

brant a altres rams del mateix tèxtil, quan les previsions per a aquests són d'expansió atès que la mitjana europea de consum de fibres tèxtils per càpita és el doble de l'espanyol.

Per a fugir de la contradicció en què es troba el sector tèxtil cotoner català, és a dir, per a arribar a solucionar tant la desorganització en la introducció de les renovacions tecnològiques com tots els altres problemes ja esmentats que té plantejats el sector, es fa evident la necessitat de: incrementar el consum en el mercat interior fins a nivells internacionals, la qual cosa significaria augmentar el poder adquisitiu dels espanyols; adequar el preu de les primeres matèries tèxtils i dels productes químics; marcar un preu de l'energia que estimuli les renovacions tecnològiques; aconseguir una política d'inversions d'acord amb una planificació general; organitzar la formació professional de cara a les noves necessitats industrials; fomentar la investigació de manera que s'obtinguessin millors tècniques, coordinant els esforços de les diferents empreses tèxtils.

La sola enumeració de tots aquests problemes evidencia que la seva solució fuig del marc del sector cotoner i necessita un plantejament a nivell de tot Espanya, i que només és viable amb una reforma institucional i estructural que suposi la nacionalització de la Banca i del capital monopolista i la reforma agrària.

Sols en aquestes condicions podria parlar-se de convertir al màxim tots els recursos, tant humans com tècnics, i l'atur tecnològic no es convertiria en atur estructural.

MURIEL CASALS I CARMÉ SANS

INTRODUCCIÓ

La manca a Catalunya i a Espanya del que s'ha convingut a anomenar «l'empresa de dimensions gegants» és un fet que les estadístiques s'encarreguen de recordar-nos periòdicament. Com és sabut, a la llista de les primeres empreses mundials que publica anualment la revista nord-americana «Fortune» no hi ha aparegut mai cap empresa espanyola fins el 1972, any en el qual, en explicar «Fortune» la seva llista de les dues-centes primeres empreses industrials no americanes a tres-centes, s'hi ha situat tres empreses espanyoles: la SEAT en el lloc 211, REPSA en el 243 i Altos Hornos de Vizcaya en el 292. La col·locació d'aquestes tres empreses espanyoles, en la nova llista de «Fortune», difícilment pot permetre, però, transcendir l'anècdota per transformar-la en característica, i evitar, així —com indicava el professor Joan Sardà—, les ja clàssiques lamentacions per manca d'empreses amb dimensions internacionals.

Fins i tot no creient en molts dels avantatges de caràcter econòmic i tècnic que tan gratuïtament s'imputen com a factors derivats i exclusius de les empreses

1. Vegeu J. SARDÀ, *Sobre la gran empresa en Espanya*, a «Espanya Econòmica», setmana del 7 de desembre de 1968. En aquest article, J. Sardà formula una opinió respecte al cost social de la política industrial que l'Administració ha desenvolupat fonamentalment a través de l'INI, opinió que subscriu plenament.

2. És molt possible que el coneixement de les veritables xifres d'affers de totes les empreses espanyoles i els grups que constitueixen modificqués lleugerament les posicions que, hipotèticament, ocupen les esmentades empreses a les llistes de certa amplitud, com per exemple les classificacions sectorials de les cinc-centes empreses mundials o les llistes de les mil primeres empreses del Mercat Comú.

gegantines, sembla cert que el capitalisme dels monopolis —amb preus de venda fixats en cada sector productiu per les empreses dominants, que tenen com a objectiu la maximització del benefici conjunt de tot el grup d'empreses associades— situa la competència més a nivell de costos de producció que no pas a nivell de preus de venda diferencials, i que aquesta lluita, a llarg terme, tendeix a decantar-se quasi sempre a favor de les empreses amb una dimensió considerable.³

Molts autors semblen també totalment convençuts que la millora de la situació competitiva d'un país depèn en gran mesura de la dimensió de les seves unitats de producció. Per a ells, el repartiment d'aquestes unitats de producció entre establiments de dimensió gran, mitjana i petita condiona tant la forma de produir com els preus de cost, elements, com hem vist, determinants de la concurrència.⁴

Tanmateix, la relació entre l'eficiència d'una indústria i la dimensió dels establiments de les empreses situades en aquesta indústria, no sembla pas que sigui totalment aleatòria. Les economies d'escala, fruit de les dimensions dels establiments, les reduccions de costos derivats de la concentració o integració vertical del productiu d'una unitat de producció i els avantatges institucionals resultants del control d'una porció considerable del producte total d'una indústria (con-

3. Vegeu P. BARAN i P. M. SWEETZ, *El capital monopolista*, Ed. Anagrama. Les causes reals de les variacions de l'estructura dels costos són força complexes i depenen d'una multiplicitat de factors que han de ponderar-se en cada cas: taxa de producció, preu dels factors, tipus de productes, avantatges locals, tecnologia, habilitat de l'empresari, etc. La relació entre la concentració de l'empresa i la productivitat dels factors, és un altre aspecte que cal considerar.

4. Per a d'altres autors, en canvi, a la «moda» que insistentment s'ha fet servir en l'últim temps, en termes de «productivitat» va succeir-li'n una altra que ho referia tot a la «dimensió» i ara l'accent tendeix a posar-se principalment sobre la «innovació», i explica la persistència i els guanys de les firmes al mercat, fonamentalment en funció de la seva capacitat per a innovar.

centració horitzontal) influeixen decididament en el creixement econòmic industrial.

Caldria no oblidar, finalment, que «les grans empreses possibiliten, generalment, al país que les posseïx una força negociadora en el món internacional, obrint portes que la política i la diplomàcia tradicional no poden obrir».⁵

Hem considerat imprescindible aquestes consideracions entorn de l'empresa de grans dimensions perquè és indiscutible que són un bon indicador de la força econòmica d'un país. Ara bé, no és menys cert també que, en general, la mitificació d'aquests tipus d'empreses i, en menys grau, de la gran empresa porta a esquemmatitzar excessivament les arrels de la potencialitat econòmica d'una nació i a convertir la grandària de l'empresa en una mena de demiürg o de factor explicatiu de tots els problemes econòmics.

