

L'empresa catalana en l'economia global

Joaquín Trigo Portela
Ramon Tremosa i Balcells
Salvador Guillermo Viñeta



L'empresa catalana
en l'economia global



L'empresa catalana en l'economia global

Joaquín Trigo Portela
Foment del Treball Nacional

Ramon Tremosa i Balcells
*Departament de Teoria Econòmica
Universitat de Barcelona*

Salvador Guillermo Viñeta
Foment del Treball Nacional



BIBLIOTECA DE CATALUNYA. DADES CIP:

Trigo Portela, Joaquín, 1948-

L'empresa catalana en l'economia global.-
(Papers d'economia industrial; 19)

Bibliografia

ISBN 84-393-6205-6

I. Tremosa i Balcells, Ramon II. Guillermo Viñeta,
Salvador III. Catalunya. Direcció General d'Indústria

IV. Títol V. Col·lecció: Papers d'economia industrial ; 19

1. Empreses familiars-Dimensió-Catalunya
658.1(467.1)

Edició:

Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme
Direcció General d'Indústria

Col·lecció: Papers d'economia industrial

Primera edició: Barcelona, setembre del 2003

Tiratge: 2.000 exemplars

Consell de redacció:

Joan Miquel Hernández Gascón

Jordi Fontrodona Francolí

Coordinació de l'edició:

Neus Bassi i Farrés

Correcció lingüística:

TRAC Traductors

www.gencat.net/dtict/dgi

Disseny coberta i compaginació:

Joaquim Trias i Associats

Impressió: Grup 3, SL

D. leg.: B.34761-03

ISBN: 84-393-6205-6

El Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme no participa necessàriament de les opinions manifestades en els documents de la col·lecció Papers d'economia industrial, la responsabilitat de les quals correspon exclusivament als autors.

Índex

| | |
|--|-----------|
| Introducció | 7 |
| 1.- L'empresa catalana en el context espanyol i europeu | 11 |
| Resum Capítol 1 | 12 |
| 1.1.- Introducció | 13 |
| 1.2.- Països petits, empreses grans | 15 |
| 1.2.1.- Dimensió, sector d'activitat i eficiència econòmica | 19 |
| 1.2.2.- Capital social i dimensió empresarial | 21 |
| 1.3.- L'empresa catalana a Espanya | 22 |
| 1.3.1.- L'empresa catalana segons el <i>DIRCE</i> | 22 |
| 1.3.2.- L'empresa catalana segons <i>Fomento de la Producción</i> | 26 |
| 1.3.3.- L'empresa catalana segons l'EPA en el context europeu | 27 |
| 1.4.- Característiques de les grans empreses catalanes | 29 |
| 1.5.- Classificació sectorial de les grans empreses catalanes | 32 |
| 1.5.1.- Sector de la indústria de l'alimentació i la beguda | 35 |
| 1.5.2.- Sector de la indústria tèxtil, de la confecció i de la pell | 37 |
| 1.5.3.- Sector de la indústria paperera, l'edició, les arts gràfiques i la reproducció de suports gravats | 39 |
| 1.5.4.- Sector de la indústria química | 40 |
| 1.5.5.- Sector de fabricació de vehicles a motor i altre material de transport | 41 |
| 1.5.6.- Metal·lúrgia, productes minerals no metàl·lics, materials de construcció, maquinària i material elèctric, electrònic i òptic | 42 |
| 1.5.7.- Sector turístic | 43 |
| 1.5.8.- Sector de la intermediació financera i de les assegurances. | 44 |
| 1.5.9.- Altres sectors productius | 46 |
| 1.6.- Relació de grups empresarials consolidats a Catalunya | 48 |
| Annex 1. Distribució del nombre d'empreses per sectors (CNAE-93) i nombre d'assalariats | 52 |
| Annex 2. Rànquing de les empreses catalanes. Facturació superior als 150 milions d'euros (25.000 milions de pessetes) | 56 |
| 2.- Evolució de la dimensió de l'empresa catalana | 61 |
| Resum Capítol 2 | 62 |
| 2.1.- Causes històriques de la dimensió de l'empresa catalana | 64 |
| 2.1.1.- L'empresa catalana davant d'una oportunitat històrica | 64 |
| 2.1.2.- La creació del mercat econòmic espanyol al segle XIX | 65 |
| 2.1.2.1.- Singularitats del procés d'industrialització català en el context europeu | 66 |
| 2.1.3.- L'autarquia: un entorn cultural contrari al mercat | 67 |
| 2.1.4.- El Pla d'estabilització i la transició democràtica | 68 |
| 2.2.- La indústria catalana a partir de la integració europea | 70 |
| 2.2.1.- Especialització creixent dins de l'elevada diversificació | 70 |
| 2.2.2.- Algunes consideracions al voltant de l'obertura de l'economia catalana | 72 |
| 2.2.3.- Una política econòmica nefasta: cinc anys perduts (1988-1993) | 73 |
| 2.2.4.- La convergència amb Europa: el camí cap a l'euro (1994-2000) | 75 |
| 2.2.5.- Resultats de l'empresa catalana segons la Central de Balanços del Banc d'Espanya i el Projecte BACH | 76 |
| a) Anàlisi de la rendibilitat | 77 |
| b) Descomposició de la productivitat | 78 |
| c) Anàlisi de l'estructura financera | 79 |
| d) L'empresa catalana en el Projecte BACH | 81 |
| 2.2.6.- Posició econòmica, financera i comercial de l'empresa catalana | 83 |
| Annex 1: Rendibilitat de l'actiu net d'explotació | 88 |

| | |
|--|-----|
| 3.- Dimensió, eficiència, economies d'escala i integració econòmica | 89 |
| Resum Capítol 3 | 90 |
| 3.1.- Avantatges de la dimensió reduïda | 93 |
| 3.2.- Inconvenients de la dimensió petita | 96 |
| 3.3.- Avantatges de l'empresa gran | 99 |
| 3.3.1.- Economies d'escala | 99 |
| 3.3.2.- Economies d'abast | 99 |
| 3.3.3.- Dimensió, competitivitat i competència | 100 |
| 3.4.- Economies d'escala i integració econòmica | 102 |
| 3.4.1.- Estats, regions, política monetària única i moneda única | 104 |
| 3.5.- Sectors productius més interessats en la deslocalització | 108 |
| 3.6.- Les multinacionals presents a Catalunya: perill de relocalització? | 110 |
| 4.- Vies per a l'augment de dimensió de l'empresa catalana | 111 |
| Resum Capítol 4 | 112 |
| 4.1.- Colls d'ampolla en l'augment de la dimensió de l'empresa catalana | 113 |
| 4.2.- Factors d'entorn econòmic favorable al creixement empresarial | 115 |
| 4.3.- Pime familiar: propostes per a la seva consolidació i expansió | 118 |
| 4.3.1.- L'experiència anglosaxona | 118 |
| 4.3.2.- Propostes concretes per a les fundacions familiars a Catalunya | 119 |
| 4.4.- Aliances estratègiques | 121 |
| 4.4.1.- Aliances o <i>Joint Venture</i> ? | 122 |
| 4.4.2.- Agrupacions d'empreses | 122 |
| 4.5.- Finançament d'innovacions i diversificació | 124 |
| 4.6.- Propostes per afavorir la sortida de les empreses a la Borsa | 126 |
| Conclusions | 127 |
| Bibliografia | 131 |

Introducció

Després de la incorporació a la CEE l'any 1986, l'obertura a l'exterior de l'economia catalana ha passat per esdeveniments singulars, com ara la creació del mercat únic europeu l'any 1992 i el llançament físic de l'euro l'any 2002. Al 2004 es produirà la incorporació de deu països més a la UE i al 2007, d'uns altres dos. Els acords de l'OMC a la reunió de Doha, i aspectes sectorials com el final de l'acord multifibra, incideixen en la mateixa direcció. El mercat rellevant ha crescut i, junt amb aquest, la competència.

La dimensió òptima de l'empresa es relaciona amb la del mercat al qual serveix. En economies tancades, el creixement està limitat pel mercat nacional i pel seu poder de compra. En països oberts i de poca població, com ara Holanda, Suïssa o Suècia, ha estat possible crear empreses capaces d'estar en el rànquing de les 500 més importants amb una presència superior a la de Catalunya. L'obertura a l'exterior, que facilita l'accés a un mercat ampli, tant de producte com de factors productius, compensa la dimensió petita dels mercats estatals. Per això, en el marc actual és possible un creixement més ràpid i les empreses catalanes ho han aprofitat.

En el primer capítol es fa palès que de les 4.414 empreses espanyoles de més de 200 empleats, el 22,8%, és a dir, 1.008 empreses, són a Catalunya, per bé que només 9 de les 72 que tenen més de 5.000 empleats tenen seu catalana. Des de 1994, quan la política monetària s'europeïtza plenament, ha augmentat la sortida a l'exterior i s'ha eliminat l'handicap del diferencial de costos financers; això ha facilitat que a Catalunya 222 empreses sobrepassessin els 150 milions d'euros de facturació, l'any 2001, de les quals 109 són de capital català i tenen seu a Catalunya, on, a més, hi ha 164 multinacionals de capital majoritàriament català. Aquestes empreses tenen un futur prometedor i, si funcionen els mecanismes de selecció natural empresarial, poden tenir una expansió notable. Els resultats i la configuració difereixen, tal com s'explica, per a cada sector d'activitat.

En aquest marc, cal destacar l'estudi del capítol 2, que tracta sobre la trajectòria de l'empresa catalana en els anys precedents i posteriors a l'assumpció de les exigències de la Unió Monetària Europea (UME). Després de repassar les dificultats de la postguerra i de l'autarquia, com també les que van caracteritzar el període de la transició i les primeres crisis del petroli, es va realitzar una anàlisi dels estats financers de l'empresa catalana, que es comparen amb els de les alemanyes, franceses i italianes. En la sèrie disponible destaca el contrast del període 1988-1993 amb el del 1994-2000, en què a la profunda caiguda del primer li va seguir una recuperació enèrgica i sòlida. La combinació d'enfocament micro i macroeconòmic mostra el paper de la política econòmica que, quan aporta un entorn adequat, permet que fructifiqui la iniciativa empresarial. També assenyala que les deficiències del marc regulador i de política econòmica, junt amb les associades a la dimensió mitjana, donen lloc a fluctuacions molt superiors en el cas català, mentre que els països amb més estabilitat i les empreses més grans tenen un cicle més suau i més bons resultats.

En el tercer capítol es discuteixen i s'il·lustren els avantatges i els inconvenients associats a la mida de les empreses. Les pimes són més flexibles i, quan tenen una estratègia adequada, també més rendibles que les empreses grans. El seu punt fort rau en el fet que hi solen coincidir la gestió amb la propietat, de manera que s'eliminen els problemes associats a la relació "agent-principal" i el flux d'informació interna és ràpid i sense distorsions. Les pimes, però, tenen menys poder de negociació amb clients i proveïdors, menys capacitat d'assignar recursos a investigació, desenvolupament i innovació, i un atractiu inferior a l'hora d'oferir retribució i carrera professional als empleats. Amb la dimensió creix l'eficiència en termes de valor afegit generat i de vendes per empleat, augmenta el poder negociador, la capacitat de comptar amb equips especialitzats, la de finançar investigació i innovació, la d'accedir a mercats exteriors i la de retribuir, formar i promocionar al seu personal.

La possibilitat d'accedir a economies d'escala que redueixen el cost unitari, i a economies de gamma, que redueixen les barreres d'entrada a nous mercats alhora que rendibilitzen la inversió en intangibles, porta a les empreses a buscar el creixement com uns dels seus objectius constants. Una expansió harmònica fa possible la rendibilització de volum de capital més alt, dóna peu a diversificar les activitats i els mercats, amb la qual cosa es modera la incidència adversa dels moments baixos del cicle econòmic. Atès que el cicle d'innovació és cada vegada més ràpid i exigeix amortitzar la inversió en temps curts, cal aconseguir un volum de vendes elevat en un termini breu. Això només és possible amb una implantació profunda en diversos mercats rellevants, sense la qual cosa les empreses estan condemnades a ser acceptadores de preus sense diferenciació ni poder de mercat i, per tant, inestables, ja que estan sotmeses a vaivens amb cada canvi de situació.

L'efecte de la integració econòmica dóna lloc a forces centrífugues i centrípetes, a diferències en el procés de convergència, tant l'interestatal com l'intraestatal, i a una incidència desigual de les polítiques comunes. Segons l'àrea d'activitat, les empreses poden estar interessades a concentrar o dispersar la localització de les seves activitats, a créixer o a mantenir-se en una dimensió còmoda, si bé hi ha guanys associats si s'aconsegueix adequar la mida de l'empresa a la del seu mercat. Hi ha

complementarietat entre empreses grans i petites, entre unes formes societàries i unes altres, per això no té sentit econòmic la recerca de la dimensió a qualsevol preu i, per la mateixa raó, és inapropiada la renúncia al creixement quan reforça la solidesa de l'entitat i contribueix a l'estabilitat i al progrés del país. El fet que la immensa majoria de les empreses tinguin en un lloc preferent, dins la seva jerarquia d'objectius, l'expansió i que les polítiques econòmiques intentin afavorir-lo reflecteix la pressió objectiva de la competència en cada mercat i els guanys que motiven l'orientació empresarial.

Partint del tractament precedent, el capítol 4 fa propostes d'actuació per a les AP i per a les empreses. Les primeres són responsables d'aportar condicions monetàries, fiscals i normatives que impulsin la inversió i el creixement amb el respecte adequat al medi ambient i l'obligada lleialtat competitiva. A més, han d'aportar les infraestructures necessàries, la millora de la dotació de capital humà, facilitar la consolidació i l'expansió del teixit empresarial existent, tant en casos de successió com d'accés a cotització borsària.

El Govern de la Generalitat té poques eines de política econòmica. Fins ara ha prestat un servei continu a la governabilitat de l'Estat, ha buscat la millora de les infraestructures, ha aportat serveis d'informació i d'assessoria a les empreses, ha impulsat l'obertura de mercats exteriors, la investigació i la innovació, la implantació de processos de millora continua i sistemes de qualitat i, entre altres coses, ha aconseguit atraure inversió estrangera, especialment industrial, que ha contribuït a augmentar la competitivitat del país. La seva actuació està emmarcada per les atribucions de què disposa, per les competències de la Comissió Europea i les restriccions que es deriven de les seves normes. Les circumstàncies actuals aconsellen afegir mitjans i aportar nous serveis per afavorir la cooperació entre empreses, la seva continuïtat a través de canvis de propietat, el seu procés de diversificació, l'aprofundiment de la seva presència a l'exterior i, en definitiva, aprofitar els seus vincles per impulsar la competitivitat, de manera que la trajectòria dels últims exercicis es consolidi en benefici del volum i la qualitat de l'ocupació i de la prosperitat del país.

Els autors agraïm la confiança i el suport del Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme, com també la paciència, el seguiment i els suggeriments dels senyors Joan Miquel Hernández i Jordi Fontrodona, economistes del Servei d'Estudis de la Direcció General d'Indústria. També ens sentim en deute amb els senyors J. Canals, president de Pulligan, SA i del Consejo Intertextil Español; R. Fornesa, president de la Sociedad General de Aguas de Barcelona; J. Oliu, president del Banc de Sabadell; M. Rotllan, conseller delegat de Cobega, SA; J.M. Tarrago, vicepresident de Ficosa Internacional, SA i la senyora. M.A. Valls, directora de Comunicació de Laboratoris Dr. Esteve, SA, els quals van contestar les nostres preguntes, van transmetre aspectes de la seva experiència i valoracions valuoses. Reconeixem la col·laboració de les senyores M. Mas Bagà i S. Tourtchine, i assumim la plena responsabilitat pels defectes i les mancances que, malgrat l'ajuda que hem rebut, encara hi pugui haver.



1 L'empresa catalana en el context espanyol i europeu

Resum

En aquest capítol es pretén de situar l'empresa catalana en el context espanyol i europeu en l'any 2001, tot presentant la seva posició relativa actual en els que han estat, històricament, els seus dos àmbits geogràfics d'expansió. Així, en primer terme, es fa una presentació empírica de fins a quin punt no hi ha a Europa incompatibilitat entre país petit i empresa gran: la major part de països petits europeus presenten coneguts exemples de fins a quin punt la complicitat del sector públic (encara que sigui petit) permet a les empreses d'esdevenir multinacionals, encara que aquesta complicitat és més una condició suficient que necessària (les empreses, al capdavall, depenen dels empresaris). En aquest sentit, el resum de literatura econòmica presentat analitza fins a quin punt l'obertura econòmica i comercial (*openness*) és un substitut perfecte de la dimensió del mercat (*size*), la qual cosa permet a les empreses de països petits d'aconseguir les economies d'escala necessàries per créixer més enllà de les seves limitades fronteres.

Tot analitzant la posició relativa de l'empresa catalana en l'escenari internacional, es constaten encara els efectes del secular proteccionisme i aïllament de l'economia espanyola. Així, entre les 500 empreses més grans del món (ja sigui per volum de facturació o per valor de capitalització), solament n'hi ha sis d'espanyoles i cap de catalana. Pel que fa al continent europeu, entre les 500 empreses més grans n'hi ha 20 d'espanyoles i 3 de catalanes (en tots dos casos es tracta d'un pes, en termes relatius, inferior al que correspondria segons la participació del PIB espanyol i del PIB català en el PIB europeu). En el context espanyol també es considera la naturalesa de la gran empresa espanyola (que opera en mercats privatitzats però encara no del tot liberalitzats), així com també s'analitza la relació entre dimensió, sector d'activitat i eficiència econòmica, que mostrarien, en el cas espanyol: a) una generació d'inflació diferencial amb relació a la UE, i b) una desigual imposició efectiva sobre els beneficis, significativament menor per a la gran empresa de serveis que per a la petita i mitjana empresa industrial a Espanya.

Amb relació a la dimensió empresarial a l'Estat espanyol, s'hi observa una elevada concentració de les empreses amb més de 5000 treballadors a Madrid, província que acollia, l'any 2001, 43 de les 72 empreses espanyoles registrades en aquest estrat (enfront de les 9 presents a Catalunya). Si l'anàlisi se centra, però, en la categoria de gran empresa de la definició europea, aquesta diferència amb relació a Madrid es veu notablement reduïda: Catalunya acollia l'any 2001 el 22,8% d'aquestes empreses, enfront del 29,6% de Madrid (de fet, llevat de l'estrat de més de 5000 treballadors, el pes de Catalunya en tots els diferents estrats entre 10 i 4999 treballadors és superior al que li correspondria en funció de la seva aportació al PIB espanyol l'any 2001).

Seguidament es du a terme un estudi al voltant de les empreses catalanes que van facturar més de 150 milions d'euros l'any 2001; segons la base de dades ACICSA, en van ser 222, des dels quals en destaquen sobretot les empreses de capital català i amb seu a Catalunya (109) i les filials d'empreses multinacionals estrangeres (102), enfront de les empreses que depenen de grups empresarials de la resta de l'Estat (11). Pel que fa a les empreses catalanes, hi predominen les empreses que pertanyen a grups financers i les empreses de caràcter familiar, fets pels quals la seva presència en els mercats secundaris de capitals és especialment baixa (solament 12 d'aquestes 109 empreses cotitzaven l'any 2001: 10 en el mercat continu –la major part de les quals lligades a grups financers–, 1 en el mercat de preus únics –*fixing*– i 1 en el mercat barcelonès).

Tot analitzant els principals grups empresarials catalans, s'observa una asimetria entre un potent i competitiu sector financer català i un encara no prou consolidat ni globalitzat sector industrial català. Així, la dimensió de l'empresa catalana tendeix a ser més gran en els sectors alimentari, químic i farmacèutic, de material de transport, així com de serveis de banca i d'assegurances. En sectors com la construcció, l'hostaleria, el transport i les activitats immobiliàries hi predomina una situació de *mini-fundisme empresarial* especialment destacat. Aquestes 109 empreses catalanes són, però, el gran actiu de futur de l'economia catalana: si a Catalunya funcionen els mecanismes naturals de selecció empresarial, és d'esperar que algunes d'aquestes empreses augmentin la seva dimensió de manera notable en els propers anys, en paral·lel al procés gradual d'ampliació dels mercats, fins al punt de poder situar així Catalunya en el mapa empresarial mundial.

1.1. Introducció

L'objectiu d'aquest capítol és situar l'empresa catalana en el context espanyol i europeu en l'any 2001, tot mostrant la seva posició relativa actual en els que han estat, històricament, els seus dos àmbits geogràfics d'expansió econòmica: en primer terme, el mercat espanyol, unificat a escala comercial i monetària a mitjan segle XIX (fet que ja va suposar un primer estadi en el procés de globalització de l'empresa catalana); i en segon terme, el mercat europeu, obert completament al comerç internacional a partir de l'ingrés de l'Estat espanyol a la Comunitat Econòmica Europea l'any 1986, i integrat monetàriament a la Unió Europea amb l'adopció de l'euro l'any 2002 en tant que moneda única europea (fet que suposa un segon estadi cap a una major globalització de la nostra empresa, ara a escala principalment continental).

Tanmateix, cal tenir present que en analitzar la indústria catalana a l'entrada del segle XXI s'observa que el pes de les empreses multinacionals estrangeres hi és extraordinàriament important. Així, les 600 empreses multinacionals presents a Catalunya en aquest tombant de segle (encara no un 2%, amb relació a un total de 35.000 empreses industrials operatives) van facturar l'any 2000 un 50% del total de la producció de la indústria catalana i van arribar a generar fins a un 60% de les exportacions catalanes d'aquell any (Solà i Miravittas, 2001). Es pot afirmar, per tant, que a principis del nou segle la realitat industrial catalana participa plenament en la internacionalització de les activitats productives a escala continental i global, i s'hi troba inserida de manera molt important solament quinze anys després de l'entrada de l'Estat espanyol a la Comunitat Econòmica Europea (CEE).

Ara bé, al voltant d'aquestes multinacionals s'ha generat a Catalunya un dens teixit d'empreses industrials petites i mitjanes, la major part de les quals són catalanes (en tant que són empreses amb seu social i majoria del capital a Catalunya). Així, tot analitzant la informació referida als volums de facturació d'aquestes empreses, l'any 2000 a Catalunya es van detectar fins a 400 empreses industrials catalanes, segons la definició anterior, que havien facturat per un valor superior als 75 milions d'euros (12.500 milions de pessetes). I a un nivell superior, aquell mateix any es van detectar fins a 35 empreses que havien facturat per un import superior als 300 milions d'euros (50.000 milions de pessetes); d'aquestes 35 empreses, la meitat tenien un capital social majoritàriament català (Castells-coordinador-, 2002).

El perfil d'aquestes companyies és el d'una empresa catalana de caràcter majoritàriament manufacturer, que produeix i competeix a escala internacional en sectors d'activitat no regulats o poc intervinguts pel sector públic (a diferència de sectors com ara les telecomunicacions o els serveis financers: en dependre aquests darrers sectors de la discrecionalitat del poder polític, les seves empreses instal·len les seves seus on hi ha el poder regulador).

Aquesta empresa industrial catalana, a més a més, ha demostrat ser força competitiva en el període 1986-2000 en uns mercats europeus plenament oberts i integrats a la competència estrangera, i ha estat capaç d'aprofitar intensament el favorable entorn competitiu generat a partir de 1994 (quan la política monetària espanyola s'europeïtza irreversiblement, en convergir-hi el tipus d'interès i en normalitzar-se el tipus de canvi). Es pot afirmar, per tant, que l'economia catalana ha crescut en els darrers vuit anys principalment gràcies al sector exterior, el qual ha permès de canalitzar i de desplegar el gran potencial productiu de la nostra economia. D'aquesta manera, tal i com es detalla en el Quadre 3 d'aquest capítol, Catalunya va generar l'any 2001 un PIB superior al de països europeus com Noruega, Grècia, Portugal i Irlanda, així com també superior al PIB de nou dels deu països del centre i de l'est d'Europa que s'incorporaran a la Unió Europea l'any 2004 (l'únic d'aquests països que superava el PIB català l'any 2001 era Polònia).

Moltes d'aquestes empreses, en darrer terme (i aquest és el punt més interessant a efectes d'aquest treball), ja han iniciat el seu procés d'expansió internacional a partir de la realització d'inversions directes en països estrangers d'arreu del món. Així, l'any 2001 es van arribar a detectar fins a 164 empreses multinacionals de capital majoritàriament català, que ja disposaven de centres de producció plenament operatius fora de Catalunya (Fontrodona i Hernández, 2001). Val a dir que aquest és un procés ràpid, intens i creixent en els darrers anys, atès que aquests dos autors havien detectat quatre anys abans 106 empreses multinacionals industrials catalanes (Fontrodona i Hernández, 1998).

Aquestes empreses són el gran actiu de futur de l'economia catalana, atès que són les que han d'anar guanyant dimensió ara que els mercats s'amplien. En aquest sentit, és bo que les empreses creixin, atès que s'observa una relació directa entre empreses grans i renda per càpita elevada dels països als quals pertanyen. L'objectiu d'aquest treball és mostrar la posició relativa de l'empresa catalana i dels principals grups empresarials catalans en el mapa productiu espanyol i europeu. Així, tot mirant d'identificar amb la màxima precisió possible aquesta realitat productiva, s'han de poder veure millor quins són els camins, els mecanismes i les estructures que han de permetre i afavorir el creixement de la dimensió empresarial a Catalunya. És a dir, quins són els entorns competitiu necessaris que han de permetre que funcionin també a Catalunya els processos de selecció natural empresarial, pels quals unes quantes de les 400 empreses industrials catalanes abans esmentades (que van facturar l'any 2001 més de 75 milions d'euros) facin el salt cap a la primera divisió global multinacional. I aquesta és, sens dubte, la millor manera de situar Catalunya en el mapa empresarial mundial.

1.2. Països petits, empreses grans

Europa és un exemple ben clar de com els habitants de països petits han estat capaços de crear grans empreses d'àmbit internacional. Aquest fet ha estat possible perquè en el decurs del segle XX s'ha produït una creixent obertura al comerç internacional i un progressiu procés d'integració econòmica (amb algunes excepcions, com els parèntesis forçosos imposats per les dues guerres mundials). Es tracta d'un procés realitzat a escala principalment intracontinental, atès que encara a inicis del segle XXI el comerç internacional a escala mundial és principalment intracontinental (així, per exemple, entre 2/3 i 3/4 del volum d'exportacions i d'importacions dels països europeus de l'any 2001 es realitza encara dins de la Unió Europea).

Aquesta és una qüestió que ha estat àmpliament estudiada a escala internacional. Així, Alesina, Spolaore i Wacziarg (2000), en el seu conegut article a l'*American Economic Review*, van desenvolupar una teoria sobre la dimensió òptima dels països, tot partint de la base que la dimensió del mercat influeix decisivament en la productivitat de les empreses: segons aquests autors, les empreses dels països més grans han estat històricament en condicions d'obtenir unes productivitats més elevades que les empreses dels països petits, i generar així uns nivells més alts de renda i de riquesa (fet que explicaria, per exemple, la consolidació dels estats nació europeus en els segles XVIII i XIX, a partir moltes vegades de l'agregació de diverses i heterogènies realitats tant regionals com nacionals de menor dimensió).

Però la conclusió principal del seu conegut article "Economic integration and political disintegration" assenyalava que, per causa del creixent procés d'integració comercial i econòmica esdevinguda en diverses regions del món (especialment important a partir de la segona meitat del segle XX a Europa), l'obertura econòmica és un substitut perfecte de la dimensió política. Així, tal com conclouen els autors esmentats, els països petits (les seves empreses, al cap i a la fi), integrats en una àrea econòmica més gran, estan en condicions d'aconseguir i d'assolir les economies d'escala que necessiten per incrementar la seva productivitat. Els països petits, d'aquesta manera, poden crear unes empreses que poden arribar a ser fins i tot més competitives a escala internacional que les empreses grans de països força més grans en dimensió (sempre i quan les seves empreses puguin accedir contínuament als mercats, tant de factors com de productes, de grandària superior).

En aquest sentit, el Quadre 1 presenta una primera relació de països, tot relacionant-los en aquest cas amb les primeres cinc-centes empreses del món per capitalització borsària a finals de l'any 2001.

No hi ha sorpreses pel que fa a les primeres posicions del rànking: els països amb un pes més important en el PIB mundial ho són, en una bona part, per causa i com a resultat de disposar de les empreses més grans del món. Els Estats Units, però, estan sobrerrepresentats en aquest rànking mundial atès que, si bé van generar l'any 2001 un 22% del PIB mundial, ostenten un 47,8% del nombre d'empreses i un 56% de la capitalització borsària mundial. Pel que fa al Japó hi ha més equilibri entre els percentatges del Quadre 1 (12'8% del total d'empreses i 9,2% de la capitalització borsària) i el seu pes en la producció mundial (11% del PIB mundial l'any 2001, si bé en termes de Producte Nacional Brut aquest percentatge s'estimaria entre un 15-16%). En darrer terme, i referit als quatre països europeus més grans, tant el Regne Unit com França hi presenten un pes superior a la seva aportació al PIB mundial (3'18% i 2'95%, respectivament l'any 2001), mentre que Alemanya i Itàlia hi presenten un pes inferior a l'aportació que els seus PIB respectius suposen en el PIB total mundial (5% i 2,5%, també referit a l'any 2001).

