

Segons en Josep Argemí Santamaria, a Catalunya hi ha **"molts empresaris"** com ell. La seva modèstia ens sorprèn, i és que aquest sabadellenc, amb 40 anys de trajectòria, ha estat al capdavant de més de 20 empreses. Ell defineix la seva funció com **"el ressorgiment d'empreses. Em poso al capdavant de petits negocis que es trobin en una situació poc afortunada i quasi sempre reincorporo el tren a la via."** Home senzill, assegura que la principal alegria que li brinda la seva feina és veure com **"una empresa que estava a punt de tancar se salva gràcies a les mesures que hi aplico. La meva missió consisteix a contagiar il·lusió."** La primera estació en què es va aturar el nostre protagonista va ser la del seu pare: **"En morir ell, em vaig incorporar a la seva fàbrica de sabó, nascuda a finals del segle passat."** En aquells moments, el nostre convidat estudiava a l'Institut Químic de Sarrià i assegura que va ser en agafar el testimoni patern que **"em va arribar la vocació. A principis dels 60 em vaig independitzar des del punt de vista empresarial."**

Fervent defensor de la petita empresa, assegura que aquesta li resulta més còmode per treballar-hi: **"En una empresa petita, conserves a les mans tots els èxits i fracassos, mentre que una de majors dimensions resulta molt més complexa. Contràriament al que es creu, a una empresa gran li resulta més difícil consolidar-se. En aquest món hi ha molts cops de colze, uns cops que la petita empresa esquivava amb més facilitat"**, una estadística que en Josep ha vist corroborada en tots els sectors en què ha treballat, **"des del metal·lúrgic fins als serveis."** És clar que el seu mètode de treball ha estat sempre d'allò més actualitzat: **"L'evolució és tan veloç que avui la petita ha de ser més especialitzada si vol sobreviure amb tranquil·litat. En el moment en què es passa en un altre estadi, t'has de convertir en una gran empresa, perquè mantenir-se en una situació intermitja és molt perillós. Arriba un punt en què el seu creixement l'obliga a recórrer als crèdits i a altres formes de finançament per tal de posarse al dia. Per ella mateixa no disposa de prou recursos per mantenir-se."**

Evidentment, la problemàtica empresarial també ha experimentat una evolució: **"Anys enrere la principal dificultat de l'empresari era de tipus laboral."** Assenyala també que, abans de la incorporació a la Comunitat Econòmica Europea, **"era molt més difícil obtenir subvencions. L'arribada dels fons europeus va resultar molt positiva en aquest sentit."** Un punt de vista extern, com el d'en Josep, pot ser molt útil a l'hora de detectar els punts febles d'una empresa: **"De vegades veu més un de fora que el de casa."** D'altra banda, és evident que els anys **"acaben donant-te una visió global de les mancances i de les solucions."** De fet, per a ell, la clau de l'èxit de qualsevol activitat es redueix a **"tenir un producte i saber-lo vendre. No n'hi ha prou amb disposar d'una oferta que interessi al mercat: cal saber quin és el client potencial i ser capaç de captar-lo. Un cop controlat aquest procés, la resta és relativament senzill."**

L'àmplia visió del nostre protagonista sobre el món empresarial el capacita per jutjar l'actual context del mercat laboral: **"Hi ha massa titulacions i poques vocacions per a oficis manuals o artesanes com, posem per**

**cas, el de torner."** Assegura que el problema ja **"comença a casa, perquè als pares els agrada que el seu fill tingui un títol. Considero que caldria apropar l'ensenyament professional a l'universitari; potser d'aquesta manera el públic s'hi sentiria més atret. És un problema real: els empresaris tenen dificultats per trobar personal."** Ara com ara, el nostre protagonista només hi veu una solució: **"Que el mateix empresari formi els seus empleats, la qual cosa significa un cost important, a més del risc que aquell treballador, un cop adquirits els coneixements necessaris, deixi la firma."** Considera que **"la nostra legislació és deficient en aquest sentit."**

Una altra assignatura pendent a l'empresa catalana és la investigació: **"És evident que una empresa petita té recursos limitats per invertir en recerca. Per tant, l'alternativa més indicada és l'especialització. Hi ha molt bones idees, però el procés per posar-les en pràctica s'eternitza."** El mateix passa en el marc del medi ambient, que imposa **"unes normatives cada cop més rígides. Ni tan sols les subvencions són suficients perquè una firma modesta pugui respondre a totes aquestes exigències."**

Per fer encaixar totes aquestes peces calen professionals especials, eminentment **"fidels, perquè hi ha persones molt vàlides en situacions afortunades, que deixen de ser vàlides quan la situació s'inverteix."** Per a ell, **"les ingratituds"** són una constant en el món dels negocis, una actuació humana imprevisible: **"No la pots preveure fins que no situes algú al front d'una responsabilitat determinada. El desagraïment pot ser fruit de molts sentiments, entre ells el de l'enveja."** És per evitar aquestes tenses situacions que en Josep sempre vetlla perquè **"el treballador se senti a l'empresa com a casa seva i en conseqüència tingui voluntat de defensar-la."** Reconeix que aquesta idea topa amb el caràcter humà: **"Som volubles."** Al seu parer, l'actitud del treballador està alguna vegada mancada de **"motivació, però l'empleat constant té assegurada la jubilació al lloc on treballa."**

Una constància de la qual el català que ens acompanya ha fet gala al llarg de tota la seva vida: **"Va ser el meu pare qui me'n va ensenyar."** I això ens porta indefectiblement a parlar de la família: **"Hi ha petits empresaris vocacionals que no tenen el suport dels seus. I, tanmateix, és essencial que la parella comparteixi amb l'empresari l'esperit de sacrifici."** Parlar de sacrifici en el cas d'homes que sempre arriben a casa a les deu tocadetes, com el nostre interlocutor, és parlar de **"tolerància."** Ens adverteix de la necessitat **"d'explicar els problemes de la feina a casa"**, però també dels perills d'excedir-se en les explicacions, **"perquè llavors es pronuncien moltes opinions al respecte."** En el cas d'en Josep, no amaga el seu orgull quan parla de Montserrat, la seva esposa: **"Ella m'ha ajudat molt amb la seva comprensió."**

El sacrifici del nostre protagonista no es limita als **"aspectes remunerats."** Ho demostra el fet que estigui vinculat molt estretament a la Cambra de Comerç de Sabadell i que sigui president de l'Associació d'Indústries Químiques d'aquesta mateixa ciutat. Al seu parer, el fet que aquestes funcions es desenvolupin desinteressadament en garanteix l'efectivitat. Nosaltres en tenim prou de saber que al darrere d'aquestes entitats hi ha homes honestos com en Josep Argemí.



**“Hi ha massa titulacions  
i poques vocacions  
per a oficis manuals  
o artesanals”**

**Josep Argemí** - Sabadell (Vallès Occidental)