Per a no caure en simplificacions que impedeixin d'analitzar correctament els problemes, sembla convenient d'insistir en la complexitat de les estructures productives dels països capitalistes i, en conseqüència, en la contribució de les empreses petites i mitjanes al desenvolupament econòmic nacional. A França, per exemple, en el període 1966-1968, a les branques industrials de més ràpida expansió, foren les empreses mitjanes les que obtingueren uns percentatges més elevats d'augment en les xifres d'afers resultants de les vendes al mercat interior, en les xifres d'afers resultants de l'exportació i en la remuneració dels assalariats. Quant a les empreses petites, ja és sabut que, al Japó, més de 4 milions d'empreses petites apuntalen l'estructura productiva japonesa.

Pot ésser útil també de referir-se ací a un fet més sorprenent estudiat a França per la Délégation Générale à la Recherche Scientifique et Technique (DGRST): les grans empreses no fan pas, proporcionalment a la

5. JOAN SARDÀ I DEIXEUS, article citat.

seva dimensió, més esforços en investigació de caràcter industrial que les petites.⁶

Aquests exemples i molts d'altres que podríem aduir semblen confirmar la necessitat d'articular els estudis sobre els avantatges derivats de la dimensió dels establiments o empreses que componen la indústria del país, amb un coneixement més aprofundit de la pròpia realitat sectorial i de les relacions del mercat en que estan inserides les empreses de cada país.

Impossibilitats, per manca de dades, de fer una investigació d'aquest ordre, el present article, de forma modesta i com a primera aproximació a una temàtica difícil, prova d'esbrinar en la mesura que sigui possible quin és en realitat la dimensió, la capacitat i la dinàmica de les empreses catalanes que tenen importància en els diversos sectors de l'activitat econòmica.

Hem d'assenyalar, però, que les dificultats i els amples marges d'error que caracteritzen els treballs d'aquesta mena ens indueixen a reclamar una provisionalitat que a cap moment no es podrà considerar excessiva.

1. LES DIMENSIONS DELS ESTABLIMENTS INDUSTRIALS A CATALUNYA. COMPARACIONS INTERNACIONALS

Abans de detectar les característiques i dimensions de les empreses més importants en cada sector de l'activitat econòmica, convé de considerar l'estructura industrial catalana, que a manera de radiografia ens in-

6. Per a definir «l'esforç» de les empreses en el camp de la recerca industrial, la DGRST ha considerat les següents xifres: percentatge de personal dedicat a la investigació sobre el personal total de l'empresa; volum de despeses en investigació sobre el total de la xifra d'afers; despeses en llicència d'exploració i ingressos obtinguts de les llicències concedides. Cal precisar també que la investigació de la DGRST es limita exclusivament a les empreses que fan investigació. La revista «Entreprises» precisava, a títol d'informació complementària, que, a finals del 1968, un 77 per cent de les grans empreses franceses investiguen,

dicarà els condicionaments i les possibilitats del nostre desenvolupament industrial.

En aquest apartat considerem, doncs, d'acord amb els criteris tècnics i estadístics més freqüents: a) les dades de la concentració de l'ocupació en els establiments de la indústria catalana, i b) establiments algunes comparacions amb la indústria manufacturera d'altres països. Ateses les diferències que hi ha en la definició d'establiment d'un país a l'altre i tenint en compte que, territorialment, Catalunya és força més petita que tots els altres països amb els quals la comparem, és forçós recordar que és impròpi intentar de proporcionar, a través d'aquestes comparacions, explicacions específiques més o menys definitives.

a) La dimensió dels establiments industrials

Per analitzar la distribució de la població activa en la indústria catalana segons el volum dels establiments, només disposem del cens industrial de l'any 1964 elaborat per la Cambra d'Indústria, Comerç i Navegació de Barcelona, millorat posteriorment per Rafael Pujol i Marigot, el qual hi afegí les localitzacions municipals (que en el cens primitiu estaven molt distorsionades a favor de Barcelona) i el nombre total dels establiments dedicats a la fabricació de gel (oblidats en la primera elaboració del cens).

Segons el treball de Rafael Pujol,⁷ el nombre total d'establiments, l'any 1964, era de 47.359, els quals ocupaven un total de 892.651 treballadors.⁸

mentre que entre les empreses mitjanes i petites el percentatge és més baix: un 54 per cent i 32 per cent, respectivament. (Vegeu l'article de Jean Claude MORAND, assistent a la Facultat de Dret i Ciències Econòmiques de Naney, a «Le Monde» del 26 de gener de 1969.)

7. Rafael PUJOL, *La localització de la indústria en Catalunya*. Instituto de Economía de la Empresa. Barcelona, març, 1970.

8. El Consejo Superior de Cámaras de Madrid ha publicat recentment un cens empresarial d'establiments comercials, in-

Distribució de la població activa segons dimensió dels establiments industrials

Dimensió dels establiments segons el nombre de treballadors	Establiments	Percentatge	Treballadors	Percentatge
de 0 a 50 persones	44.310	93,35	355.382	39,81
de 51 a 100 persones	1.641	3,47	116.785	13,08
de 101 a 250 persones	945	2,00	149.668	16,43
de 251 a 500 persones	309	0,65	104.851	11,75
de més de 500 persones	154	0,33	168.965	18,93
TOTAL	47.359	100	892.651	100

Font: Rafael Pujol, op. cit.

