

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'afers 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'argentines, 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. Vegi's l'article *Sobre la gran empresa en España*, "Espanya Econòmica", 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. Vegi's la revista italiana "Successo", desembre 1968, pàg. 116. La llista confeccionada per "Successo" 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. Vegi's P. BARAN i P. M. SWEEZY, *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.

