

antelació[»]

portacions personals esteu fent des de la vostra empresa per tal de paliar el greu problema de l'atur?

R. Lògicament, tal i com estan les coses, no podem augmentar la plantilla. Aguantarem el cop tan bé com sapiguem... Emperò, a casa, els treballadors tenen una garantia de continuïtat. Confio que ens en sortirem.

Per fer-ho, realitzem una variació constant d'articles, portem a terme una vertadera agilitat quant a producció i vendes, és a dir, mercats.

Ja acabem, tan sols fer-nos ressò de les darreres paraules de Joaquim Ripoll, "ens hem equivocat tots plegats, i ara ho hem de pagar. Cal la creació d'un fons nacional per tal de cobrir a despeses, i què tant treballadors com empresaris quedin emparats". ●

AGRUPAR LES EMPRESES EN CRISI

L'alta taxa d'atur a Sant Hilari cal atribuir-la a la seva particular estructura econòmica. En efecte, es tracta d'un poble fortament industrialitzat: el sector terciari aplega al 67,5% de la població activa, en tant que els serveis representen el 26,5% i l'agricultura només el 6%. La clau del problema és que el sector industrial està molt poc diversificat, ja que es recolza de manera gairebé exclusiva en la torneria i, de manera residual, en l'embotallament d'aigües minerals.

Avui s'admet unànimement que la crisi econòmica entrà al nostre país a través del sector exterior, ja sigui a nivell macroeconòmic (encariment del petroli), ja sigui a nivell sectorial (reducció de les exportacions).

El sector de la torneria de Sant Hilari havia tingut un important moviment exportador fins a finals de la dècada dels setanta. Aquest moviment quedà estroncat per la reducció de la demanda de "souvenirs" i petita artesanía a Estats Units i al nord d'Europa. Si el col.lapse del sector fou tant greu cal atribuir-lo a l'especial manera de comercialitzar els seus productes. Les torneries a Sant Hilari són petites empreses i tenen dificultats per vendre a l'exterior. Bona part de la seva producció es comercialitzava a través dels agents de compres dels països exportadors. Aquests agents de compres jugaven un paper doblement negatiu. Per un costat, estimulaven la competència entre les petites empreses per fer baixar els preus i reduir el marge d'explotació. D'altra banda, les empreses abandonaven la comercialització en mans d'aquests agents, tot adoptant una posició merament passiva; això els ha impedit seguir l'evolució de la demanda. En particular, quan la demanda exterior es decantà cap al petit moble utilitari en detriment dels "souvenirs", les empreses no reaccionaren a temps; no canviaren la seva oferta ni cercaren nous clients en aquest camp.

Evidentment, la recuperació d'aquest sector industrial clau per a Sant Hilari passa per l'agrupament de les empreses afectades: producció per separat, especialitzant-se cada fàbrica en un producte concret i comercialització conjunta per fer front als alts costos de la promoció exterior.

Lluís PLANAS

Economista. Enguany és el responsable de les planes d'economia de "Punt Diari"