El fet que el 63,35 per cent dels establiments existents l'any 1964 fossin establiments de petita dimensió —dels que ocupen entre una i cinquanta persones— ha permès a nombrosos economistes d'insistir en les condicions «minifundistes» sota les quals es porta a terme l'organització de la producció a la indústria catalana. Tanmateix, cal considerar dos factors a l'hora d'atribuir les dificultats de la indústria a la constatació anterior: en primer lloc, que el cens de l'any 1964 no recull lògicament la mobilitat dels establiments industrials posterior a aquella data; i, en segon lloc, que solament una comparança entre la dimensió dels establiments de la indústria catalana i la dimensió de la indústria en altres països pot mesurar la capacitat explicativa de la noció «minifundisme industrial».

En el segon apartat s'establiran, doncs, aquestes comparacions, tot i que és impossible d'incloure Espanya entre els països en qüestió, ja que l'únic cens industrial publicat oficialment a nivell espanyol —el de l'any 1958— defineix uns límits dels intervals segons la grandària dels establiments que no els fa homogeneïtzar.

Indústries i nàutics segons el qual, el 1970, existien a Barcelona només 225.000 empreses amb llicència fiscal per a dur a terme una o més d'aquelles activitats. Malgrat aquesta informació, la distribució segons intervals de grandària dels establiments a Catalunya ha de continuar referint-se al cens del 1964.

Dimensions dels establiments industrials manufacturers

	Est. Units (1963)	R. F. A. (1961)	P. Baixos (1962)	Bèlgica (1963)	França (1962)	Japó (1963)	Itàlia (1964)	Catal. (1964)
--	-------------------	-----------------	------------------	----------------	---------------	-------------	---------------	---------------

Nombre d'establiments	306.617	553.035	9.489.927	1.197.741	44.888	39.291	498.839	10.415.178
Nombre total pers. ocupad.	16.234.506	9.489.927	1.197.741	44.888	39.291	498.839	10.415.178	4.495.563
Dimensió mitjana	53	17	17	27	27	27	11	7
Dimensió mitjana dels establiments:								
de més de 500 persones	263	265	265	254	240	215	231	198
de més de 1000 persones	2.580	2.680	2.680	2.519	2.331	2.311	2.266	2.245
Pes en percentatge s/ total:								
de més de 500 persones	42,9	38,8	40,5	37,7	26,8	24,3	21,4	18,0
de 50 a 500 persones	40,7	34,1	35,7	38,5	36,8	33,1	31,7	42,5
de 10 a 50 persones	13,1	13,9	15,9	16,4	17,2	17,2	27,2	26,5
d'una a 10 persones	3,3	13,6	7,9	7,4	19,2	15,4	13,0	13,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Font: Aquest quadre ha estat format considerant, d'una banda, els càlculs que l'Institut National de la Statistique et les Etudes Economiques (INSEE) ha elaborat per als set primers països, i, de l'altra, la nostra comptabilització de les dades d'ocupació dels establiments catalans que figuren al Cens Industrial de l'any 1964, elaborat per la Cambra de Comerç i Indústria de Barcelona. Per a calcular la dimensió mitjana dels establiments de més de 1000 treballadors hem utilitzat la font del Servei Sindical de Estadística, ja que el Cens de la Cambra especifica solament el nombre d'establiments que tenen més de 500 persones i el seu total ocupat, sense referir-se concretament als establiments que tenen més de 1000 persones. Les publicacions de referència són les següents: *Taille des établissements industriels dans sept pays développés*, Jean-Pierre Nicourt, Série E, collect. «Entreprises», núm. 1; *Censo Industrial de Catalunya*, Boletín Estadístico Coyuntural, Cambra d'Indústria de Barcelona, desembre 1966; i *Directorio de empresas con mas de 100 productores*, Servicio Sindical de Estadística.

zables amb la font que hem utilitzat per a la comparació amb la resta dels països.

b) Algunes comparacions internacionals

El quadre que presentem a la pàgina anterior (dimensió dels establiments manufacturats) permet de distingir tres grups de països: el dels Estats Units; el de la República Federal Alemanya, Països Baixos i Bèlgica; i, finalment, el tercer grup, format per França, Japó, Itàlia i Catalunya. Aquests tres grups tenen entre ells característiques força diferenciades que exposem a continuació.

Com és fàcilment observable en el quadre, els països que componen el darrer grup —França, Japó, Itàlia i Catalunya— es caracteritzen, en relació amb els altres països, per l'elevat percentatge que suposa sobre l'ocupació total manufacturera la localització en establiments de deu a cinquanta persones.

Resulta força difícil de ponderar adequadament les limitacions que imposa a l'organització de la producció l'existència de nombrosos petits establiments i, possiblement, un camí viable és el de comparar les estructures de l'ocupació en els diversos països.

En primer lloc, del quadre es desprèn que l'elevada dimensió mitjana dels Estats Units, situada en cinquanta-tres persones per establiment, és fruit del reduït percentatge que suposa l'ocupació en establiments petits i molt petits, que equival a dir que aquesta dimensió mitjana resultant és produïda per l'existència de nombrosos establiments de gran volum que localitzen un percentatge elevat —43 per cent— de l'ocupació. In-sistir en la manca d'establiments petits o bé en el nombre de grans establiments no significa altra cosa que donar importància a un mateix fenomen: l'alta dimensió mitjana per unitat. Ara bé, és important de constatar que l'organització de la producció dels Estats Units

no es basa en grans establiments de dimensions mitjanes superiors a d'altres països. Així, és fàcil adonar-se que la dimensió mitjana dels establiments de més de mil persones a la República Federal Alemanya —2.680 persones— és superior a la mitjana d'aquests tipus d'establiments als Estats Units. Aquesta constatació és vàlida també per a la mitjana dels efectius ocupats en establiments de més de cinquanta persones.

Actualment és possible de presentar per a l'any 1968 un quadre internacional de les dimensions mitjanes dels grans establiments i comprovar que els Estats Units no és, en gairebé cap sector, el país que té establiments de volum més elevat.