Pel que fa a Espanya, sis empreses figuren en aquesta llista, que són les següents per aquest ordre (sempre amb relació a la seva capitalització borsària l'any 2001): Telefónica, BSCH, BBVA, Repsol-YPF, Endesa i Iberdrola. Tot i que algunes d'aquestes empreses obtenen una part considerable dels seus ingressos a Catalunya (essent aquesta el principal "client" entre les comunitats autònomes en l'àmbit espanyol, com és ara el cas d'Endesa), cap d'aquestes empreses no hi té la seva seu social. Catalunya, per tant, no disposa de cap empresa entre les primeres cinc-centes més grans del món per valor de capitalització borsària. Com escrivia Carles Pi i Sunyer l'any 1929, l'abast de la iniciativa empresarial catalana és especialment adient o idoni per a la petita i mitjana empresa, amb una notable predisposició al caràcter familiar de les societats, i no tant per a la gran corporació (el capítol 2 aprofundeix en aquest argument, tot mirant de fer també una anàlisi històrica explicativa de per què es dona aquesta especial predisposició).

| Quadre 1. Les 500 majors empreses del món per capitalització borsària i país (2001) | | | | |
|---|------------|------------------|-------------------------|------------------|
| | Empreses | | Valor de capitalització | |
| | Nombre | % sobre el total | Milions de \$ USA | % sobre el total |
| Estats Units | 239 | 47,8% | 10.866.355,3 | 56,0% |
| Japó | 64 | 12,8% | 1.785.838,0 | 9,2% |
| Regne Unit | 40 | 8,0% | 1.637.036,0 | 8,4% |
| França | 28 | 5,6% | 960.826,6 | 4,9% |
| Alemanya | 21 | 4,2% | 739.044,3 | 3,8% |
| Suïssa | 11 | 2,2% | 584.566,4 | 3,0% |
| Itàlia | 15 | 3,0% | 426.037,4 | 2,2% |
| Holanda | 10 | 2,0% | 305.655,6 | 1,6% |
| Holanda/Regne Unit | 3 | 0,6% | 282.949,9 | 1,5% |
| Canadà | 11 | 2,2% | 282.641,8 | 1,5% |
| Hong-Kong | 7 | 1,4% | 271.713,7 | 1,4% |
| Espanya | 6 | 1,2% | 220.744,8 | 1,1% |
| Finlàndia | 2 | 0,4% | 211.644,0 | 1,1% |
| Suècia | 7 | 1,4% | 180.779,6 | 0,9% |
| Austràlia | 8 | 1,6% | 167.763,4 | 0,9% |
| Corea | 4 | 0,8% | 74.412,2 | 0,4% |
| Bèlgica | 4 | 0,8% | 51.138,6 | 0,3% |
| Brasil | 3 | 0,6% | 50.099,4 | 0,3% |
| Singapur | 3 | 0,6% | 48.867,1 | 0,3% |
| Taiwan | 2 | 0,4% | 47.573,6 | 0,2% |
| Mèxic | 1 | 0,2% | 40.619,1 | 0,2% |
| Bèlgica/Holanda | 1 | 0,2% | 39.368,1 | 0,2% |
| R. Unit/Austràlia | 1 | 0,2% | 25.992,8 | 0,1% |
| Irlanda | 2 | 0,4% | 24.777,5 | 0,1% |
| Dinamarca | 2 | 0,4% | 24.639,0 | 0,1% |
| Àrabia Saudita | 1 | 0,2% | 15.002,8 | 0,1% |
| Índia | 1 | 0,2% | 13.011,7 | 0,1% |
| Noruega | 1 | 0,2% | 11.050,2 | 0,1% |
| Sud-Àfrica | 1 | 0,2% | 11.023,8 | 0,1% |
| Portugal | 1 | 0,2% | 10.466,5 | 0,1% |
| Total | 500 | 100,0% | 19.411.639,1 | 100,0% |

Font: Financial Times, 2001

Ara bé, en el Quadre 1 hi figuren alguns petits països europeus que presenten una població i un PIB més o menys semblants als de Catalunya, la qual disposava l'any 2001 de 6,2 milions d'habitants que van generar un PIB de 130.000 milions d'euros corrents a preus de mercat (un 19% del PIB que l'*European Economy* de la Comissió Europea, número 3 de 2001, assigna a Espanya per a aquest any; les dades que segueixen també han estat extretes de la mateixa font d'informació). Així, en el Quadre 1 Suïssa presenta fins a onze empreses entre les 500 més grans del món (tot i disposar solament de 7,2 milions d'habitants i generar un PIB de 280.000 milions d'euros l'any 2001); Suècia hi disposa de set empreses (amb 9,1 milions d'habitants i 240.000 milions d'euros de PIB l'any 2001); Dinamarca hi té dues empreses (amb solament 5,3 milions d'habitants i un PIB de 183.000 milions d'euros en aquest any). Finlàndia hi té també dues empreses (amb només 5,1 milions d'habitants i un PIB 139.000 milions d'euros l'any 2001); Irlanda compta també amb dues empreses en el llistat considerat (tot i comptar solament amb 3,8 milions d'habitants i un PIB de 117.000 milions d'euros en l'any considerat, inferior al PIB de Catalunya); Noruega té una empresa entre les 500 primeres del món (amb una població de 4,5 milions d'habitants i un PIB de 130.000 milions d'euros l'any 2001, el mateix que Catalunya); Portugal, en darrer terme, hi té una empresa (tot i comptar amb 10,1 milions d'habitants, el seu PIB de 122.000 milions d'euros l'any 2001 és, també com el PIB irlandès, inferior al PIB de Catalunya). Aquesta informació es completa en el Quadre 3 d'aquest capítol.

Es constata, per tant, que països petits disposen de grans empreses a escala mundial, no essent la petita dimensió de l'estat (en alguns dels exemples esmentats, fins i tot molt reduïda) un impediment per al creixement de la dimensió empresarial a escala internacional. Tanmateix, segurament una de les causes més importants de l'èxit en aquest procés d'internacionalització rau en el fet que aquestes empreses de països petits han gaudit de la complicitat total i del suport decidit dels seus sectors públics (de tradició històrica democràtica i de pràctica econòmica al servei de la competitivitat i de l'eficiència). El salt més enllà de les seves fronteres és molt més difícil de fer, per tant, sense aquesta complicitat d'uns sectors públics que en els darrers cinquanta anys, d'altra banda, han estat guan-

yant constantment pes i participació en l'activitat econòmica a tot el món desenvolupat (per bé que amb diferents intensitats).

Pel que fa a Catalunya, en canvi, Carles Pi i Sunyer ja defensava que la predisposició "antropològica" dels catalans per la petita i la mitjana dimensió (i ben poca per la gran empresa) era deguda, entre altres factors, a "la llunyania de l'Estat" i a l'escassa i ineficient presència d'aquest Estat, especialment a l'economia catalana. I pel que fa als nostres dies, tal com es detalla en el capítol 4 amb més profunditat, es constata una insuficiència de complicitat del sector públic.

El Quadre 2 presenta una segona relació de països, en aquest cas europeus, tot presentant-los en funció de quantes empreses disposen entre les primeres cinc-centes empreses d'Europa per capitalització borsària (de la mateixa manera que en el Quadre 1, aquest criteri és també el que ha estat l'escollit per tal d'ordenar els països europeus).

| | Empreses | | Valor de capitalització | |
|-----------------|------------|------------------|-------------------------|------------------|
| | Nombre | % sobre el total | Milions de \$ USA | % sobre el total |
| Regne Unit | 140 | 28,0% | 2.147.715,9 | 29,1% |
| França | 68 | 13,6% | 1.156.264,9 | 15,7% |
| Alemanya | 60 | 12,0% | 906.145,0 | 12,3% |
| Suïssa | 31 | 6,2% | 684.217,8 | 9,3% |
| Itàlia | 46 | 9,2% | 577.782,4 | 7,8% |
| Holanda | 19 | 3,8% | 354.868,3 | 4,8% |
| Holanda/R. Unit | 3 | 0,6% | 282.949,9 | 3,8% |
| Espanya | 20 | 4,0% | 279.818,9 | 3,8% |
| Suècia | 25 | 5,0% | 266.838,9 | 3,6% |
| Finlàndia | 8 | 1,6% | 243.693,3 | 3,3% |
| Bèlgica | 11 | 2,2% | 84.855,8 | 1,1% |
| Dinamarca | 13 | 2,6% | 80.730,8 | 1,1% |
| Irlanda | 8 | 1,6% | 55.774,5 | 0,8% |
| Grecia | 11 | 2,2% | 46.746,2 | 0,6% |
| Portugal | 8 | 1,6% | 42.994,8 | 0,6% |
| Bèlgica/Holanda | 1 | 0,2% | 39.368,1 | 0,5% |
| Rússia | 6 | 1,2% | 30.654,7 | 0,4% |
| Noruega | 5 | 1,0% | 30.629,0 | 0,4% |
| Turquia | 7 | 1,4% | 28.879,9 | 0,4% |
| Polònia | 3 | 0,6% | 14.515,8 | 0,2% |
| Àustria | 4 | 0,8% | 14.292,0 | 0,2% |
| Luxemburg | 1 | 0,2% | 4.557,7 | 0,1% |
| Txèquia | 1 | 0,2% | 4.399,0 | 0,1% |
| Hongria | 1 | 0,2% | 4.221,5 | 0,1% |
| Total | 500 | 100,0% | 7.382.914,9 | 100,0% |

Font: Financial Times, 2001

En el Quadre 2 s'observa com el Regne Unit hi està sobrerrepresentat, atès que tant pel que fa al nombre d'empreses com pel que fa a la capitalització borsària els seus percentatges no es corresponen amb el seu pes en termes de PIB: així, el PIB anglès l'any 2001 va representar un 17,5% del PIB de la UE-15 (segons dades de l'*European Economy* de la Comissió Europea, número 3 de 2001), enfront del 28% del total d'empreses angleses entre les primeres cinc-centes europees i del 29% de la capitalització borsària total d'aquestes empreses. En el cas de França, en canvi, els percentatges del Quadre 2 (13,6% i 15,7%) estan més en consonància amb el pes del PIB francès amb relació al PIB de la UE-15 l'any 2001 (d'un 16,6%).

Alemanya, en canvi, està clarament infrarepresentada en el rànquing considerat, ja que els seus percentatges (12% i 12,3%) estan força per sota de l'aportació alemanya al PIB de la UE-15, d'un 24% l'any 2001 (tanmateix, cal tenir present que són alemanys un 50% del comerç exterior de la UE i un 35% de la inversió directa als països excomunistes de l'Europa central). Itàlia, en darrer terme, també mostra uns menors percentatges en el Quadre 2 (9,2% i 7,8%) dels que li correspondrien d'acord amb el seu pes en el PIB de la UE-15 l'any 2001 (d'un 14%). Una causa d'aquesta infrarepresentació rau potser en el fet que especialment Alemanya, i en menor mesura Itàlia, van patir una gran destrucció del seu estoc de capital físic (i, per tant, també de les instal·lacions de les seves grans empreses) en el decurs de la segona guerra mundial, cosa que a França i sobretot a Anglaterra no es donà amb la mateixa intensitat.

Pel que fa a Espanya, vint empreses espanyoles figuren entre les cinc-centes primeres empreses europees, les quals representen un 4% del nombre d'empreses i un 3,8% del valor de capitalització borsària l'any 2001 (el Quadre 4 les detalla). Aquests percentatges, però, són força inferiors als que correspondrien a Espanya per la seva aportació al PIB de la UE-15 en aquest any, que va ser d'un 7,5%. A més a més, països més petits que l'Estat espanyol en termes de PIB com ara Suïssa (el PIB de la qual equival a un 3% del PIB de la UE-15 l'any 2001), Holanda (5% del PIB de la UE-15) i Suècia (2,7% del PIB de la UE-15) superen Espanya en el Quadre 2: tots tres països pel que fa al nombre d'empreses (31, 22 i 25 empreses respectivament) i els dos primers països pel que fa a la capitalització borsària (9,3% i 8,6% respectivament).

D'altra banda, i referit al valor de la capitalització borsària dels països petits europeus, hi destaca especialment el cas de Finlàndia: amb una població de 5,1 milions d'habitants (que va generar un PIB l'any 2001 semblant al de Catalunya), situa vuit empreses entre les primeres cinc-centes europees (un 1,6% del total) les quals representen un valor de capitalització de quasi 250.000 milions de dòlars l'any 2001 (amb un percentatge del 3,3% del total, el qual s'acosta molt al de Suècia -3,6% del total- i al d'Espanya -3,8%). I pel que fa a la resta de països europeus, i referit al nombre d'empreses, aquestes oscil·len en el Quadre 2 entre onze i tres empreses (Bèlgica i Polònia, respectivament), però en termes de capitalització borsària l'any 2001 no hi ha cap d'aquests països que superi l'1,1% de la capitalització total.

En el Quadre 3 hi ha una relació dels 25 països que configuraran a partir de l'any 2004 la Unió Europea, i informem del PIB generat l'any 2001 en milions d'euros, de la seva població i del respectiu PIB per habitant. A efectes de càlcul del PIB de Catalunya ha estat considerat el 20% del PIB que l'European Economy atorgava aquell any a Espanya.

| Quadre 3. Posició de Catalunya en la UE-25 | | | |
|--|---------------------|---------------------------|-------------------------|
| | PIB milions d'euros | Població milions persones | PIB per càpita en euros |
| Alemanya | 2.096.800 | 82,3 | 25.478 |
| Regne Unit | 1.569.200 | 58,2 | 26.962 |
| França | 1.465.100 | 59,2 | 24.748 |
| Itàlia | 1.228.500 | 57,7 | 21.291 |
| Espanya | 647.100 | 40,1 | 16.137 |
| Holanda | 434.000 | 16,1 | 26.957 |
| Suïssa | 280.000 | 7,2 | 38.889 |
| Bèlgica | 259.400 | 10,2 | 25.431 |
| Suècia | 240.200 | 9,1 | 26.396 |
| Àustria | 213.900 | 8,1 | 26.407 |
| Polònia | 196.700 | 38,6 | 5.096 |
| Dinamarca | 183.700 | 5,3 | 34.660 |
| Finlàndia | 139.300 | 5,1 | 27.314 |
| Catalunya | 130.000 | 6,1 | 21.311 |
| Noruega | 130.000 | 4,5 | 28.889 |
| Grècia | 129.000 | 10,6 | 12.170 |
| Portugal | 121.900 | 10,1 | 12.069 |
| Irlanda | 117.200 | 3,8 | 30.842 |
| República txeca | 63.300 | 10,3 | 6.146 |
| Hongria | 57.800 | 10,2 | 5.666 |
| Eslovàquia | 22.800 | 5,4 | 4.222 |
| Eslovènia | 20.900 | 2,0 | 10.450 |
| Lituània | 13.400 | 3,5 | 3.829 |
| Xipre | 10.200 | 0,8 | 12.750 |
| Letònia | 8.500 | 2,4 | 3.542 |
| Estònia | 6.200 | 1,4 | 4.428 |
| Malta | 4.000 | 0,4 | 10.000 |

Font: European Economy 2001, número 3 (annex estadístic) i Informe mensual de "la Caixa", gener 2003

Segons s'observa en el Quadre 3, Catalunya va generar l'any 2001 un PIB en milions d'euros superior en volum al PIB de nou dels deu països que s'integraran l'any 2004 a la UE (l'única excepció és la de Polònia). Tanmateix, el PIB de Catalunya de l'any 2001 era semblant al PIB de Noruega i superior al PIB de 4 dels 15 països que conformaven l'any 2001 la UE-15 (Grècia, Portugal i Irlanda).

En darrer terme, i tal com veurem en el Quadre 4, de les vint empreses espanyoles que figuren en el Quadre 2 solament n'hi ha tres que tenen la seva seu social a Catalunya (Gas Natural, Acesa i Fomento de Construcciones y Contratas, si bé aquesta darrera empresa pertany a un grup espan-

yo), el valor de capitalització borsària de les quals és de 15.400 milions de dòlars l'any 2001. Tot i això, Catalunya figuraria en el Quadre 3 per davant de països com ara Polònia i Àustria (països les empreses dels quals presenten una capitalització borsària de 14.500 i 14.300 milions de dòlars respectivament l'any 2001), però també figuraria clarament per sota de països europeus que van generar un PIB l'any 2001 semblant o menor al PIB català: Finlàndia (vuit empreses, 243.000 milions de capitalització borsària), Dinamarca (tretze empreses, 80.700 milions), Irlanda (vuit empreses, 55.775 milions), Grècia (onze empreses, 47.746 milions), Portugal (vuit empreses, 43.000 milions) i Noruega (cinc empreses, 30.000 milions).

Cal tenir present, però, que una de les grans empreses de Catalunya és una caixa d'estalvis que no cotitza a borsa (la Caixa de Pensions), per la qual cosa aquesta empresa no pot figurar en aquest rànquing empresarial europeu, ordenat a partir del criteri del valor de capitalització borsària. Aquest és un fet gairebé insòlit a Europa (el mapa de les entitats financeres al nostre país sí que permet d'afirmar que *Catalonia is different*: les caixes capten fins a un 70% dels dipòsits a Catalunya!). Cal tenir present també que en el context espanyol "la Caixa" és la tercera entitat financera per recursos totals de clients (amb 93.739 milions d'euros a finals de l'any 2001), però és la primera entitat financera espanyola si es considera el valor de les seves participacions industrials, tant nacionals com internacionals (posició de lideratge que ha augmentat en el decurs de l'any 2002, en haver hagut de vendre, els dos grans bancs espanyols, una part considerable de les seves participacions industrials per causa de la crisi bancària sud-americana, i amb la finalitat d'aconseguir liquiditat).

1.2.1. Dimensió, sector d'activitat i eficiència econòmica

El Quadre 4 presenta una relació de les vint empreses espanyoles que figuren entre les 500 primeres empreses europees per capitalització borsària (expressada com en el Quadre 1 en milions de \$ USA) en l'any 2001. En aquest quadre s'afegeix també una comparació de la posició de les empreses en la mateixa relació referida a l'any 1998.

| Rang | Empresa | Rang Europeu 2001 | Rang Europeu 1998 | Valor capitalització Milions \$ USA |
|------|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------------|
| 1 | Telefónica | 18 | 25 | 75.515,4 |
| 2 | BSCH | 38 | 76 | 48.310,8 |
| 3 | BBV Argentaria | 39 | 62 | 46.774,3 |
| 4 | Repsol YPF | 82 | 103 | 20.552,3 |
| 5 | Endesa | 90 | 63 | 18.208,3 |
| 6 | Iberdrola | 139 | 87 | 11.383,8 |
| 7 | Gas Natural | 188 | 132 | 8.243,9 |
| 8 | Terra Lycos | 225 | | 7.175,5 |
| 9 | Banco Popular Español | 226 | 193 | 7.135,0 |
| 10 | Unión FENOSA | 260 | 266 | 5.584,6 |
| 11 | Altadis | 308 | | 4.487,1 |
| 12 | Amadeus Global Travel | 316 | | 4.405,8 |
| 13 | Centros Commercial Carrefour | 353 | 297 | 3.712,3 |
| 14 | Grupo Prisa | 365 | | 3.555,2 |
| 15 | Zeltia | 415 | | 2.802,0 |
| 16 | Bankinter | 428 | 439 | 2.617,8 |
| 17 | Acesa | 452 | 303 | 2.445,3 |
| 18 | Acciona | 468 | 375 | 2.362,3 |
| 19 | Fomento de Construcciones y Contratas | 474 | 379 | 2.326,4 |
| 20 | Petróleos (Cepsa) | 486 | 380 | 2.220,9 |

Font: Financial Times, 2001

Les empreses espanyoles que encapçalen el Quadre 4 són principalment entitats financeres (els dos grans bancs espanyols) i empreses de serveis, provenint aquestes darreres empreses d'antics monopolis públics avui completament privatitzats, però que durant les dècades del règim franquista van conformar la xarxa de distribució dels serveis essencials a Espanya: telefonia, petroli, electricitat i gas. Tanquen aquesta classificació altres entitats financeres, empreses de distribució i empreses constructores.

Cal tenir present que aquestes grans empreses espanyoles del sector serveis són empreses líders a Espanya a principis del segle XXI, en la qual si bé la privatització d'empreses públiques s'ha quasi completat en els deu darrers anys, el grau de liberalització dels mercats esmentats encara és lluny de la que presenten els principals mercats europeus. Així, Telefónica mantenia l'any 2001 un 82% de quota de mercat espanyol (alhora que llogava a les seves empreses competidores la seva xarxa d'infraestructures físiques); Repsol tenia el mateix any un 62% del mercat de la distribució de benzina, mentre que el segon competidor (British Petroleum) solament disposava del 20% del mercat espanyol; Endesa, en darrer terme, actuava com a empresa única a Catalunya, i el mercat espanyol d'electricitat estava repartit per àrees geogràfiques entre les poques empreses que hi operaven.

Aquests "monopolis de facto" ajudarien a explicar, juntament amb altres raons, la persistència dels diferencials anuals d'inflació espanyols amb la Unió Europea, que es mantenen des de l'adopció de l'euro l'any 1999 (any, per cert, a partir del qual els tipus d'interès reals a Espanya comencen a ser negatius). Així, la manca de competència abans esmentada atorga a les empreses espanyoles un gran poder de mercat, que permet de fixar de vegades uns augments de preus que moltes vegades superen els que s'observen en altres països de la Unió Europea.

Així, el dinamisme de la petita i mitjana empresa industrial catalana (i també espanyola), responsable en una bona part de la salut de la nostra economia, està essent per aquesta via escanyat pels preus dels *inputs* essencials, els quals són manipulats per empreses encara amb massa vocació de monopoli, l'eficiència de les quals, d'altra banda, no ha estat la mateixa quan han hagut de competir lliurement lluny del protegit mercat espanyol: quan eren monopolis públics, els marges empresarials s'aconseguien en els despatxos governamentals i a base d'incrementar els preus als consumidors.

En aquest sentit, només cal comparar l'evolució en els darrers anys de la inflació en el sector industrial espanyol, que és un sector completament obert a la competència internacional i integrat en el comerç mundial, amb la mateixa evolució referida al sector serveis: aquest darrer sector és molt més tancat a la competència internacional, amb unes estructures de mercat en els seus diversos sectors més properes al monopoli de facto abans esmentat i al duopoli o triopoli: en el període 1996-2001, per exemple, segons l'INE, en l'economia espanyola la inflació industrial ha presentat unes taxes de creixement anual entre el 0,5% i l'1,7%, i s'han registrat, fins i tot, en alguns sectors productius, caigudes dels preus industrials, mentre que la inflació en el sector serveis ha crescut entre el 3'4% i el 4'6% anual.

D'altra banda, cal tenir també present el nivell d'imposició efectiu que les empreses suporten en concepte de l'impost de societats. Segons argumenta Nicodème (2002) en un document de treball de la Comissió Europea, existeixen diferències prou significatives en el nivell de tributació efectiva de les empreses dins dels països europeus, i les variables que ho expliquen són tant la dimensió empresarial com el sector d'activitat, fins al punt que arriba a parlar de "discriminació fiscal".

Aquest autor fa servir la base de dades comunitària BACH per a onze països europeus, Estats Units i Japó (el projecte BACH fa servir un format harmonitzat per presentar els comptes de pèrdues i guanys i els balanços agregats de les empreses d'un país, la qual cosa permet de fer comparacions entre països). Dels resultats es desprèn la conclusió que, si bé la dimensió no influeix decisivament en el benefici empresarial abans d'impostos (mesurat com a percentatge de les vendes, aquest pot ser igual o diferent en empreses grans, mitjanes i petites), les grans empreses aconsegueixen de pagar un percentatge significativament menor en concepte d'impost sobre els beneficis. Així, l'autor suggereix que les grans empreses tenen més èxit a l'hora d'esquivar i d'eludir una part dels seus impostos sobre beneficis, possiblement gràcies al que s'anomena textualment en el document com un procés de "planificació i enginyeria fiscal": a l'hora d'obtenir deduccions i desgravacions en l'impost de societats, aquestes acostumen a dissenyar-se i a legislar-se des del sector públic "a mida o en funció" dels interessos de les grans corporacions, més que no pas de les petites o mitjanes empreses.

De la mateixa manera, l'autor assenyala el sector serveis (i especialment els subsectors d'activitat de l'energia, de l'aigua i de la construcció) com als més eficients en aquest aspecte (en el sentit d'aconseguir una major reducció del tipus impositiu efectivament pagat), en comparació sobretot amb la indústria manufacturera i amb les activitats comercials. Així, en la manufactura l'existència d'estructures de mercat oligopolístiques i de competència monopolística (en comparació amb les situacions de monopoli i de duopoli que acostumen a predominar en el sector serveis), juntament amb l'alt grau d'exposició a la competència externa, fan que existeixi: a) un major grau de competència entre les empreses i un menor poder de mercat a l'hora de fixar preus, i b) una menor capacitat de negociació efectiva amb el poder polític regulador.

En darrer terme, aquest autor també observa com a significativa la variable *empresa pública*: si les empreses del sector serveis d'un país són empreses recentment privatitzades, la seva eficiència en aquest procés d'obtenció d'una menor taxa d'imposició efectiva és encara més elevada.

1.2.2. Capital social i dimensió empresarial

L'any 1995 Francis Fukuyama va publicar el seu llibre *Trust* (Confiança). La temàtica d'aquest llibre no és pas poc ambiciosa: tot resseguint Adam Smith a la seva *Riquesa de les nacions*, aquest doctor en ciències polítiques d'origen japonès es pregunta per les causes del diferent progrés econòmic assolit pels diferents països, fins i tot quan comparteixen un mateix model capitalista d'organització econòmica (el mercat).

L'autor considera que, en aquest tombant de segle, als factors de producció clàssics (terra, treball i capital) cal afegir-hi el capital humà de la mà d'obra (nivell educatiu) i el que Fukuyama defineix i anomena *capital social* (social capital); aquest capital representaria la capacitat o propensió dels individus d'un país a col·laborar econòmicament entre ells, tot mirant així de quantificar un intangible com és la *confiança*. A partir d'aquest capital social, força diferent entre els països analitzats per causes múltiples (geogràfiques, històriques, religioses, culturals, etcètera), l'autor classifica els països per nivells de confiança o capital social: molt alt (Alemanya i Japó), mitjà - alt (països anglosaxons i escandinaus), mitjà (els EUA, amb tendència a decreixer; països asiàtics, amb tendència a créixer) i baix (països mediterranis i llatins).

Així, i d'entre una munió d'exemples, l'autor explica per què a la Xina no es produí el procés ràpid i intens d'acumulació del capital al segle XIX que sí que es donà al Japó: tot i tractar-se de dos països confucionistes (societats meritocràtiques, que basen la promoció social en el mèrit al treball), al Japó hi funcionava la figura de l'hereu i a la Xina no. O bé, també, l'autor s'esplaia analitzant perquè França avui no té cap gran empresa veritablement multinacional (la Renault és una empresa amb una notable participació pública), mentre que països molt més petits sí que en tenen, com ara Suïssa (Nestlé), Suècia (Volvo, Ericsson, Ikea), Finlàndia (Nokia) i Holanda (Phillips, Shell): la tradició estatalista francesa, que prové dels temps del mercantilisme i la fisiocràcia, ja demandava protecció a l'estat per a fer front a la competència estrangera al segle XVI. O bé, finalment, per què en molts sectors les empreses japoneses i alemanyes s'han imposat a les empreses nord-americanes i anglosaxones: l'estreta connexió banca - indústria ha permès, a les empreses dels països vençuts a la Segona Guerra Mundial, de finançar una major i millor despesa en R+D a llarg termini (i poder assumir pèrdues en els primers anys dels projectes empresarials); l'excés de finançament borsari, en canvi, de les empreses de les potències guanyadores no permet tan fàcilment l'existència de pèrdues a curt termini (l'exigència de generació de beneficis positius per repartir dividendes i per no haver d'afrontar vendes d'accions a la borsa és un clar impediment al finançament de projectes de R+D a llarg termini).

Fukuyama no dedica ni una pàgina a l'economia ibèrica, però els seus comentaris adreçats a l'economia del nord d'Itàlia, basada en la petita i mitjana empresa manufacturera exportadora familiar, permeten d'establir un clar paral·lelisme amb l'economia catalana. Així, mentre la producció catalana s'abocava exclusivament al mercat espanyol, com passava en el segle XIX i en les primeres tres quartes parts del segle XX, la dimensió de petita i mitjana empresa d'entre 20 i 50 treballadors ha estat una dimensió empresarial òptima. Però amb la globalització en curs aquest model ja no serveix: fins quan podran competir amb èxit les empreses catalanes, que cada any venen més producció a l'exterior i menys a l'Estat espanyol, amb empreses europees que tenen una dimensió, mesurada en nombre de treballadors, cinc o deu vegades més gran?

Fukuyama constata que les PIME familiars italianes són molt poc inclinades a les ampliacions de capital (imprescindibles per ampliar-ne la dimensió), per tal com aquest fet pot implicar per al nucli familiar la pèrdua de la titularitat del negoci i la pèrdua del control de la gestió de l'empresa. L'autor també constata que un excés d'empresa familiar en un país, amb totes les virtuts que hi vulguem considerar, és reflex també d'un nivell pobre de capital social (en mostrar-se limitada la capacitat de cooperació econòmica entre els individus d'aquest país més enllà de l'àmbit familiar estret). Així, tot extrapolant el que Fukuyama adverteix als italians, el principal obstacle al qual ha de fer front l'economia catalana en aquest procés de globalització imparabile no és pas un problema de costos de producció, ni de formació de la mà d'obra, ni de manca de finançament dels projectes empresarials, ni de tecnologia: el problema principal rau en el canvi de dimensió empresarial, és a dir, en la capacitat d'ampliació del negoci més enllà de l'àmbit familiar. Al capdavant, tot es redueix a una qüestió de confiança. I no és aquesta, en darrer terme, una qüestió eminentment, principalment, espiritual?

1.3. L'empresa catalana a Espanya

En aquest apartat s'analiza l'estructura empresarial catalana en el context espanyol, a partir de l'anàlisi i de la comparació de la seva dimensió, tant pel que fa al nombre de treballadors com pel que fa al volum de facturació. Així, dues han estat les fonts estadístiques que s'ha fet servir en aquest apartat: la primera és la que es coneix com a *Dirce*, acrònim del Directorio Central de Empresas, que publica anualment l'Institut Nacional d'Estadística. La segona és el rànquing de les empreses espanyoles més grans que elabora anualment Fomento de la Producción, a partir de la consideració dels volums de facturació de les empreses.

1.3.1. L'empresa catalana segons el *Dirce*

Tot i que el *Dirce* és una publicació relativament recent, aquesta base de dades disposa d'una gran quantitat d'informació estadística. Aquesta informació apareix regularment des de 1996 i és publicada amb caràcter anual per l'INE; aquest organisme utilitza diverses fonts d'informació estadística que permeten una anàlisi força detallada, referida a la composició i l'estructura empresarial de l'economia espanyola. Així, les dades empíriques provenen tant de l'Impost sobre Activitats Econòmiques (que recapten les corporacions locals) com de les retencions sobre les rendes del treball (que recapta el Ministeri d'Hisenda) i dels comptes de cotització de la Seguretat Social (que recapta el Ministeri de Treball i de la Seguretat Social), a més d'incloure altres referències fiscals i administratives.

D'aquesta manera, el *Dirce* permet de classificar les empreses espanyoles d'acord amb la seva condició jurídica, el nombre d'assalariats, la ubicació geogràfica i l'activitat principal de l'empresa. Ara bé, cal tenir també present que, pel que a fa la classificació que el *Dirce* realitza a partir del nombre d'assalariats de les empreses, aquest no segueix exactament la Recomanació de la Comissió Europea número 96/280/CE (DOCE L 107, de 30 d'abril de 1996), referida a la classificació de la tipologia de les empreses en funció de la seva dimensió: en concret, en la seva classificació el *Dirce* no considera l'estrat corresponent a 250 treballadors, i nosaltres hem considerat com a estrat més proper el de 200 treballadors.

Per tal de realitzar una primera comparació de la dimensió de l'empresa catalana i espanyola, el primer criteri utilitzat ha estat el del volum de treballadors. Així, el Quadre 5 presenta els resultats de la distribució territorial, en l'àmbit de les comunitats autònomes, de les empreses que a l'Estat espanyol disposen de més de 5.000 treballadors.

Així, l'any 2001 hi havia a Espanya un total de 72 empreses que superaven la xifra de 5.000 treballadors, les quals es concentraven de manera preferent a la Comunitat Autònoma de Madrid: en concret, la capital de l'Estat acollia en l'any considerat fins a quaranta-tres d'aquestes empreses (la qual cosa en representava quasi el 60%). Seguidament, hi apareix Catalunya amb nou empreses (un 12,5% del total) i en tercer lloc el País Valencià i el País Basc amb quatre empreses cadascun (5,6% del total). Castella i Lleó amb tres empreses; Galícia i Astúries amb dues empreses cadascuna i, en darrer terme, Andalusia, Aragó, les Illes Balears, Cantàbria i Navarra, que disposen d'una empresa de gran dimensió cadascuna. La resta de les comunitats autònomes espanyoles (Canàries, Castella - La Manxa, Extremadura, Múrcia, La Rioja i les ciutats autònomes de Ceuta i Melilla) no disposaven en el seu territori, segons les dades de l'any 2001, de cap empresa amb una plantilla superior als 5.000 treballadors.

