

ENTORN DE LES GRANS EMPRESES CATALANES

Miquel Rubirola i Torrent

INTRODUCCIÓ

La manca a Catalunya i a Espanya del que s'ha convingut d'anomenar "l'empresa de dimensions gegants" és un fet que les estadístiques s'encarreguen de recordar-nos periòdicament. Com és sabut, en la llista de les primeres empreses mundials elaborada per la revista americana "Fortune Directory" i obtinguda considerant la importància del volum de negocis, xifres d'affers o facturació de les respectives empreses, no hi ha figurat mai cap empresa espanyola. I el que, sens dubte, provoca encara més desil·lusió és el fet que, en aquesta mena de classificació de primera divisió — com indicava el doctor Joan Sardà—,¹ al costat de les empreses dels països capitalistes econòmicament més avançats, hi figuren empreses de països amb nivells de renda pròxims al nostre. L'any 1968, la majoria de les publicacions econòmiques espanyoles van comentar la presència de vuit empreses italianes, dues d'argenines, una de mexicana i, fins i tot, una de portuguesa,² entre les dues-centes empreses industrials més importants del món.

Malgrat que, enguany, la creixent facturació de la SEAT —uns 23 mil milions de pessetes de gir en l'exercici del 1969— ens permeti probablement de treure el cap, ni que sigui molt per ensofoc, entre els primers gegants productius del món capitalista, la notable diferència que separa la

facturació de SEAT i la resta d'empreses industrials espanyoles de certa consideració, així com l'elevada participació de FIAT en la seva filial espanyola, difícilment ens pot permetre de transcendir l'anècdota per transformar-la en característica, i d'evitar, al mateix temps, les ja clàssiques lamentacions per manca d'empreses amb dimensions internacionals.

Adhuc no creient en molts dels avantatges de caràcter econòmic i tècnic que tan gratuïtament s'imputen com a factors derivats i exclusius de les dimensions físiques i econòmiques de les empreses 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 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 y petita, condiciona tant la forma de produir com els preus de cost, elements, com hem vist, determinants de la concurrència.

1. Vegeu l'article *Sobre la gran empresa en España*, "Espana Económica", setmana del 7 de desembre de 1968. En aquest article, el doctor 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 suscrivim plenament.
2. Vegeu la revista italiana "Succeso", desembre 1968, pàg. 116. La llista confeccionada per "Succeso" recull diverses classificacions de "Fortune". A la llista de les cent primeres empreses europees no britàniques publicada per "The Times" (1 setembre de 1967), no hi figura tampoc cap empresa espanyola.

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 locacionals, 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.

La relació entre l'eficiència d'una indústria i la dimensió dels establiments de les empreses situades en aquesta indústria, no sembla que sigui, efectivament, totalment aleatòria. Les economies d'escala fruit de les dimensions del establiments, les reduccions de costos derivades de la concentració o integració vertical del procés productiu d'una unitat de producció i els avantatges institucionals resultants del control d'una proporció considerable del producte total d'una indústria (concentració horitzontal) influeixen decididament en el creixement econòmic industrial. Schumpeter, en el seu *Capitalisme, Socialisme i Democràcia*, ja indicava que "l'empresa gegant ha esdevingut finalment el motor més poderós del progrés econòmic i, en particular, de l'expansió a llarg terme de la producció total".

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".⁴

* * *

Hem considerat imprescindible aquestes consideracions entorn de l'empresa de dimensions internacionals, 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 esquematitzar 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 impedeixen 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, en 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 en el 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 estintolen l'estructura productiva japonesa.

Pot ser útil també de referir-se aquí 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 seva dimensió, més esforços en investigació de caràcter industrial que les petites.⁵

Aquests exemples i molts d'altres que podríem adduir 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 de mercat en què 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, quina és en realitat la dimensió, capacitat i dinàmica de les empreses catalanes que tenen importància en els diversos sectors de l'activitat econòmica.

A fi d'ordenar l'exposició, considerem en un primer apartat la dimensió dels establiments industrials catalans, tot establint algunes comparacions amb altres països. En un segon i últim apartat s'estudiaran les característiques de les grans empreses catalanes. El tractament d'aquest darrer punt es farà en tres seccions: una primera a) que analitzarà les empreses que l'any 1969 ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya. Una segona b) basada en l'anàlisi econòmica de les empreses més importants en cada sector de l'activitat econòmica, i finalment c) el control de la gestió imposat per l'origen del capital en les empreses instal·lades a Catalunya.