Mitjana dels efectius ocupats en els establiments de més de 1.000 persones l'any 1968

	País que té la mitjana més gran		País que té una mitjana immediatament inferior a la primera	
Alimentari	Itàlia	2.033	Estats Units	1.853
Tèxtil	Estats Units	1.734	Països Baixos	1.657
Confecció	Alemanya	1.780	Itàlia	1.637
Fusta	Estats Units	1.856	Japó	1.355
Mobles	Alemanya	1.637	Estats Units	1.514
Paper	Països Baixos	2.224	Estats Units	1.539
Cautxú i matèries plàstiques	Itàlia	2.904	França	2.879
Química *	Països Baixos	2.355	Estats Units	2.255
Minerals no met.	Països Baixos	2.405	Bèlgica	1.725
MetaHúrgia				
de base	Països Baixos	4.070	Alemanya	3.417
Instruments met.	Alemanya	1.959	Estats Units	1.732
Mecànica	Bèlgica	3.840	Països Baixos	3.330
Construcció elèc.	Països Baixos	6.389	Estats Units	3.683
Construcció naval	Alemanya	4.212	Japó	4.009
Construcció d'automòbils	Alemanya	5.053	França	4.025

* Sense considerar la República Federal Alemanya.

Font: Estudi de la CEE recensionat al «Journal de Genève», del dia 14 d'abril de 1970.

Es obvi, de tota manera, que el significat real d'ambdós quadres és veritablement limitat. Els quadres no provenen que els establiments més grans quant a nombre de treballadors no es trobin als Estats Units. El que diuen és simplement que la mitjana aritmètica dels efectius ocupats en establiments de més de mil persones particularment no dona un volum superior als Estats Units. És el concepte mateix de la mitjana que limita les deduccions, ja que hi pot haver el cas que en el sector de la construcció d'automòbils, per exemple, a Alemanya, el total dels efectius ocupats sigui alt però que el nombre de constructors sigui més reduït que el dels Estats Units, la mitjana del qual variarà en relació amb la mitjana d'Alemanya.

Amb tot, aquests quadres tenen la virtut d'induir-nos a pensar que la superioritat de l'efectivitat de la indústria americana en relació amb la indústria europea coneguda a través del valor afegit brut al cost dels factors per persona ocupada, no prové tant del volum dels grans establiments com de les característiques institucionals i econòmiques de l'organització productiva.

En segon lloc, el primer quadre comparatiu internacional forneix una constatació que a nivell català ha d'obligar-nos a repensar algunes propostes de política industrial formulades com a base per a un suposat minifundisme industrial: la dimensió mitjana de la indústria manufacturera catalana —vint persones per establiment— és clarament superior a la de França, Japó i Itàlia.

Observeu que la característica més específicament catalana la constitueix, sens dubte, l'elevat percentatge de l'ocupació —un 42'5 del total— en establiments de 50 a 500 persones. Encara que el volum dels establiments de més de cinquanta persones tingui una mitjana de 176 persones —mitjana inferior a la que correspon al volum d'aquests establiments en altres països—, és evident que la circumstància de localitzar gairebé la meitat de l'ocupació activa industrial manufacturera en establiments de tipus mitjà, ni petits ni molt

petits quant a volum d'ocupació, possibilita teòricament una organització de la producció en condicions força bones. Per tant, el que això prova primerament és que el suposat minifundisme industrial català és, en veritat, un terme fals amb molt poca significació que, a més, resta claredat als problemes. El quadre, malgrat les limitacions que hem adduït al principi, palesa que els percentatges sobre el total ocupat que suposen l'ocupació en establiments petits i molt petits no són pas superiors als de França, Japó o Itàlia. I si l'estructura dels establiments industrials no impedeix al Japó i Itàlia de gaudir de la vitalitat que els caracteritza, no pot ésser aquesta —el tòpic del minifundisme industrial— la causa explicativa dels problemes de la indústria manufacturera catalana.

A partir d'aquestes observacions, doncs, sembla necessari de pensar més en termes de forma de produir, utilització dels factors producció i organització de la producció en relació amb l'amplitud i les característiques del mercat de la indústria catalana, que no de condicions de l'estructura productiva imposats per la localització de la població en petits establiments.

2. CONSIDERACIONS SOBRE LES EMPRESES CATALANES MÉS IMPORTANTS

De l'apartat anterior voldriem passar ara a l'estudi de les empreses catalanes, només en tant que són radicades a Catalunya, que hom pot considerar importants pel seu dinamisme i constitució.

Utilitzarem en aquest article una enquesta efectuada pel Servei d'Estudis de Banca Catalana entre l'empresariat català durant el segon semestre de 1969 i les estadístiques oficials sobre volums d'ocupació a les empreses catalanes.

Ens referirem, en aquest segon punt, a les empreses catalanes. Introduïrem, però, a l'apartat a) una unitat

una mica particular: les empreses espanyoles o catalanes que tenen un volum d'ocupació a Catalunya igual o superior a les 500 persones. En un segon apartat, b), ens referirem sense més limitacions a les grans empreses que actuen des de Catalunya i que són importants en els diversos sectors econòmics. Considerarem, finalment, en un darrer apartat, c), els problemes del capital estranger i el control financer de les empreses catalanes.

a) *Les empreses que ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya durant l'any 1969*

En funció del criteri utilitzat, quedaran excloses per tant d'aquest apartat aquelles empreses catalanes que, amb una plantilla total de personal ocupat superior a les 500 persones, no localitzen aquest volum d'ocupació a Catalunya.⁹

Les dades elaborades per analitzar aquest apartat fan referència, doncs, exclusivament a l'ocupació catalana i no corresponen al total d'ocupació de l'empresa. Algunes empreses, com és obvi, tenen en realitat un volum d'ocupació superior, ja que, lògicament, inclouen també en la seva plantilla els treballadors ubicats fora de Catalunya.

Finalment, cal precisar també que aquestes dades corresponen a la unitat jurídic-econòmica «empresa», englobant per tant en alguns casos l'ocupació en un o més establiments. Les dades del personal ocupat inclouen conjuntament obrers i altres treballadors.