Tanmateix, si l'anàlisi es du a terme no en funció de les empreses més grans de 5.000 treballadors, sinó que es realitza basant-se en el que es considera internacionalment com una "gran empresa" (d'acord amb el criteri de plantilles amb una ocupació superior als 250 treballadors, tal com estableix la Recomanació de la Comissió Europea abans esmentada), la distribució de les empreses en l'àmbit de l'Estat i la seva classificació per comunitats autònomes varia de manera considerable.

| Quadre 5. Distribució per comunitats autònomes de les empreses amb més de 5.000 treballadors | | |
|--|-----------|---------------|
| Total Espanya | 72 | 100,0% |
| Andalusia | 1 | 1,4% |
| Aragó | 1 | 1,4% |
| Astúries (Principat) | 2 | 2,8% |
| Balears (Illes) | 1 | 1,4% |
| Canàries | 0 | 0,0% |
| Cantàbria | 1 | 1,4% |
| Castella i Lleó | 3 | 4,2% |
| Castella - La Manxa | 0 | 0,0% |
| Catalunya | 9 | 12,5% |
| Pais Valencià | 4 | 5,6% |
| Extremadura | 0 | 0,0% |
| Galícia | 2 | 2,8% |
| Madrid (Comunitat) | 43 | 59,7% |
| Múrcia (Regió) | 0 | 0,0% |
| Navarra (Comunitat Foral) | 1 | 1,4% |
| Pais Basc | 4 | 5,6% |
| La Rioja | 0 | 0,0% |
| Ceuta i Melilla | 0 | 0,0% |

Font: INE. Directorio Central de Empresas, 2001

En el nostre cas, i atès que la base de dades del *Dirce* no disposa de l'estrat de 250 treballadors, ha estat considerat com a gran empresa aquella que disposa d'una plantilla superior a 200 treballadors (en ser aquest estrat el disponible més proper a la definició de gran empresa, segons la recomanació europea). Així, les dades obtingudes a partir d'un criteri d'estratificació es presenten en el Quadre número 6.

| Quadre 6. Distribució per comunitats autònomes de les grans empreses | | |
|--|--------------|---------------|
| Total Espanya | 4.414 | 100,0% |
| Andalusia | 367 | 8,3% |
| Aragó | 119 | 2,7% |
| Astúries (Principat) | 75 | 1,7% |
| Balears (Illes) | 87 | 2,0% |
| Canàries | 170 | 3,9% |
| Cantàbria | 36 | 0,8% |
| Castella i Lleó | 114 | 2,6% |
| Castella - La Manxa | 62 | 1,4% |
| Catalunya | 1.008 | 22,8% |
| Pais Valencià | 334 | 7,6% |
| Extremadura | 32 | 0,7% |
| Galícia | 165 | 3,7% |
| Madrid (Comunitat) | 1.306 | 29,6% |
| Múrcia (Regió) | 103 | 2,3% |
| Navarra (Comunitat Foral) | 122 | 2,8% |
| Pais Basc | 301 | 6,8% |
| La Rioja | 12 | 0,3% |
| Ceuta i Melilla | 1 | 0,0% |

Nota: empresa gran a partir de 200 o més treballadors
Font: INE. Directorio Central de Empresas, 2001

D'aquestes dades es desprèn que a Catalunya hi tenien la seva seu social quasi el 23% de les empreses espanyoles amb més de 200 treballadors l'any 2001, essent ara la distància amb la primera comunitat del rànquing (Madrid) molt menor: i si bé la capital de l'Estat encapçalava una altra vegada la distribució territorial de les grans empreses, en l'any esmentat el seu pes percentual no ultrapassava el 30% del total de les grans empreses espanyoles (en concret, un 29'6%).

Aquestes dades són també un reflex que la gran empresa, sobretot en el sector manufacturer, continua present a Catalunya; en aquest sentit, el 23% que el Quadre 6 atorga a l'economia catalana és superior al percentatge que l'any 2001 Catalunya representava en el conjunt de l'Estat espanyol en termes de superfície, població o PIB (6%, 16% o 19%, respectivament), per bé que aquest 23% era un percentatge inferior al que li pertocaria per la participació catalana en la producció industrial espanyola i en les exportacions espanyoles (25% i 30% respectivament).

Tanmateix, Andalusia, el País Valencià i el País Basc, per aquest ordre, apareixen a continuació en aquesta llista de distribució territorial de les grans empreses, amb uns percentatges del 8,3%, del 7,6% i del 6,8% respectivament (tot i que la seva aportació al PIB espanyol era, l'any 2001, d'un 13%, d'un 10% i d'un 6% respectivament).

Així, aquesta distribució de les grans empreses en les comunitats esmentades concorda amb les estadístiques i confirma que, en el conjunt d'Espanya i a nivell macroeconòmic, segueixen assenyalant una intensa concentració de la generació de producció en l'arc mediterrani i en l'eix de l'Ebre. Així, cal tenir present en primer terme que Catalunya, el País Valencià, Múrcia i les províncies d'Almeria i Màlaga van generar un 40% del PIB i el 50% de les exportacions espanyoles de l'any 2001, tot i representar, aquesta llarga franja costanera, només un 10% de la superfície de l'Estat; i en segon terme, que entre el País Basc, Navarra, La Rioja i la província de Saragossa van generar un 13% del PIB i el 20% de les exportacions espanyoles de l'any 2001, tot i representar aquests territoris solament un 3% de la superfície de l'Estat.

D'altra banda, la base de dades del *Dirce* permet també de classificar territorialment les empreses espanyoles a partir del nombre de treballadors que han contractat. El Quadre 7 mostra, per tant, les empreses existents a Espanya per comunitats autònomes l'any 2001 segons la base de dades esmentada, tot agrupant les empreses per estrats de treballadors (en concret, en funció del seu nombre d'assalariats).

| Quadre 7. Empreses a Catalunya i Espanya. Distribució per nombre d'assalariats | | | | | |
|--|------------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| | Espanya | % | Catalunya | % | Cat/Esp |
| Total | 2.645.317 | 100,00 | 494.153 | 100,00 | 18,68 |
| Sense assalariats | 1.408.792 | 53,26 | 259.964 | 52,61 | 18,45 |
| D' 1 a 2 | 692.964 | 26,20 | 124.877 | 25,27 | 18,02 |
| De 3 a 5 | 259.764 | 9,82 | 49.742 | 10,07 | 19,15 |
| De 6 a 9 | 126.050 | 4,77 | 25.825 | 5,23 | 20,49 |
| De 10 a 19 | 86.308 | 3,26 | 18.088 | 3,66 | 20,96 |
| De 20 a 49 | 48.205 | 1,82 | 10.442 | 2,11 | 21,66 |
| De 50 a 99 | 12.953 | 0,49 | 2.892 | 0,59 | 22,33 |
| De 100 a 199 | 5.867 | 0,22 | 1.315 | 0,27 | 22,41 |
| De 200 a 499 | 3.180 | 0,12 | 725 | 0,15 | 22,80 |
| De 500 a 999 | 744 | 0,03 | 173 | 0,04 | 23,25 |
| De 1000 a 4999 | 418 | 0,02 | 101 | 0,02 | 24,16 |
| De 5000 o més | 72 | 0,00 | 9 | 0,00 | 12,50 |

Font: INE. Directorio Central de Empresas, 2001

D'acord amb el *Dirce*, a Catalunya hi havia registrades l'any 2001 un total de 494.153 empreses, les quals representaven el 18,68% de totes les empreses espanyoles en aquell any (un total de 2.645.317), essent aquest percentatge curiosament molt semblant al que corresponia a la participació catalana en el PIB espanyol l'any 2001 (d'un 19%).

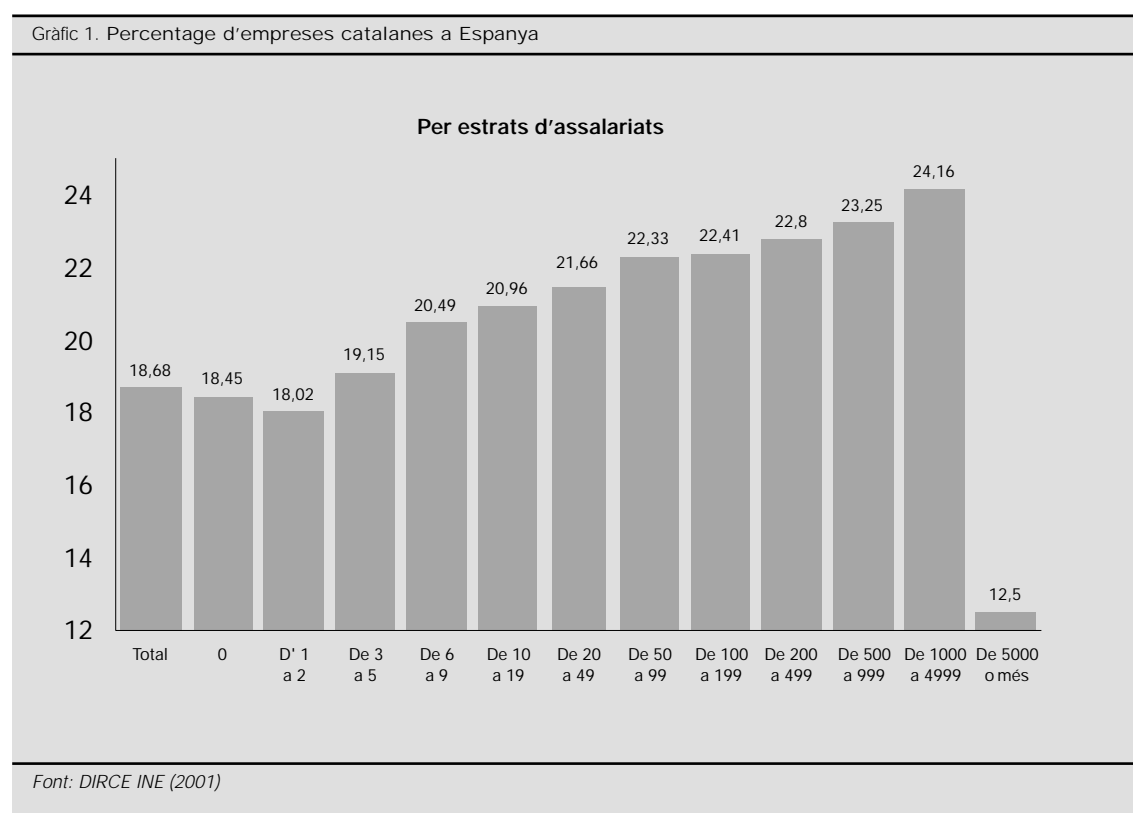
Del Quadre 7 és interessant de destacar que tant a Espanya com a Catalunya les empreses que no tenen cap treballador representaven més del 50% del total de les empreses (53'26% a Espanya i 52'61% a Catalunya). Aquests elevats percentatges mostren fins a quin punt és important l'empresa de caràcter unipersonal. D'altra banda, el que es coneix com a microempreses, les empreses que tenen contractats d'1 a 10 treballadors, constituïen el 94,05% de les empreses espanyoles i el 93,18% de les empreses catalanes, la qual cosa ens il·lustra també de fins a quin punt és reduïda la dimensió de la gran majoria de les nostres empreses; aquest fet, però, és lògic i es dona en altres països desenvolupats, ja que per cada empresa mitjana o gran n'hi acostuma a haver moltes més de petites (tot i que per a alguns països europeus les microempreses representen un percentatge una mica inferior al català i a l'espanyol, en oscil·lar entre un 88% i un 92% del total de les empreses).

Seguidament a les microempreses es consideren les petites empreses, que són les que disposen entre 10 i 49 treballadors: aquestes representaven l'any 2001 el 5,77% del total de les empreses a Catalunya (un 5,08% a Espanya). Seguidament s'analitzen les mitjanes empreses, les que tenen contractats entre 50 i 199 treballadors, i que representaven el 0,86% del total de les empreses a Catalunya (un 0,71% a Espanya). Finalment, les grans empreses, que són les que disposen de més de 200 treballadors segons la definició considerada, representaven l'any 2001 el 0,21% del total de les empreses a Catalunya (un 0,17% a Espanya).

Tanmateix, és interessant de comparar les estructures empresarials a partir de la relació entre Catalunya i Espanya, pel que fa als diferents estrats de treballadors contractats per les empreses (relació

que es mostra en la darrera columna del Quadre 7), perquè es constata un fet força il·lustratiu: a Catalunya s'hi observa un major grau de concentració d'empreses mitjanes i grans. Així, a mesura que es van considerant i comparant els diferents estrats d'empreses a partir del nombre d'assalariats, en el seu sentit ascendent, el percentatge d'empreses ubicades a Catalunya (sempre en relació amb el total de les empreses del conjunt de l'Estat) va augmentant progressivament: des del 18,02%, corresponent a l'estrat d'un a dos treballadors, fins al 24,16%, corresponent a l'estrat de 1.000 a 4.999 treballadors.

Aquesta progressió, però, s'estriona sobtadament (i també de manera espectacular) quan es considera l'estrat més gran, el de més de 5.000 treballadors. Així, per a aquest darrer estrat el percentatge que representen les empreses catalanes en el total espanyol davalla bruscament del 24,16% fins al 12,50%, en concentrar-se la gran majoria d'aquestes empreses a la Comunitat de Madrid (fins a un 60%, tal com s'observava i ha estat descrit en el Quadre 5). Per tal d'il·lustrar aquest aspecte, el Gràfic 1 representa la darrera columna del Quadre 7, mitjançant el qual es constata fins a quin punt manquen a Catalunya empreses de gran dimensió (si avaluem la dimensió empresarial a partir del nombre de treballadors, en concret per a l'estrat de més de 5.000 treballadors abans esmentat).



Per tal d'ampliar aquesta informació, l'Annex 1 presenta una relació que mostra el total d'empreses per sectors d'activitat a Espanya, a Catalunya i el percentatge sobre el total espanyol, que correspon a la segona amb relació a la primera, l'any 2001 (informació que també facilita el *Dirce*). Així, tot analitzant el nombre d'empreses per sectors econòmics (segons la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques, CNAE-93), se segueix constatant una major concentració de l'empresa catalana en l'activitat industrial, especialment en la indústria manufacturera.

Aquesta especialització s'observa en alguns sectors concrets i veiem com Catalunya acollia l'any 2001 el 40,7% de les empreses espanyoles del sector tèxtil, el 34,2% de les empreses de material electrònic i de fabricació d'equips i aparells de ràdio i televisió, el 33,8% de les empreses del sector paperer; el 31% de les empreses de fabricació del cautxú i de matèries plàstiques, el 30,5% de les empreses del sector de la confecció i de la pell, el 29,9% de la indústria química, el 29,3% de les empreses de reciclatge, el 26,8% de la fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs i, en darrer terme, el 25,2% de les empreses d'edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats.

1.3.2. L'empresa catalana segons Fomento de la Producción

Per tal d'ampliar aquesta primera visió estadística de l'empresa catalana, tot seguit es presenten els resultats obtinguts de la classificació territorialitzada de l'empresa espanyola que du a terme, amb caràcter anual, el Fomento de la Producción. Així, aquesta base de dades elabora un llistat de les principals empreses per comunitats autònomes, tot prenent en consideració la xifra de negocis de les empreses, de tal manera que el Quadre 8 mostra una distribució de les 200 empreses més grans de l'Estat espanyol l'any 2000 segons aquest criteri (llistat també disponible en l'àmbit provincial). En aquest quadre s'adjunta també la mateixa relació referida a l'any 1988, per tal de poder observar l'evolució de la distribució territorial esmentada en aquest període, amb relació al volum de facturació de les empreses).

Quadre 8. Distribució per comunitats autònomes i províncies de les 200 empreses més grans per volum de facturació

| | Any 2000 | | | | Any 1988 | | | |
|-----------------|------------|------------|-------------------|------------|------------|------------|-------------------|------------|
| | N | % | Vendes | % | N | % | Vendes | % |
| Andalusia | 7 | 3,5 | 783.457 | 2,0 | 4 | 2,0 | 283.084 | 1,8 |
| Cadis | 2 | 1,0 | 181.938 | 0,5 | 1 | 0,5 | 33.910 | 0,2 |
| Córdoba | 1 | 0,5 | 63.658 | 0,2 | 1 | 0,5 | 30.500 | 0,2 |
| Sevilla | 4 | 2,0 | 537.861 | 1,4 | 2 | 1,0 | 218.674 | 1,4 |
| Aragó | 4 | 2,0 | 980.716 | 2,5 | 4 | 2,0 | 141.025 | 0,9 |
| Saragossa | 4 | 2,0 | 980.716 | 2,5 | 4 | 2,0 | 141.025 | 0,9 |
| Astúries | 2 | 1,0 | 171.584 | 0,4 | 2 | 1,0 | 219.455 | 1,4 |
| Balears | 5 | 2,5 | 382.084 | 1,0 | 3 | 1,5 | 142.856 | 0,9 |
| Canàries | 1 | 0,5 | 91.895 | 0,2 | 1 | 0,5 | 36.876 | 0,2 |
| Cantàbria | 1 | 0,5 | 68.600 | 0,2 | 1 | 0,5 | 36.533 | 0,2 |
| Castella i Lleó | 5 | 2,5 | 1.242.098 | 3,2 | 1 | 0,5 | 32.613 | 0,2 |
| Burgos | 1 | 0,5 | 68.286 | 0,2 | 1 | 0,5 | 32.613 | 0,2 |
| Salamanca | 1 | 0,5 | 76.747 | 0,2 | | 0,0 | | 0,0 |
| Valladolid | 3 | 1,5 | 1.097.065 | 2,8 | | 0,0 | | 0,0 |
| Catalunya | 40 | 20,0 | 6.567.123 | 16,7 | 42 | 21,0 | 2.138.497 | 13,3 |
| Barcelona | 39 | 19,5 | 6.506.480 | 16,5 | 41 | 20,5 | 2.103.392 | 13,0 |
| Lleida | 1 | 0,5 | 60.643 | 0,2 | 1 | 0,5 | 35.105 | 0,2 |
| Galícia | 3 | 1,5 | 366.468 | 0,9 | 1 | 0,5 | 30.224 | 0,2 |
| A Coruña | 2 | 1,0 | 285.543 | 0,7 | | 0,0 | | 0,0 |
| Ourense | 1 | 0,5 | 80.925 | 0,2 | | 0,0 | | 0,0 |
| Pontevedra | | 0,0 | | 0,0 | 1 | 0,5 | 30.224 | 0,2 |
| Madrid | 119 | 59,5 | 25.793.757 | 65,6 | 126 | 63,0 | 12.056.525 | 74,8 |
| Navarra | 2 | 1,0 | 403.737 | 1,0 | 2 | 1,0 | 70.646 | 0,4 |
| Pais Basc | 8 | 4,0 | 2.032.231 | 5,2 | 11 | 5,5 | 818.268 | 5,1 |
| Guipúscoa | 2 | 1,0 | 179.487 | 0,5 | 4 | 2,0 | 169.639 | 1,1 |
| Biscaia | 6 | 3,0 | 1.852.744 | 4,7 | 7 | 3,5 | 648.629 | 4,0 |
| Pais Valencià | 3 | 1,5 | 455.916 | 1,2 | 2 | 1,0 | 115.031 | 0,7 |
| València | 3 | 1,5 | 455.916 | 1,2 | 2 | 1,0 | 115.031 | 0,7 |
| Total | 200 | 100 | 39.339.666 | 100 | 200 | 100 | 16.121.633 | 100 |

Vendes en milions de pessetes

Font: Fomento de la Producción

Així, l'any 2000 Catalunya acollia 40 de les 200 empreses més grans d'Espanya per volum de vendes, les quals van generar el 16,7% del volum total de les vendes corresponents a aquest grup de grans empreses; i tot i que l'any 1988 el nombre d'empreses catalanes que hi figuraven era lleugerament superior (42), el pes de les seves vendes sobre el total era una mica més baix (d'un 13,3%). Es pot afirmar, per tant, que el creixement del volum de les vendes de les empreses catalanes, pel que fa a aquest grup de les 200 empreses més grans per volum de facturació, ha superat el creixement mitjà de les empreses espanyoles en el decurs dels tretze anys considerats (tot i que aquest percentatge del 16,7% del total de les vendes se situï per sota de l'aportació catalana al PIB espanyol l'any 2000, d'un 19,5%).

D'altra banda, i també segons aquestes dades, s'observa un augment de protagonisme de les comunitats autònomes més dinàmiques de l'Estat enfront de Madrid, en el sentit que la majoria de les autonomies que apareixen en el Quadre 8 han guanyat pes entre els anys 1988 i 2000 (tant pel que fa al nombre d'empreses com pel que fa al percentatge de facturació sobre el total). Així, la Comunitat de Madrid ha passat de tenir 126 empreses l'any 1988 a tenir-ne 119 l'any 2000, al mateix temps que el volum de vendes que corresponia a les seves empreses ha passat de representar d'un 74,8% l'any 1988 a un 65,6% l'any 2000 (tot i que amb quasi dos terços de les 200 empreses més grans situades a Madrid, se segueix constatant un fort grau de concentració de les grans empreses espanyoles a la capital de l'Estat).

Pel que fa a l'evolució del volum de facturació per comunitats autònomes, es constata que entre 1988 i 2000 les empreses d'Andalusia, el País Basc, les Illes Balears, Canàries i Cantàbria mantenen els seus percentatges de vendes sobre el total espanyol; les empreses d'Astúries el disminueixen notablement i, en darrer terme, les empreses d'Aragó, Navarra, el País Valencià, Castella i Lleó i Galícia l'augmenten significativament (comunitats que guanyen, juntament amb Catalunya, els quasi 10 punts de percentatge sobre el total de les vendes que perd Madrid en el decurs d'aquest període).

1.3.3. L'empresa catalana segons la EPA en el context europeu

En darrer terme, i per tal de completar la posició de l'empresa catalana en el context espanyol i europeu, es presenta en el Quadre 9 la dimensió de les empreses en els diferents països de la UE-15 i Suïssa l'any 2000. Aquesta dimensió ha estat analitzada a partir del nombre mitjà de treballadors de les empreses privades europees (sense comptar-hi el sector primari), havent estat calculada per l'Observatori de les Petites i Mitjanes Empreses de la DG Enterprises de la Comissió Europea. Els països han estat ordenats per volum de PIB, d'acord amb el Quadre 3, i les dades de Catalunya han estat obtingudes de l'Enquesta de la Població Activa, publicada pel Ministeri de Treball i d'Afers Socials.

| Any 2000 | Empreses en milers | Dimensió mitjana de l'empresa | Segment dominant |
|------------|--------------------|-------------------------------|------------------|
| Alemanya | 3.550 | 8 | gran empresa |
| Regne Unit | 3.490 | 6 | gran empresa |
| França | 2.490 | 7 | microempresa |
| Itàlia | 4.125 | 3 | microempresa |
| Espanya | 2.700 | 5 | microempresa |
| Holanda | 555 | 10 | PIME |
| Suïssa | 320 | 8 | PIME |
| Bèlgica | 545 | 6 | microempresa |
| Suècia | 270 | 8 | gran empresa |
| Austria | 225 | 10 | PIME |
| Dinamarca | 180 | 9 | PIME |
| Finlàndia | 210 | 6 | gran empresa |
| Catalunya | 494 | 5 | microempresa |
| Noruega | 175 | 6 | PIME |
| Grècia | 800 | 2 | microempresa |
| Portugal | 685 | 5 | PIME |
| Irlanda | 95 | 10 | PIME |
| UE-15 | 19.930 | 6 | microempresa |

Font: Observatoire des PME européennes, 2002, n.2, DG Enterprises, Commission Européenne i Encuesta de la Población Activa, Ministerio de Trabajo y de Asuntos Sociales

El Quadre 9 presenta també la dimensió mitjana de les empreses privades europees a partir del nombre de treballadors, que oscil·la entre 10 (Àustria, Irlanda i Holanda) i 2 (Grècia). L'empresa catalana té una dimensió mitjana de 5 treballadors, igual a l'espanyola i superior a la italiana (3), essent Itàlia el primer país de la UE en nombre d'empreses, amb més de 4 milions. Tanmateix, l'empresa catalana té una dimensió mitjana inferior a la belga, a la finesa, a la mitjana de la UE-15 (6), així com també inferior a la francesa (7), a l'alemanya i la sueca (8) i a la danesa (9). De fet, segons les dades que la EPA subministra per l'any 2000, la dimensió exacta de l'empresa catalana és de 4,89, lleugerament inferior a la que la mateixa font assigna al total espanyol (4,91).

El Quadre 9 també presenta, en darrer terme, quin és el segment dominant a cada país entre els diferents estrats de treballadors en què es classifiquen les empreses. Aquesta classificació ha estat realitzada en funció de quin és el segment que presenta el percentatge més gran en l'ocupació total del país en qüestió. Així, a Catalunya, Espanya, Bèlgica, França, Itàlia i Grècia pesen més sobre l'ocupació total les microempreses (d'un 1 a 9 treballadors); a Àustria, Dinamarca, Irlanda, Holanda, Portugal, Noruega i Suïssa hi tenen més pes sobre l'ocupació total les petites i mitjanes empreses (considerades conjuntament en la publicació de la Comissió Europea: entre 10 i 250 treballadors); i, en darrer terme, a Finlàndia, Alemanya, Suècia i el Regne Unit predomina sobre l'ocupació total la gran empresa (més de 250 treballadors).

1.4. Característiques de les grans empreses catalanes

Tot seguit s'analitzen alguns dels aspectes més destacats de les grans empreses amb seu a Catalunya, a partir de la utilització de la base de dades d'ACICSA (Anuari Català de la Indústria i el Comerç). En concret, s'analitzaran les empreses que van facturar a Catalunya més de 150 milions d'euros l'any 2001 (és a dir, 25.000 milions de pessetes), que van ser en total 222. Aquestes empreses es relacionen, ordenades de manera decreixent segons el criteri del volum de facturació, en l'Annex 2 d'aquest capítol.

La base de dades d'ACICSA subministra informació al voltant de les 15.000 empreses catalanes més grans per volum de facturació. Cal tenir present, però, una limitació d'aquesta font d'informació, i que afectarà per tant el llistat d'empreses que es presenta: les dades de facturació es refereixen a empreses individuals, sense que es disposi d'informació exhaustiva amb relació als grups empresarials als quals pertanyen algunes d'aquestes empreses (més endavant en aquest capítol es mirarà d'identificar les empreses que pertanyen a un mateix grup empresarial, que permeti precisar millor el lideratge empresarial a Catalunya en termes de volum de facturació).

Aquestes 222 empreses establertes a Catalunya considerades a partir del seu volum de facturació, superior a 150 milions d'euros l'any 2001, han estat classificades pel que fa a l'origen de la titularitat (en tant que propietat de les seves accions). En aquest sentit, les empreses incloses en el llistat són empreses que pertanyen a multinacionals estrangeres (o de capital majoritàriament estranger), o bé són empreses que pertanyen a grups empresarials de la resta de l'Estat espanyol o bé, finalment, són empreses catalanes (segons els principis de domicili social a Catalunya i de majoria del capital social també a Catalunya). D'acord amb aquest criteri, per tant, de les 222 empreses abans esmentades 109 són empreses catalanes en el sentit definit (identificades amb la lletra C), 102 pertanyen a multinacionals estrangeres o de capital estranger (a les quals ha estat assignada la lletra M) i les 11 restants pertanyen a grups empresarials procedents de la resta del territori espanyol (a les quals es reconeix per mitjà de la lletra E).¹

El resultat d'aquesta classificació posa de manifest que existeix un elevat percentatge d'empreses a Catalunya, entre les empreses més grans per volum de facturació, amb un capital majoritàriament català (gairebé el 50%). I tot i que aquestes empreses catalanes no són les que encapçalen el llistat per volum de facturació (la primera empresa estrictament catalana apareix en la novena posició), es pot afirmar que aquestes 109 empreses configuren el gran actiu de l'economia catalana per als propers anys (alhora que són també les que han de protagonitzar l'augment de dimensió empresarial, fins al punt de situar Catalunya en el mapa empresarial internacional); són empreses industrials de dimensió mitjana que han demostrat, en el període 1986-2000, ser altament competitives en uns sectors industrials no intervinguts ni regulats pel sector públic, i ens uns mercats cada cop més oberts i integrats en el comerç internacional.

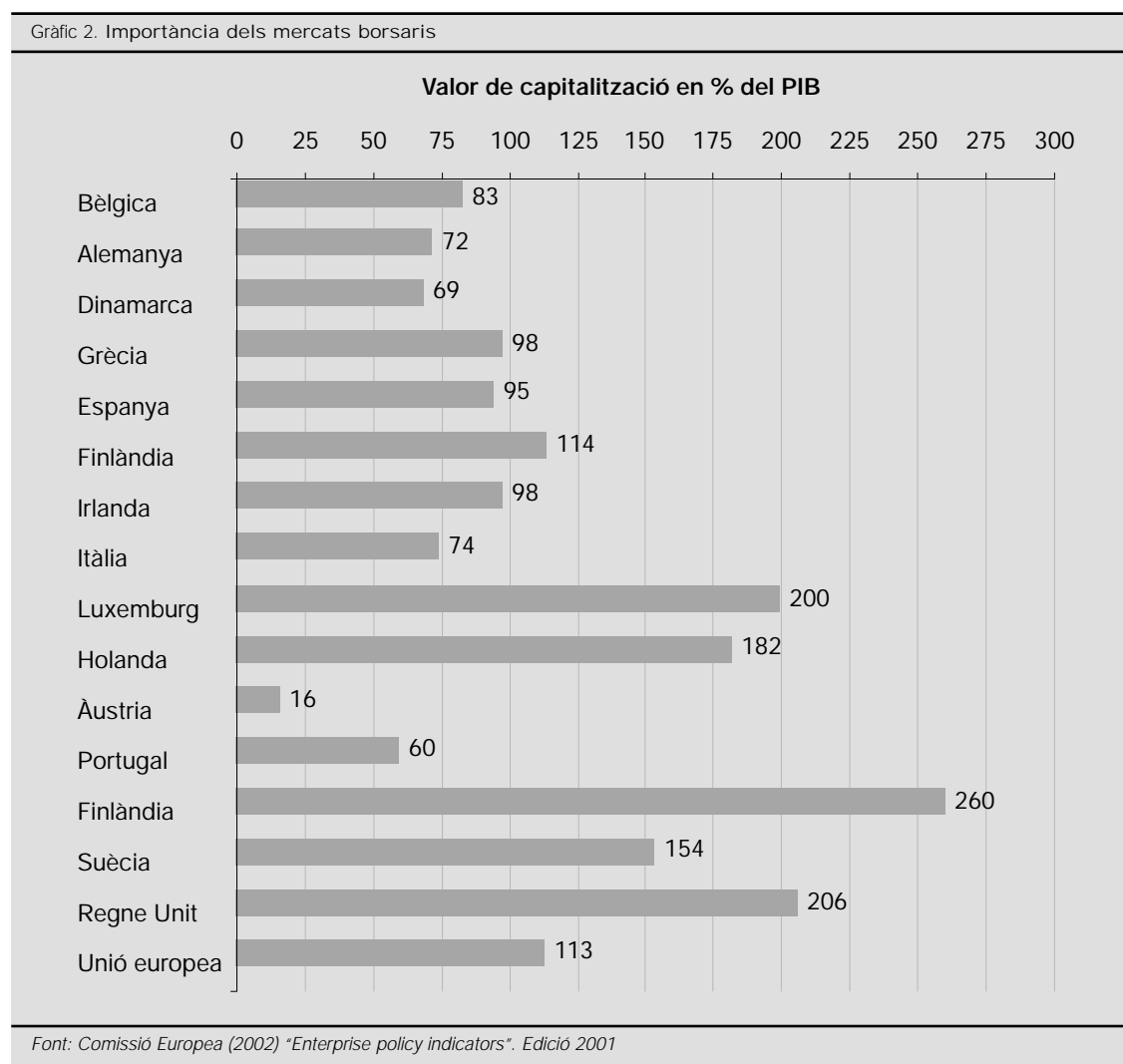
Aquesta dedicació, d'altra banda, a l'activitat industrial abans esmentada fa que la dimensió d'aquestes empreses catalanes sigui relativament petita en el context d'una comparació en l'àmbit espanyol (sempre en termes de volum de vendes); cal tenir present que les primeres empreses espanyoles per facturació són empreses del sector serveis, moltes de les quals van adquirir la seva gran dimensió com a conseqüència d'operar en règim de monopoli de caràcter públic. I si bé ara aquestes empreses han estat completament privatitzades, encara conserven una important quota de mercat, fet que les converteix en clars líders de mercat quan es comparen volums de facturació.