Per a nosaltres, la utilitat d'aquest treball resideix principalment en el seu caràcter empíric i en la possibilitat de formular algunes hipòtesis

5. 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 investigació sobre el personal total de l'empresa; volum de despeses en investigació sobre el total de la xifra d'afers; patents obtingudes en relació a 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 "Entreprise" precisava, a títol d'informació complementària, que a finals del 1968, un 77 per cent de les grans empreses franceses investiguen, mentre que entre les empreses mitjanes i petites, el percentatge és més baix: un 54 per cent i 32 per cent respectivament (Vegí's l'article de Jean CLAUDE MORAND, assistent a la Facultat de Dret i Ciències Econòmiques de Nancy a "Le Monde" del 26 de gener de 1969).

4. JOAN SARDÀ I DEXEUS, art. cit.

de treball a partir de les quals repensar els problemes de l'estructura productiva catalana. Amb tot, hem d'assenyalar aquí que les dificultats i amples marges d'error que caracteritzen els treballs d'aquesta mena ens induïxen a reclamar una provisionalitat que en 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 indicarà els condicionaments i possibilitats del nostre desenvolupament industrial.

Com és sabut, l'anàlisi de l'estructura industrial d'una nació pot portar-se almenys a tres nivells, segons que es considerin els grups econòmics, les empreses o els establiments: *l'establiment*, que es defineix generalment pel seu lligam amb la fabricació d'una gamma de productes; *l'empresa*, entitat jurídic-econòmica que mitjançant un patrimoni persegueix l'obtenció d'una renda monetària; i el *grup econòmic*, que suposa l'existència d'una política de producció coordinada.⁶

Generalment, per estudiar la dimensió de la indústria d'un país i la variació temporal d'aquesta dimensió —concentració o desconcentració industrial—, hom acostuma a referir-se, per motius estadístics i teòrics, a la localització de la població activa en establiments de diversa grandària, molt petits (d'una a deu persones), petits (de deu a cinquanta persones), mitjans (de cinquanta a cinc-cents persones) i grans (de més de cinc-cents persones).

Estatísticament resulta més fàcil de detectar el volum d'ocupació en els diversos establiments que no pas fer referència al concepte d'empresa com a unitat jurídic-econòmica, ja que aquesta es transforma sovint, bo i concentrat-se, absorbint d'altres empreses o desapareixent.⁷ Al mateix temps, referir-se a la dimensió d'una indús-

tria en base a la distribució de l'ocupació en establiments de diferent grandària, pressuposa certament prescindir d'altres possibles criteris per a determinar aquesta dimensió, criteris però que si bé poden ser més representatius teòricament, estadísticament comporten un grau de complexitat en la seva utilització que els fa impracticables.

Des del punt de vista de la teoria econòmica, la teoria dels costos de producció referida al lloc de producció, és a dir, a l'establiment, dona compte de la relació entre l'*output* o productes fabricats i la funció de costos, funció que en definitiva manifestarà la manera com s'utilitzen els factors productius (capital i treball bàsicament). La teoria de l'organització de la producció insisteix, així, en la possibilitat de l'eficiència productiva en base a la dimensió dels establiments.

En aquest apartat considerem, doncs, d'acord amb els criteris teòrics i estadístics més freqüents, les dades de la concentració de l'ocupació en els establiments de la indústria manufacturera catalana, deixant per al següent apartat l'estudi de les característiques de l'ocupació en empreses de més de cinc-cents treballadors. Aquesta elecció és deu al fet que aquí ens interessa determinar fonamentalment les condicions de l'organització de la producció d'acord amb la distribució de l'ocupació en establiments de diferent grandària.

Establirem també algunes comparacions amb la indústria manufacturera d'altres països, comparacions que lògicament es referiran a la grandària dels establiments d'aquests països. Degut a les diferències que hi ha en la definició d'establiment d'un país a l'altre, hem de recordar, però, que és impropï intentar de proporcionar, a través d'aquestes comparacions, explicacions específiques més o menys definitives.⁸

* * *

El quadre que presentem a continuació 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.