D'acord amb el caràcter absolutament provisional de la investigació i d'acord també amb les limitacions imposades pels criteris de classificació, serà forçós de presentar les deduccions de forma simple, anunciant algunes hipòtesis que caldria posteriorment confirmar o refutar.

9. Aquest seria, per exemple, el cas de la Companyia d'Indústries Agrícoles, S.A.

Sense considerar les entitats financeres, el nombre d'empreses industrials i de serveis comercials que tenien l'any 1969 més de 500 treballadors ocupats a Catalunya ascendeix a 180. El nombre total de persones ocupades a Catalunya per aquestes empreses era 235.525, xifra que suposa, per tant, una hipotètica dimensió mitjana per unitat-empresa de 1.308 persones. Si no es considera l'ocupació de la SEAT per les distorsions que introdueix en el conjunt de la variable estudiada, la dimensió mitjana és de 1.220 persones.

Desglossant les empreses en classes segons els intervals de la seva ocupació, s'observa l'existència d'un nombre elevat d'empreses —120— que ocupen menys de 1.000 persones a Catalunya, amb una dimensió mitjana resultant de 690 persones. Segueixen a continuació les 52 empreses amb més de 1.000 treballadors i menys de 5.000, la unitat mitjana de les quals seria de 1.695 persones. El reduït nombre d'empreses amb més de 5.000 treballadors es palesa en el quadre que segueix.

Occupació	Nombre empreses	Nombre persones ocupades	Dimensió mitjana
de 500 a 999 persones	120	82.869	690
de 1.000 a 4.999 pers.	52	87.959	1.695
de 5.000 a 10.000 pers.	7	47.697	6.813
de més de 10.000 pers.	1	17.000	—
Total	180	235.525	1.308

Font: Enquesta de Banca Catalana i altres dades oficials.

Desglossant sectorialment l'ocupació d'aquestes 180 empreses, s'observa el predomini numèric de les empreses tèxtils, metallúrgiques, de la construcció i derivats i de les químiques.

És interessant de parlar esment en les corresponents dimensions mitjanes resultants.

A fi de ponderar la importància del volum ocupacional que apleguen la totalitat de les empreses d'aquestes

	Nombre empreses	Nombre persones ocupades	Dimensió mitjana
Extractiva	4	4.584	1.146
Alimentària	3	3.077	1.926
Begudes	2	1.889	944
Textil	55	44.266	805
Metallúrgia	44	83.724	1.902
Paper, edit. i arts gráf.	4	2.278	569
Mobles	1	600	—
Químic i cautxú	14	11.566	826
Vidre i ceràmica	4	2.441	813
Construcció i derivats	24	29.670	1.236
Electricitat i aigua	5	14.104	2.820
Transports i Comunic.	8	27.711	3.463
Serveis comercials	5	4.029	805
Empreses no classific.	8	5.586	—
TOTAL	180	235.525	1.308

Font: Enquesta de Banca Catalana.

característiques, és útil de comparar el total de treballadors afiliats l'any 1969 a les assegurances unificades segons branques d'activitat a Catalunya i els treballadors que d'aquest total estaven ocupats en empreses amb més de 500 treballadors.

Aquesta comparació, podem establir-la mitjançant el quadre que segueix a continuació, quadre obtingut calculant per una banda la mitjana dels dotze mesos de l'any del nombre de treballadors afiliats a les assegurances unificades per branques d'activitat segons dades publicades per la Cambra d'Indústria, Comerç i Navegació i, per l'altra, les dades del nombre de treballadors ocupats en les empreses de més de 500 treballadors a Catalunya desglossades sectorialment. Observem, però, que en aquest quadre els sectors de referència fan esment només de 156 empreses del total de les 180 detectades amb més de 500 treballadors a Catalunya. Les 24 empreses restants estan localitzades en altres sectors de l'activitat econòmica, que no figuren al quadre.

Nombre de treballadors afiliats a les assegurances unificades

Nombre d'empreses que l'any 1969 ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya i volíem d'aquest personal ocupat

	Mitjana mensual del 1969	% sobre el total d'empreses	Nombre persones ocupades	% sobre la mitjana mensual de cada branca	
Extractiva	16.375	1'66	4	4.584	30'—
Alimentària i begudes	68.175	6'94	5	4.966	73
Textil	262.570	26'70	55	44.266	169
Fusta i mobles	41.457	4'21	1	600	14
Paper, editorial i arts gràfiques	39.440	4'01	4	2.278	58
Química i cautxú	82.692	8'41	14	11.566	14'—
Construcció i indústria auxiliar	217.021	22'06	24	29.670	13'6
Metallúrgia	238.612	24'26	44	83.724	35'—
Aigua, gas i electricitat	17.230	1'75	5	14.104	81'8
TOTAL	983.572	100'00	156	195.738	20'—

Font: Enquesta de Banca Catalana i «Boletín Estadístico Coyuntural», de la Cambra per a les assegurances unificades.

D'acord amb el quadre, les empreses del sector de l'aigua, gas i electricitat són les que tenen un percentatge més elevat de concentració: un 81'8 per cent dels treballadors del sector treballen en empreses amb més de 500 treballadors; vénen a continuació el metallúrgic, amb un 35 per cent del total de treballadors del sector ocupats en empreses d'aquella dimensió, l'extractiva, amb un 30 per cent, el tèxtil (un 17 per cent), el químic i el cautxú (un 14 per cent) i la construcció i les indústries auxiliars (13'6 per cent).

En resum, doncs, és possible de constatar que de cada cent treballadors ocupats en les branques econòmiques d'activitat considerades, n'hi ha vint que treballen en empreses que pel seu volum d'ocupació poden ser qualificades perfectament de grans empreses.

