

"Badalona té grans qualitats a nivell empresarial però no se sap vendre"



Josep Maria Puente serà quatre anys més el president de la Federació d'Empresaris de Badalona (FEB)-PIMEC, una entitat que l'any 2027 farà 50 anys de vida. És la seva tercera etapa consecutiva en el càrrec, del qual diu haver après molt i també haver rebut algunes decepcions i bastants alegries. Amb el representant dels empresaris parlem del futur empresarial de Badalona, una ciutat que considera que té molts atractius però a la qual li manca uns polígons industrials més ben cuidats perquè nous empresaris es fixin en ella per ubicar el seu negoci.

—¿Com pensa plantejar aquests nous quatre anys?

—Sempre en positiu, buscant sinergies entre empreses de la ciutat. Hem de lluitar per treure'ns aquest estigma de què a Badalona sempre passen coses dolentes, per fer-la atractiva a empreses que busquin lloc on situar-se. Continuem patint que moltes empreses per instal·lar-se miren cap al sud i no cap al nord de Barcelona o van a parlar a Mataró.

—¿Quina solució veu per a aquesta situació?

—El primer és arreglar els polígons, que els tenim malament molts d'ells. També cal fer atractiva la ciutat i vendre les seves bondats, com que estem a 10 minuts en metro de la plaça Catalunya i que tenim platja i muntanya entre altres atractius. L'interessant fóra que la gent que

neix a Badalona pugui estudiar, trobar feina de qualitat i continuar vivint a Badalona. S'ha de conciliar la vida laboral i familiar. I molta gent viu aquí i, per exemple, ha d'anar a treballar a Sabadell, perdent una hora per anar i una altra per tornar. I així és impossible.

—Què espera d'aquesta tercera etapa?

—Les meves dues anteriors etapes no van ser fàcils. A la primera em vaig trobar amb la crisi del 2017 i a la segona, amb el covid. En aquesta tercera si no passa res estrany ja estaré content.

—Com van ser els seus inicis a la FEB?

—Vaig començar molt jove de la mà d'Agustí Falcó, que era el seu secretari, i d'Albert Pedragosa, que era a la Cambra. El president era Joaquim Padrós, qui realment va ser el meu mentor i la persona que em va ensenyar a representar i a portar la Federació d'Empresaris, al qual li estaré eternament agraït. Ell continua sent el president d'honor de la FEB, com no pot ser d'una altra manera, ja que gràcies a ell aquesta federació continua sent el que és.

Fer funcionar l'Ajuntament

—¿Què ha après en aquests tres mandats?

—Moltíssimes coses. Però la fonamental és que l'administració pública, l'Ajuntament, ha de funcionar bé, ja que és l'empresa que té més treballadors i activitats. Si aquesta empresa tan

gran no funciona, no funciona res al seu entorn. I actualment no està funcionant. Qualsevol tràmit que s'ha de fer es converteix en quelcom molt difícil. Un dels principals és que la majoria d'empreses de la nostra ciutat no tenen el permís d'activitat o els permisos d'obres s'eternitzen. Un món real no pot funcionar de manera lenta i antiga. Els permisos es necessiten d'avui per demà, no d'avui per d'aquí un any, perquè llavors potser ja no et fa falta. Em consta que l'alcalde Albiol s'està posant seriosament per donar-li un canvi a la situació, perquè els darrers anys no hem tingut administració. Ha estat un desastre absolut.

—¿Es cert que Badalona triga una mitjana de 18 mesos en concedir un permís d'obres?

—Sí, així és. El concepte que crec que hauria de tenir l'administració pública és que és una empresa que té uns clients, que són els ciutadans, i els ha de donar uns serveis el més aviat possible. Jo no

li puc dir a un client que esperi 18 mesos en rebre el meu servei perquè és absurd. Com que ningú pot esperar 18 mesos s'acaben fent les obres de manera al·legal, no il·legal, i el permís d'obres arriba quan l'obra ja està acabada. No té sentit el que passa aquí.

—Badalona és prou forta a nivell empresarial?

—Badalona té grans qualitats a nivell empresarial. El que passa és que no se sap vendre. Tenim un món sanitari a Can Ruti que és dels més potents del país i que no som capaços d'ampliar-lo i donar-li cabuda a més empreses del món sanitari que segur vindrien, per donar llocs de treball de qualitat i de referència. Aquestes empreses acaben a Cornellà o al sud de Barcelona. S'hauria de plantejar amb la Diputació o amb qualsevol altra administració que caldria ampliar la zona de Can Ruti amb més empreses. No s'ha de donar problemes a les que volen venir, sinó donar-les-hi solucions fàcils i ràpides.

Problemes dels empresaris

—¿Quins són els principals problemes que té l'empresari a la ciutat?

—Em comenten, com li he dit abans, que els polígons estan deixats i bruts, amb activitats que són de magatzems i no industrials. Si una empresa com Aritex, coneguda a nivell mundial, porta un senyor del Japó al seu polígon, es troba amb una zona degradada i ple de forats. No és bona imatge per a la ciutat. Les infraestructures que tenim són antigues i deixades.