Un altre tret característic important de les empreses catalanes fa referència a l'escàs nombre que cotitza a la borsa de valors, fet que s'explicaria per la manca de tradició que aquesta via de finançament de la inversió empresarial ha tingut tant a Espanya (on històricament hi ha hagut una notable propensió empresarial a finançar-se mitjançant el crèdit bancari) com a Catalunya (on, a més a més, el predomini del caràcter familiar de les empreses ha atorgat un plus d'aversion als finançaments aliens que suposin entrada d'accionistes de fora del nucli familiar).

¹ Si es consideren només les 50 empreses més grans de Catalunya per volum de facturació l'any 2001, 23 empreses són filials de grups multinacionals, 2 ho són de filials espanyoles i 25 són empreses autòctones de Catalunya. D'aquestes 25 empreses catalanes, 11 són entitats financeres o empreses lligades a grups financers i 14 són empreses no financeres, de les quals 13 són empreses familiars i l'empresa restant és una mútua.

En aquest sentit, cal tenir present que la possibilitat que tenen les empreses catalanes de fer servir el mercat borsari (moltes de les quals, per dimensió i per bona gestió, serien admeses a cotització sense problemes) no es materialitza, entre d'altres factors, per la por a la pèrdua d'independència. Caldria, però, que aquestes empreses valoressin també que els seus projectes d'expansió en sortirien reforçats, no solament pel capital que la borsa els pot aportar, sinó també per l'impuls financer addicional que la seva presència a la borsa els permetria de tenir.

El Gràfic 2 mostra, referit als països de la Unió Europea, el percentatge que a finals de l'any 2000 la capitalització borsària representava amb relació als diferents productes interiors bruts europeus d'aquell any. Així, en aquest gràfic s'observa, en el cas de l'economia espanyola, una relació capitalització/PIB baixa, en ser la seva ràtio inferior a la mitjana comunitària: d'un 95% del PIB, enfront del 113%. Aquesta diferència és més gran si la comparació es realitza amb els països del nord d'Europa, on hi ha molta més tradició de finançar la inversió empresarial a partir del mercat secundari del mercat de capitals (Finlàndia, per exemple, presenta una ràtio del 260%, i el Regne Unit del 200%). Cal fer constar que, pel que fa al cas espanyol, el valor de la capitalització borsària va patir una important davallada a finals de l'any 2000 amb relació a l'any 1999, tot i que aquesta caiguda va ser menor que la registrada en altres països europeus (Comissió Europea, 2002).



Pel que fa a les empreses catalanes relacionades en l'Annex 2, de les 109 empreses abans esmentades (de capital català ubicades a Catalunya i que van facturar més de 150 milions d'euros l'any 2001), solament 11 empreses cotitzen en el mercat continu espanyol, una cotitza en el sistema de preus únics (sistema conegut com a *fixing*) i una altra cotitza solament en el mercat barcelonès. Així, de les onze empreses catalanes que cotitzen a la borsa de valors, sis empreses estan vinculades a grups financers (aquestes empreses són les següents: Gas Natural, Sociedad de Aguas de Barcelona, Banc de Sabadell, Catalana Occidente, Inmobiliària Colonial i Acesa). No depenen, per tant, de grups financers, La Seda de Barcelona, Terra Networks, Dogi, Mecalux i Ercros. I per tal de completar aquesta informació referida a les empreses catalanes que cotitzen en els mercats borsaris,

Uniland és la que cotitza en el sistema de contractació de preus únics abans esmentat, mentre que Cementos Molins és l'empresa que cotitza exclusivament en el mercat barcelonès.

Les principals empreses espanyoles, en canvi, cotitzen en el mercat secundari del mercat de capitals (la qual cosa és lògica, atesa la seva més gran dimensió). Així, de les 50 empreses espanyoles més grans per volum de facturació l'any 2001, solament sis empreses no cotitzen en el mercat borsari: aquestes són El Corte Inglés, Hipercor, La Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, ONCE, Mercadona i Necso Entrecanales y Cubiertas (cal tenir present, però, que han estat excloses d'aquesta relació d'empreses espanyoles les empreses filials de les multinacionals).

1.5. Classificació sectorial de les grans empreses catalanes

Per tal d'obtenir una visió més detallada de la naturalesa de l'empresa catalana, seguidament en presentem una aproximació productiva sectorial. Així, si bé en l'apartat precedent ja han estat assenyalats breument els sectors de major presència en l'estructura empresarial catalana (amb relació al total espanyol), tot seguit es presenta el pes de cadascun dels sectors productius en l'estructura empresarial catalana en l'any 2001, a partir de la classificació d'activitats que estableix la CNAE93 (Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques de 93 sectors d'activitat).

El Quadre 10 presenta, en la seva primera columna, el percentatge de cadascun dels sectors productius sobre el total de les empreses catalanes segons el *Dirce* (han de ser, però, empreses amb personal assalariat); en la segona columna es mostra el mateix percentatge per a tots els sectors, considerant ara només les 12.500 empreses catalanes més grans (a partir del criteri del volum de facturació) segons ACICSA; i la tercera columna presenta també el percentatge de cadascun dels sectors d'activitat sobre el total català, considerant solament en aquest cas les empreses catalanes amb un volum de facturació superior a 150 milions d'euros (la font estadística d'informació torna a ser, també en aquest cas, ACICSA).

El Quadre 10 mostra algunes dades que són força interessants. Així, el comerç al detall, la construcció i el comerç a l'engròs eren les activitats amb un nombre més gran d'empreses amb assalariats a Catalunya (segons el *Dirce*, un 17,25%, un 13,25% i un 9% respectivament), però aquests percentatges varien en considerar el volum de facturació: en concret, el comerç al detall i la construcció perden percentatge quan es consideren les primeres 12.500 empreses per volum de facturació (baixen fins al 3,55% i al 4,2% respectivament), mentre que el comerç a l'engròs augmenta fins al 27,8%. Per a aquests tres sectors, aquesta tendència es manté si es consideren els percentatges referits només a les empreses que van facturar més de 150 milions d'euros: així, els sectors en els quals disminueixen encara més els percentatges són el del comerç al detall i el de la construcció, mentre que el sector del comerç a l'engròs es manté en un 12,5% del total de les empreses.

Els sectors alimentari i químic, en canvi, consten relativament de poques empreses amb una dimensió mitjana - gran, tal com ho mostra el Quadre 10. Així, segons el *Dirce*, aquests sectors només representen un 1,3% i un 0,5% del total de les empreses a Catalunya, percentatges, però, que augmenten fins al 5,4% i al 4,1% si es consideren les primeres 12.500 empreses catalanes; i si es tenen en compte, finalment, les empreses que l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros, els percentatges pugen fins al 12,95%. Aquest mateix fet (nombre baix d'empreses en termes relatius, però de gran dimensió) també s'observa en els sectors d'intermediació financera i d'assegurances, per bé que els seus percentatges, en el darrer dels tres casos considerats pel que fa al volum de vendes corresponents a l'any 2001, arriben fins al 5,8% i al 8,4% respectivament.

Pel que fa als sectors d'activitat compresos entre els epígrafs 21 i 35 (amb l'excepció de la indústria química ja comentada), els percentatges de les tres columnes no ultrapassen en cap cas el 4,5%. Així, en els sectors industrials de la maquinària, el material elèctric, òptic i electrònic, els plàstics, els productes metàl·lics i el material de transport hi ha relativament poques empreses grans i aquestes no destaquen entre el total de les empreses catalanes (amb algunes excepcions, com ara les multinacionals de l'automòbil) per la seva dimensió en termes de volum de vendes.

Quadre 10. Distribució sectorial de les empreses catalanes per sectors d'activitat en percentatge del total

| Subsector d'activitat | Dirce 2001 | ACICSA (12.500 empreses més grans) | ACICSA (empreses vendes ≥150m euros) |
|--|----------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| 01 Agricultura, ramaderia, caça i activitats de serveis | | 1,00% | 0,00% |
| 02 Silvicultura, explotació forestal i activitats de serveis | | 0,02% | 0,00% |
| 05 Pesca, aqüicultura i activitats de serveis | | 0,03% | 0,00% |
| 10 Extracció i aglomeració d'antracita, hulla, lignit i turba | 0,00% | 0,02% | 0,00% |
| 11 Extracció de crus de petroli i gas natural; activitats dels serveis relacionats | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| 13 Extracció de minerals metàl·lics | 0,00% | 0,01% | 0,00% |
| 14 Extracció de minerals no metàl·lics ni energètics | 0,09% | 0,42% | 0,00% |
| 15 Indústria de productes alimentaris i begudes | 1,31% | 5,43% | 12,95% |
| 16 Indústria del tabac | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| 17 Indústria tèxtil | 1,34% | 4,44% | 1,34% |
| 18 Indústria de la confecció i de la pell | 1,21% | 1,41% | 0,89% |
| 19 Preparació de cuirs adobats i acabats del cuir; fabricació d'articles de marroquineria i viatge | 0,12% | 0,54% | 0,00% |
| 20 Indústria de la fusta i del suro, excepte mobles; cistelleria i espadenyeria | 0,97% | 0,73% | 0,00% |
| 21 Indústria del paper | 0,26% | 1,47% | 2,23% |
| 22 Edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats | 1,55% | 2,81% | 2,68% |
| 23 Coc, refinament de petroli i tractament de combustibles nuclears | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| 24 Indústria química | 0,51% | 4,12% | 12,95% |
| 25 Fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques | 0,66% | 3,19% | 1,34% |
| 26 Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics | 0,58% | 1,62% | 1,34% |
| 27 Metal·lúrgia | 0,16% | 0,91% | 1,79% |
| 28 Fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària i equipament | 3,14% | 3,71% | 1,79% |
| 29 Indústria de la construcció de maquinària i equips mecànics | 1,23% | 4,48% | 1,34% |
| 30 Fabricació de màquines d'oficina i equips informàtics | 0,06% | 0,02% | 0,00% |
| 31 Fabricació de maquinària i material elèctric | 0,31% | 1,33% | 1,34% |
| 32 Fabricació de material electrònic; fabricació d'equip i aparells de ràdio i televisió | 0,12% | 0,68% | 1,79% |
| 33 Fabricació d'equip i instruments mèdics i quirúrgics, de precisió, òptica i rellotgeria | 0,32% | 1,00% | 1,79% |
| 34 Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs | 0,21% | 0,64% | 1,79% |
| 35 Fabricació d'altre material de transport | 0,10% | 0,36% | 1,79% |
| 36 Fabricació de mobles; altres indústries manufactureres | 1,29% | 2,13% | 0,00% |
| 37 Reciclatge | 0,02% | 0,00% | 0,00% |
| 40 Producció i distribució d'energia elèctrica, gas, vapor i aigua calenta | 0,07% | 0,23% | 0,45% |
| 41 Captació, depuració i distribució d'aigua | 0,05% | 0,27% | 0,45% |
| 45 Construcció | 13,25% | 4,20% | 1,79% |
| 50 Venda, manteniment i reparació de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors | 3,43% | 4,80% | 2,68% |
| 51 Comerç a l'engròs i intermediaris del comerç, excepte de vehicles de motor | 8,99% | 27,86% | 12,50% |
| 52 Comerç al detall, excepte el comerç de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors | 17,25% | 3,55% | 3,13% |
| 55 Hostaleria | 9,48% | 1,78% | 1,34% |
| 60 Transport terrestre; transport per canonades | 3,52% | 2,09% | 1,79% |
| 61 Transport marítim, de cabotatge i per vies de navegació interiors | 0,02% | 0,08% | 0,00% |
| 62 Transport aeri i espacial | 0,01% | 0,02% | 0,00% |
| 63 Activitats annexes als transports; activitats d'agències de viatges | 1,24% | 2,29% | 1,34% |
| 64 Correus i telecomunicacions | 0,29% | 0,12% | 0,45% |
| 65 Intermediació financera, excepte assegurances i plans de pensions | 0,08% | 0,38% | 5,80% |
| 66 Assegurances i plans de pensions, excepte seguretat social obligatòria | 0,07% | 0,60% | 8,04% |
| 67 Activitats auxiliars a la intermediació financera | 1,06% | 0,22% | 0,00% |
| 70 Activitats immobiliàries | 4,32% | 1,85% | 0,45% |
| 71 Lloguer de maquinària i equips sense operari, d'efectes personals i estris domèstics | 0,64% | 0,15% | 0,00% |
| 72 Activitats informàtiques | 0,86% | 0,57% | 0,00% |
| 73 Recerca i desenvolupament | 0,11% | 0,06% | 0,00% |
| 74 Altres activitats empresarials | 9,45% | 3,46% | 8,48% |
| 75 Administracions Públiques | | 0,02% | 0,45% |
| 80 Ensenyament | 1,83% | 0,38% | 0,45% |
| 85 Activitats sanitàries i veterinàries, servei social | 2,62% | 0,76% | 0,00% |
| 90 Activitats de sanejament públic | 0,17% | 0,21% | 0,00% |
| 91 Activitats associatives | 0,28% | 0,07% | 0,00% |
| 92 Activitats recreatives, culturals i esportives | 1,95% | 1,14% | 0,45% |
| 93 Activitats diverses de serveis personals | 3,44% | 0,27% | 0,45% |
| TOTAL | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

Font: INE, ACICSA 2002 i elaboració pròpia

Per tal de completar la informació referida a la dimensió empresarial per sectors de l'empresa catalana, el Quadre 11 presenta la distribució sectorial de les 222 primeres empreses catalanes per volum de facturació l'any 2001, segons la base de dades d'ACICSA referida a aquell any, i fent servir l'ordenació sectorial establerta per la CNAE93 (Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques en 93 sectors d'activitat).

| Quadre 11. Distribució sectorial de les 222 empreses catalanes més grans per sectors d'activitat | | | | | |
|--|------------|---------------|------------------------|---------------|--------------------|
| | Empreses | % | Facturació en euros | % | Facturació mitjana |
| 1 Agricultura, ramaderia, caça i activitats de serveis | 1 | 0,5% | 168.283.400 | 0,1% | 168.283.400 |
| 15 Indústria de productes alimentaris i begudes | 28 | 12,6% | 10.271.483.600 | 9,1% | 366.838.700 |
| 17 Indústria tèxtil | 3 | 1,4% | 923.845.800 | 0,8% | 307.948.600 |
| 18 Indústria de la confecció i de la pell | 2 | 0,9% | 647.752.900 | 0,6% | 323.876.450 |
| 21 Indústria del paper | 5 | 2,3% | 1.937.542.800 | 1,7% | 387.508.560 |
| 22 Edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats | 6 | 2,7% | 2.127.102.000 | 1,9% | 354.517.000 |
| 24 Indústria química | 30 | 13,5% | 9.989.429.500 | 8,8% | 332.980.983 |
| 25 Fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques | 3 | 1,4% | 667.393.900 | 0,6% | 222.464.633 |
| 26 Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics | 3 | 1,4% | 1.345.311.400 | 1,2% | 448.437.133 |
| 27 Metal·lúrgia | 2 | 0,9% | 562.751.600 | 0,5% | 281.375.800 |
| 28 Fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària i equipament | 3 | 1,4% | 540.910.800 | 0,5% | 180.303.600 |
| 29 Indústria de la construcció de maquinària i equip mecànic | 3 | 1,4% | 474.102.400 | 0,4% | 158.034.133 |
| 31 Fabricació de maquinària i material elèctric | 3 | 1,4% | 1.458.908.700 | 1,3% | 486.302.900 |
| 32 Fabricació de material electrònic, fabricació d'equips i d'aparells de ràdio i televisió | 4 | 1,8% | 1.840.960.300 | 1,6% | 460.240.075 |
| 33 Fabricació d'equips i instruments mèdics i quirúrgics, de precisió, òptica i rellotgeria. | 4 | 1,8% | 1.165.122.000 | 1,0% | 291.280.500 |
| 34 Fabricació de vehicles a motor, remolcs i semiremolcs | 4 | 1,8% | 9.352.890.300 | 8,3% | 2.338.222.575 |
| 35 Fabricació d'altre material de transport | 4 | 1,8% | 925.564.600 | 0,8% | 231.391.150 |
| 40 Producció i distribució d'energia, gas, vapor i aigua calenta | 1 | 0,5% | 4.891.572.000 | 4,3% | 4.891.572.000 |
| 41 Captació, depuració i distribució d'aigua | 1 | 0,5% | 2.248.567.000 | 2,0% | 2.248.567.000 |
| 45 Construcció | 4 | 1,8% | 5.128.580.700 | 4,5% | 1.282.145.175 |
| 50 Venda, manteniment i reparació de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors | 6 | 2,7% | 5.768.695.400 | 5,1% | 961.449.233 |
| 51 Comerç a l'engròs i intermediaris del comerç, excepte de vehicles de motor | 28 | 12,6% | 10.025.883.300 | 8,8% | 358.067.261 |
| 52 Comerç al detall, excepte el comerç de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors | 7 | 3,2% | 3.249.040.900 | 2,9% | 464.148.700 |
| 55 Hostaleria | 3 | 1,4% | 605.784.200 | 0,5% | 201.928.067 |
| 60 Transport terrestre; transport per canonades | 4 | 1,8% | 897.413.100 | 0,8% | 224.353.275 |
| 63 Activitats annexes als transports; activitats d'agències de viatges | 3 | 1,4% | 840.847.000 | 0,7% | 280.282.333 |
| 64 Correus i telecomunicacions | 2 | 0,9% | 1.282.991.900 | 1,1% | 641.495.950 |
| 65 Intermediació financera, excepte assegurances i plans de pensions | 12 | 5,4% | 8.990.379.300 | 7,9% | 749.198.275 |
| 66 Assegurances i plans de pensions, excepte seguretat social obligatòria | 19 | 8,6% | 13.119.295.500 | 11,6% | 690.489.237 |
| 70 Activitats immobiliàries | 1 | 0,5% | 303.931.800 | 0,3% | 303.931.800 |
| 74 Altres activitats empresarials | 19 | 8,6% | 10.280.129.100 | 9,1% | 541.059.426 |
| 75 Administracions públiques | 1 | 0,5% | 159.268.200 | 0,1% | 159.268.200 |
| 80 Ensenyament | 1 | 0,5% | 158.667.200 | 0,1% | 158.667.200 |
| 92 Activitats recreatives, culturals i esportives | 1 | 0,5% | 721.214.500 | 0,6% | 721.214.500 |
| 93 Activitats diverses de serveis personals | 1 | 0,5% | 235.837.200 | 0,2% | 235.837.200 |
| Total | 222 | 100,0% | 113.307.454.300 | 100,0% | 510.393.938 |

Font: ACICSA 2002

Les 222 primeres empreses que produeixen béns i serveis a Catalunya van facturar per valor de 113.307 milions d'euros l'any 2001, mentre que el PIB català del mateix any (en tant que sumatori de valors afegits, és a dir, de vendes menys compres) va ser de 130.000 milions d'euros. Així, la facturació mitjana d'aquestes empreses l'any 2001 va pujar a 510,393 milions d'euros, però solament nou dels trenta-cinc sectors d'activitat considerats superaven aquesta mitjana: producció i distribució d'energia i gas, fabricació i venda de vehicles de motor, captació i distribució d'aigua, construcció, correus i telecomunicacions, intermediació financera, assegurances i activitats recreatives, culturals i esportives. En l'altre extrem, hi havia fins a set sectors d'activitat les empreses dels quals no ultrapassaven els 250 milions d'euros de facturació: agricultura, cautxú i plàstics, productes metàl·lics, construcció de maquinària i equip mecànic, fabricació d'altre material de transport, comerç al detall de vehicles de motor i l'hostaleria.

Seguidament es presenta un detall de les principals empreses a Catalunya, classificades en funció del seu volum de vendes, dels principals sectors manufacturadors. Per a les comparacions en el context espanyol s'ha fet servir la informació que facilita la publicació *España 30.000*, de Fomento de la Producción (2002), mentre que per a les comparacions internacionals s'han fet servir les dades que facilita la revista *Fortune*.

1.5.1. Sector de la indústria de l'alimentació i la beguda

En aquest sector les empreses catalanes presentaven l'any 2001 una notable posició relativa en el context espanyol, per tal com la seva producció va suposar el 24% de la producció del sector en l'àmbit de l'Estat. Si es considera, però, el nombre d'empreses, a Catalunya n'hi havia 3.963 l'any 2001, les quals representaven l'11,9% del total de les empreses espanyoles; cal destacar, per tant, una dimensió relativa més gran en les empreses catalanes en aquest sector d'activitat en el context espanyol.

En concret, vint-i-vuit empreses pertanyents a aquest sector van realitzar una facturació superior als 150 milions d'euros (vegeu el Quadre 12). D'aquestes empreses, quinze eren catalanes, dotze pertanyien a grups multinacionals estrangers i l'empresa restant depenia d'un grup espanyol; així, la primera empresa amb capital català era Cobega, que ocupava el tercer lloc en el rànquing sectorial i el trentè lloc en el rànquing de les empreses catalanes més grans per volum de facturació. Tanmateix, aquestes vint-i-vuit empreses acumulen el 74% de la facturació d'aquest emergent sector d'activitat a Catalunya, així com també el 52% de l'ocupació.

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|----------------------|-------------|----------|-------|
| 22 | 175 | CASA TARRADELLAS, SA | 180.303.600 | 350 | C |
| 24 | 186 | ÀREA DE GUISSONA, SA | 169.070.700 | | C |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 12 mostra com l'any 2001 la primera empresa càrnica de Catalunya era Casa Tarradellas, amb un volum de facturació que li atorgava la vint-i-dosena posició en el rànquing sectorial de la indústria alimentària a Catalunya. Tot seguit figura Àrea de Guissona, una de les dues empreses de la Corporació Alimentària de Guissona; en el context espanyol, aquesta corporació era l'any 2001 la segona empresa de l'Estat per volum de facturació, mentre que la primera era Cooperatives Orensanas (que va facturar 539 milions d'euros, segons Fomento de la Producción, 2002) i la tercera era Campofrío (amb 423 milions). Tanmateix, l'empresa Casa Tarradellas figura en la vuitena posició en el rànquing espanyol. En el context mundial, finalment, cal fer constar que la primera empresa per volum de facturació l'any 2001 va ser la nord-americana Archer Daniel Midland (número 240 del món), que, amb 20.051 milions de dòlars, multiplicava quasi per 50 les vendes de la corporació segarra.

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|----------------------------------|-------------|----------|-------|
| 5 | 54 | MOYRESA MOLTURACION Y REFINO, SA | 524.052.500 | 370 | M |
| 6 | 58 | CARGILL ESPAÑA, SA | 510.860.300 | 640 | M |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 13 presenta les empreses que, a Catalunya, l'any 2001 es dedicaven a la fabricació de greixos i d'olis animals i vegetals. Totes dues empreses són multinacionals, amb uns volums de facturació que les situen en els llocs 5 i 6 (d'un total de 28 empreses) del sector alimentari a Catalunya i, segons el Fomento de la Producción (2002), són la primera i la segona empresa per facturació a l'Estat en el sector d'alimentació (olis i olives). En el context mundial, finalment, cal fer constar que, al rànquing de *Fortune* (global 500), solament hi ha quatre empreses alimentàries, la darrera de les quals (Tyson Foods, número 468) l'any 2001 va facturar 10.750 milions de dòlars (multiplicava, doncs, aproximadament per 20 les vendes de Moyresa).

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|-----------------------------|-------------|----------|-------|
| 2 | 28 | DANONE, SA | 808.962.300 | 2.180 | M |
| 4 | 39 | UNILEVER FOODS ESPAÑA, SA | 661.113.300 | 2.000 | M |
| 23 | 188 | GRUPO KALISE MENORQUINA, SA | 169.485.400 | 640 | E |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 14 presenta les tres empreses que, a Catalunya, l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros en el sector de la indústria làctia. En aquest sector destaca especialment l'empresa multinacional Danone, la qual, amb una facturació de quasi 809 milions d'euros, ocupava el segon lloc entre les 28 empreses alimentàries catalanes (i el quart pel que fa a l'ocupació); amb aquesta facturació, Danone era també la primera empresa espanyola en el subsector làctic, i facturava un 20% més que la segona empresa (Leche Pascual, segons Fomento de la Producción, 2002). En el context mundial la revista *Fortune* situava el Groupe Danone com a la cinquena empresa en el Food Consumer Products, grup que, amb una facturació de 12.957 milions de dòlars, ocupava el número 394 entre les primeres 500 empreses del món. D'altra banda, Unilever Food era la quarta empresa a Catalunya en el sector alimentari i la tercera espanyola en el subsector làctic; cal tenir present que la multinacional Unilever era la segona empresa mundial, atès que la revista *Fortune* la situava en aquest lloc en el Food Consumer Products de 2001, gràcies a una facturació de 46.130 milions de dòlars (ocupant així el número 68 entre les 500 primeres empreses del món). En darrer terme, el Grup Kalise la Menorquina (de titularitat espanyola) era la vint-i-vuitena empresa del sector alimentari català i la setena empresa espanyola en el subsector làctic.

Quadre 15. Subsector de la fabricació de productes per a l'alimentació animal

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|--------------------------------|-------------|----------|-------|
| 13 | 109 | VALL COMPANYS, SA | 276.465.600 | 320 | C |
| 16 | 124 | AGROVIC ALIMENTACION, SA | 242.724.700 | 1.460 | M |
| 24 | 193 | AGROPECUARIA DE GUISSONA, SCCL | 168.067.000 | | C |
| 28 | 208 | COPAGA, SCCL | 158.186.400 | 520 | C |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 15 presenta les quatre empreses que, a Catalunya, l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros, en el subsector de la fabricació de productes per a l'alimentació animal. L'empresa catalana Vall Companys, tot i que figurava en tretzè lloc entre les 28 empreses alimentàries a Catalunya, ocupava el cinquè lloc en l'àmbit estatal en aquest subsector. Per volum de facturació (i també pel personal que ocupava) en destacava també Agrovic (la més important del subsector pel que fa a l'ocupació), l'única de les empreses relacionades dependent d'una multinacional estrangera.

Quadre 16. Subsector de la fabricació d'altres productes alimentaris

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|----------------------------------|---------------|----------|-------|
| 1 | 10 | NESTLE ESPAÑA, SA | 1.512.357.000 | 3.950 | M |
| 10 | 84 | PANRICO, SA (GRUPO) | 355.799.200 | 3.860 | C |
| 11 | 87 | BORGES, SA | 348.004.100 | 1.000 | C |
| 12 | 96 | BIMBO, SA | 326.217.300 | 3.643 | M |
| 14 | 120 | SNACKS VENTURES, SA | 249.420.000 | 2.000 | M |
| 17 | 134 | UNITED BISCUITS IBERIA, SL | 230.999.000 | 1.160 | M |
| 18 | 156 | CHUPA CHUPS, SA | 198.334.000 | 500 | C |
| 21 | 171 | NUTREXPA, SA | 180.502.000 | 980 | C |
| 25 | 196 | PRODUCTOS ALIMENTICIOS GALLO, SA | 163.631.600 | 415 | C |
| 27 | 198 | BESTFOODS ESPAÑA, SA | 163.355.100 | 500 | M |

Font: ACICSA, 2002

(*) Agrolimen és un grup majoritàriament alimentari important però no consta en aquesta relació ja que ACICSA no recull dades consolidades del grup. Vegeu el paràgraf 1.6 per a més informació.

El Quadre 16 presenta les quatre empreses que, a Catalunya, l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros, en el subsector de la fabricació d'altres productes alimentaris. Del llistat en destacava l'empresa multinacional Nestlé, que ocupava el primer lloc en el rànquing sectorial alimentari i el desè lloc entre les 222 empreses catalanes analitzades; amb 3.950 treballadors, aquesta empresa era també la primera del sector pel que fa a ocupació. En el context espanyol, Nestlé figurava també com a primera en el capítol empreses diverses d'alimentació (Fomento de la Producción, 2002), multiplicant per quatre la facturació de la segona empresa espanyola (Interpec Iberia). En el context mundial, la revista *Fortune* situa Nestlé, en el global 500, com a primera empresa mundial en la secció Food Consumer Products, en haver facturat l'any 2001 per valor de 50.192 milions de dòlars (la qual cosa situa aquesta empresa en el número 55 de tot el món pel que fa a volum de vendes).

Després de Nestlé apareixien, facturant quatre vegades menys, dues empreses catalanes: Panrico (amb gairebé tants treballadors com Nestlé) i Borges (amb una tercera part d'ocupació). Panrico apareixia classificada com a la setena empresa farinera de l'Estat (Fomento de la Producción, 2002), per bé que si s'hagués classificat en la secció de l'alimentació d'empreses diverses figuraria en tercer lloc per volum de vendes. Semblantment, l'any 2001 Borges era la primera empresa de l'Estat pel que fa als fruits secs, per bé que si s'hagués classificat en la secció de l'alimentació d'empreses diverses

figuraria en quart lloc per volum de vendes (la segona empresa en el rànquing estatal era la multinacional Snack Ventures, també present a Catalunya).

Seguidament, i pel que fa a les empreses catalanes, Chupa Chups, Nutrexpa i Pastas Alimenticias Gallo completaven l'any 2001 les empreses del subsector altres productes alimentaris, amb unes facturacions que van dels 198 milions d'euros (la primera) i als 163 milions d'euros (la darrera). En el context espanyol, l'any 2001 Chupa Chups i Nutrexpa ocupaven el setè i el vuitè lloc respectivament en la secció de l'alimentació d'empreses diverses (Fomento de la Producción, 2002), mentre que Pastas Gallo ocupava el vuitè lloc en la classificació estatal del subsector de farines i derivats.