6. Per damunt, diguem-ne, del grup econòmic pot trobar-se el grup financer, que és sovint el centre de decisions del finançament del grup econòmic.

7. La referència a l'establiment és més adient també quan es vol considerar la concentració de l'ocupació a llarg terme. Com que l'establiment té un espai geogràfic concret, és possible d'estudiar, per exemple, si el nombre de petites unitats augmenten o disminueixen al llarg d'una sèrie d'anys. Amb el concepte empresa és força més difícil.

8. A fi d'homogenitzar les comparacions, la indústria manufacturera catalana no inclou les indústries extractives, la producció i distribució d'electricitat, aigua i gas, la indústria de la construcció i les obres públiques d'acord amb l'aplicació per l'INSEE del concepte indústria manufacturera en els altres països capitalistes estudiats.

DIMENSIONS DELS ESTABLIMENTS INDUSTRIALS MANUFACTURERS

	Estats Units (1963)	R. F. A. (1961)	P. Baixos (1962)	Bèlgica (1963)	França (1962)	Japó (1963)	Itàlia (1961)	Catalunya (1964)
Nombre d'establiments	306.617	553.035	44.888	39.291	498.839	619.403	608.976	31.690
Nombre total de persones ocupades	10.234.506	9.489.927	1.197.741	1.062.652	5.274.723	10.415.178	4.495.563	667.849
Dimensió mitjana	53	17	27	27	11	17	7	20
Dimensió mitjana dels establiments:								
de més de 50 persones	263	205	254	240	215	192	198	176
de més de 1.000 persones	2.580	2.680	2.519	2.331	2.311	2.266	2.245	2.050
Pes en percentatge sobre el total de la indústria manufacturera d'establiments:								
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	27,2	18,9	26,5
de 1 a 10 persones	3,3	13,6	7,9	7,4	19,2	15,4	28,0	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 per una banda els càlculs que l'Institut National de la Statistique et les Études Économiques (INSEE) ha elaborat per als set primers països, i per l'altra, la nostra comptabilització de les dades d'ocupació dels establiments catalans que figuren en el Cens Industrial de l'any 1964 elaborat per la Cambra d'Indústria y Comerç de Barcelona. Per a calcular la dimensió mitjana dels establiments de més de 1.000 treballadors hem utilitzat la font del Servei Sindical d'Estadística, ja que el Cens de la Cambra especifica solament

el nombre dels establiments de més de 500 persones i el seu total ocupat, sense referir-se concretament als establiments que tenen més de 1.000 persones. Les publicacions de referència són les següents: *Taille des établissements industriels dans sept pays développés*, Jean-Pierre Nioche, Serie E "Enterprises", núm. 1; *Censo Industrial de Catalunya*, "Boletín Estadístico Coyuntural", Càmara Oficial de Indústria de Barcelona, desembre 1966; i *Directorio de empresas con más de 100 productores*, Servicio Sindical de Estadística.

Com és fàcilment observable en el quadre, els països que componen el darrer grup —França, Japó, Itàlia i Catalunya— es caracteritzen, en relació als altres països, per l'elevat percentatge que suposa sobre l'ocupació total manufacturera, la localització en establiments d'una a deu persones i 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 sigui 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 53 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, es deu a l'existència de nombrosos establiments de gran talla que localitzen un percentatge elevat

—43 per cent— de l'ocupació. Insistir 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 mitges 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 en els 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 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 talla més elevada.

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	2033	Estat Units	1853
Tèxtil	Estat Units	1734	Països Baixos	1657
Confecció	Alemanya	1780	Itàlia	1637
Fusta	Estat Units	1856	Japó	1355
Mobles	Alemanya	1637	Estat Units	1514
Paper	Països Baixos	2224	Estat Units	1539
Caixó i matèries plàstiques	Itàlia	2904	França	2879
Química*	Països Baixos	2355	Estat Units	2255
Minerals no metàl·lics	Països Baixos	2405	Bèlgica	1725
Metallúrgia de base	Països Baixos	4070	Alemanya	3417
Instruments metàl·lics	Alemanya	1959	Estat Units	1732
Mecànica	Bèlgica	3840	Països Baixos	3330
Construcció elèctrica	Països Baixos	6389	Estat Units	3683
Construcció naval	Alemanya	4212	Japó	4009
Construcció d'automòbils	Alemanya	5053	França	4025

* (Sense considerar la República Federal Alemanya).