Fins aquí, en aquest apartat, ens hem referit exclusivament a les empreses que ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya durant l'any 1969. Abans de finalitzar les referències a les característiques de l'ocupació, donem compte dels resultats globals de l'enquesta efectuada a les empreses catalanes. En el quadre resum que publiquem a continuació, hi consten també dades de 73 empreses que ocupaven menys de 500 treballadors. En el quadre estan desglossades en dos intervals, segons que la seva ocupació catalana estigui compresa entre 100 i 250 treballadors, o bé entre 250 i 500 treballadors.

Les 81 empreses que figuren amb més de 500 treballadors i que surten recensionades en aquest quadre pel fet d'haver contestat la nostra enquesta, estaven incloses també en el total de les 180 que tenien aquesta dimensió l'any 1969.

Volum d'ocupació	Nombre		Dimensions mitjanes
	empreses consultades	persones que ocupen	
de 100 a 500 persones	73	24.207	331
de 100 a 250 persones	20	3.750	187
de 250 a 500 persones	53	20.513	386
de més de 500 persones	81	109.513	1.352

Font: Resultats de l'enquesta de Banca Catalana.

Cal tenir en compte, també, que la dimensió mitjana de 331 persones que resulta calculant la mitjana aritmètica dels efectius ocupats a les 73 empreses de l'intervall de 100 a 500 treballadors, no és comparable amb la mitjana de 200 persones que ens donaria considerant els efectius ocupats en el nombre d'establiments de 100 a 500 treballadors en el Cens Industrial de l'any 1964, efectius que ja hem considerat en el primer quadre de comparacions internacionals.

La impossibilitat de comparar aquestes mitjanes que induïrien a creure que el volum d'aquestes unitats-ti-

pus (de 100 a 500 treballadors) ha augmentat —de 200 a 331 persones— es deu no solament al fet que les 73 empreses de l'enquesta son una mostra totalment aleatòria, mentre que els establiments de l'any 1964 eren una població total, sinó sobretot al fet que els conceptes d'un any i de l'altre no són comparables. L'any 1964 estem parlant d'establiment, i l'any 1969, d'empresa.

b) L'anàlisi de les empreses més importants en cada sector de l'activitat econòmica

Per a situar i diferenciar clarament les empreses més importants del conjunt de les que integren un sector industrial, caldria —al marge de les dificultats de definir criteris satisfactoris que permetin de distingir una gran empresa d'una de mitjana— disposar d'una informació comptable fiable i aprofundida, actualment inexistent.¹⁰

Malauradament, una investigació d'aquesta mena té un caràcter tan summament confidencial per a la majoria de les empreses, que actualment és difícil de dur-la a la pràctica i totalment impossible de concretar-la en xifres per a la publicació.

Ha estat, en part, aquest secret en la informació estadística el que ha tancat el pas a l'observació directa

10. Sense una anàlisi temporal comparada dels comptes de producció (xifra d'afers, variacions dels estocs, despeses generals o comptes de béns i de serveis, i saldo d'aquest compte que determina el valor afegit), compte d'exploració (salaris bruts, interessos del capital, taxes sobre la xifra d'afers, assegurances i operacions diverses de repartició), comptes d'afectació (descripció del repartiment dels beneficis de les societats) i taules de finançament (fluxos reals dels béns i serveis i dels crèdits o rendiments), d'una mostra constant i ampla d'empreses, difícilment es pot apreciar clarament la importància de les unes en relació amb les altres. Una anàlisi d'aquest tipus permetria, alhora, estudiar indirectament l'estructura i l'evolució econòmica dels sectors industrials més importants. (Vegeu *Les comptes des sociétés de quelques grands secteurs industriels, 1955-1964. Etudes*

de les característiques financeres i econòmiques de les empreses catalanes, i això ha impedit l'elaboració d'unes mesures de política econòmica i fiscal encertades, tot comptant, a més, la introducció de nombrosos tòpics de referència que en res no ajuden a la definició d'una realitat prou complicada en si. I probablement, mai no podrem avaluar com cal en termes de cost social i econòmic les conseqüències clarament negatives del silenci en la informació econòmica.

Creiem que no és agosarat d'afirmar que un bon nombre d'empreses que els anys 1964-65 eren qualificades de mitjanes, han assolit avui una dimensió que correspon perfectament a la de gran empresa. Lançar l'afirmació de l'ascendència d'empreses mitjanes a la categoria de grans empreses amb una xifra d'affers superior als 1.000 milions de pessetes, amb uns fons propis superiors als 600 milions i amb més de 500 treballadors en la seva plantilla, pot resultar menys irreal del que hom pensa generalment.¹¹

A la fi d'aquest article publiquem, en un apèndix, una relació nominal d'empreses catalanes amb xifres d'affers superiors al milió de pessetes, en la qual és possible d'observar la presència d'empreses típicament «familiars». Quan es disposi d'una informació de base més completa i absolutament fiable creiem que la nostra hipòtesi de l'existència, en el panorama empresarial català, d'un nombre important de grans empreses quedarà perfectament comprovada i més estintolada que

et Conjoncture, «Revue Mensuelle de l'INSEE», núm. 9, setembre 1967, PUF.)

11. Com hom veurà a continuació, per a l'INSEE les mitjanes empreses són les que, a França, tenien, l'any 1967, una xifra d'affers compresa entre 50 i 100 milions de francs anuals i un volum d'ocupació de 100 a 500 treballadors. Malgrat que s'hagi suggerit a nivell espanyol la classificació de «gran empresa» exclusivament per a aquelles que tinguin una quota de llicència fiscal superior al mig milió de pessetes, creiem que les grans empreses queden força ben diferenciades de les altres si s'accepta, com a criteri diferenciador, una ocupació superior a les 500 persones i una xifra d'affers superior als 1.000 milions de pessetes.

no permeten avui les relacions nominals disponibles.¹²

Un altre punt a considerar, i que per manca de dades de cara a la publicació caldrà plantejar en termes d'enunciat, fa referència als sectors industrials anomenats «punta» —a causa d'una previsible forta expansió de la demanda— i a la dimensió de les empreses situades en aquests sectors.