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|---|-------------|----------|-------|
| 3 | 30 | COBEGA, SA | 739.244.900 | 1.235 | C |
| 7 | 57 | FREIXENET, SA | 510.860.300 | 1.500 | C |
| 9 | 80 | SOCIEDAD ANÓNIMA DAMM | 372.627.500 | 820 | C |
| 15 | 123 | SAN MIGUEL FÁBRICAS DE CERVEZA Y M., SA | 246.415.000 | 950 | M |
| 20 | 168 | CODORNIU, SA | 183.969.800 | 825 | C |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 17 presenta les cinc empreses que, a Catalunya, l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros, en el subsector de l'elaboració de begudes. La primera empresa era la catalana Cobega, que, amb una facturació de 739 milions d'euros, era la segona empresa estatal, darrere de Heineken (Fomento de la Producción, 2002). Seguidament, l'empresa Freixenet figurava en el segon lloc a Catalunya i en el cinquè lloc a l'Estat per volum de vendes. Tot i ser una de les primeres empreses mundials del sector del cava, el llistat de la revista *Fortune* no desgrana el sector *Beverages*, i solament hi ha sis empreses de begudes entre les 500 primeres del món; així, la primera empresa que hi sortia era Pepsico (amb 26.935 milions de dòlars de facturació) i la sisena era Suntory, la qual, amb 10.445 milions de dòlars (una xifra que multiplicava per 18 la facturació de Freixenet), ocupava el lloc número 485 per volum de vendes. En darrer terme, tanquen el subsector de l'elaboració de begudes les empreses de cerveses Damm i San Miguel, així com també l'altra gran empresa del cava català: Codorniu. La primera era l'onzena empresa estatal l'any 2001 (Fomento de la Producción, 2002), mentre que la segona (de les tres, la de capital multinacional) n'ocupava la tretzena posició i Codorniu la divuitena.

1.5.2. Sector de la indústria tèxtil, de la confecció i de la pell

El sector tèxtil català ocupava encara una posició clarament dominant en el mercat espanyol, atès que l'any 2001 representava el 37% de la producció i el 42% de l'ocupació total. Així, en termes de demografia empresarial, Catalunya disposava en aquell any de 4.379 empreses en la indústria tèxtil i de 4.993 en la indústria de la confecció i de la pell, les quals representaven el 40,7% i el 30,5% de les empreses espanyoles, respectivament. Tanmateix, la major part de les grans empreses del sector tèxtil estaven instal·lades a Catalunya: fins al 80% de les empreses d'aquest sector amb més de 500 treballadors hi estaven ubicades, així com també fins al 60% de les empreses que tenien més de 100 treballadors. Pel que fa al sector de la confecció i de la pell, en canvi, la concentració d'empreses és menys significativa, atès que a Catalunya hi havia solament el 28% de les empreses amb més de 100 treballadors.

Les empreses amb seu a Catalunya que facturem més de 150 milions d'euros eren únicament cinc, de les quals tres pertanyien al sector tèxtil i les altres dues a la indústria de la confecció i de la pell (vegeu el Quadre 18). Aquestes empreses representaven únicament el 19% de la facturació del conjunt del sector tèxtil i de la confecció a Catalunya, i el 9,2% de l'ocupació total. D'aquestes cinc empreses, dues eren multinacionals estrangeres i les altres tres eren de capital català.

En el context espanyol, les empreses ubicades a Catalunya hi ocupaven un lloc destacat: Mango y Sara Lee són la segona i la tercera empresa en el sector de la confecció (Fomento de la Producción, 2002), després d'Industrias de Diseño Textil (la qual duplica la producció d'aquestes dues empreses ubicades a Catalunya). Dogi figurava també en el segon lloc del rànquing del sector tèxtil espanyol (les dades de la Seda, pel que fa a la seva producció de fibres sintètiques, apareixen consolidades en el sector químic, segons Fomento de la Producción). I pel que fa al context internacional, *Fortu-*

ne registra solament tres empreses tèxtils entre les primeres 500 del món, la primera de les quals (Mohaw Industries) va facturar l'any 2001 per valor de 3.446 milions de dòlars; aquest volum de vendes mostra una facturació que multiplica per deu la facturació de les empreses del sector a Catalunya. En darrer terme, no hi havia cap empresa del sector de la confecció en el llistat de *Fortune*.

| Quadre 18. Subsector tèxtil i subsector de la confecció | | | | | |
|---|------------------|---------------------------------------|-------------|----------|-------|
| Subsector tèxtil | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 79 | SARA LEE D.E. ESPAÑA, SA | 390.056.900 | 1.900 | M |
| 2 | 106 | LA SEDA DE BARCELONA, SA (GRUPO SEDA) | 293.384.100 | 930 | C |
| 3 | 129 | DOGI INTERNATIONAL FABRICS, SA | 240.404.800 | 2.100 | C |
| Subsector de la confecció | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 68 | MANGO MNG HOLDING, SL | 456.030.000 | 3.331 | C |
| 2 | 160 | BURBERRY, SA | 191.722.900 | 750 | M |

Font: ACICSA, 2002

1.5.3. Sector de la indústria paperera, l'edició, les arts gràfiques i la reproducció de suports gravats

La presència del sector català del paper i de l'edició és significativa en el conjunt de l'Estat, atès que l'any 2001 hi aportava més d'un 30% de l'ocupació total. Així, en el sector paperer hi havia l'any 2001 a Catalunya fins a 753 empreses, les quals representaven el 34% de les empreses espanyoles. Pel que fa a la indústria de l'edició, les arts gràfiques i la reproducció de suports gravats, el percentatge de les empreses catalanes es reduïa fins al 25,2% del total espanyol; tot i això, aquests percentatges es feien més significatius a mesura que augmentava la dimensió de l'empresa: així, Catalunya acollia el 41% de les empreses papereres amb una plantilla superior a 100 treballadors i el 29% pel que fa a l'edició i a les arts gràfiques. D'aquesta manera, les empreses catalanes amb una facturació superior a 150 milions d'euros representaven el 50% de la producció de tots dos sectors i el 23% de l'ocupació.

D'altra banda, i pel que fa a les empreses papereres, es constata una forta presència del capital exterior, fins al punt que només hi havia una empresa catalana entre les cinc empreses del sector amb una facturació superior als 150 milions d'euros (tot i que aquesta empresa té també una forta participació de capital estranger). En el sector de l'edició, les arts gràfiques i la reproducció de suports gravats, en canvi, destacava la forta presència de l'empresa catalana, atès que la totalitat de les empreses amb una facturació superior als 150 milions d'euros són de capital català (vegeu el Quadre 19).

| Quadre 19. Subsector de la indústria paperera i subsector de l'edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats | | | | | |
|--|------------------|--|-------------|----------|-------|
| Subsector de la indústria paperera | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 43 | TORRASPAPEL, SA | 651.497.200 | 3.300 | M |
| 2 | 55 | ARBORA & AUSONIA, SL | 553.411.900 | 1.424 | C |
| 3 | 96 | RENO DE MEDICI S.PA SUCURSAL EN ESPAÑA | 330.556.600 | 1.680 | M |
| 4 | 139 | SARRIOPAPEL Y CELULOSA, SA | 225.379.500 | 726 | M |
| 5 | 183 | FORT JAMES, SPRL., SC | 176.697.600 | 400 | M |
| Subsector de l'edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 36 | GRUPO EDITORIAL PLANETA | 721.214.500 | 1.800 | C |
| 2 | 77 | GRUPO ZETA, SA | 420.708.500 | 2.500 | C |
| 3 | 79 | GRUPO GODO DE COMUNICACION, SA | 409.770.000 | 1.200 | C |
| 4 | 142 | RBA HOLDING EDITORIAL, SA | 222.374.500 | 340 | C |
| 5 | 159 | LA VANGUARDIA EDICIONES, SL | 196.771.400 | 710 | C |
| 6 | 213 | EDITORIAL PLANETA-DEAGOSTINI, SA | 156.263.100 | 120 | C |

Font: ACICSA, 2002

Pel que fa al subsector de la indústria paperera, el Grup Torras Papel figurava l'any 2001 en la primera posició en el context espanyol (Fomento de la Producción, 2002). Seguidament, l'empresa catalana Arbora & Ausonia, SL figuraria en tercera posició per volum de facturació, després del Grupo Empresarial Ence, tot i que no apareix en aquest subsector per qüestions relatives a la consolidació del grup al qual pertany aquesta empresa de capital català. En el context mundial, en el llistat de la revista *Fortune* apareixen solament quatre empreses papereres entre les primers 500 mundials (totes elles nord-americanes), la primera de les quals era, l'any 2001, International Paper; amb una facturació de 26.363 milions de dòlars, aquesta empresa multiplicava gairebé per 40 les vendes del primer grup català, Torras Papel.

Pel que fa al subsector de l'edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats, el llistat de Fomento de la Producción (2002) el classifica en el sector de mitjans de comunicació. El Grup Editorial Planeta, que encapçalava clarament el rànquing de facturació (quasi doblava la segona empresa) figura en segon lloc en el rànquing espanyol, després de TVE, i supera Sogecable, Antena 3 TV, Canal Satélite Digital i Telecinco. Després d'aquests grups audiovisuals, els Grups Zeta i Godó Comunicació apareixen seguidament per volum de facturació en aquest llistat, en el qual no hi ha informació sobre el Grup Prisa. Ara bé, el diari El País superava la facturació de La Vanguardia Ediciones en un 50%. En el context mundial, en el llistat de la revista *Fortune*, hi apareixen també només

quatre empreses del sector de l'edició i de les arts gràfiques entre les primers 500 mundials, la primera de les quals era, l'any 2001, Bertelsmann; amb una facturació de 17.887 milions de dòlars, aquesta empresa multiplicava gairebé per 25 les vendes del primer grup català, Torras Papel.

1.5.4. Sector de la indústria química

En el context espanyol es pot afirmar que la indústria química catalana hi té una posició molt remarkable, atès que aquest sector d'activitat té al Principat una llarga tradició productiva. Així, a Catalunya es realitzava l'any 2001 el 45% de la producció total de l'Estat, i acull fins al 30% de les empreses espanyoles del sector; aquest darrer percentatge augmenta fins al 53% si es consideren les empreses químiques de l'Estat amb més de 500 treballadors.

Aquest sector també es caracteritzava per una important presència de multinacionals estrangeres, algunes de les quals tenen una presència gairebé centenària. Així, de les dinou empreses que l'any 2001 van realitzar una facturació superior als 150 milions d'euros a Catalunya, quinze eren de capital estranger, una era filial d'una empresa espanyola i les altres tres eren de capital català (vegeu el Quadre 19). La primera empresa de capital català que figurava en el llistat és Antonio Puig (que era la setena del rànquing), seguida de Myrurgia (absorbida per Puig) i de Catalana de Polimers, aquesta darrera del grup Seda.

| Quadre 20. Subsector de la indústria química (sense el subsector farmacèutic) | | | | | |
|---|------------------|---|---------------|----------|-------|
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 20 | BAYER HISPANIA, SA | 1.017.033.000 | 2.201 | M |
| 2 | 25 | SOLVAY IBERICA, SL | 839.998.600 | 2.400 | M |
| 4 | 40 | HENKEL IBERICA, SA | 652.000.000 | 1.900 | M |
| 6 | 63 | RECKITT BENCKISER (ESPAÑA), SA | 477.804.600 | 850 | M |
| 10 | 91 | SOC. ESPAÑOLA DE CARBUROS METALICOS, SA | 331.344.000 | 1.300 | M |
| 12 | 110 | BASF ESPAÑOLA, SA | 275.050.000 | 962 | M |
| 13 | 113 | ANTONIO PUIG, SA | 270.455.500 | 1.000 | C |
| 14 | 111 | DU PONT IBERICA, SA | 270.455.500 | 800 | M |
| 15 | 116 | CLARIANT IBERICA, SA | 256.031.200 | 980 | M |
| 20 | 155 | MYRURGIA, SA | 198.334.000 | 830 | C |
| 21 | 163 | AKZO NOBEL COATINGS, SA | 188.717.800 | 790 | M |
| 22 | 169 | PPG IBERICA, SA | 182.653.600 | 660 | M |
| 23 | 182 | POLIGLAS, SA | 176.505.200 | 680 | E |
| 24 | 183 | ICI ESPAÑA, SA | 175.195.000 | 260 | M |
| 25 | 186 | COTYASTOR, SA | 173.932.900 | 960 | M |
| 27 | 199 | CATALANA DE POLIMERS, SA (GRUPO SEDA) | 163.054.600 | 530 | C |
| 28 | 217 | KAO CORPORATION, SA | 151.455.100 | 340 | M |
| 29 | 220 | HISPAVIC INDUSTRIAL, SA | 150.253.000 | 380 | M |
| 30 | 222 | DSM DERETIL, SA | 150.223.000 | 315 | M |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 20 presenta les dinou empreses que, a Catalunya, l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros en el subsector químic (sense el subsector farmacèutic). La primera empresa per volum de vendes va ser Bayer Hispania, SA, que, amb una facturació de 1.017 milions d'euros, figurava en el tercer lloc en l'àmbit estatal en la secció de química, apartat de varis (després de Repsol Química i Dow Chemical Ibérica). En aquest apartat també hi apareixien les empreses Basf Española, que ocupa el sisè lloc, i Du Pont Ibérica, que ocupa l'onzè lloc. Sense aparèixer directament en aquest llistat (Fomento subdivideix Solvay en les seves quatre divisions: químic, plàstic, transformació de plàstics i salut), pel volum de facturació agregada el Grup Solvay ocuparia el quart lloc en l'àmbit estatal, darrere de Bayer Hispania. Seguidament, la multinacional Henkel ocupava el tercer lloc a Catalunya per volum de vendes, i en la secció de perfumeria i detergents en el context estatal hi ocupava el primer lloc (Fomento de la Producció, 2002). En aquesta mateixa secció, i en l'àmbit estatal, l'empresa de capital català Antonio Puig hi figurava en cinquena posició i Myrurgia (grup Puig) en setena posició. En darrer terme, i pel que fa a la tercera empresa de capital català, Catalana de Polimers ocupava el tercer lloc en la secció de plàstics, amb una facturació d'un 50% i d'un 25% menor que les dues empreses multinacionals que encapçalaven l'any 2001 aquest subsector (GE Plastics de España i Faurecia Automotive España).

En el context internacional, la revista *Fortune* distingeix les indústries químiques (entre les quals l'any 2001 hi havia sis empreses) i les indústries de perfumeria (entre les quals n'hi havia quatre). Pel que fa a les primeres, Basf encapçalava el llistat amb 29.100 milions de dòlars, seguida de Dow Chemical (27.800), Bayer (27.111) i Du Pont de Nemours (25.370); es pot constatar, per tant, que les quatre primeres empreses multinacionals globals tenen presència a Catalunya, on obtenien, l'any 2001, entre un 3% i un 1% de les seva facturació mundial. I pel que fa a les segones, Procter & Gamble (soci d'Arbora & Ausonia) encapçalava el llistat (amb 39.244 milions de dòlars), amb una clara diferència amb relació al segon competidor, Kimberly-Clark (14.525), L'Oréal (12.304) i Henkel (11.695); també en aquest cas trobem que la primera i la quarta empreses multinacionals globals tenien l'any 2001 presència a Catalunya.

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|---------------------------------|-------------|----------|-------|
| 3 | 38 | GRUPO NOVARTIS EN ESPAÑA | 691.163.900 | 1.909 | M |
| 5 | 45 | ALMIRALL PRODEFARMA, SA | 617.485.800 | 2.200 | C |
| 7 | 66 | LABORATORIOS DEL DR. ESTEVE, SA | 469.390.400 | 1.900 | C |
| 8 | 86 | QUIMICA FARMACEUTICA BAYER, SA | 353.996.100 | 1.125 | M |
| 9 | 90 | NOVARTIS FARMACEUTICA, SA | 332.431.800 | 829 | M |
| 11 | 97 | FMC FORET, SA | 322.268.700 | 978 | M |
| 16 | 118 | PROBITAS PHARMA, SA | 252.425.100 | 1.500 | C |
| 17 | 127 | BOEHRINGER INGELHEIM ESPAÑA, SA | 240.717.400 | 1.110 | M |
| 18 | 138 | SANOFI SYNTHELABO, SA | 224.405.900 | 950 | M |
| 19 | 142 | PHARMACIA SPAIN, SA | 216.364.400 | 725 | M |
| 26 | 191 | GRUPO B. BRAUN | 168.283.400 | 1.339 | M |

Font: ACICSA, 2002

El Quadre 21 presenta les onze empreses que, a Catalunya, l'any 2001 van facturar més de 150 milions d'euros en el subsector farmacèutic. La primera empresa per volum de vendes va ser el Grup Novartis, que, amb una facturació de 691 milions d'euros figurava en el tercer lloc, en l'àmbit estatal, de la indústria farmacèutica (després de GlaxoSmithKline Farma España i Merck Sharpe & Dohme España). Seguidament, en el llistat de Fomento de la Producción (i, per tant, seria la quarta empresa en el context de l'Estat) hi apareixia el grup català Almirall Prodesfarma. L'altre gran grup farmacèutic de capital català, Laboratoris Esteve, que figurava en el tercer a Catalunya, l'any 2001 ocupava la sisena posició, mentre que Probitas Pharma (setena a Catalunya) figurava en la vuitena posició en l'àmbit espanyol.

En el context internacional, d'entre les 500 primeres empreses de la revista *Fortune* n'hi sortien 13 de farmacèutiques. Així, Merck encapçalava el llistat amb 47.715 milions de dòlars, seguida de Johnson & Johnson (33.000), Pfizer (32.259) i GlaxoSmithKline (29.506). Pel que fa a les multinacionals presents a Catalunya, Pharmacia hi figurava en el setè lloc, amb una facturació de 19.300 milions de dòlars, dels quals un 1% són generats des de Catalunya, i Novartis hi figurava en el vuitè lloc, amb una facturació de 19.000 milions de dòlars, dels quals un 3% són generats des de Catalunya. Tanmateix, cal fer notar que algunes de les empreses multinacionals que figuren al llistat de *Fortune* són presents a Espanya però no a Catalunya, com ara les empreses Merck, Pfizer, GlaxoSmithKline i Lilly.

1.5.5. Sector de fabricació de vehicles a motor i altre material de transport

A Catalunya hi havia, l'any 2001, 615 empreses registrades en el sector de la fabricació de vehicles a motor i 389 empreses en el sector de la fabricació d'altre material de transport, que representaven sobre el total de la producció espanyola el 27% i el 16% respectivament. En aquests dos sectors la presència de multinacionals estrangeres era especialment destacada, i només hi ha una única empresa de capital català, Ficosa Internacional, orientada a la indústria auxiliar de l'automòbil (vegeu el Quadre 22). Pel que fa a les empreses multinacionals d'aquest sector presents a Catalunya l'any 2001, en destacaven especialment dues pel seu volum de vendes: SEAT, que era també la primera empresa catalana per volum de facturació, i Nissan Motor Ibérica, que ocupava el segon lloc del ràn-

quing sectorial i la novena posició d'entre les 224 empreses catalanes considerades. En darrer terme, cal esmentar que la facturació d'aquestes empreses aquí considerades representava l'any 2001 el 71% del sector català i el 57% de l'ocupació.

| Quadre 22. Subsector de la fabricació de vehicles a motor, remolcs i semiremolcs i subsector de la fabricació d'altre material de transport | | | | | |
|---|------------------|--------------------------|---------------|----------|-------|
| Subsector de la fabricació de vehicles a motor, remolcs i semiremolcs | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 1 | SEAT, SA | 6.351.484.000 | 15.003 | M |
| 2 | 9 | NISSAN MOTOR IBERICA, SA | 2.179.997.000 | 5.600 | M |
| 3 | 49 | FICOSA INTERNATIONAL, SA | 601.012.100 | 6.200 | C |
| 4 | 143 | GEARBOX DEL PRAT, SA | 220.397.200 | 1.485 | M |
| Subsector de la fabricació d'altre material de transport | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 109 | YAMAHA MOTOR ESPAÑA, SA | 290.895.900 | 460 | M |
| 2 | 110 | FRAPE BEHR, SA | 280.071.600 | 1.320 | M |
| 3 | 178 | TRETY, SA | 180.003.100 | 650 | M |
| 4 | 186 | MONTESA HONDA, SA | 174.594.000 | 310 | M |

Font: ACICSA, 2002

En el context espanyol, l'any 2001 SEAT ocupava el primer lloc en la fabricació de vehicles de motor, seguida de Peugeot Citroën (amb una facturació d'un 25% menor), Renault (amb una facturació d'un 30% inferior) i Opel España (amb unes vendes d'un 50% inferiors). L'altra empresa catalana, Nissan Motor Ibérica, figurava en el llistat de Fomento de la Producción (2002) en la novena posició. I pel que fa al sector de les dues rodes, el llistat esmentat situava les empreses Yamaha i Montesa Honda com a les primeres de l'Estat per volum de facturació.

En el context internacional, la revista *Fortune* situava fins a 31 empreses del sector de vehicles de motor entre les 500 primeres empreses del món per volum de facturació. Així, la primera empresa del sector era General Motors, tercera empresa mundial per volum de vendes, la qual va facturar per valor 177.260 milions de dòlars l'any 2001. Seguidament, Ford Motor (162.412, cinquena mundial), Daimler Chrysler (136.900, setena mundial) i Toyota Motor (120.814, desena mundial) encapçalaven la llista a una notable distància de les competidores (tot i haver experimentat, en termes reals, caigudes de les vendes entre un 1% i un 10% amb relació a l'any 2000).

La cinquena empresa del sector era el 2001 una multinacional present a Catalunya, Volkswagen, (número 21 del món), que va facturar per valor de 79.287 milions de dòlars; amb relació a aquesta xifra, la facturació de 6.351 milions d'euros de SEAT (la primera empresa catalana, pertanyent al grup Volkswagen) hi va aportar quasi un 7% del total. Pel que fa a la segona empresa catalana, la multinacional Nissan Motor ocupava l'any 2001 el vuitè lloc en el sector en el context mundial (essent la número 58), amb una facturació de 49.555 milions de dòlars; amb relació a aquesta xifra, la facturació de quasi 2.180 milions d'euros de Nissan Motor Ibérica (la novena empresa catalana) hi va aportar quasi un 4% del total.

1.5.6. Metal·lúrgia, productes minerals no metàl·lics, materials de construcció, maquinària i material elèctric, electrònic i òptic

Aquests sectors manufacturers presenten una atomització considerable en moltes petites i mitjanes empreses, moltes de les quals no arriben a la facturació de 150 milions d'euros. No obstant això, assenyalarem les empreses més importants de cadascun d'ells.

Pel que fa a la metal·lúrgia, la primera empresa que trobem és la Compañía Española de Lamina-ción, que l'any 2001 va facturar 294 milions d'euros i ocupava el lloc 105 entre les 222 empreses catalanes. Segons Fomento de la Producción (2002), aquesta empresa domiciliada a Catalunya era la tercera en l'àmbit estatal, després d'Aceralia i Acerinox. Segons la revista *Fortune*, la primera

empresa en aquest sector al món era Alcoa, amb una facturació de 22.859 milions de dòlars l'any 2001, i n'hi ha deu entre les primeres 500 del món.

Pel que fa a la fabricació de productes minerals no metàl·lics, la presència d'empreses de capital català en aquest sector era més significativa, atès que dues de les tres empreses que ultrapassaven la facturació considerada tenien un capital social majoritàriament català. L'empresa més important és la Compañia Roca Radiadores, que, amb 825 milions d'euros de facturació l'any 2001, ocupava la vint-i-setena posició entre les empreses catalanes més grans per volum de vendes i la primera posició en el sector de materials de construcció a l'Estat espanyol (Fomento de la Producción, 2002). Tanmateix, la corporació Uniland era l'any 2001 l'empresa número 82 entre les 222 empreses catalanes considerades i la quarta empresa del sector de materials de construcció a l'Estat (darrere de Roca, Cemex España i Lafarge). En el context internacional, Roca compta amb les filials Roca Cerámica e Comercio (Portugal) i Sanitaire Roc (Marroc) i pel fet de posseir una fàbrica a Gliwice (Polònia) i haver adquirit recentment el grup suís Keramik Holding Laufen, s'estima que es tracta del primer grup europeu del sector. En darrer terme, i pel que fa a la revista *Fortune*, aquesta presenta la categoria "Homebuilder" com a la categoria més propera als materials de construcció; en aquest cas, la primera empresa d'aquest sector era Centex (número 281 al món), amb una facturació de 6.711 milions de dòlars.

Pel que fa a la fabricació de productes metàl·lics (excepte maquinària i equips), Mecalux era la primera empresa catalana amb una facturació, l'any 2001, de 204 milions d'euros (lloc 149). Juntament amb Essa Palau i Metalbages, aquestes tres empreses són de capital català.

Pel que fa a la maquinària i al material elèctric, Lear Automotive ocupava el lloc número 23 entre les 222 empreses catalanes considerades; amb una facturació, l'any 2001, de 913 milions d'euros figurava en tercer lloc en l'àmbit estatal (Fomento de la Producción, 2002), després d'Asea Brown Boveri i Schneider Electric España. Valeo (amb 330 milions) i Pirelli (amb 215 milions) completen les tres empreses multinacionals que l'any 2001, a Catalunya, van superar els 150 milions d'euros de facturació.

Pel que fa a la fabricació de material electrònic i d'aparells de ràdio i televisió, a Catalunya hi destacava, l'any 2001, l'empresa multinacional Sony; amb una facturació de 1.245 milions d'euros, figurava en el quinè lloc entre totes les empreses catalanes i en el primer lloc en l'àmbit estatal (Fomento de la Producción, 2002). Segons la revista *Fortune*, la primera empresa en aquest sector al món era Siemens, amb una facturació de 77.358 milions de dòlars l'any 2001, i n'hi havia divuit entre les primeres 500 del món. La japonesa Sony hi figurava en tercer lloc, amb una facturació de 60.608 milions de dòlars, dels quals un 1,5% procedia de la venda de productes de les seves instal·lacions a Catalunya. En darrer terme, completen a Catalunya aquest sector les també empreses multinacionals Sharp, Tyco i LG Philips.

1.5.7. Sector turístic

És interessant de comentar breument el cas del sector turístic a Catalunya. Segons el *Dirce*, gairebé un 10% de les empreses catalanes amb assalariats pertanyien al sector de l'hostaleria, però el percentatge d'aquest potent i creixent sector (que ja representava un 10% del PIB de Catalunya i un 14% del PIB de Barcelona l'any 2002) queia fins a l'1,78% si es consideraven les primeres 12.500 empreses catalanes per volum de vendes, i davallava fins a l'1,34% si es consideraven les empreses catalanes que van facturar més de 150 milions d'euros l'any 2001. Aquestes percentatges mostren fins a quin punt estava realment atomitzada la realitat empresarial del potent sector turístic a Catalunya en aquest any, essent com és un sector d'activitat destinat a guanyar pes en els propers anys en el PIB català, d'acord amb el que sembla que s'observa en l'àmbit internacional pel que fa a la creixent especialització productiva regional europea, que sempre comporta tot procés d'integració econòmica i monetària (i en aquest sentit, en els primers anys del segle XXI es presenta com a molt menys clar el futur d'alguns sectors manufacturers en el nostre país que no pas el del sector turístic).

Cal tenir present que Catalunya és tota una potència turística mundial: si figurés en els rànquings internacionals per països, l'any 2002 Catalunya ocuparia el lloc número 11 per nombre de turistes (fins a 23 milions l'any 2002, quan Grècia, per exemple, només en va rebre 12) i un lloc semblant per entrades de divises (fins a 10.150 milions d'euros l'any 2002, la qual cosa contribueix a que Espanya sigui la segona potència turística mundial, el 2002, segons ambdós criteris). Així, el potencial turís-

tic català sembla no haver tocat sostre, com ho demostra el fet que en el difícil any 2002 (posterior als atemptats de l'onze de setembre de 2001), i en un context de recessió internacional en el sector, Catalunya va millorar els seus registres tant en nombre de visitants com de la despesa que aquests hi van fer; la diversificació de l'oferta és tant gran (ja sigui en turisme cultural, que genera un elevat valor afegit i que és el que més caldria potenciar, com en turisme rural o en turisme de sol i platja) que l'any 2002, per primera vegada, Catalunya encapçalava el rànquing de les comunitats autònomes espanyoles en el sector turístic, per davant de les Illes Balears, les Illes Canàries i Andalusia.

Ara bé, si es considera la dimensió de les empreses que conformaven el sector turístic a Catalunya l'any 2001, aquesta potència no es traduïa en la presència de grans empreses catalanes, per tal com les principals cadenes d'hostaleria en l'àmbit espanyol són mallorquines. Els empresaris hotelers de les Illes Balears sí que han sabut col·laborar econòmicament entre ells (tot i ser la mallorquina una realitat lingüística i cultural semblant a la catalana, és molt inferior a la nostra en potencial econòmic i humà), fins al punt d'arribar a crear potents empreses de caràcter multinacional que cotitzen en els mercats de valors. El sector turístic català, i amb molta més intensitat que el sector industrial, és representatiu d'aquesta singular paradoxa de la nostra realitat empresarial: tot i ser l'economia catalana una potència a escala internacional, es palesa, especialment en el sector turístic, la nostra incapacitat secular de saber crear i articular grans empreses que situïn Catalunya en el mapa empresa-

| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
|--------------------|------------------|-----------------|-------------|----------|-------|
| 1 | 131 | GRUPO AREAS, SA | 236.318.000 | 3.450 | C |
| 2 | 164 | PANSFOOD, SA | 188.561.500 | 2.800 | C |
| 3 | 170 | NH HOTELES, SA | 180.904.700 | 2.200 | E |

Font: ACICSA, 2002

rial mundial (per bé que no cal ser determinista en el futur immediat, atès que en un altre context la possibilitat d'aconseguir-ho és oberta).

En aquest apartat només hi havia tres empreses del sector entre les 222 primeres empreses catalanes: Grup Areas (131), Pansfood (164) i NH Hoteles (170), que facturaven entre 236 i 180 milions d'euros. En el context espanyol, Sol Melià i Riu Hotels encapçalaven el llistat de Fomento de la Producción (2002), i triplicaven la facturació d'NH Hoteles. A escala mundial, en darrer terme, la revista *Fortune* situava fins a 9 empreses entre les 500 primeres del món; així, la facturació de Marriot International (que, amb 10.152 milions de dòlars, duplicava la facturació de la segona empresa, Park Place Entertainment) multiplicava quasi per 90 la facturació d'NH Hoteles. Tanmateix, la cadena Hilton, amb presència a Barcelona, apareixia com a sisena empresa mundial del sector, amb una facturació de 3.050 milions de dòlars l'any 2001.