Font: Estudi de la CEE recensionat a "Journal de Genève", del dia 14 d'abril de 1970.

És obvi, de tota manera, que el significat real d'ambdós quadres és veritablement limitat. Els quadres no proven que els establiments més grans quant a nombre de treballadors no es trobin en els Estats Units. El que diuen és simplement que la mitjana aritmètica dels efectius ocupats en establiments de més de mil persones particularment no dona una talla superior en els Estats Units. És el concepte mateix de 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 perquè el nombre de constructors sigui més reduït que el dels Estats Units, la mitjana del qual variarà en relació a 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 a la indústria europea coneguda a través del valor afegit brut al cost dels factors per persona ocupada, no prové tant de la talla 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 de obligar-nos a repensar algunes propostes de política industrial formulades en base a un suposat minifundisme industrial: la dimensió mitjana de la indústria manufacturera catalana —20 persones per establiment— és clarament superior a la de França, Japó i Itàlia.

Observi's que la característica més específicament catalana ho constitueix, sens dubte, l'ele-

vat percentatge de l'ocupació —un 42,5 del total— en establiments de 50 a 500 persones. Encara que la talla dels establiments de més de cinquanta persones tingui una mitjana de 176 persones —mitjana inferior a la que correspon a la talla dels 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 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 impedeixen al Japó i a Itàlia gaudir de la vitalitat que els caracteritza, no pot ser aquest —el tòpic del minifundisme industrial— la causa explicativa dels problemes de la indústria manufacturera catalana.

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

2. CONSIDERACIONS SOBRE LES EMPRESSES CATALANES MÉS IMPORTANTS

De l'apartat anterior voldríem passar ara a l'estudi de les empreses catalanes que hom pugui considerar importants pel seu dinamisme i constitució. Com determinar, però, la importància de les empreses?

Creiem que en el context del present article quedaria probablement fora de lloc una anàlisi dels diferents criteris teòrics que la doctrina estableix com a adients per a classificar les empreses segons la seva grandària i importància.

La inconveniència d'aquesta anàlisi es manifesta encara més davant la manca de dades que ens puguin facilitar l'obtenció de la llista de les cent o més primeres empreses catalanes, a través d'un índex més o menys significatiu, com la facturació anual de l'empresa. Convençuts de la poca representativitat de les xifres de capital desembossat per aquelles empreses que no cotitzen a borsa i de la dificultat per ponderar adequadament d'altres possibles criteris de determinació de la grandària, com les instal·lacions tècniques de producció, la dimensió del terreny edificat en fàbrica o els quilovats consumits anualment en els establiments industrials, hem optat, abans de renunciar al coneixement d'alguns aspectes interessants de la realitat econòmica, per fer una enquesta entre l'empresariat català a fi que, sector per sector, els agents més directament coneixedors de la realitat productiva ens revelin més de prop les seves característiques.

Abans de coordinar les informacions obtingudes mitjançant l'enquesta efectuada a l'empresariat català durant el segon semestre de l'any passat i les referències que forneixen les estadístiques oficials, hem de fer, però, unes breus puntualitzacions dels conceptes que s'utilitzen en les seccions que segueixen a continuació.

En el primer punt de l'article fem referència a l'establiment. Mitjançant aquesta unitat i suposada una estreta relació entre talla dels establiments i possibilitats d'organització de la producció, ens hem situat en l'estructura de l'ocupació manufacturera. Ja hem vist que els establiments de més de cinc-cents treballadors ocupaven l'any 1964 solament un 18 per cent del total.

Ara ens referirem, en canvi, en aquest segon punt, a les empreses catalanes. Introduïrem, però, en 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 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 amb les limitacions imposades pels criteris de classificació, serà forçós de presentar les deduccions de forma simple, enunciant algunes hipòtesis que caldria posteriorment confirmar o refusar.

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 235.529, 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 correut 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'existèn-

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

cia 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.

