relació a la consecució d'aquests objectius?

Soc un optimista realista. Ha passat un any i en aquest temps hem fet activisme empresarial en totes les seves dimensions. Ha estat un període molt complicat des del punt de vista sani-

tari i econòmic, i penso que encara no ho hem vist tot. Crec que hi haurà un canvi que anirà més enllà del que som capaços de preveure. En aquest context hem experimentat un creixement molt important de socis i una de les fites més importants és la constitució de la Confederación Española de Pequeñas y Medianas Empresas. Per primera vegada en 45 anys de democràcia hem aconseguit unir les pimes de tot l'Estat. És una associació que aglutina dos milions d'empreses i persones autònomes, i que ens ha d'ajudar a situar-nos al pont de comandament.

A Catalunya tenim un mapa patronal homologat amb Europa, amb una representació de les grans empreses, per una banda, i de les petites i mitjanes, per l'altra. I tots dos àmbits participen en el diàleg social amb paritat. Però a Espanya el mapa no està configurat així, sinó que hi ha una organització que aglutina totes les empreses. Això ho volem canviar, perquè d'aquesta manera les petites no tenen marge d'acció.

Aquesta unió a escala estatal marcarà un abans i després?

El camí que hem iniciat no té marxa enrere. Que les pimes tinguin veu pròpia en el diàleg social és una necessitat i un requeriment que la Unió Europea ha demanat a Espanya. El fet que no siguem en el diàleg social fa, per exemple, que només s'estigui beneficiant uns sectors empresarials concrets, però no tots.

El president Pedro Sánchez s'ha manifestat sovint a favor de les pimes, però aquestes empreses no arriben a assolir ni el 20% de la contractació pública.

Tothom parla de les pimes i de la transcendència que tenen, però a l'hora de la veritat som en una mena de despotisme il·lustrat: tot per a les pimes sense les pimes. Fins que les pimes no siguin en el diàleg social amb veu pròpia, Espanya no haurà finalitzat la transició democràtica.

«Fem una crida a l'empresari a participar en les institucions, però també a tots els nostres representants polítics perquè legislin creant les condicions perquè les empreses petites puguin créixer»

Un altre exemple és que Europa diu que les pimes haurien de tenir una presència en la contractació pública proporcional a l'aportació que fan al PIB del país. A Espanya aquesta presència de les pimes és del 20% quan aportem el 60% del PIB. Això és una anomalia. Fa un temps va haver-hi una contractació per netejar la seu de la Seguretat Social a Barcelona i en el concurs es va exigir una norma molt específica que només un nombre molt petit d'empreses complien. Per tant, veiem que es fan servir estratègies per dificultar l'accés de les pimes a la contractació.

Com ha afectat la pandèmia a les pimes catalanes?

La pandèmia ha afectat de manera molt diferent les empreses segons el sector. Les que han patit més són les vinculades al turisme, l'hostaleria i la restauració. I també el comerç i l'esport. Des del primer moment vam ser conscients que havíem de ser capaços de combinar la seguretat amb l'activitat. La seguretat era importantíssima per salvar vides, i també les accions per salvar-nos de la pobresa evitant al màxim possible el tancament d'empreses.

Per a una empresa, no facturar és com tallar l'oxigen a una persona. Aquest «oxigen» va arribar a les pimes a través dels crèdits de l'ICO. Però vull subratllar que és un oxigen que no ens han donat, ens l'han venut! Les empreses hauran de pagar aquests crèdits. El resultat és que les pimes ara augmentaran el passiu per la situació d'inactivitat obligada i els diners que deuen a l'ICO. De moment, moltes no

han hagut de tancar, però han quedat debilitades. I, a més, tot això passa en un moment de «tempesta perfecta», amb problemes de subministrament i l'augment del cost de les matèries primeres i de l'energia.

I les empreses no han rebut el tipus d'ajuda que necessitaven.

És important ser precisos amb el llenguatge. S'ha dit que s'han ajudat els sectors més afectats, però el concepte important és el de compensació. Per un interès col·lectiu s'ha obligat a tancar activitat empresarial totalment o parcial. L'ajuda és per quan una empresa va malament en el decurs de la seva activitat, però si s'obliga a aturar l'activitat el que correspon és compensar. Els crèdits que s'han donat són una ajuda, sí, però enverinada. No fan la funció d'una compensació.

Hauria de ser una obsessió mantenir vives les empreses viables perquè generen riquesa i paguen impostos que després serveixen per fer les polítiques sanitàries i socials que tothom reclama. Primer cal crear riquesa i després gestionar-la. El que no es pot gestionar és la misèria. Compensar les empreses en aquesta situació s'hauria de veure com una inversió per seguir creant riquesa, i no com una despesa.

En aquest escenari, quin paper ha de tenir la fiscalitat?

La fiscalitat és un element de competitivitat i alhora de justícia. Ha de ser proporcional als beneficis que s'obtenen, però ha de permetre també que s'aconsegueixin aquests beneficis. La clau en la fiscalitat és



«A Espanya, la presència de les pimes en la contractació pública és del 20% quan aportem el 60% del PIB. Això és una anomalia»

l'equilibri. En aquest país, a l'hora de la veritat, les pimes no poden fer enginyeria en els comptes anuals i tenen poques possibilitats de fer desgravacions. Per tant, no hi ha proporcionalitat i es pot afirmar que, en termes reals, les pimes no tenen una fiscalitat justa.