1.5.8. Sector de la intermediació financera i de les assegurances

El Quadre 24 presenta, en primer terme, una relació de la facturació de les principals empreses que l'any 2001 es dedicaven a la intermediació financera. Així, principalment hi ha entitats financeres (caixes i bancs) de capital català, una empresa de finançament per a béns de consum (lligada a una empresa multinacional fabricant d'automòbils) i una empresa de *factoring* de capital espanyol. Del llistat en destaca "la Caixa", que, amb gairebé 3.500 milions d'euros d'ingressos l'any 2001 (ingressos d'explotació, principalment cobrament d'interessos), ocupava el quart lloc entre les 222 empreses catalanes considerades. Tot seguit hi apareixen el Banc Sabadell, la Caixa de Catalunya, la Caixa del Penedès i algunes de les caixes comarcals. Aquest ordre guarda relació amb el què s'observa si s'ordenen les entitats financeres catalanes per volum de dipòsits: així, en recursos de creditors, a 31 d'octubre de 2002, la Caixa disposava de 74.000 milions d'euros, el Banc Sabadell de 20.020 milions, la Caixa de Catalunya de 19.429 milions i la Caixa del Penedès de 6.605 milions.

En el context espanyol, Fomento de la Producción (2002) presentava els ingressos de les empreses financeres sense agregar per sectors d'activitat: corporacions de *leasing*, de *factoring*, entitats gestores de fons, etc.; per aquest motiu, la primera empresa financera que hi figurava (Red española de servicios) solament presentava una facturació de 210 milions d'euros. No està ben resolta la infor-

mació d'aquest sector d'activitat en aquesta base, tot i reconèixer la complexitat de desgranar les diferents empreses financeres dels balanços consolidats de les caixes d'estalvi i dels bancs.

En el context internacional, la revista *Fortune* presentava 62 empreses bancàries dins de les 500 primeres empreses del món l'any 2001. Així, encapçalava el llistat el grup alemany Deutsche Bank, que, amb uns ingressos de 66.839 milions de dòlars, multiplicava gairebé per 20 els ingressos del grup de la Caixa de Pensions. Darrere del gran banc alemany hi figuraven el grup Credit Suisse (64.204), BNP Paribas (55.044 milions), Bank of America Corp. (52.641 milions), JP Morgan Chase (50.429 milions) i la suïssa UBS (48.503 milions).

| Quadre 24. Subsector de la intermediació financera i subsector de les assegurances i dels plans de pensions | | | | | |
|---|------------------|--|---------------|----------|-------|
| Subsector de la intermediació financera | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 4 | CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA | 3.456.853.000 | 21.976 | C |
| 2 | 13 | BANCO DE SABADELL, SA | 1.297.399.000 | 6.606 | C |
| 3 | 19 | CAIXA D'ESTALVIS DE CATALUNYA | 1.113.958.000 | 5.151 | C |
| 4 | 31 | DEUTSCHE BANK, SAE | 734.432.600 | 2.852 | M |
| 5 | 67 | NISSAN FINANCIACION, SA ENTIDAD DE FINANCIACION | 462.779.300 | 77 | M |
| 6 | 72 | HELLER FACTORING ESPAÑOLA, SA | 432.728.700 | 33 | E |
| 7 | 78 | CAIXA D'ESTALVIS DEL PENEDES | 395.316.000 | 1.938 | C |
| 8 | 95 | BANSABADELL FACTORING, SAEFC | 330.556.600 | 22 | C |
| 9 | 98 | BANCO ATLANTICO, SA | 321.096.700 | 2.635 | M |
| 10 | 117 | BANC DE LA PETITA I LA MITJANA EMPRESA, SA | 255.009.400 | 344 | C |
| 11 | 141 | CAIXA D'ESTALVIS DE TARRAGONA | 216.881.200 | 1.185 | C |
| 12 | 162 | CAIXA D'ESTALVIS DE TERRASSA | 190.881.400 | 780 | C |
| 13 | 178 | CAIXA D'ESTALVIS DE SABADELL | 177.803.400 | 1.245 | C |
| Subsector de les assegurances i dels plans de pensions | | | | | |
| Rànquing sectorial | Rànquing empresa | Empresa | Facturació | Empleats | Tipus |
| 1 | 7 | VIDACAIXA, SA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES | 2.533.000.000 | | C |
| 2 | 11 | ALLIANZ, COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, SA | 1.489.092.000 | 2.155 | M |
| 3 | 16 | GRUPO WINTERTHUR | 1.202.024.000 | 2.000 | M |
| 4 | 21 | ASEPEYO, MPATEPSS | 1.001.034.000 | 2.577 | C |
| 5 | 24 | GRUPO CATALANA OCCIDENTE, SA | 852.205.100 | 1.482 | C |
| 6 | 26 | ZURICH ESPAÑA, CIA DE SEGUROS Y R. S.A: | 829.396.700 | 1.300 | M |
| 7 | 34 | BANSABADELL VIDA, SA | 710.678.800 | | C |
| 8 | 35 | WINTERTHUR SEGUROS | 697.174.000 | | M |
| 9 | 37 | ASCAT VIDA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS | 693.195.300 | 300 | C |
| 10 | 42 | GRUPO VITALICIO | 643.774.100 | 1.150 | M |
| 11 | 56 | MUTUA UNIVERSAL-MUGENAT MATEPSS N° 10 | 517.231.000 | 1.700 | C |
| 12 | 69 | WINTERTHUR VIDA | 454.797.900 | | M |
| 13 | 100 | MUTUAL CYCLOPS, MATEPSS N° 126 | 314.930.300 | 850 | C |
| 14 | 121 | FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y R. A PRIMA FIJA | 246.778.500 | 676 | C |
| 15 | 135 | ZURICH CIA DE SEGUROS SOBRE LA VIDA, SUCURSAL EN ESPAÑA | 226.521.500 | 100 | M |
| 16 | 146 | AGRUPACIÓ MÚTUA DEL COMERÇ I DE LA INDÚSTRIA | 212.000.000 | 1.150 | C |
| 17 | 167 | MUTUA GENERAL DE SEGUROS, SOCIEDAD MUTUA A PRIMA FIJA DE SEGUROS Y R | 185.394.200 | 640 | C |
| 18 | 205 | CAIXA TERRASSA VIDA, SA D'ASSEGURANCES I R. | 159.214.100 | | C |
| 19 | 218 | CEP-VIDA SEGUROS Y REASEGUROS, SA | 150.854.000 | | C |

Font: ACICSA, 2002

Pel que fa al sector de les assegurances, la primera empresa que figurava en el sector era de capital català, vinculada al grup de "la Caixa" (Vidacaixa); pel seu volum de facturació, a aquesta empresa li corresponia el setè lloc entre les 22 primeres empreses catalanes. Seguidament, hi apareixien dues multinacionals amb un llarg arrelament a Catalunya, Allianz i sobretot Winterthur, i els llocs quart i cinquè corresponien a dues empreses de capital català: la mútua Asepeyo i Catalana Occident.

En el context espanyol, la primera empresa de l'Estat era també Vidacaixa (Fomento de la Producción, 2002), seguida a distància per Mapfre i Allianz. Asepeyo hi figurava en el desè lloc, Catalana Occident en el tretzè, Winterthur en el catorzè i Bansabadell Vida en el quinzè.

En el context internacional, la revista *Fortune* distingeix entre assegurances de vida i assegurances de salut. Pel que fa a les primeres, Allianz era l'any 2001 la primera empresa mundial del sector, amb uns ingressos de 85.929 milions de dòlars (gairebé multiplicava per 40 els ingressos de Vidacaixa),

seguida de l'American International Group (62.402 milions), Munich Re Group (41.894 milions) i Zurich Financial Services (38.668 milions). I pel que fa a les assegurances de salut, l'ING Group encapçalava la llista sectorial, amb una facturació, l'any 2001, de 83.000 milions de dòlars, seguida de AXA (65.579 milions), Aviva (52.317 milions), Assicurazioni Generali (51.394 milions), Prudential (35.812 milions), MetLife (31.928 milions) i Aegon (28.561 milions).

1.5.9. Altres sectors productius

Distribució comercial

En el comerç al detall hi havia l'any 2001 una considerable presència de grans empreses de capital català (en concret, cinc de les set considerades), i n'era especialment important la primera d'elles: Caprabo, amb un volum de facturació que gairebé triplicava la segona empresa del rànquing sectorial (1.450 milions d'euros), i que ocupava el dotzè lloc en el llistat de les 222 empreses catalanes. Seguidament a Catalunya se situen dos grups de capital multinacional, LDL i el Grup Supeco, amb unes facturacions de 593 i 502 milions d'euros respectivament.

En el context espanyol, Caprabo figurava, l'any 2001, en setena posició (Fomento de la Producción, 2002), darrere de Carrefour (6.481 milions d'euros), Mercadona (3.124 milions), Distribución Internacional Alimentaria (2.407 milions), Alcampo (2.272 milions), Hipercor (2.122 milions) i el grup basc Eroski (1.754 milions). En el context internacional, segons la revista *Fortune* hi havia l'any 2001 12 empreses de distribució entre les primeres 500 del món, la primera de les quals és Wal-Mart Stores; amb una facturació de 219.812 milions de dòlars, aquest gegant nord-americà gairebé multiplicava per 150 les vendes de Caprabo. A notable distància, però, hi figurava en segona posició dins d'aquest sector Sears Roebuck (41.078 milions) i tancava la llista una cadena de distribució present a Catalunya, Marks & Spencer (11.650 milions de dòlars).

Construcció i activitats immobiliàries

En el sector de la construcció, l'any 2001 destacava especialment l'empresa Fomento de Construccions y Contratas, pertanyent a un grup espanyol, que, amb una facturació de 4.467 milions d'euros i amb 50.000 treballadors, era la tercera empresa amb seu a Catalunya d'entre les 222 empreses considerades. A una gran distància, COMSA ocupava el lloc 103 en el rànquing esmentat, amb una facturació de 303 milions d'euros. Amb una facturació semblant, i ara en el cas de les activitats immobiliàries, l'empresa Inmobiliaria Colonial, vinculada al grup de "la Caixa", era l'única a Catalunya amb una facturació superior a 150 milions d'euros.

En el context espanyol, FCC ocupava l'any 2001 el tercer lloc, darrere del Grup Dragados i Obrascon Huarte Lain (Fomento de la Producción, 2002). L'empresa Inmobiliaria Colonial figurava en el lloc número 10 i l'empresa COMSA en el lloc número 13. En el context internacional, segons la revista *Fortune*, l'any 2001 hi havia, entre les 500 primeres, 9 empreses d'enginyeria i construcció (la majoria d'elles japoneses); encapçalava el llistat Bouygues, amb una facturació l'any 2001 de 18.333 milions de dòlars.

Altres activitats empresarials

En aquest apartat hi destaquen tres empreses catalanes amb un important volum de negoci: Caifor, SA, que, amb 2.580 milions d'euros de facturació l'any 2001, ocupava el sisè lloc entre les 222 empreses considerades. Seguidament apareix el Grup Cirsa, amb una facturació de gairebé 1.300 milions d'euros, que aplega més de 200 empreses que actuen en el camp de la producció de màquines recreatives (per mitjà d'Unidesa) i altres activitats; tot i no figurar al llistat de la revista *Fortune*, aquest holding és líder mundial en el camp del joc i és l'única empresa espanyola homologada per operar en joc i oci als Estats Units. En darrer terme, la corporació Agrolimen, que integra diverses empreses de perfumeria i alimentació: Arbora & Ausonia (que ja ha estat analitzada en el sector paperer), Pansfood i Gallina Blanca, entre altres; aquesta corporació ocupava l'any 2001 el dissetè lloc entre les empreses catalanes, amb d'un volum de vendes de 1.177 milions d'euros.

Sectors industrials no manufacturadors

En els sectors no manufacturadors l'any 2001 destacaven les empreses Gas Natural i Aigües de Barcelona, dedicades respectivament a la producció i a la distribució de gas, energia i aigua, totes dues

l·ligades al grup industrial de "la Caixa". Així, Gas Natural figurava en el segon lloc entre les 222 empreses catalanes, amb una facturació de 4.900 milions d'euros, mentre que Aigües de Barcelona hi figurava en el vuitè lloc, amb una facturació de 2.250 milions d'euros. En el context espanyol, Gas Natural ocupava l'any 2001 la sisena posició (Fomento de la Producción, 2002). La primera empresa espanyola va ser Repsol (44.000 milions d'euros), seguida d'Endesa (15.000 milions) i, amb facturacions menors, de Cepsa, Iberdrola i Unión Fenosa. Aigües de Barcelona hi figuraria en l'onzè lloc per volum de vendes. En el context internacional, la revista *Fortune* distingeix entre energia, i gas i electricitat. Pel que fa a les primeres, Enron era l'any 2001 la primera empresa mundial del sector (i sisena mundial per volum de facturació), amb uns ingressos de 138.718 milions de dòlars, seguida de l'American Electric Power (61.257 milions), Duke Energy (59.503 milions) i El Paso (57.475 milions). I pel que fa a les empreses de gas i electricitat, State Power era la primera empresa del sector, amb una facturació de 48.375 milions de dòlars (gairebé multiplicava per 9 els ingressos de Gas Natural), seguida de Tokyo Electric Power (41.750 milions), Électricité de France (36.461 milions), TXU (28.000 milions) i Enel (25.773 milions).

1.6. Relació de grups empresarials consolidats a Catalunya

El Quadre 25 presenta una relació dels principals grups empresarials de capital català; hem triat, per a la seva delimitació, un nivell de facturació superior als 275 milions d'euros (45.756 milions de pessetes) l'any 2001. Així, han estat observats fins a 36 grups. Dins dels diferents grups empresarials catalans hi figuren solament les empreses catalanes que van superar els 150 milions d'euros de facturació l'any 2001, d'acord amb el criteri seguit fins ara.

El primer grup empresarial català, a una distància molt notable dels altres, era l'any 2001 el que conformaven les empreses vinculades i participades per la Caixa de Pensions. Aquesta caixa és la primera d'Espanya entre les caixes d'estalvi, la tercera entitat financera de l'Estat per volum de dipòsits (74.000 milions d'euros en recursos de creditors a 31 d'octubre de 2002, després dels dos grans bancs espanyols: BSCH, amb 116.230 milions, i BBVA, amb 114.500 milions, als quals supera, però, en participacions industrials) i figura entre les tres primeres caixes d'estalvi en l'àmbit europeu. A partir, per tant, de la consideració de la facturació total de les empreses amb seu a Catalunya, en què la Caixa exerceix un control determinant (per tal com hi té una participació majoritària o significativa), les empreses que configuren aquest grup empresarial van facturar l'any 2001 per valor de 13.876 milions d'euros (2,31 bilions de pessetes).

Seguidament, l'any 2001 apareixien dos grups vinculats també a dues entitats financeres, el Banc de Sabadell (amb 20.200 milions d'euros de recursos de creditors a 31 d'octubre de 2002) i la Caixa de Catalunya (amb 19.429 milions d'euros de recursos de creditors a 31 d'octubre de 2002). El grup lligat al banc del Vallès Occidental va generar una facturació de 2.338 milions d'euros i l'altra gran caixa catalana va generar una facturació de 1.807 milions d'euros. Cal esmentar que la Caixa de Pensions participa del capital social del Banc de Sabadell en un 15%, i que és un dels socis que configuren el *nucli dur* del banc vallesà, amb el qual aquest va començar a cotitzar a la borsa de valors.

Tal com dèiem en l'apartat 1.2, Catalunya no disposa, a inicis del segle XXI, d'empreses multinacionals d'una dimensió comparable a les empreses multinacionals d'altres països petits europeus (com ara Grècia, Portugal, Irlanda, Finlàndia i Noruega, tots ells amb un PIB inferior al de Catalunya). Aquesta menor dimensió de l'empresa catalana respon, per tant, a altres causes que miren d'explicar-se en el capítol 2. Però el que sí que es pot afirmar és que Catalunya disposa d'unes entitats financeres pròpies d'una dimensió molt notable en l'àmbit internacional, especialment en el cas de la Caixa de Pensions. "La Caixa" participa també en el capital social d'alguns bancs internacionals (és un dels primers accionistes del Deutsche Bank), i en el capital i el control de grans empreses industrials (disposa de la primera cartera de participacions industrials de l'Estat espanyol, primera posició que es veu reforçada en el context actual de crisi sud-americana, que ha obligat els dos grans bancs espanyols a desprendre's d'una part de les seves participacions industrials per a aconseguir liquiditat).

Les caixes catalanes, que són líders al món en alguns aspectes operatius com ara en l'aplicació de la informàtica a la gestió bancària (el Servicaixa n'és potser l'exemple més significatiu), no estan controlades per cap grup multinacional o estranger que pugui, per exemple, dirigir sistemàticament l'estalvi dels catalans fora de Catalunya; en principi, per tant, poden tenir com a prioritat de la seva actuació l'atenció dels interessos de l'empresa del país que nodreix la major part del seus dipòsits. Tot i això, i per causa de la seva peculiar naturalesa jurídica, el fet que les caixes d'estalvi catalanes no siguin societats anònimes dificulta o fa menys transparents decisions relatives a l'assumpció de responsabilitats, als mecanismes d'elecció dels seus membres directius o a l'establiment d'estratègies d'actuació i d'expansió futures. Tanmateix, el sobrepès de les caixes d'estalvi fa que el mercat bancari sigui especialment singular a Catalunya, per tal com les caixes catalanes capten el 70% dels dipòsits dels catalans (Carbó *et al.*, 2002), una proporció insòlita i sense parió a Espanya i a Europa, que deixa molt poc mercat a la banca tradicional i que fa que es pugui afirmar en aquest sector que *Catalonia is different*.

Així doncs, les entitats financeres amb seu a Catalunya (les caixes catalanes i els bancs Sabadell i Bankpime) captaven estalvi per valor de 150.000 milions d'euros, en recursos de creditors a 31 d'octubre de 2002 (una xifra superior al PIB de Catalunya de 2001, valorat en 130.000 milions d'euros), la qual cosa hauria d'atorgar autonomia financera suficient a l'economia catalana. I a la vista

| Quadre 25. Principals grups empresarials catalans. Facturació superior a 275 milions d'euros | | | | |
|--|------|---|--------------------|----------|
| Grup | Emp. | Grups i Empreses | Facturació | Empleats |
| 1 | | Grup Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona (a) | 13.876.425.800 (b) | 55.428 |
| | 2 | Gas Natural | 4.891.572.000 | 6788 |
| | 4 | Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona | 3.456.853.000 | 21976 |
| | 6 | Caifor | 2.580.000.000 | 574 |
| | 7 | Vida Caixa SA d'assegurances i reasseg. | 2.533.000.000 | 49 |
| | 8 | Sociedad General de Aguas de Barcelona | 2.248.567.000 | 24000 |
| | 75 | Autopistas Concesionaria Española, SA | 395.502.000 | 2000 |
| | 101 | Inmobiliaria Colonial, SA | 303.931.800 | 90 |
| 2 | | Grup Banc de Sabadell | 2.338.634.400 | 6.654 |
| | 13 | Banc de Sabadell | 1.297.399.000 | 6606 |
| | 34 | Banc Sabadell Vida | 710.678.800 | 26 |
| | 93 | Banc Sabadell Factoring | 330.556.600 | 22 |
| 3 | | Grup Caixa de Catalunya | 1.807.153.300 | 5.451 |
| | 19 | Caixa d'Estalvis de Catalunya | 1.113.958.000 | 5151 |
| | 36 | Ascat Vida, SA de seguros y reaseguros | 693.195.300 | 300 |
| 4 | | Grupo CELSA/CH WERFEN | 1.691.620.000 | |
| | | Grupo Celsa | 1.149.620.000 | |
| | 103 | CELSA | 294.495.900 | |
| | | Grupo CH WERFEN | 542.000.000 | |
| 5 | 12 | Caprabo, SA | 1.450.939.000 | 10000 |
| 6 | 14 | Cirsa Business Corporation, SA | 1.292.212.000 | 10000 |
| | 32 | Leisure & Gaming Corporation, SL | 721.214.500 | |
| 7 | 17 | Agrolimen, SA | 1.177.894.000 | 7345 |
| | 50 | Arbora & Ausonia | 553.411.900 | 1424 |
| | 161 | Pansfood, SA | 188.561.500 | 2800 |
| 8 | 21 | ASEPEYO MPATEPSS | 1.001.034.000 | 2577 |
| 9 | | Grup Corporación PUIG | 914.600.000 | |
| | | Antonio Puig | 270.455.500 | 1000 |
| | | Myrurgia | 198.334.000 | 830 |
| 10 | 24 | Grup Catalana Occidente, SA | 852.205.100 | 1482 |
| 11 | 27 | Compañía Roca Radiadores | 825.279.700 | 7400 |
| 12 | 29 | Planeta Corporación, SRL | 781.315.800 | 2453 |
| | 33 | Grupo Editorial Planeta | 721.214.500 | 1800 |
| | 192 | Planeta Crédito | 165.278.300 | 310 |
| | 208 | Editorial Planeta-deAgostini, SA | 156.263.100 | 120 |
| 13 | 30 | Cobega, SA | 739.244.900 | 1235 |
| 14 | 43 | Almirall Prodesfarma | 617.485.800 | 2200 |
| 15 | 45 | Ficosa Internacional, SA | 601.012.100 | 1200 |
| 16 | 46 | Meroil | 600.651.500 | 24 |
| 17 | | Grupo Panrico | 550.000.000 | |
| | 82 | Panrico, SA | 355.799.200 | 3860 |
| 18 | | Grup Caixa Penedès | 546.170.000 | 1.947 |
| | 76 | Caixa d'Estalvis del Penedès | 395.316.000 | 1938 |
| | 215 | CEP-Vida seguros y reaseguros, SA | 150.854.000 | |
| 19 | 53 | Federación Farmacéutica, SCCL | 521.594.400 | 576 |
| 20 | 54 | Mutua Universal | 517.231.000 | 1700 |
| 21 | 55 | Freixenet, SA | 510.860.300 | 1500 |
| 22 | 57 | Miquel Alimentació Grup | 507.705.000 | 850 |
| 23 | 63 | Condal Aliment, SA | 469.991.500 | 1800 |
| 24 | 64 | Laboratori Dr. Esteve | 469.390.400 | 1900 |
| 25 | 66 | Mango MNG Holding, SL | 456.030.000 | 3331 |
| 26 | 69 | Corporación Alimentaria Guissona, SA | 438.985.300 | 1755 |
| | 186 | Àrea de Guissona | 169.070.700 | |
| | 190 | Agropecuària de Guissona | 168.067.000 | |
| 27 | 71 | Cementos Molins (grup) | 428.205.000 | 2014 |
| 28 | 73 | Grupo Zeta, SA | 420.708.500 | 2500 |
| 29 | 75 | Grupo Godo de comunicació, SA | 409.770.000 | 1200 |
| | 154 | La Vanguardia Ediciones, SL | 196.771.400 | 710 |
| 30 | 77 | SA Damm | 372.627.500 | 820 |
| 31 | 80 | Grupo Uniland | 363.768.600 | 1654 |
| 32 | 85 | Borges, SA | 348.004.100 | 1000 |
| 33 | 87 | Quimidroga | 335.364.800 | 290 |
| 34 | 102 | COMSA | 303.511.100 | 2000 |
| 35 | 104 | La Seda de Barcelona | 293.384.100 | 930 |
| 36 | 107 | Vall Companys, SA | 276.465.600 | 320 |
| | 165 | Harinera Vilafrantina | 186.914.800 | 222 |

a) Empreses vinculades.
(b) No s'hi inclou l'import de Vida Caixa, S.A. atès que aquesta pertany a Caifor (del qual es presenta el seu valor consolidat). D'altra banda, s'ha optat per considerar en la facturació total del grup el total de la facturació de les empreses en què "la Caixa" hi té una posició de domini efectiu, encara que no en controla el 100% del seu capital social.
Nota: Dins de cada grup només es presenten aquelles empreses catalanes amb una facturació superior a 150 milions d'euros: les dades del grup consolidat són en molts casos superiors, per tal com aquests grups incorporen la totalitat de les empreses que l'integren.

Font: Elaboració pròpia a partir d'ACICSA 2002

de la dimensió actual de les empreses manufactureres catalanes, es pot afirmar que Catalunya l'any 2001 presentava una asimetria entre el seu sector financer (potent i competitiu en el context internacional) i el seu sector productiu (no tant desenvolupat i encara no prou globalitzat).

El quart grup empresarial de capital català (primer grup empresarial no financer de capital català, per tant) era l'any 2001 el que hem anomenat CELSA/IZASA, conglomerat empresarial pertanyent a la família Rubiralta que hauria facturat per valor de 1.691 milions d'euros. Aquest grup té, entre d'altres, dues principals branques o sectors d'activitat preferent, que són d'una banda la siderometal·lúrgia i de l'altra els serveis de sanitat i salut. Instal·lat en diversos països, com ara Holanda i Turquia entre d'altres (com és el cas del grup holandès CH Welfren), es fa difícil, però, d'establir la dimensió real del grup empresarial esmentat, atesa l'escassa informació que faciliten aquestes empreses dels grups als què pertanyen i la dificultat de poder realitzar la corresponent consolidació comptable.

El cinquè grup empresarial de capital català era l'any 2001 el que configura l'empresa de distribució Caprabo, que va facturar per valor de 1.450 milions d'euros i que disposava, aquest mateix any, de més de tres-cents establiments a tot l'Estat espanyol (en un procés clar d'expansió que continuarà en els propers anys). Aquest grup empresarial, líder clar de mercat a Catalunya i les Balears en el seu sector, s'ha diversificat darrerament cap a la distribució de carburants i cap a la venda d'electrodomèstics, a més de ser també l'empresa propietària del 100% del capital de Store 2000 i d'ESB.

El sisè grup empresarial català l'any 2001 era el que formen el Grup Cirsa i les més de 300 empreses que aplega, que actuen en el camp de la producció de màquines recreatives (per mitjà d'Unidesa); aquest holding és líder mundial en el camp del joc i és l'única empresa espanyola homologada per operar en joc i oci en l'exigent mercat nord-americà. De manera semblant al grup empresarial Rubiralta, s'intueix una dimensió més gran de la que presenten les xifres aquí consolidades.

El setè grup empresarial català l'any 2001 era el que forma la corporació Agrolimen, amb una facturació consolidada de 1.001 milions d'euros. Aquesta entitat és el holding d'un grup de 36 empreses, entre les quals destaquen Pansfood, Gallina Blanca, Preparados Alimenticios, Gallina Blanca Purina, Reserva Mont Ferrant, Roger Goulart, Cafosa Gum, Pastafiore, Joyco, Gabasa Avícola, Mixor, Viuda de Celestino Solano y Lusopizza Co. Restauração (Portugal). La corporació Agrolimen participa també d'un 50% del Grup Arbora (participat en l'altre 50% per la potent multinacional Procter & Gamble). El capital pertany a la família Carulla, un 13'66% pertany a l'empresa holandesa Venelpark y, en darrer terme, un 18'01% del capital pertany al grup Merimare Investments Amsterdam.

El vuitè grup empresarial català l'any 2001 corresponia a la mútua d'accidents de treball i de malalties professionals Asepeyo, que ocupava aquesta posició gràcies a una facturació de 1.007 milions d'euros. Asepeyo és la mútua que compta amb la major xarxa assistencial especialitzada de l'Estat; l'any 2001 eren més de 214.000 les empreses que hi estaven associades i 2.080.904 els treballadors que hi estaven afiliats. Amb 49 delegacions, Asepeyo cobreix la pràctica totalitat de l'Estat espanyol.

El novè grup empresarial català l'any 2001 era el que forma el grup Corporació Puig, amb una facturació consolidada de 914 milions d'euros. Aquest grup disposava de 45 filials, presents en 25 països, és propietària del grup francès Nina Ricci i controla Perfumeria Gal i Myrurgia. Aquest grup posseeix també una planta industrial a Chartres (França) vinculada a Paco Rabanne, per bé que disposa de 10 plantes de producció distribuïdes per Espanya, França i Mèxic, i ven els seus productes a més de 150 països. Participa també de l'11% del capital d'Adolfo Domínguez. Marques vinculades al grup eren també les de Carolina Herrera i Victorio & Lucchino.

El desè grup empresarial català l'any 2001 era el que formava el grup Catalana Occidente SA, amb una facturació consolidada de 852 milions d'euros. Aquest grup cobreix les àrees d'assegurances de vida, de salut, d'automoció i també abasta les assegurances familiars, de la llar, de les pimes, d'oficines i de comunitats de propietaris; també cobreix alguns camps d'accidents i de responsabilitat civil. El grup ha adquirit recentment la Multinacional Asseguradora a la Caixa de Catalunya, a més de participar a Baqueira Beret, Crédito y Caución, Lapento (comprada l'any 2001), Tecniseguros y Cosalud.

L'onzè grup empresarial català l'any 2001 era el que formava la Companyia Roca Radiadors SA, amb una facturació consolidada de 825 milions d'euros. Aquesta empresa, de caràcter familiar, compta amb més de cent accionistes. El grup ha adquirit recentment el grup suís Keramik Holding Laufen i s'ha convertit en el primer grup europeu del sector.

El dotzè grup empresarial català l'any 2001 era el que formava la Corporació Grup Planeta, que presentava una facturació consolidada de 781 milions d'euros. Aquest grup comprèn les editorials Planeta Ediciones Generales, Editorial Barsa Planeta, Editorial Espasa, Edicions Destino, Editorial Ariel, Editorial Seix Barral, Casa del Llibre, Planeta 2001, Ediciones Deusto, Ediciones Gestión 2000, Martínez Roca, Columna, Crítica, Temas de Hoy. A més a més, el grup participava en Quiero TV, RKOR, La Razón, i és considerat com al setè grup editorial a escala mundial.

El tretzè grup empresarial català l'any 2001 era el que formava l'empresa Cobega, que presentava una facturació consolidada de 739 milions d'euros. Aquesta empresa és una de les concessionàries de la marca Coca-cola més importants d'Europa, amb interessos en altres concessionàries de l'esmentada marca a la resta de l'Estat. El seu camp d'actuació comprèn Catalunya, les Illes Balears, Andorra, Aragó i Tenerife, alhora que posseeix concessionàries en altres comunitats autònomes i a l'Àfrica. Pertanyent als germans Daurella, l'empresa Cobega també posseeix el 100% de les empreses Exalba, Roalba, Mabelmu, Marbega i el Grup D. West Africa.

El catorzè grup empresarial català l'any 2001 era el que formava els laboratoris Almirall-Prodesfarma, que, amb una facturació consolidada de 617 milions d'euros, era l'empresa líder del sector farmacèutic a l'Estat espanyol (amb una quota de mercat del 7%). El grup disposa de diverses filials, com ara Berenguer Infale, Laboratorios Funk i Prodes i el seu capital és controlat pels germans Gallardo. L'any 2001 va adquirir la companyia francesa Pharmapharm, alhora que també és present a Bèlgica i a Portugal.

El quinzè grup empresarial català l'any 2001 era el que formava l'empresa Ficosa, amb una facturació consolidada de 601 milions d'euros. Aquest grup produeix cables, dipòsits, parasols, retrovisors i tancaments per a la indústria de l'automòbil, i disposa de fàbriques a Espanya, Alemanya, França, Gran Bretanya, Portugal, Mèxic, Brasil i a l'Índia. Les famílies Tarragó i Pujol controlen el 80% del seu capital i els dos principals socis estrangers són la Unió de Bancs Suïssos, UBS (6,6% del capital) i el banc alemany Baden-Wurtemberg (5,3% del capital). El grup també posseeix el 25% de la firma coreana Deaisin.