Ocupació	Nombre d'empreses	Nombre persones ocupades	Dimensió mitjana
De 500 a 999 persones	120	82.860	690
De 999 a 4.999 persones	52	87.959	1.695
De 5.000 a 10.000 persones	7	47.697	6.813
De més de 10.000 persones	1	17.000	—
Total	180	235.525	1.308

Font: Enquesta pròpia i altres dades oficials.

Desglossant sectorialment l'ocupació d'aquestes 180 empreses, s'observa la predominança nu-

mèrica de les empreses tèxtils, metallúrgiques, de la construcció i derivats i de les químiques.

	Nombre d'empreses	Nombre persones ocupades	Dimensió mitjana
Extractiva	4	4.584	1.146
Alimentària	3	3.077	1.026
Begudes	2	1.889	944
Tèxtil	55	44.266	805
Metallúrgia	44	83.724	1.902
Paper, Editorial i Arts Gràfiques	4	2.278	569
Mobles	1	600	—
Química i cauixú	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 Comunicacions	8	27.711	3.463
Serveis comercials	5	4.029	805
Empreses no classificades	8	5.586	—
Total	180	235.525	1.308

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 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 treballa-

dors 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 nostres dades del nombre de treballadors ocupats en les empreses de més de cinc-cents treballadors a Catalunya desglossades sectorialment. Observi's, però, que en aquest quadre els sectors de referència fan esment solament de 156 empreses del total de 180 empreses detectades amb més de cinc-cents treballadors a Catalunya. Les 24 empreses restants estan localitzades en altres sectors de l'activitat econòmica, que no figuren en el quadre.

	Nombre de treballadors afiliats a les assegurances unificades		Nombre d'empreses que l'any 1969 ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya i volum d'aquest personal ocupat		
	Mitjana mensual del 1969	% sobre el total	Nombre 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	4,93	5	4.966	7,3
Tèxtil	262.570	26,70	55	44.266	16,9
Fusta i mobles	41.457	4,21	1	600	1,4
Paper, Editorial i Arts Gràfiques	39.440	4,01	4	2.278	5,8
Química i cautxú	82.692	8,41	14	11.566	14
Construcció i indústria auxiliar de construcció	217.021	22,06	24	29.670	13,6
Metallúrgia	238.612	24,26	44	83.724	35
Aigua, gas, electricitat	17.230	1,75	5	14.104	81,8
Total	983.972	100,—	156	105.758	20

Font: Dades pròpies i "Boletín Estadístico Coyuntural" de la Cambra per 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; segueixen 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 cautxú (un 14 per cent) i la construcció i 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 cinc-cents 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 cinc-cents treballadors. En el quadre estan desglossades en dos intervals, segons que la seva ocupació catalana estigui compresa entre cent i dos-cents cinquanta treballadors, o bé entre dos-cents cinquanta i cinc-cents treballadors.

Les 81 empreses que figuren amb més de cinc-cents treballadors i que surten recensades en aquest quadre degut que van contestar la nostra enquesta, estaven incloses també en el total de les 180 que tenien aquesta dimensió l'any 1969.

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

Font: Resultats de l'enquesta.

Cal tenir en compte, també, que la dimensió mitjana de 331 persones que resulta calculant la mitjana aritmètica dels efectius ocupats en les 73 empreses de l'interval 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 induirien a creure que la talla d'aquestes unitats-tipus (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 són una mostra totalment aleatòria, mentre que els establiments de l'any 1964 era 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 distinguir una gran empresa d'una 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 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 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.

Quant a la temàtica que estem analitzant —les grans empreses catalanes—, el fet que la in-

formació econòmica disponible es concreti solament en aquelles empreses que cotitzen a borsa i/o que publiquen memòria, ha situat automàticament les altres empreses catalanes —algunes d'elles típicament familiars— dins la categoria d'empreses mitjanes, i ha comportat al mateix temps l'afirmació que les grans empreses són les que cotitzen a borsa. Tanmateix no creiem que tingui utilitat simplificar d'aquesta manera el panorama de l'empresa catalana. És cert que la majoria de les empreses catalanes que tradicionalment han vingut anomenant-se les grans empreses catalanes, cotitzen a borsa. I és cert també que anar a raure al mercat de capitals, pot esdevenir una generalització a partir d'una certa dimensió.