Com indicàvem a la introducció, a França, en les branques de ràpida expansió (química, indústries agrícoles i alimentàries, paper-cartró, arts gràfiques), l'exploitació de les dades comptables relatives als exercicis 1965 i 1966, per una mostra constar de més de 8.000 empreses, va permetre de comprovar que les taxes d'increment de les xifres d'affers d'un any (1966) respecte a l'altre (1965) eren «màximes» per a les empreses de dimensions mitjanes (de 50 a 100 milions de francs de xifres d'affers anuals, i de 100 a 500 treballadors).

Les grans empreses registraven, en canvi, progressions més fortes en el benefici brut. A fi de reduir la influència en aquestes observacions de la situació econòmica conjuntural del moment, una investigació posterior per a un període més llarg —del 1961 al 1967— i per una mostra constant de 1.600 empreses va revelar que les empreses més grans (amb més de 1.000 treballadors) tenen rarament el creixement més fort en termes percentuals de les xifres d'affers.

Aquesta constatació, ¿pot tenir un paral·lel en l'estructura empresarial catalana? És a dir, en els sectors que es consideren punta, ¿són les empreses mitjanes les més dinàmiques? La manca de dades impedeix de respondre adientment. Amb tot, una confrontació immedia-

12. Les dues relacions nominals d'empreses espanyoles amb indicació de les xifres d'affers que presenten més interès són les publicades per la revista «Fomento de la Producción»: *Las 700 mayores empresas industriales en España* (1 d'octubre de 1972), i l'estudi *Las cien grandes empresas industriales en 1970*, publicat a primers del 1972 pel Ministeri d'Indústria.

ta entre aquelles indústries que es consideren punta a Catalunya i la dimensió de les empreses situades en aquests sectors en funció del nombre de treballadors i de les xifres d'afers induiria a respondre afirmativament la pregunta, tot introduint, però, lleugeres matisacions.

Pel que fa referència a les activitats químiques industrials considerades punta (fibres sintètiques, plàstics, perfumeria i productes farmacèutics), les empreses catalanes de dimensions mitjanes (de 100 a 500 treballadors i una xifra d'afers de 500 a menys de 1.000 milions de pessetes) gaudeixen d'un dinamisme en termes d'increment anual de les xifres d'afers de sobres conegut i característic.

Quant als productes en ràpida expansió dins la producció metallúrgica: xapa fina, llautó, calibrats d'acer, acers especials i estructures metallúrgiques; els productes alimentaris superiors: indústries làcties i càrniques, pinsos i purés industrials; el material electrònic, aparells de comunicació i mesura i electrodomèstics, actiuats totes elles considerades «punta» a Catalunya, una primera aproximació portaria a observar l'existència d'empreses mitjanes força dinàmiques que compareixen aquest dinamisme amb empreses que ja han assolit xifres d'afers superiors als 1.000 milions de pessetes anuals sense arribar, però, a superar els 2.000 milions.

En termes generals, doncs, després de la investigació sectorial entre l'empresariat català, sembla possible d'avançar una hipòtesi de treball, segons la qual, en el terreny de les indústries anomenades punta, Catalunya comptaria amb un nombre relativament elevat d'empreses mitjanes i empreses grans força ben situades pel seu dinamisme. La majoria de les empreses que superen els 2.000 milions de pessetes de facturació es troben,

13. El treball de determinació dels sectors punta a Catalunya ha estat realitzat per Carles A. GASOLBA I BOHM. Vegeu els articles: *Indústries punta: un intent de determinació*, a «Revista Econòmica de Banca Catalana», juny 1969, i *Les indústries punta a l'economia catalana*, a «Serra d'Or», gener 1970.

en canvi, situades en sectors d'activitat considerats, des de la previsió de la futura demanda, menys progressius.

c) *El capital estranger i el control financer de les empreses catalanes*

Si consideràvem el panorama de l'empresa catalana, i en particular el de les societats anònimes catalanes, des del punt de vista del control de la seva gestió, podríem establir, dintre la multiplicitat i varietat d'aquest panorama, dos tipus diferents de referències segons l'origen del seu capital.

En primer lloc és possible de fer una referència al capital espanyol. Com indicava Francesc Cabana, «de les grans empreses catalanes que cotitzen a Borsa, algunes són sotmeses a la decisiva influència d'un, de dos o de tres grups bancaris industrials no catalans, que mantenen el domicili social de l'empresa a Barcelona, però els consellers dels quals viuen fora d'aquí, especialment a Madrid. Catalunya dona el personal directiu, els alts executius no consellers i el personal obrer que fa anar les fàbriques. Fins i tot ben sovint hi trobem alguns consellers catalans, fruit d'èpoques passades, quan la societat pertanyia a grups catalans, o a conseqüència d'una política paternalista de bona voluntat per part dels qui detenen el control polític de la societat».¹⁴

Hi ha, en segon lloc, aquelles empreses catalanes que es troben decididament sota la influència del capital americà i/o europeu. Aquestes empreses són difícils de detectar. D'acord amb la informació obligada per la legislació, es té coneixement oficial solament d'aquelles empreses instal·lades a Catalunya el capital de les quals pertany, en un 50 per 100 o més, al capital americà i/o europeu. De les 180 empreses que l'any 1969 ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya, trenta-cinc són, pel

14. Francesc CABANA, *Barcelona, centre de decisions econòmiques*, a «Serra d'Or», setembre 1969.

capital estranger" i forà, quina actitud social, política i econòmica és possible d'adoptar?

En primer lloc, sembla convenient d'evitar les limitacions per la pèrdua d'exclusivitat nacional en la gestió dels negocis que provoquen en totes les nacions les entrades massives de capital forà i estranger.

Quant a l'entrada de capital estranger, si bé aquesta comporta alguns aspectes econòmics, institucionals i polítics clarament negatius que tot d'una considerem, és cert també que l'entrada de noves tècniques avançades com a corollari de la rebuda de capital estranger, les divises corresponents, l'augment de la renda real, que és absorbit en una part per la mà d'obra ocupada i pel fisc del país receptor, i les possibilitats suplementàries d'inversió que moltes vegades acompanyen l'entrada de capital estranger, constitueixen aspectes que podríem qualificar netament de positius.