1. L'empresa catalana en el context espanyol i europeu

| Annex 1. Distribució del nombre d'empreses per sectors (CNAE-93) i nombre d'assalariats | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|---------|
| | Total | 0 | De 1 | De 3 | De 6 | De 10 | De 20 | De 50 | De 100 | De 200 | De 500 | De 1000 | De 5000 |
| | | a 2 | a 5 | a 9 | a 19 | a 49 | a 99 | a 199 | a 499 | a 999 | a 4999 | ó més | |
| 10 Extracció i aglomeració d'antracita, hulla, lignit i turba | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 158 | 50 | 13 | 16 | 12 | 13 | 21 | 14 | 9 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| Catalunya | 9 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 5,7% | 2,0% | 0,0% | 6,3% | 16,7% | 7,7% | 14,3% | 7,1% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 11 Extracció de crus de petroli i gas natural; activitats dels serveis relacionats | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 48 | 11 | 14 | 6 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Catalunya | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 6,3% | 0,0% | 0,0% | 16,7% | 0,0% | 20,0% | 25,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | | | |
| 13 Extracció de minerals metàl·lics | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 64 | 16 | 18 | 8 | 7 | 3 | 7 | 0 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| Catalunya | 4 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 6,3% | 6,3% | 5,6% | 0,0% | 14,3% | 33,3% | 0,0% | | 0,0% | 0,0% | 0,0% | | |
| 14 Extracció de minerals no metàl·lics ni energètics | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 2.596 | 609 | 568 | 428 | 308 | 391 | 228 | 47 | 13 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| Catalunya | 259 | 55 | 55 | 32 | 33 | 51 | 24 | 5 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 10,0% | 9,0% | 9,7% | 7,5% | 10,7% | 13,0% | 10,5% | 10,6% | 7,7% | 75,0% | | | |
| 15 Indústria de productes alimentaris i begudes | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 33.207 | 9.588 | 9.140 | 5.421 | 3.410 | 2.628 | 1.941 | 569 | 268 | 177 | 47 | 18 | 0 |
| Catalunya | 3.963 | 902 | 909 | 599 | 504 | 440 | 364 | 120 | 55 | 52 | 12 | 6 | 0 |
| % Cat/Esp. | 11,9% | 9,4% | 9,9% | 11,0% | 14,8% | 16,7% | 18,8% | 21,1% | 20,5% | 29,4% | 25,5% | 33,3% | |
| 16 Indústria del tabac | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 74 | 27 | 13 | 7 | 6 | 2 | 5 | 3 | 5 | 3 | 2 | 0 | 1 |
| Catalunya | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 1,4% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 50,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | | 0,0% |
| 17 Indústria tèxtil | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 10.764 | 3.406 | 2.516 | 1.541 | 1.154 | 1.002 | 772 | 214 | 100 | 54 | 4 | 1 | 0 |
| Catalunya | 4.379 | 1.250 | 981 | 609 | 473 | 463 | 383 | 125 | 60 | 31 | 3 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 40,7% | 36,7% | 39,0% | 39,5% | 41,0% | 46,2% | 49,6% | 58,4% | 60,0% | 57,4% | 75,0% | 100,0% | |
| 18 Indústria de la confecció i de la pell | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 16.357 | 6.415 | 3.318 | 2.107 | 1.657 | 1.574 | 977 | 204 | 72 | 21 | 8 | 4 | 0 |
| Catalunya | 4.993 | 2.165 | 1.101 | 685 | 461 | 320 | 182 | 50 | 18 | 8 | 3 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 30,5% | 33,7% | 33,2% | 32,5% | 27,8% | 20,3% | 18,6% | 24,5% | 25,0% | 38,1% | 37,5% | 0,0% | |
| 19 Preparació de cuirs adobats i acabats del cuir; fabricació d'articles de marroquineria i viatge | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 7.116 | 1.781 | 1.695 | 1.136 | 730 | 898 | 718 | 115 | 37 | 5 | 1 | 0 | 0 |
| Catalunya | 424 | 143 | 105 | 65 | 24 | 40 | 28 | 7 | 9 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 6,0% | 8,0% | 6,2% | 5,7% | 3,3% | 4,5% | 3,9% | 6,1% | 24,3% | 60,0% | 0,0% | | |
| 20 Indústria de la fusta i del suro, excepte mobles; cistelleria i espartenyeria | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 19.516 | 7.091 | 5.856 | 2.875 | 1.533 | 1.283 | 689 | 117 | 44 | 25 | 3 | 0 | 0 |
| Catalunya | 3.668 | 1.399 | 1.154 | 559 | 235 | 208 | 87 | 14 | 9 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 18,8% | 19,7% | 19,7% | 19,4% | 15,3% | 16,2% | 12,6% | 12,0% | 20,5% | 8,0% | 33,3% | | |
| 21 Indústria del paper | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 2.225 | 397 | 383 | 319 | 264 | 327 | 329 | 102 | 62 | 31 | 9 | 2 | 0 |
| Catalunya | 753 | 154 | 131 | 91 | 71 | 104 | 122 | 37 | 31 | 9 | 1 | 2 | 0 |
| % Cat/Esp. | 33,8% | 38,8% | 34,2% | 28,5% | 26,9% | 31,8% | 37,1% | 36,3% | 50,0% | 29,0% | 11,1% | 100,0% | |
| 22 Edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 23.007 | 8.725 | 6.499 | 3.257 | 1.892 | 1.420 | 839 | 209 | 108 | 49 | 7 | 2 | 0 |
| Catalunya | 5.797 | 2.166 | 1.541 | 818 | 496 | 413 | 255 | 60 | 30 | 15 | 3 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 25,2% | 24,8% | 23,7% | 25,1% | 26,2% | 29,1% | 30,4% | 28,7% | 27,8% | 30,6% | 42,9% | 0,0% | |
| 23 Coc, refinera de petroli i tractament de combustibles nuclears | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 29 | 5 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 0 | 2 | 4 | 2 | 2 | 0 |
| Catalunya | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 3,4% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 33,3% | 0,0% | 0,0% | | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | |
| 24 Indústria química | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 4.684 | 909 | 1.034 | 645 | 477 | 594 | 513 | 205 | 142 | 114 | 42 | 9 | 0 |
| Catalunya | 1.399 | 210 | 243 | 180 | 145 | 172 | 214 | 91 | 64 | 53 | 21 | 6 | 0 |
| % Cat/Esp. | 29,9% | 23,1% | 23,5% | 27,9% | 30,4% | 29,0% | 41,7% | 44,4% | 45,1% | 46,5% | 50,0% | 66,7% | |
| 25 Fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 6.202 | 1.234 | 1.222 | 976 | 764 | 913 | 673 | 241 | 117 | 51 | 9 | 1 | 1 |
| Catalunya | 1.929 | 381 | 361 | 292 | 222 | 273 | 247 | 84 | 47 | 18 | 4 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 31,1% | 30,9% | 29,5% | 29,9% | 29,1% | 29,9% | 36,7% | 34,9% | 40,2% | 35,3% | 44,4% | 0,0% | 0,0% |

| Annex 1. Distribució del nombre d'empreses per sectors (CNAE-93) i nombre d'assalariats (continuació) | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------|---------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|---------|---------|-------|
| Total | 0 | De 1 | De 3 | De 6 | De 10 | De 20 | De 50 | De 100 | De 200 | De 500 | De 1000 | De 5000 | |
| | | a 2 | a 5 | a 9 | a 19 | a 49 | a 99 | a 199 | a 499 | a 999 | a 4999 | ó més | |
| 26 Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 12.591 | 2.660 | 2.982 | 2.125 | 1.349 | 1.555 | 1.286 | 350 | 178 | 84 | 18 | 4 | 0 |
| Catalunya | 1.787 | 417 | 417 | 321 | 174 | 208 | 172 | 41 | 23 | 12 | 1 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 14,2% | 15,7% | 14,0% | 15,1% | 12,9% | 13,4% | 13,4% | 11,7% | 12,9% | 14,3% | 5,6% | 25,0% | |
| 27 Metal·lúrgia | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 1.818 | 282 | 322 | 257 | 215 | 272 | 252 | 99 | 46 | 52 | 12 | 8 | 1 |
| Catalunya | 435 | 69 | 79 | 67 | 54 | 68 | 65 | 20 | 8 | 4 | 1 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 23,9% | 24,5% | 24,5% | 26,1% | 25,1% | 25,0% | 25,8% | 20,2% | 17,4% | 7,7% | 8,3% | 0,0% | 0,0% |
| 28 Fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària i equipament | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 42.154 | 11.603 | 11.846 | 7.311 | 4.304 | 3.995 | 2.329 | 497 | 174 | 84 | 7 | 4 | 0 |
| Catalunya | 10.085 | 2.734 | 2.603 | 1.757 | 1.158 | 1.074 | 572 | 116 | 43 | 27 | 0 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 23,9% | 23,6% | 22,0% | 24,0% | 26,9% | 26,9% | 24,6% | 23,3% | 24,7% | 32,1% | 0,0% | 25,0% | |
| 29 Indústria de la construcció de maquinària i equips mecànics | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 14.447 | 4.681 | 3.121 | 1.980 | 1.393 | 1.545 | 1.176 | 324 | 141 | 65 | 11 | 10 | 0 |
| Catalunya | 4.467 | 1.581 | 884 | 581 | 401 | 461 | 392 | 105 | 36 | 22 | 3 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 30,9% | 33,8% | 28,3% | 29,3% | 28,8% | 29,8% | 33,3% | 32,4% | 25,5% | 33,8% | 27,3% | 10,0% | |
| 30 Fabricació de màquines d'oficina i equips informàtics | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 1.042 | 558 | 264 | 103 | 51 | 26 | 23 | 5 | 4 | 5 | 1 | 2 | 0 |
| Catalunya | 263 | 131 | 68 | 20 | 18 | 11 | 10 | 1 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 25,2% | 23,5% | 25,8% | 19,4% | 35,3% | 42,3% | 43,5% | 20,0% | 25,0% | 60,0% | 0,0% | 0,0% | |
| 31 Fabricació de maquinària i material elèctric | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 3.246 | 687 | 624 | 505 | 364 | 407 | 386 | 137 | 59 | 50 | 17 | 10 | 0 |
| Catalunya | 950 | 222 | 173 | 148 | 87 | 118 | 115 | 43 | 19 | 14 | 7 | 4 | 0 |
| % Cat/Esp. | 29,3% | 32,3% | 27,7% | 29,3% | 23,9% | 29,0% | 29,8% | 31,4% | 32,2% | 28,0% | 41,2% | 40,0% | |
| 32 Fabricació de material electrònic; fabricació d'equips i aparells de ràdio i de televisió | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 1.168 | 379 | 189 | 149 | 95 | 143 | 105 | 44 | 27 | 26 | 7 | 4 | 0 |
| Catalunya | 400 | 125 | 67 | 54 | 35 | 60 | 32 | 11 | 5 | 7 | 2 | 2 | 0 |
| % Cat/Esp. | 34,2% | 33,0% | 35,4% | 36,2% | 36,8% | 42,0% | 30,5% | 25,0% | 18,5% | 26,9% | 28,6% | 50,0% | |
| 33 Fabricació d'equips i instruments medicoquirúrgics, de precisió, òptica i rellotgeria | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 5.604 | 2.709 | 1.464 | 619 | 316 | 239 | 160 | 52 | 27 | 15 | 3 | 0 | 0 |
| Catalunya | 1.298 | 552 | 321 | 150 | 103 | 71 | 65 | 22 | 10 | 3 | 1 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 23,2% | 20,4% | 21,9% | 24,2% | 32,6% | 29,7% | 40,6% | 42,3% | 37,0% | 20,0% | 33,3% | | |
| 34 Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 2.296 | 434 | 356 | 304 | 291 | 317 | 280 | 121 | 62 | 85 | 25 | 13 | 8 |
| Catalunya | 615 | 125 | 88 | 64 | 66 | 85 | 80 | 39 | 23 | 30 | 9 | 4 | 2 |
| % Cat/Esp. | 26,8% | 28,8% | 24,7% | 21,1% | 22,7% | 26,8% | 28,6% | 32,2% | 37,1% | 35,3% | 36,0% | 30,8% | 25,0% |
| 35 Fabricació d'altre material de transport | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 2.436 | 910 | 491 | 275 | 189 | 231 | 206 | 69 | 26 | 30 | 2 | 5 | 2 |
| Catalunya | 389 | 147 | 97 | 38 | 30 | 39 | 25 | 5 | 2 | 6 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 16,0% | 16,2% | 19,8% | 13,8% | 15,9% | 16,9% | 12,1% | 7,2% | 7,7% | 20,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 36 Fabricació de mobles; altres indústries manufactureres | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 28.317 | 11.058 | 7.603 | 3.794 | 2.257 | 1.933 | 1.258 | 287 | 79 | 40 | 5 | 3 | 0 |
| Catalunya | 5.344 | 2.328 | 1.401 | 648 | 371 | 317 | 196 | 48 | 18 | 14 | 2 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 18,9% | 21,1% | 18,4% | 17,1% | 16,4% | 16,4% | 15,6% | 16,7% | 22,8% | 35,0% | 40,0% | 33,3% | |
| 37 Reciclatge | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 164 | 8 | 30 | 30 | 22 | 34 | 31 | 7 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Catalunya | 48 | 2 | 4 | 6 | 7 | 14 | 14 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 29,3% | 25,0% | 13,3% | 20,0% | 31,8% | 41,2% | 45,2% | 14,3% | 0,0% | | | | |
| 40 Producció i distribució d'energia elèctrica, gas, vapor i aigua calenta | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 1.621 | 626 | 492 | 203 | 93 | 94 | 45 | 20 | 14 | 9 | 12 | 12 | 1 |
| Catalunya | 314 | 156 | 80 | 32 | 9 | 11 | 12 | 4 | 4 | 1 | 1 | 4 | 0 |
| % Cat/Esp. | 19,4% | 24,9% | 16,3% | 15,8% | 9,7% | 11,7% | 26,7% | 20,0% | 28,6% | 11,1% | 8,3% | 33,3% | 0,0% |
| 41 Captació, depuració i distribució d'aigua | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 1.311 | 347 | 532 | 140 | 92 | 54 | 64 | 28 | 23 | 21 | 8 | 2 | 0 |
| Catalunya | 187 | 68 | 44 | 19 | 19 | 12 | 16 | 4 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 14,3% | 19,6% | 8,3% | 13,6% | 20,7% | 22,2% | 25,0% | 14,3% | 13,0% | 0,0% | 12,5% | 50,0% | |
| 45 Construcció | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 314.705 | 143.365 | 77.937 | 40.517 | 21.676 | 18.418 | 9.464 | 2.156 | 812 | 301 | 37 | 18 | 4 |
| Catalunya | 60.910 | 29.879 | 14.433 | 7.355 | 4.032 | 3.231 | 1.560 | 305 | 82 | 23 | 6 | 4 | 0 |
| % Cat/Esp. | 19,4% | 20,8% | 18,5% | 18,2% | 18,6% | 17,5% | 16,5% | 14,1% | 10,1% | 7,6% | 16,2% | 22,2% | 0,0% |

1. L'empresa catalana en el context espanyol i europeu

| Annex 1. Distribució del nombre d'empreses per sectors (CNAE-93) i nombre d'assalariats (continuació) | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|---------|
| | Total | 0 | De 1 | De 3 | De 6 | De 10 | De 20 | De 50 | De 100 | De 200 | De 500 | De 1000 | De 5000 |
| | | a 2 | a 5 | a 9 | a 19 | a 49 | a 99 | a 199 | a 499 | a 999 | a 4999 | a 9999 | ó més |
| 50 Venda, manteniment i reparació de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 72.419 | 24.381 | 27.251 | 10.717 | 4.859 | 2.911 | 1.811 | 373 | 87 | 18 | 9 | 2 | 0 |
| Catalunya | 12.404 | 4.362 | 4.589 | 1.722 | 823 | 485 | 318 | 77 | 24 | 2 | 1 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 17,1% | 17,9% | 16,8% | 16,1% | 16,9% | 16,7% | 17,6% | 20,6% | 27,6% | 11,1% | 11,1% | 50,0% | |
| 51 Comerç a l'engròs i intermediaris del comerç, excepte de vehicles de motor | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 193.218 | 88.684 | 50.919 | 24.028 | 14.009 | 9.043 | 4.588 | 1.199 | 473 | 219 | 40 | 16 | 0 |
| Catalunya | 39.052 | 18.006 | 9.662 | 4.778 | 3.027 | 2.081 | 1.106 | 264 | 91 | 28 | 5 | 4 | 0 |
| % Cat/Esp. | 20,2% | 20,3% | 19,0% | 19,9% | 21,6% | 23,0% | 24,1% | 22,0% | 19,2% | 12,8% | 12,5% | 25,0% | |
| 52 Comerç al detall, excepte el comerç de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 531.053 | 311.111 | 153.529 | 42.863 | 15.096 | 5.409 | 2.212 | 427 | 204 | 127 | 30 | 36 | 9 |
| Catalunya | 87.450 | 47.049 | 26.795 | 8.426 | 3.268 | 1.176 | 545 | 95 | 49 | 29 | 8 | 9 | 1 |
| % Cat/Esp. | 16,5% | 15,1% | 17,5% | 19,7% | 21,6% | 21,7% | 24,6% | 22,2% | 24,0% | 22,8% | 26,7% | 25,0% | 11,1% |
| 55 Hostaleria | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 263.740 | 125.575 | 85.145 | 30.156 | 14.741 | 4.482 | 2.376 | 643 | 389 | 185 | 28 | 18 | 2 |
| Catalunya | 39.856 | 17.655 | 13.058 | 4.820 | 2.649 | 875 | 514 | 150 | 85 | 40 | 6 | 4 | 0 |
| % Cat/Esp. | 15,1% | 14,1% | 15,3% | 16,0% | 18,0% | 19,5% | 21,6% | 23,3% | 21,9% | 21,6% | 21,4% | 22,2% | 0,0% |
| 60 Transport terrestre; transport per canonades | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 199.867 | 138.502 | 41.676 | 10.337 | 4.572 | 2.829 | 1.486 | 277 | 108 | 55 | 12 | 10 | 3 |
| Catalunya | 39.238 | 30.990 | 5.143 | 1.509 | 750 | 474 | 279 | 65 | 21 | 4 | 0 | 3 | 0 |
| % Cat/Esp. | 19,6% | 22,4% | 12,3% | 14,6% | 16,4% | 16,8% | 18,8% | 23,5% | 19,4% | 7,3% | 0,0% | 30,0% | 0,0% |
| 61 Transport marítim, de cabotatge i per vies de navegació interiors | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 412 | 164 | 38 | 39 | 40 | 46 | 52 | 14 | 9 | 8 | 1 | 1 | 0 |
| Catalunya | 68 | 32 | 10 | 4 | 7 | 8 | 4 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 16,5% | 19,5% | 26,3% | 10,3% | 17,5% | 17,4% | 7,7% | 7,1% | 11,1% | 0,0% | 100,0% | 0,0% | |
| 62 Transport aeri i espacial | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 182 | 38 | 34 | 13 | 19 | 16 | 29 | 13 | 9 | 5 | 1 | 4 | 1 |
| Catalunya | 28 | 9 | 6 | 2 | 5 | 1 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 15,4% | 23,7% | 17,6% | 15,4% | 26,3% | 6,3% | 6,9% | 23,1% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 63 Activitats annexes als transports; activitats d'agències de viatges | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 19.066 | 6.614 | 5.513 | 3.149 | 1.585 | 1.190 | 619 | 201 | 106 | 59 | 20 | 9 | 1 |
| Catalunya | 4.295 | 1.402 | 1.218 | 734 | 414 | 276 | 153 | 60 | 23 | 8 | 6 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 22,5% | 21,2% | 22,1% | 23,3% | 26,1% | 23,2% | 24,7% | 29,9% | 21,7% | 13,6% | 30,0% | 11,1% | 0,0% |
| 64 Correus i telecomunicacions | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 5.899 | 2.509 | 1.153 | 703 | 601 | 462 | 266 | 104 | 55 | 24 | 13 | 7 | 2 |
| Catalunya | 1.096 | 425 | 184 | 135 | 129 | 126 | 54 | 23 | 12 | 3 | 2 | 3 | 0 |
| % Cat/Esp. | 18,6% | 16,9% | 16,0% | 19,2% | 21,5% | 27,3% | 20,3% | 22,1% | 21,8% | 12,5% | 15,4% | 42,9% | 0,0% |
| 65 Intermediació financera, excepte assegurances i plans de pensions | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 1.454 | 411 | 321 | 171 | 114 | 131 | 90 | 44 | 39 | 54 | 28 | 43 | 8 |
| Catalunya | 278 | 87 | 72 | 35 | 16 | 20 | 24 | 2 | 4 | 5 | 3 | 9 | 1 |
| % Cat/Esp. | 19,1% | 21,2% | 22,4% | 20,5% | 14,0% | 15,3% | 26,7% | 4,5% | 10,3% | 9,3% | 10,7% | 20,9% | 12,5% |
| 66 Assegurances i plans de pensions, excepte seguretat social obligatòria | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 898 | 162 | 221 | 96 | 74 | 79 | 83 | 48 | 45 | 53 | 24 | 13 | 0 |
| Catalunya | 179 | 21 | 43 | 14 | 18 | 15 | 16 | 12 | 14 | 14 | 8 | 4 | 0 |
| % Cat/Esp. | 19,9% | 13,0% | 19,5% | 14,6% | 24,3% | 19,0% | 19,3% | 25,0% | 31,1% | 26,4% | 33,3% | 30,8% | |
| 67 Activitats auxiliars a la intermediació financera | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 43.139 | 30.152 | 9.692 | 2.235 | 612 | 248 | 129 | 41 | 17 | 11 | 2 | 0 | 0 |
| Catalunya | 7.679 | 5.186 | 1.808 | 464 | 131 | 56 | 24 | 7 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 17,8% | 17,2% | 18,7% | 20,8% | 21,4% | 22,6% | 18,6% | 17,1% | 11,8% | 9,1% | 0,0% | | |
| 70 Activitats immobiliàries | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 87.396 | 45.751 | 29.677 | 7.070 | 2.825 | 1.354 | 538 | 118 | 48 | 14 | 1 | 0 | 0 |
| Catalunya | 19.085 | 8.978 | 7.256 | 1.739 | 689 | 300 | 90 | 22 | 8 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 21,8% | 19,6% | 24,4% | 24,6% | 24,4% | 22,2% | 16,7% | 18,6% | 16,7% | 14,3% | 100,0% | | |
| 71 Lloguer de maquinària i equips sense operari, d'efectes personals i estris domèstics | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 20.517 | 10.971 | 6.061 | 1.770 | 794 | 544 | 280 | 65 | 16 | 11 | 5 | 0 | 0 |
| Catalunya | 3.260 | 1.770 | 962 | 273 | 117 | 83 | 42 | 10 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 15,9% | 16,1% | 15,9% | 15,4% | 14,7% | 15,3% | 15,0% | 15,4% | 12,5% | 9,1% | 0,0% | | |
| 72 Activitats informàtiques | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 20.074 | 11.872 | 4.032 | 1.723 | 916 | 654 | 485 | 193 | 107 | 59 | 19 | 14 | 0 |
| Catalunya | 5.036 | 3.014 | 985 | 461 | 233 | 162 | 100 | 48 | 21 | 7 | 4 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 25,1% | 25,4% | 24,4% | 26,8% | 25,4% | 24,8% | 20,6% | 24,9% | 19,6% | 11,9% | 21,1% | 7,1% | |

| Annex 1. Distribució del nombre d'empreses per sectors (CNAE-93) i nombre d'assalariats (continuació) | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------|---------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|---------|
| | Total | 0 | De 1 | De 3 | De 6 | De 10 | De 20 | De 50 | De 100 | De 200 | De 500 | De 1000 | De 5000 |
| | | a 2 | a 5 | a 9 | a 19 | a 49 | a 99 | a 199 | a 499 | a 999 | a 4999 | a 9999 | ó més |
| 73 Recerca i desenvolupament | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 12.156 | 11.073 | 593 | 205 | 80 | 87 | 64 | 29 | 16 | 7 | 1 | 1 | 0 |
| Catalunya | 3.231 | 2.982 | 135 | 44 | 21 | 21 | 22 | 4 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 26,6% | 26,9% | 22,8% | 21,5% | 26,3% | 24,1% | 34,4% | 13,8% | 12,5% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | |
| 74 Altres activitats empresarials | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 329.439 | 221.265 | 64.212 | 22.287 | 9.109 | 7.508 | 2.700 | 1.051 | 613 | 470 | 140 | 67 | 17 |
| Catalunya | 61.959 | 39.831 | 12.610 | 4.690 | 2.008 | 1.665 | 643 | 233 | 139 | 97 | 27 | 13 | 3 |
| % Cat/Esp. | 18,8% | 18,0% | 19,6% | 21,0% | 22,0% | 22,2% | 23,8% | 22,2% | 22,7% | 20,6% | 19,3% | 19,4% | 17,6% |
| 80 Ensenyament | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 46.254 | 22.387 | 7.489 | 5.486 | 3.467 | 3.306 | 2.646 | 1.006 | 351 | 84 | 13 | 14 | 5 |
| Catalunya | 8.094 | 3.810 | 1.108 | 928 | 638 | 687 | 554 | 244 | 92 | 27 | 4 | 1 | 1 |
| % Cat/Esp. | 17,5% | 17,0% | 14,8% | 16,9% | 18,4% | 20,8% | 20,9% | 24,3% | 26,2% | 32,1% | 30,8% | 7,1% | 20,0% |
| 85 Activitats sanitàries i veterinàries, servei social | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 100.062 | 66.103 | 19.794 | 7.095 | 2.668 | 2.188 | 1.345 | 433 | 236 | 153 | 32 | 13 | 2 |
| Catalunya | 20.741 | 14.615 | 2.936 | 1.336 | 624 | 606 | 376 | 114 | 63 | 49 | 13 | 8 | 1 |
| % Cat/Esp. | 20,7% | 22,1% | 14,8% | 18,8% | 23,4% | 27,7% | 28,0% | 26,3% | 26,7% | 32,0% | 40,6% | 61,5% | 50,0% |
| 90 Activitats de sanejament públic | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 2.410 | 905 | 634 | 307 | 169 | 161 | 115 | 45 | 38 | 19 | 9 | 6 | 2 |
| Catalunya | 566 | 177 | 171 | 88 | 37 | 36 | 29 | 13 | 7 | 7 | 0 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 23,5% | 19,6% | 27,0% | 28,7% | 21,9% | 22,4% | 25,2% | 28,9% | 18,4% | 36,8% | 0,0% | 16,7% | 0,0% |
| 91 Activitats associatives | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 8.204 | 2.286 | 3.310 | 1.195 | 531 | 530 | 194 | 71 | 50 | 35 | 2 | 0 | 0 |
| Catalunya | 720 | 70 | 294 | 147 | 85 | 67 | 25 | 14 | 6 | 12 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 8,8% | 3,1% | 8,9% | 12,3% | 16,0% | 12,6% | 12,9% | 19,7% | 12,0% | 34,3% | 0,0% | | |
| 92 Activitats recreatives, culturals i esportives | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 51.471 | 26.729 | 14.021 | 4.633 | 2.247 | 2.267 | 1.050 | 249 | 169 | 87 | 11 | 7 | 1 |
| Catalunya | 9.330 | 4.758 | 2.397 | 862 | 456 | 492 | 239 | 58 | 39 | 26 | 2 | 1 | 0 |
| % Cat/Esp. | 18,1% | 17,8% | 17,1% | 18,6% | 20,3% | 21,7% | 22,8% | 23,3% | 23,1% | 29,9% | 18,2% | 14,3% | 0,0% |
| 93 Activitats diverses de serveis personals | | | | | | | | | | | | | |
| Espanya | 77.020 | 40.576 | 27.105 | 6.431 | 1.995 | 543 | 262 | 71 | 25 | 11 | 1 | 0 | 0 |
| Catalunya | 15.434 | 7.372 | 6.094 | 1.339 | 448 | 108 | 47 | 14 | 9 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| % Cat/Esp. | 20,0% | 18,2% | 22,5% | 20,8% | 22,5% | 19,9% | 17,9% | 19,7% | 36,0% | 27,3% | 0,0% | | |