Tot i així, un coneixement més aprofundit de la realitat empresarial catalana, revela l'existència d'altres grans empreses que no cotitzen a borsa, i que pel seu caràcter menys o més familiar passen sovint, desapercebudes davant la investigació estadística.

És més, és prou sabut que algunes de les tradicionalment considerades grans empreses catalanes i que cotitzen a borsa han estat sotmeses, durant anys, a una gran preferència dels accionistes pel benefici a curt terme. Això ha posat en perill la rendabilitat de la pròpia empresa, ja que el procés industrial desenrotllat per l'empresa i els beneficis reals obtinguts no coincidien amb els beneficis declarats. Aquestes empreses actuen amb pèrdues en el seu exercici, però en canvi declaraven haver guanyat diners i repartien el dividend respecteiu en detriment del possible dividend a terme mitjà o a llarg terme.¹¹ Aquest fet contrastaria amb el d'aquelles grans empreses catalanes —algunes d'elles societats anònimes familiars— que mantenen unes taxes d'autofinançament elevades.

Creiem que no és agosarat d'afirmar que un bon nombre d'empreses que els anys 1961-65 eren qualificades de mitjanes, han assolit avui una dimensió que correspon perfectament a la de gran empresa. Llançar l'afirmació de l'ascendència d'empreses mitjanes a la categoria de grans empreses amb una xifra d'afers superior als 1.000 milions de pessetes, amb uns fons propis superiors als 600 milions i amb més de 500 treballa-

10. Sense una anàlisi temporal comparada dels *comptes de producció* (xifra d'afers, variacions dels estocs, despeses generals o compres de béns i de serveis, i saldo d'aquest compte que determina el valor afegit), *compte d'explotació* (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 rendes), d'una mostra constant i ampla d'empreses, difícilment pot apreciar-se clarament la importància de les unes en relació a les altres. Una anàlisi d'aquest tipus, permetria, al mateix temps, 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 et Conjuncture, "Revue Mensuelle de l'INSEE", núm. 9, setembre 1967, PUF).

11. A. GARCIA DE LA RIVA en un article a "Serra d'Or", *Les grans empreses catalanes, més pèrdues que guanys?* aparegut en el número del mes de gener del 1969. Es plantejava la interessant qüestió de l'origen del benefici que havien repartit algunes de les empreses que per llur capital i per llur domicili social se situen entre les deu més grans amb seu a Barcelona.

dors en la seva plantilla, pot resultar menys irreal del que hom pensa generalment.¹²

Impossibilitats de publicar relacions nominals de les xifres d'afers d'empreses catalanes algunes d'elles típicament familiars, avancem la hipòtesi de l'existència en el nostre panorama empresarial d'un nombre de grans empreses superior al que altres tipus d'afirmacions generalment compartides assenyalen.

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" — degut a una previsible forta expansió de la demanda — i la dimensió de les empreses situades en aquests sectors.

Com s'indicava a la introducció, a França en les branques de ràpida expansió (química, indústries agrícoles i alimentàries, paper-cartró, arts gràfiques) l'explotació de les dades comptables relatives als exercicis 1965 i 1966 per una mostra constant de més de 8.000 empreses, va permetre de comprovar que les taxes d'increment de les xifres d'afers 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'afers 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 un període més llarg — del 1961 al 1967 — i per una mostra constant de 1.600 empreses, va reafirmar que les empreses més grans (amb més de 1.000 treballadors) tenen rarament el creixement més fort en termes percentuals de les xifres d'afers.

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 immediata 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, activitats totes elles considerades "punta" a Catalunya,¹³ una primera aproximació portaria a observar l'existència d'empreses mitjanes força dinàmiques compartint 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.

És interessant de comparar aquests sectors "punta" amb aquells sectors en el quals actuen les empreses catalanes que cotitzen a borsa. Considerant globalment els sectors, tenim entre les empreses que cotitzen a borsa una empresa dedicada a activitats agrícoles, tres de dedicades a l'aigua, una al sucre i alcohols, dues a ciments i ceràmica, dues a l'elaboració de cerveses, quatre d'elèctriques, cinc a la construcció, una de minera, una de naviliera, sis de químiques, sis de metallúrgiques, tres de tèxtils, una de transport, una que fabrica vidre i una altra qualificada d'indústria diversa. De totes elles, solament algunes de les químiques i metallúrgiques produeixen productes "punta". La majoria, i en particular les que més facturen anualment, duen a terme activitats menys dinàmiques en relació a la demanda previsible.