La propensió a assolir major risc que els empresaris locals, la superior productivitat del treball aconseguida gràcies a la introducció de millors motivacions per als treballadors, la flexibilitat en la negociació de les condicions de treball a l'interior de cada establiment i altres característiques de l'organització empresarial que sovint acompanyen l'entrada de capital estranger, obliguen a incrementar l'eficiència productiva de l'empresa nacional o a desaparèixer del món dels negocis. En termes generals, els estudiosos dels problemes de les inversions estrangeres afirmen que, normalment, és l'empresa mancada d'efectivitat i no el país en conjunt qui se'n ressent. El que cal és introduir una legislació més rigorosa i adient de forma que, tot controlant el curs i el destí

15. Per a una valoració de les quantitats invertides per països estrangers a Espanya i a Catalunya en els diversos sectors, vegeu la nota *Las inversiones extranjeras en empresas industriales españolas durante el periodo 1966-1971*, a «Publicación de Información Económica. Banca Catalana», març de 1972, núm. 24.

16. Per a una cronologia de la legislació espanyola sobre inversions estrangeres, vegeu: «Boletín de Londres», Banco de Bilbao, setembre-desembre 1971, núm. 241, pàgs. 17-20.

seu capital i la seva direcció, societats estrangeres. Aquestes «empreses catalanes» són, en realitat, simples «delegacions i sucursals» que depenen d'una estructura poc o molt centralitzada, però en les quals les ordres venen de les principals ciutats europees o americanes.

Intentar de precisar més l'amplitud i la intensitat del fenomen de la inversió americana i europea és, com deïem, molt difícil a causa de la manca de dades d'aquelles empreses en les quals la participació estrangera és inferior al 50 per 100 del capital social.

L'única possibilitat d'establir una mostra —encara que sigui excessivament parcial— d'aquesta intensitat és recórrer a la revista «Economía Industrial» del Ministeri d'Indústria, que ens obliga, però, a referir-nos a totes les empreses recensionades prescindint de la seva grandària i a continuar parlant solament d'aquelles empreses amb capital estranger superior al 50 per 100.

Si es comptabilitzen les inversions dels anys 1966, 1967, 1968 i 1969, en diferents empreses amb establiments a Catalunya, és possible, evitant de considerar duplicacions en la mateixa empresa, de comprovar que foren noranta-quatre les empreses que durant aquests quatre anys van rebre inversions. I, quant a l'origen de les inversions, vint-i-sis d'aquestes noranta-quatre empreses van rebre inversions dels Estats Units, vint-i-una de Suïssa, disset de la República Federal Alemanya, nou d'Itàlia i sis de França, per no referir-nos més que als països que més vegades van invertir.

Per tal de precisar el sentit que donem a la paraula intensitat del capital estranger, hem de remarcar que el total de noranta-quatre no ens indica totes les empreses que a finals del 1969 tenien participació estrangera superior al 50 per 100 del seu capital, sinó simplement les empreses que havien rebut inversió els quatre darrers anys, procurant no comptar com una nova empresa aquelles inversions que en aquest període s'han presentat més d'una vegada en el mateix establiment.

Davant la constatació de la penetració continuada de

del capital estranger, puguin patir-se —a través d'una política fiscal més severa, mitjançant una promoció d'aquells sectors més rendibles socialment, creant noves indústries i reforçant el nivell tècnic i d'investigació amb les possibilitats suplementàries d'inversió— aquells inconvenients negatius que conté. Aquests inconvenients poden referir-se, en línies generals, a tres grans ordres: els de caràcter econòmic, els de caràcter polític i els institucionals.

El cost econòmic que suposa per a l'economia nacional l'entrada del capital estranger, cost concretat en la balança de pagaments (diferència entre inversions entrades i dividendes i interessos sortits); els inconvenients polítics que comporta tenir situats els veritables centres de decisió de l'empresa fora del país i les dificultats institucionals per a dominar un mercat més ampli que el nacional, quan l'aportació del capital estranger suposa l'aparició de companyies multinacionals amb control d'una part considerable d'aquest mercat internacional, constitueixen aspectes clarament negatius que obliguen a intentar de reduir-ne la intensitat, traient el màxim partit dels aspectes positius d'un fenomen real que s'ha donat i que es continuarà donant.¹⁷

Al mateix temps, i en segon lloc, encara que sembli paradoxal, és obligat d'insistir en la independència de la nació i en la hipocresia de la noció d'interdependència. En un món en què les nacions es troben nuades independentment de la seva voluntat per un flux constant d'intercanvis de mercaderies, de capital a curt i a llarg terme i també per la informació cultural dins la desigualtat i la dissimetria, una actitud humana a proposar consisteix a sostreure's a l'obsessió que el sistema econòmic

17. Per a una opinió sobre les motivacions, els principals avantatges i els inconvenients de les inversions estrangeres, vegeu el llibre de l'Escuela de Administración de Empresas de Barcelona: *Inversiones extranjeras; la realidad española*. Barcelona, octubre 1971; i l'informe del Stanford Research Institute, a la publicació de la Cambra de Comerç Americana a Espanya: *Las inversiones norteamericanas en España*, gener 1972.

americà, amb totes les característiques que el defineixen, és l'únic possible. Dins el quadre de la divisió internacional del treball cal reivindicar per a una nació la possibilitat de construir l'estructura econòmica i social desitjada, refusant de creure inevitable la imposició des de l'exterior de la seva configuració i de la seva finalitat.

MIQUEL RUBIOLA

Nota: Una primera versió d'aquest article fou publicada inicialment a «Publicación de Información Económica», núm. 14, març de 1970, que edita el Servei d'Estudis de Banca Catalana.