—¿Un càrrec com el seu acaba cremant o donant més satisfaccions?

—Hi ha dies en què et cremes i t'esgoten quan parles amb l'Administració i no trobes solució als problemes, o has vist que s'han deixat passar oportunitats de què s'instal·lessin empreses importants a la ciutat, però també tinc alegries pel recolzament que rebo de tots els socis, junta directiva i comitè executiu.

—¿Per què Badalona és una bona ciutat per posar un negoci?

—Tenim l'avantatge de què no estàs a Barcelona i per tant no tens els problemes de les grans ciutats. Si és una persona que viu a Barcelona no tindrà els problemes de les retencions, que normalment passen quan vas de Badalona a Barce-

lona. I si ve en metro o tren, en 10 minuts està a la seva empresa. Té el mar i la muntanya a prop i un bon clima pels seus treballadors, que fins i tot podran escollir Badalona com a lloc per viure-hi i consumir. El futur de Badalona passa precisament per atraure empreses de prestigi que donin llocs de treball importants i de gent preparada perquè es pugui quedar a viure a la nostra ciutat perquè Badalona pugui el seu nivell de vida.

Dir les coses quan toca

—¿És preocupant que al carrer del Mar i en altres centres comercials de la ciutat tanquin negocis continuament?

—Molt, però una persona que, per exemple, viu a Badalona però treballa en una altra ciutat, acaba marxant a viure a aquella ciutat, per allò que dèiem de conciliar la vida familiar i laboral i naturalment acaba consumint fora. Hem d'evitar que Badalona s'acabi convertint en una ciutat dormitori.

—¿El món de l'emprenedoria quina importància té a Badalona?

—No hem sabut atreure aquest món. Nosaltres hem intentat crear en algunes ocasions viviers d'empreses però a l'administració pública no li ha interessat massa el te-

ma. I és molt important. Actualment com a viver d'empreses només tenim el BCIN. Cal crear una zona d'empresaris que vulguin crear una activitat i ajudar-los a créixer. Les empreses han de créixer perquè si et quedes petit, els altres et mengen i el mercat finalment no et deixa sobreviure.

—¿L'Ajuntament està ajudant a les empreses de la nostra ciutat?

—Fins fa uns anys, no. Esperem que amb l'alcalde Albiol sigui diferent i crec que ho serà. Les idees que m'arriben que vol tirar endavant implica tot una canvi de postura interessant.

—Vostè ha dit que el seu càrrec no "és polític i per tant puc dir les coses quan toquen". ¿No s'ha callat mai res com a president de la FEB?

—Bé. Moltes vegades he hagut de callar-me el que penso perquè no seria políticament correcte (riu). Però jo li vaig jurar al meu avi que no em dedicaria a la política i ho he complert i a aquestes alçades de la vida ja no toca canviar.

—La FEB és la única patronal empresarial a Catalunya que està adscrita a Foment i a la PIMEC. Per què va decidir aquesta adhesió?

—Jo estava a la junta de Foment i en aquell moment la FEB només estava a Foment. Se'ns

va acostar la PIMEC i ens donava l'opció de juntar-se amb nosaltres o crear la seva pròpia oficina. Com que la PIMEC és ben rebuda al nostre entorn perquè Badalona no té moltes grans empreses sinó més aviat petita i mitjana empresa, ens va agradar la idea que es juntes amb nosaltres. Primer es va dir que les dues grans patronals no podien estar representades per una mateixa territorial però per una sèrie de circumstàncies polítiques al final la cosa va quedar així. I la veritat és que actualment tenim un gran recolzament de la PIMEC en totes les activitats que portem endavant. Va ser un gran encert la fusió.

—¿Un finançament propi de Catalunya ajudaria a millorar l'economia del país?

—Evidentment que sí. Catalunya és va equivocar en no acceptar seguir lluitant per tenir un model com el del País Basc i ho hem patit des de llavors. Caldria també que tot allò que es pressuposta es dugui a terme, que no executem només el 15% de les inversions que hi ha previstes per fer a Catalunya. I també cal que es baixin les càrregues impositives que tenim a Catalunya, que són més altes que a Madrid.

J.A. Giménez Martín

Cistelleria Bofill
Mobles de jonc
Carrets per a la compra
Baùls i botes de vimet
Cadires de boga
Canonge Baranera, 8
Tel. 93 389 42 06

TAPIA
RESTAURANT & BAR
Carrer Guifré, 90
Tel. 93 399 72 57

Vins Teixidó
(Ca la Ramona)
des de 1902
Vins a granel
Embotellats
Caves
Canonge Baranera, 125-127
Tel. 93 384 00 50

SDJ #AIRSOFT
Especialistas en Airsoft
Primeras marcas - Taller propio
Mercado de segunda mano
Accesorios, ropa y Upgrade
Sant Bru, 7 · 93 389 47 47
www.sdjairsoft.com