En termes generals, doncs, després de la investigació sectorial entre l'empresariat català, sembla possible d'avancar una hipòtesi de treball, segons la qual, en el terreny de les indústries anomenades punta, Catalunya comptaria amb un

12. Com hom veurà a continuació, per a l'INSEE les mitjanes empreses són les que, a França, tenien l'any 1967 una xifra d'afers 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 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'afers superior als 1.000 milions de pessetes.

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

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, 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 considerem 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, dins 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 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 començament oficial solament d'aquelles empreses instal·lades a Catalunya el capital de les quals pertany, en un 50 per cent o més, al capital americà i/o europeu. De les 180 empreses que l'any 1969 ocupaven més de 500 treballadors a Catalunya, 35 d'elles són pel seu capital i 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 vénen de les principals ciutats europees o americanes.

Intentar de precisar més l'amplitud i la inten-

sitat del fenomen de la inversió americana i europea és, com deïem, molt difícil degut a la manca de dades d'aquelles empreses en les quals la participació estrangera és inferior al cinquanta per cent del capital social.

L'única possibilitat d'establir una mostra —encara que sigui excessivament parcial— d'aquesta intensitat, figura en la revista "Economia 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 cent.

Si es comptabilitzen les inversions dels anys 1966, 1967, 1968 i 1969, en diferents empreses amb establiments a Catalunya, és possible, evitant considerar duplicacions en la mateixa empresa, de comprovar que foren 94 les empreses que durant aquests quatre anys van rebre inversions. I quant a l'origen de les inversions, 26 d'aquestes 94 empreses van rebre inversions dels Estats Units, 21 de Suïssa, 17 de la República Federal Alemanya, 9 d'Itàlia i 6 de França, per no referir-nos més que als països que més vegades van invertir.

A fi de precisar el sentit que donem a la paraula intensitat del capital estranger, hem de remarcar que el total de 94 no ens indica totes les empreses que a final del 1969 tenien participació estrangera superior al 50 per cent del seu capital, sinó simplement les empreses que havien rebut inversió els quatre anys darrers, tot tenint present evitar de comptar com una nova empresa aquelles inversions que en aquest període s'han presentat més d'una vegada en el mateix establiment.

Devant la constatació de la penetració continuada de capital estranger i forà, ¿quina actitud social, política i econòmica és possible d'adoptar?

En primer lloc, sembla convenient d'evitar les lamentacions 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

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

l'entrada de capital estranger, constitueixen aspectes que podríem qualificar netament de positius.

La propensió a assolir major risc que els empresarials locals, la superioritat en la 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 del problema de les inversions estrangeres afirmen que, generalment, és l'empresa mancada d'efectivitat i no el país en conjunt que se'n ressenteix. El que cal és introduir una legislació rigorosa i adient de forma que, tot controlant el curs i destí del capital estranger, pugui paliar-se —a través d'una política fiscal més severa, mitjançant una promoció d'aquells sectors més rendables 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 dividendos 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 ample que el nacional, quan l'aportació del capital estranger suposa l'aparició de companyes 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.

Al mateix temps, i en segon lloc, encara que sembli paradoxal, és obligat d'insistir, com deia François Perroux, en la independència de la nació i en la hipocresia de la noció d'interdependència.¹⁵ 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 llarg terme i també per la informació cultural dins la desigualtat i la dissimetria, una actitud humana a proposar consisteix en a sostreure's a l'obsessió que el sistema econòmic americà, amb totes les característiques que el defineixen, és l'únic possible. Dins el quadre de la divisió internacional del treball, és necessari reivindicar per a una nació la possibilitat de construir l'estructura econòmica i social desitjada, refusant de creure inevitable la imposició per l'exterior de la seva configuració i finalitat.¹⁶

15. François Perroux, *Indépendance de la nation*, París 1969, Editions Aubier-Montaigne, 302 pàgs.

16. Agraïm a la Cambra d'Indústria i Comerç de Barcelona i els empresaris que han respost amablement les nostres preguntes, la seva col·laboració.