Durant la pandèmia, hem disminuït l'activitat però hem continuat pagant impostos igual. Alguns països, com ara Alemanya, quan va arribar la Covid i quan van veure que queia la venda de cotxes, van rebaixar-ne l'IVA, per posar només un exemple.

Crec que hauríem d'utilitzar la fiscalitat com un instrument estratègic, i no només ara, sinó pensant sobretot en crisis futures.

A banda de la fiscalitat, com ens hauríem de preparar per al futur immediat?

Pensant en com transformar els problemes en oportunitats. Per exemple, la crisi de subministrament ens diu que no podem tenir els proveïdors a 4.000 km de distància. La globalització va portar moltes empreses a deslocalitzar, ara és el moment de reconsiderar aquest moviment i fer el contrari: relocalitzar. Europa s'ha adonat de sobte

de què significa dependre de l'exterior pels xips.

I si parlem de l'energia, aquests dies estem veient les conseqüències de portar-la de fora. Ara que, esperonats pel canvi climàtic, estem iniciant la transició energètica, és clar que, a més d'apostar per les fonts renovables, hem d'evitar ser dependents. En aquest terreny una mala decisió pot condicionar completament el funcionament de la societat.

Creu en les acceleracions de la història?

Sí, i ara som en una fase d'aquest tipus, on s'estan ajuntant moltes disruptors que canviaran el paradigma. A banda dels fets que hem estat comentant, el blockchain serà un d'aquests elements disruptors perquè democratitzarà i facilitarà la intermediació entre els agents d'una manera que no hem conegut encara. La intel·ligència artificial o la impressió 3D són altres elements d'aquest tipus. I hi ha més canvis en perspectiva. Fins al segle xx l'or ha estat una mesura de valor, però en el segle XXI el nou patró serà el CO². Potser continua sent assumible pagar el transport d'un producte des de la Xina, però en el moment que s'incorporin les emissions de CO² al producte, potser aleshores deixarà de ser rendible portar-lo des de tan lluny. Davant de tot això, hem de prendre ara les decisions correctes.

No podem deixar d'abordar un tema que preocupa tothom, i que no és ni del segle XXI ni del XX, sinó de tota la història: la morositat.

I que ha empitjorat perquè a l'antiguitat qui no pagava anava a la presó. Malauradament, vivim en un país on durant massa temps ser morós ha estat d'alguna manera «graciós» i s'ha pres a la lleugera. Cal diferenciar, però, entre el *moroso*, el que paga més tard, i el *morroso*, el que no paga mai. En tenim de totes dues tipologies. El problema

ENTREVISTA

principal és que s'ha fet un negoci de pagar tard.

PIMEC ha fet una croada amb aquest tema. Hem aconseguit millores. El 2009 la mitjana de pagament de l'Administració era 167 dies. Ara està en 62, tot i que la llei espanyola marca 30 dies. També hi ha un control electrònic de la facturació i dels dies de pagament. En el sector privat encara no hem avançat pels interessos i les posicions de domini que hi ha en el mercat, malgrat la legislació. Per a nosaltres és un tema fonamental perquè un país on es paga tard és menys viable i menys competitiu. Moltes empreses que tenen liquiditat paguen a 200 dies perquè prefereixen primer repartir dividends que complir amb els proveïdors.

Per què la llei no és suficient?

Prohibir no soluciona res si no s'acompanya d'un règim sancionador.

PIMEC i l'ACES mantenen una relació llarga i estreta. Quina valoració en fa?

Per a nosaltres l'ACES és l'organització que representa de manera clara el sector sanitari de l'àmbit privat. En les taules de representació i participació de l'àmbit sanitari, l'ACES sempre ha demostrat una gran fidelitat, no només al sector, sinó al món de l'empresa en



general, i això s'ha de posar en valor. Vull destacar, a més, que l'ACES basa els seus posicionaments sobre el model sanitari en les dades i en els fets, i no en l'«opinàtica». Tot plegat ajuda a millorar la sanitat i a projectar el nostre país com a referent en aquest tema.

El govern de la Generalitat ha aprovat uns pressupostos. Creu que són adequats per a la situació actual del país?

D'entrada, un país sense pressupost no pot funcionar. I més en moments com aquest, en què cal prendre mol-

tes decisions importants. No són els pressupostos que nosaltres hauríem fet perquè tenen poca sensibilitat amb la part econòmica i empresarial. No qüestionem de cap manera que atenuïn la part social, però les empreses a Catalunya suporten una pressió fiscal superior a la resta de l'Estat, i això s'hauria d'haver tingut en compte. I, finalment, hem de pensar que Catalunya és un país industrial i el Pacte nacional per la indústria encara no ha rebut els recursos necessaris per tirar endavant. ■



CALLmed
Atención Telefónica Personalizada

Soluciones para un servicio de atención telefónica estable y continuado.

El objetivo es el de conseguir que todas las llamadas de pacientes sean atendidas, obteniendo la mejor eficacia y productividad en los procesos de alta/modificación o baja la hora de visita que el paciente desee.

Teléfono: **933 906 700**
www.callmed.net

OFERTA para Socios de ACES: Diseño y alta de Servicios Gratuita

- Cobertura garantizada de las llamadas desbordadas de manera personalizada de Lunes a Viernes de 08:00 a 21:00 en catalán, castellano, inglés y francés.
- Cobertura Robotizada durante noches y fines de semana con información de horarios, urgencias, etc.
- Transferencias de llamadas a profesionales o departamentos.
- Reprogramaciones.
- Comunicación nuevos profesionales y/o servicios.
- Confirmaciones de visitas.