Font: INE, Directorio Central de Empresas, 2001 i elaboració pròpia

| Annex 2. Rànquing de les empreses catalanes. Facturació superior als 150 milions d'euros (25.000 milions de pessetes) | | | | |
|---|---|---------------|--------------|-------|
| | Empresa | Facturació | Treballadors | Tipus |
| 1 | SEAT, SA | 6.351.484.000 | 15.003 | M |
| 2 | GAS NATURAL, SA | 4.891.572.000 | 6.788 | C |
| 3 | FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, SA | 4.467.816.000 | 50.042 | E |
| 4 | CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA | 3.456.853.000 | 21.976 | C |
| 5 | VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA, SA | 3.149.304.000 | 250 | M |
| 6 | CAIFOR, SA | 2.580.000.000 | 574 | C |
| 7 | VIDACAIXA, SA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES | 2.533.000.000 | 49 | C |
| 8 | SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA, SA | 2.248.567.000 | 24.000 | C |
| 9 | NISSAN MOTOR IBÉRICA, SA | 2.179.997.000 | 5.600 | M |
| 10 | NESTLÉ ESPAÑA, SA | 1.512.357.000 | 3.950 | M |
| 11 | ALLIANZ, COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, SA | 1.489.092.000 | 2.155 | M |
| 12 | CAPRABO, SA | 1.450.939.000 | 10.000 | C |
| 13 | BANCO DE SABADELL, SA | 1.297.399.000 | 6.606 | C |
| 14 | CIRSA BUSINESS CORPORATION, SA | 1.292.212.000 | 10.000 | C |
| 15 | SONY ESPAÑA, SA | 1.245.177.000 | 1.750 | M |
| 16 | GRUPO WINTERTHUR | 1.202.024.000 | 2.000 | M |
| 17 | AGROLIMEN, SA | 1.177.984.000 | 7.345 | C |
| 18 | NISSAN MOTOR ESPAÑA, SA | 1.157.129.000 | 176 | M |
| 19 | CAIXA D'ESTALVIS DE CATALUNYA | 1.113.958.000 | 5.151 | C |
| 20 | BAYER HISPANIA, SA | 1.017.033.000 | 2.201 | M |
| 21 | ASEPEYO, MPATEPSS | 1.001.034.000 | 2.577 | C |
| 22 | MEDIA PLANING GROUP, SA | 961.619.400 | 382 | M |
| 23 | LEAR AUTOMOTIVE (EEDS) SPAIN, SL | 913.568.400 | 12.500 | M |
| 24 | GRUPO CATALANA OCCIDENTE, SA | 852.205.100 | 1.482 | C |
| 25 | SOLVAY IBÉRICA, SL | 839.998.600 | 2.400 | M |
| 26 | ZURICH ESPAÑA, COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, SA | 829.396.700 | 1.300 | M |
| 27 | COMPAÑIA ROCA RADIADORES, SA | 825.279.700 | 7.400 | C |
| 28 | DANONE, SA | 808.962.300 | 2.180 | M |
| 29 | PLANETA CORPORACION, SRL | 781.315.800 | 2.453 | C |
| 30 | COBEGA, SA | 739.244.900 | 1.235 | C |
| 31 | DEUTSCHE BANK, SAE | 734.432.600 | 2.852 | M |
| 33 | GRUPO EDITORIAL PLANETA | 721.214.500 | 1.800 | C |
| 32 | LEISURE & GAMING CORPORATION, SL | 721.214.500 | 1.800 | C |
| 34 | BANSABADELL VIDA, SA | 710.678.800 | 26 | C |
| 35 | WINTERTHUR SEGUROS | 697.174.000 | | M |
| 36 | TERRA NETWORKS, SA | 694.000.000 | 420 | E |
| 37 | ASCAT VIDA, SA DE SEGUROS Y REASEGUROS | 693.195.300 | 300 | C |
| 38 | GRUPO NOVARTIS EN ESPAÑA | 691.163.900 | 1.909 | M |
| 39 | UNILEVER FOODS ESPAÑA, SA | 661.113.300 | 2.000 | M |
| 40 | HENKEL IBÉRICA, SA | 652.000.000 | 1.900 | M |
| 41 | TORRASPAPEL, SA | 651.497.200 | 3.300 | M |
| 42 | GRUPO VITALICIO | 643.774.100 | 1.150 | M |
| 43 | SCHNEIDER ELECTRIC ESPAÑA, SA | 630.612.000 | 2.700 | M |
| 44 | NOVARTIS HISPANIA, SA | 622.528.300 | 1.531 | M |
| 45 | ALMIRALL PRODESFARMA, SA | 617.485.800 | 2.200 | C |
| 46 | VDO AUTOMOTIVE ESPAÑA, SA | 609.744.800 | 1.200 | M |
| 47 | FICOSA INTERNATIONAL, SA | 601.012.100 | 6.200 | C |
| 48 | MEROIL, SA | 600.651.500 | 24 | C |
| 49 | LIDL AUTOSERVICIOS DESCUENTO, SA | 593.799.900 | 3.500 | M |
| 50 | SAFA GALÉNICA, SA | 591.996.900 | 120 | E |
| 51 | RETEVISIÓN, SA | 588.991.900 | 2.300 | C |
| 52 | ARBORA & AUSONIA, SL | 553.411.900 | 1.424 | C |
| 53 | SAMSUNG ELECTRONICS IBERIA, SA | 531.956.900 | 496 | M |
| 54 | MOYRESA MOLTURACIÓN Y REFINO, SA | 524.052.500 | 370 | M |
| 55 | FEDERACIÓ FARMACÈUTICA, SCCL | 521.594.400 | 576 | C |
| 56 | MUTUA UNIVERSAL-MUGENAT MATEPSS N° 10 | 517.231.000 | 1.700 | C |
| 58 | CARGILL ESPAÑA, SA | 510.860.300 | 640 | M |
| 57 | FREIXENET, SA | 510.860.300 | 1.500 | C |
| 59 | MIQUEL ALIMENTACIÓ GRUP, SA | 507.705.000 | 850 | C |
| 60 | GRUP SUPECO MAXOR AIE | 502.446.100 | 3.250 | M |
| 61 | TECH DATA ESPAÑA, SA | 501.845.100 | 320 | M |
| 62 | EXPERT COMPONENTS, SA | 479.607.600 | 400 | M |

Annex 2. Rànquing de les empreses catalanes. Facturació superior als 150 milions d'euros (25.000 milions de pessetes) (continuació)

| | Empresa | Facturació | Treballadors | Tipus |
|-----|---|-------------------|---------------------|--------------|
| 63 | RECKITT BENCKISER (ESPAÑA), SA | 477.804.600 | 850 | M |
| 64 | INGRAM MICRO, SA | 472.395.500 | 310 | M |
| 65 | CONDAL ALIMENT, SA | 469.991.500 | 1.800 | C |
| 66 | LABORATORIOS DEL DR. ESTEVE, SA | 469.390.400 | 1.900 | C |
| 67 | NISSAN FINANCIACIÓN, SA ENTIDAD DE FINANCIACIÓN | 462.779.300 | 77 | M |
| 68 | MANGO MNG HOLDING, SL | 456.030.000 | 3.331 | C |
| 69 | WINTERTHUR VIDA | 454.797.900 | | M |
| 70 | MC CANN-ERICKSON, SA | 444.749.000 | 600 | M |
| 71 | CORPORACIÓN ALIMENTARIA GUISSONA, SA | 438.985.300 | 1.755 | C |
| 72 | HELLER FACTORING ESPAÑOLA, SA | 432.728.700 | 33 | E |
| 73 | CEMENTOS MOLINS, SA (GRUPO) | 428.205.000 | 2.014 | C |
| 74 | GRUPO ZETA, SA | 420.708.500 | 2.500 | C |
| 75 | TRANSCATALANA DE COMERCIO, SA | 418.304.400 | 32 | M |
| 76 | GRUPO GODÓ DE COMUNICACIÓN, SA | 409.770.000 | 1.200 | C |
| 77 | AUTOPISTAS CONCESIONARIA ESPAÑOLA, SA | 395.502.000 | 2.000 | C |
| 78 | CAIXA D'ESTALVIS DEL PENEDÈS | 395.316.000 | 1.938 | C |
| 79 | SARA LEE D.E. ESPAÑA, SA | 390.056.900 | 1.900 | M |
| 80 | SOCIEDAD ANÓNIMA DAMM | 372.627.500 | 820 | C |
| 81 | THE MEDIA PARTNERSHIP, SA | 366.617.400 | 52 | M |
| 82 | GRUPO UNILAND | 363.768.600 | 1.654 | C |
| 83 | TRANSPORTS METROPOLITANS DE BARCELONA, SA | 360.006.200 | 5.440 | C |
| 84 | PANRICO, SA (GRUPO) | 355.799.200 | 3.860 | C |
| 85 | PANASONIC ESPAÑA, SA | 355.588.800 | 256 | M |
| 86 | QUÍMICA FARMACÉUTICA BAYER, SA | 353.996.100 | 1.125 | M |
| 87 | BORGES, SA | 348.004.100 | 1.000 | C |
| 88 | COMERCIAL DE LAMINADOS, SA | 336.566.800 | 900 | M |
| 89 | QUIMIDROGA, SA | 335.364.800 | 290 | C |
| 90 | NOVARTIS FARMACÉUTICA, SA | 332.431.800 | 829 | M |
| 91 | SOCIEDAD ESPAÑOLA DE CARBUROS METÁLICOS, SA | 331.344.000 | 1.300 | M |
| 94 | RENO DE MEDICI S PA SUCURSAL EN ESPAÑA | 330.556.600 | 1.680 | M |
| 92 | VALEO ILUMINACIÓN, SA | 330.556.600 | 1.140 | M |
| 95 | BANSABADELL FACTORING, SAEFC | 330.556.600 | 22 | C |
| 93 | URBASER, SA | 330.556.600 | 10.000 | E |
| 96 | BIMBO, SA | 326.217.300 | 3.643 | M |
| 97 | FMC FORET, SA | 322.268.700 | 978 | M |
| 98 | BANCO ATLÁNTICO, SA | 321.096.700 | 2.635 | M |
| 99 | GRUPO BORGES | 319.738.400 | 626 | C |
| 100 | MUTUAL CYCLOPS, MATEPSS N° 126 | 314.930.300 | 850 | C |
| 101 | GRUPO PICKING PACK, SA | 313.728.300 | 3.200 | M |
| 102 | AMERICAN NIKE, SA | 305.915.200 | 165 | M |
| 103 | INMOBILIARIA COLONIAL, SA | 303.931.800 | 90 | C |
| 104 | COMSA, SA | 303.511.100 | 2.000 | C |
| 105 | COMPAÑIA ESPAÑOLA DE LAMINACIÓN, SL | 294.495.900 | 700 | C |
| 106 | LA SEDA DE BARCELONA, SA (GRUPO SEDA) | 293.384.100 | 930 | C |
| 107 | YAMAHA MOTOR ESPAÑA, SA | 290.895.900 | 460 | M |
| 108 | FRAPE BEHR, SA | 280.071.600 | 1.320 | M |
| 109 | VALL COMPANYS, SA | 276.465.600 | 320 | C |
| 110 | BASF ESPAÑOLA, SA | 275.050.000 | 962 | M |
| 113 | ANTONIO PUIG, SA | 270.455.500 | 1.000 | C |
| 111 | DU PONT IBÉRICA, SA | 270.455.500 | 800 | M |
| 112 | BASELL, SA | 270.455.500 | 330 | M |
| 114 | GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, SA | 268.255.700 | 1.090 | M |
| 115 | ULTRAMAR EXPRESS, SA | 265.041.400 | 859 | M |
| 116 | CLARIANT IBÉRICA, SA | 256.031.200 | 980 | M |
| 117 | BANC DE LA PETITA I LA MITJANA EMPRESA, SA | 255.009.400 | 344 | C |
| 118 | PROBITAS PHARMA, SA | 252.425.100 | 1.500 | C |
| 119 | HD COVALCO, SA | 252.425.100 | 66 | C |
| 120 | SNACKS VENTURES, SA | 249.420.000 | 2.000 | M |
| 121 | FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS A PRIMA FIJA | 246.778.500 | 676 | C |
| 122 | ERCROS SA | 246.751.500 | 1.090 | C |
| 123 | SAN MIGUEL FÁBRICAS DE CERVEZA Y MALTA, SA | 246.415.000 | 950 | M |
| 124 | AGROVIC ALIMENTACIÓN, SA | 242.724.700 | 1.460 | M |

| Annex 2. Rànquing de les empreses catalanes. Facturació superior als 150 milions d'euros (25.000 milions de pessetes) (continuació) | | | | |
|---|--|-------------|--------------|-------|
| | Empresa | Facturació | Treballadors | Tipus |
| 125 | SHARP ELECTRÓNICA ESPAÑA, SA | 242.628.600 | 900 | M |
| 126 | OILINVEST ESPAÑA, SA | 241.005.900 | 70 | M |
| 127 | BOEHRINGER INGELHEIM ESPAÑA, SA | 240.717.400 | 1.110 | M |
| 129 | DOGI INTERNATIONAL FABRICS, SA | 240.404.800 | 2.100 | C |
| 128 | PIRELLI NEUMÁTICOS, SA | 240.404.800 | 1.220 | M |
| 130 | GRUP SERHS, SA | 237.726.300 | 1.310 | M |
| 131 | GRUPO AREAS, SA | 236.318.000 | 3.450 | C |
| 132 | REIAL AUTOMÒBIL CLUB DE CATALUNYA | 235.837.200 | 1.250 | C |
| 133 | HONDA AUTOMÓVILES ESPAÑA, SA | 231.389.700 | 60 | M |
| 134 | UNITED BISCUITS IBERIA, SL | 230.999.000 | 1.160 | M |
| 135 | ZURICH COMPAÑIA DE SEGUROS SOBRE LA VIDA, SUCURSAL EN ESPAÑA | 226.521.500 | 100 | M |
| 136 | SARRIOPAPEL Y CELULOSA, SA | 225.379.500 | 726 | M |
| 137 | EUROMADI IBÉRICA, SA | 224.778.500 | 50 | C |
| 138 | SANOFI SYNTHELABO, SA | 224.405.900 | 950 | M |
| 139 | RBA HOLDING EDITORIAL, SA | 222.374.500 | 340 | C |
| 140 | GEARBOX DEL PRAT, SA | 220.397.200 | 1.485 | M |
| 141 | CAIXA D'ESTALVIS DE TARRAGONA | 216.881.200 | 1.185 | C |
| 142 | PHARMACIA SPAIN, SA | 216.364.400 | 725 | M |
| 143 | FRANCISCO MIRÓ, SA | 216.364.400 | 360 | C |
| 144 | PIRELLI CABLES Y SISTEMAS, SA | 214.783.700 | 850 | M |
| 145 | WÜRTH ESPAÑA, SA | 212.217.400 | 2.300 | M |
| 146 | AGRUPACIÓ MÚTUA DEL COMERÇ I DE LA INDÚSTRIA | 212.000.000 | 1.150 | C |
| 147 | INICIATIVAS DE MEDIOS, SA | 207.349.200 | 65 | M |
| 148 | AGRUPACIÓN GUINOVART OBRAS Y SERVICIOS HISPANIA, SA | 205.095.400 | 860 | C |
| 149 | MECALUX, SA | 204.344.100 | 1.988 | C |
| 151 | FITMAN, SA | 204.344.100 | 4.200 | C |
| 150 | GRUPO FERRER INTERNACIONAL, SA | 204.344.100 | 1.028 | C |
| 152 | TYCO ELECTRONICS AMP ESPAÑA, SA | 202.901.700 | 650 | M |
| 153 | ESTABLIMENTS MIRÓ, SL | 201.086.600 | 900 | C |
| 154 | B. BRAUN, SA GRUPO | 199.536.000 | 1.400 | M |
| 156 | CHUPA CHUPS, SA | 198.334.000 | 500 | C |
| 155 | MYRURGIA, SA | 198.334.000 | 830 | C |
| 157 | LA VANGUARDIA EDICIONES, SL | 196.771.400 | 710 | C |
| 158 | EPSON IBÉRICA, SA | 195.930.000 | 170 | M |
| 159 | EDITORIAL PRENSA IBÉRICA, SA | 192.323.900 | 1.200 | C |
| 160 | BURBERRY, SA | 191.722.900 | 750 | M |
| 161 | INOXCENTER, SA | 191.121.900 | 205 | E |
| 162 | CAIXA D'ESTALVIS DE TERRASSA | 190.881.400 | 780 | C |
| 163 | AKZO NOBEL COATINGS, SA | 188.717.800 | 790 | M |
| 164 | PANSFOOD, SA | 188.561.500 | 2.800 | C |
| 165 | HARINERA VILAFRANQUINA, SA | 186.914.800 | 222 | C |
| 166 | AGFA-GEVAERT, SA | 185.754.800 | 520 | M |
| 167 | MUTUA GENERAL DE SEGUROS, SOCIEDAD MUTUA A PRIMA FIJA DE SEGUROS Y REASEGUROS | 185.394.200 | 640 | C |
| 168 | CODORNIU, SA | 183.969.800 | 825 | C |
| 169 | PPG IBÉRICA, SA | 182.653.600 | 660 | M |
| 170 | NH HOTELES, SA | 180.904.700 | 2.200 | E |
| 171 | NUTREXPA, SA | 180.502.000 | 980 | C |
| 175 | CASA TARRADELLAS, SA | 180.303.600 | 350 | C |
| 173 | ESSA PALAU, SA | 180.303.600 | 1.450 | C |
| 174 | COMPAÑIA ESPAÑOLA DISTRIBUIDORA DE PETRÓLEOS, SA | 180.303.600 | 2.900 | E |
| 172 | J. MESTRE, SA GRUPO | 180.303.600 | 402 | C |
| 176 | TRETY, SA | 180.003.100 | 650 | M |
| 177 | TEODORO GARCÍA, SA | 177.899.600 | 70 | C |
| 178 | CAIXA D'ESTALVIS DE SABADELL | 177.803.400 | 1.245 | C |
| 179 | FERROCARRIL METROPOLITÀ DE BARCELONA, SA | 177.701.200 | 2.460 | C |
| 180 | TÂNDEM CAMPMANY GUASCH DDB, SA | 177.298.600 | 80 | C |
| 181 | FORT JAMES, SPRL., SC | 176.697.600 | 400 | M |
| 182 | POLIGLAS, SA | 176.505.200 | 680 | E |
| 183 | ICI ESPAÑA, SA | 175.195.000 | 260 | M |
| 184 | MONTESA HONDA, SA | 174.594.000 | 310 | M |
| 185 | MANPOWER TEAM ETT, SAU | 173.993.000 | 500 | M |
| 186 | COTYASTOR, SA | 173.932.900 | 960 | M |

Annex 2. Rànquing de les empreses catalanes. Facturació superior als 150 milions d'euros (25.000 milions de pessetes) (continuació)

| | Empresa | Facturació | Treballadors | Tipus |
|-----|---|-------------------|---------------------|--------------|
| 187 | NEXANS IBERIA, SL | 170.086.400 | 600 | M |
| 188 | GRUPO KALISE MENORQUINA, SA | 169.485.400 | 640 | E |
| 189 | ÀREA DE GUISSONA, SA | 169.070.700 | 35 | C |
| 190 | SYNGENTA SEEDS, SA | 168.283.400 | 240 | M |
| 191 | GRUPO B. BRAUN | 168.283.400 | 1.339 | M |
| 192 | FESTINA LOTUS, SA | 168.283.400 | 100 | C |
| 193 | AGROPECUÀRIA DE GUISSONA, SCL | 168.067.000 | | C |
| 194 | GRUP BON PREU, SA | 166.420.300 | 1.400 | C |
| 195 | PLANETA CRÉDITO, SA | 165.278.300 | 310 | C |
| 196 | PRODUCTOS ALIMENTICIOS GALLO, SA | 163.631.600 | 415 | C |
| 197 | GRUPO GALLO | 163.625.600 | 413 | C |
| 198 | BESTFOODS ESPAÑA, SA | 163.355.100 | 500 | M |
| 199 | CATALANA DE POLIMERS, SA (GRUPO SEDA) | 163.054.600 | 530 | C |
| 200 | WPP HOLDINGS SPAIN, SA | 162.273.300 | 330 | C |
| 201 | MEDIA/DIRECTION, SA | 159.869.200 | 60 | C |
| 202 | MOULINEX ESPAÑA, SA | 159.773.100 | 900 | M |
| 204 | GRUPO ESTAMPACIONES SABADELL, SL | 159.268.200 | 1.200 | C |
| 203 | INSTITUT CATALÀ DEL SÒL | 159.268.200 | 270 | C |
| 205 | CAIXA TERRASSA VIDA, SA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES | 159.214.100 | | C |
| 206 | THYSSEN IBERICA, SA | 159.000.000 | 105 | M |
| 207 | GRUPO CEAC, SA | 158.667.200 | 1.510 | C |
| 208 | COPAGA, SCCL | 158.186.400 | 520 | C |
| 209 | PEGUFORM IBÉRICA, SA | 156.533.600 | 950 | M |
| 211 | EDITORIAL PLANETA-DEAGOSTINI, SA | 156.263.100 | 120 | C |
| 212 | BETON CATALAN, SA | 156.263.100 | 250 | M |
| 210 | METALBAGES, SA | 156.263.100 | 640 | C |
| 213 | TRANSPORTES Y DISTRIBUCIÓN, SA | 155.361.600 | 515 | C |
| 214 | MANTENIMIENTO Y MONTAJES INDUSTRIALES, SA | 155.061.100 | 785 | E |
| 215 | EUROFRED, SA | 155.061.100 | 170 | C |
| 216 | COPISA CONSTRUCTORA PIRENAICA, SA | 152.158.200 | 735 | C |
| 217 | KAO CORPORATION, SA | 151.455.100 | 340 | M |
| 218 | CEP-VIDA SEGUROS Y REASEGUROS, SA | 150.854.000 | 9 | C |
| 220 | HISPAVIC INDUSTRIAL, SA | 150.253.000 | 380 | M |
| 219 | LG PHILIPS DISPLAYS SPAIN, SA | 150.253.000 | 686 | M |
| 221 | DATA LOGIC, SA | 150.253.000 | 250 | C |
| 222 | DSM DERETIL, SA | 150.223.000 | 315 | M |

Font: ACICSA, 2001

2 Evolució de la dimensió de l'empresa catalana

Resum

Aquest capítol s'inicia amb una breu descripció de l'oportunitat històrica que suposa per a l'empresa catalana l'actual procés de globalització econòmica: hi ha la possibilitat que l'economia del país faci un salt endavant i que a Catalunya apareguin empreses multinacionals que produeixin per als mercats mundials. En aquest sentit, s'hi descriu breument com l'economia catalana ha crescut en els darrers quinze anys principalment gràcies als mercats exteriors i com ha assolit, en el període 1986-2001, un creixement excepcional atribuïble al procés d'integració europea. Així, és especialment rellevant el fet que, ben aviat, les exportacions catalanes pesaran tant com les vendes catalanes a la resta de l'Estat espanyol, si es considera la destinació geogràfica de les nostres vendes.

Seguidament, es realitza una sintètica descripció històrica de l'anterior procés de globalització (en tant que procés d'expansió i de creixement enfora) dut a terme per les empreses catalanes en crear-se, a mitjan segle XIX, un mercat econòmic espanyol tancat a l'exterior però integrat internament (a partir de la unificació monetària i aranzelària espanyola). Aquest breu relat històric es complementa amb la descripció de les singularitats del procés d'industrialització català, en el context de les revolucions industrials a Europa durant el segle XIX; així, la mancança de carbó va obligar a la utilització de l'aigua com a font d'energia en els processos productius, fet que va comportar una producció tèxtil catalana no competitiva internacionalment. D'aquesta manera va néixer el proteccionisme dels industrials catalans, amb tot el que políticament això ha comportat des de mitjan segle XIX; en aquest sentit, el preu a pagar per aquesta protecció ha estat, històricament, un Estat espanyol fortament centralista i centralitzat i, per tant, força ineficient. Finalment, i ja en el segle XX, aquest primer apartat es completa amb una breu anàlisi del llarg procés d'autarquia econòmica instaurat a Espanya l'any 1939, així com també del procés gradual de liberalització i d'obertura econòmica cap a l'exterior que va suposar el Pla d'estabilització de 1959, que el règim es veié forçat a adoptar per evitar el col·lapse econòmic.

A continuació s'analiza la situació de l'empresa i de la indústria catalana a partir de l'any 1986, anàlisi que ve a confirmar les tesis més clàssiques que tot procés d'obertura econòmica implica per a l'economia d'un país (en observar-se una intensa especialització d'una indústria manufacturera catalana molt diversificada cap a quatre sectors industrials). Seguidament, es fa una anàlisi de l'entorn macroeconòmic derivat de la política econòmica espanyola i se'n distingeixen dos períodes clarament diferenciats. En primer terme, s'analiza el període 1988-1993, que va perjudicar especialment la indústria catalana i que va estar a punt de malbaratar les possibilitats de Catalunya d'articular una indústria manufacturera competitiva internacionalment. I, en segon terme, es descriu el període següent (1994-2000), en què es va produir una conjunció de condicions especialment favorables que van fer possible l'espectacular salt endavant de l'economia catalana, que brillen especialment en l'aspecte exportador (notable guany de quota exportadora tant a Espanya com al món) i en el context europeu (amb l'intens avançament de posicions en el rànquing de PIB per càpita de les regions europees).

La política econòmica, i les condicions d'entorn ambiental macroeconòmic que d'ella es deriven, té una forta influència sobre els resultats i l'evolució de les empreses, i aquesta influència es demostra a partir de l'anàlisi de ràtios que s'adjunta en aquest apartat: s'hi observa, entre d'altres aspectes, l'especial relació entre els àmbits microeconòmic (els comptes de resultats i de balanç de les empreses) i macroeconòmic (les variacions de la producció agregada, la inflació, el tipus d'interès i el tipus de canvi) tot fent servir la metodologia Genescà-Salas d'anàlisi de ràtios econòmiques i financeres, es pretén d'analitzar la influència de la política econòmica en la rendibilitat, la productivitat i l'estructura financera de les empreses catalanes (s'hi inclouen, també, algunes comparacions amb la manufactura europea). D'aquesta anàlisi es conclou que les condicions d'entorn macroeconòmic determinen notablement els resultats de les empreses, atès el marcat caràcter procíclic de la majoria de les ràtios analitzades (que oscil·len amb elevada correlació amb el moment del cicle econòmic, ara expansiu, ara recessiu).

El capítol es tanca, en darrer terme, tot presentant una evolució temporal de les posicions econòmica (resultat net/fons propis), financera (actiu circulat/passiu circulat) i comercial (que analitza el marge sobre vendes i la rotació de l'actiu) de la manufactura catalana, en comparació amb les mateixes posicions de les manufactures espanyola i alemanya. D'aquesta comparació internacional de posicions es conclou que la crisi de 1993 va ser molt més intensa en la manufactura catalana, tal i

com s'observava també quan es comparava la rendibilitat de l'actiu de la manufactura catalana amb la manufactura europea. Gràcies, però, a l'espectacular recuperació de resultats catalans dels anys següents, l'any 2000 la manufactura catalana presentava unes posicions econòmica i comercial millors que les de les manufactures espanyola i alemanya (en la línia dels resultats obtinguts en la comparació de la rendibilitat de l'actiu abans esmentada), per bé que una posició financera inferior a les dues altres manufactures considerades.

2.1. Causes històriques de la dimensió de l'empresa catalana

Aquest apartat s'inicia amb una breu reflexió al voltant de l'oportunitat que té l'empresa catalana, en aquest tombant de segle, de fer un salt endavant, atesa la rapidesa amb què s'ha obert i integrat a Europa un mercat espanyol de béns i serveis secularment tancat. Seguidament s'analitzen les circumstàncies que van determinar la creació del mercat econòmic i monetari espanyol a mitjan segle XIX, tot fent referència a les singularitats de la industrialització catalana, per tal com en va ser un dels principals configuradors. A continuació s'aborda breument l'anàlisi de les conseqüències que l'autarquia econòmica iniciada l'any 1939 tingué sobre l'empresa catalana i sobre la seva orientació i la seva dimensió. En darrer terme, l'apartat es clou amb unes referències a l'inici de l'obertura econòmica (iniciada tímidament amb el Pla d'estabilització de 1959) i a la transició democràtica (com a període previ a la plena integració a la Comunitat Econòmica Europea).

2.1.1. L'empresa catalana davant d'una oportunitat històrica

La dimensió de l'empresa s'acostuma a explicar principalment per la dimensió del mercat al qual l'empresa ven els seus productes o ofereix els seus serveis. En concret, fer referència a la dimensió del mercat implica, a més de considerar la població a la què s'accedeix, tenir en compte també la seva renda per càpita. També, el mercat s'associa a un àmbit territorial en el qual hi ha llibertat de circulació de mercaderies, de persones i un ordenament legal comú.

Cal tenir present, però, que el creixement empresarial pot patir una notable distorsió per causa del marc institucional en el qual actuen les empreses. Així, pot ser que els drets de propietat no estiguin prou protegits, o que hi hagi un cert risc d'expropiació de les empreses per part del poder públic, o que la pressió fiscal sigui excessiva, o que la interferència de les autoritats econòmiques alteri notablement l'assignació dels factors productius o que, en darrer terme, la política monetària impedeixi l'accés als recursos financers necessaris per al creixement de la dimensió empresarial. El resultat de tot plegat serà un teixit empresarial raquític, poc eficient, poc competitiu i necessitat d'una protecció constant que no servirà per al creixement econòmic futur de les empreses ni del país en qüestió.

En països europeus petits, en canvi, oberts a l'exterior i amb un marc institucional favorable a l'activitat econòmica empresarial, com ara Holanda, Suïssa o els països anglosaxons i escandinaus, s'hi han desenvolupat en els darrers cent cinquanta anys empreses multinacionals que han assolit una dimensió mundial, les quals han contribuït decisivament a la creació d'ocupació, de renda i de riquesa per als seus habitants.

Pel que fa a Catalunya, és important d'esmentar el fet que en solament quinze anys el mercat rellevant per a les empreses catalanes s'ha convertit en la Unió Europea (que l'any 2000 absorbia dues terceres parts del comerç exterior català). Així, des d'una economia gairebé tancada (com ho ha estat l'economia catalana des de mitjan del segle XIX fins poc abans de la integració d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea l'any 1986) s'ha passat a una economia extremadament oberta l'any 2000: en aquest any, per exemple, les empreses industrials catalanes mitjanes i grans (les que tenen més de vint treballadors) van facturar en vendes per valor de gairebé 85.000 milions d'euros (uns 14,5 bilions de pessetes), les quals es van repartir de la següent manera per àmbits geogràfics: un 30% d'aquestes vendes van ser realitzades a la mateixa Catalunya, un 37% a la resta d'Espanya i el 33% restant a l'exterior (Costa, Luna y Muñoz, 2002).

Aquest intens procés d'obertura econòmica i comercial representa un canvi històric de primera magnitud que ha afectat i afectarà decisivament la dimensió de l'empresa catalana. Amb relació a aquest fet, és important de destacar els dos elements següents, sobretot per la tendència que assenyalen:

- En primer terme, constatar que les exportacions catalanes de l'any 2000 ja han superat les vendes de les empreses catalanes al propi Principat. Tanmateix, la clara evolució a l'alça mostrada per

les exportacions en els darrers anys (amb creixements del 15% al 20% en termes reals en el període 1995-2000 i del 10% el 2001) fa pensar que, per poc que aquesta evolució es mantingui en els propers exercicis, les exportacions poden també superar les vendes a la resta de l'Estat. El mercat exterior passaria, per tant, a ser el primer destí de la producció catalana.

- En segon terme, constatar que les exportacions catalanes han assolit una notable diversificació productiva de béns manufacturats en sectors de demanda mitjana i forta, en el sentit que el mercat exterior absorbeix una gamma àmplia de productes que incorporen un valor afegit mitjà i alt. Així, l'economia catalana exportava l'any 2000 des de vehicles de motor i carrosseries fins a articles de química bàsica; aparells de ràdio i de televisió; equips informàtics i components electrònics; aparells d'il·luminació, productes de cuir i calçat.

Cal tenir present, però, que aquest procés d'obertura de l'economia catalana a l'exterior és molt recent, i que en els darrers cent cinquanta anys l'entorn polític i macroeconòmic de l'economia espanyola ha estat ple de vicissituds negatives i circumstàncies desfavorables (tant en l'àmbit polític com en l'àmbit socioeconòmic) per al creixement de la dimensió empresarial. En aquest sentit, les empreses catalanes han hagut de fer front a les exigències que imposa el procés de la unió monetària europea i de la globalització en una situació de desavantatge, sempre amb relació a les empreses de països en els quals el lliurecanvisme és antic i on les polítiques econòmiques han afavorit històricament l'assoliment d'una gran dimensió. Aquest desavantatge històric es manifesta, principalment, en una menor dimensió relativa de les empreses, així com en l'existència de molt poques de grans i en un grau d'internacionalització d'aquestes empreses encara baix.

La capacitat de competir en mercats cada vegada més internacionalitzats demanarà empreses catalanes més grans, que assumeixin posicions de lideratge en els seus sectors productius i que juguin un paper dinamitzador de la gran quantitat de petites empreses que hi ha al país. L'economia catalana necessita grans empreses perquè, a més, són les que acostumen a donar una major estabilitat a l'ocupació, alhora que proporcionen una major retribució i una formació superior als seus treballadors (i són aquestes empreses les que acostumen a esmerçar una major quota dels seus ingressos a la recerca i al desenvolupament). Les grans empreses, en darrer terme, són també les primeres a obrir nous mercats a l'exterior (arrossegueu al seu darrere les empreses proveïdores i col·laboradores, que són de menor dimensió) i acostumen a jugar un paper determinant en el procés de formació de futurs empresaris del país.

2.1.2. La creació del mercat econòmic espanyol al segle XIX

L'economia catalana ha estat inserida en els dos darrers segles en el context econòmic i polític espanyol, el qual, a partir del segle XIX, podria ser caracteritzat breument pels trets següents: una reduïda acumulació de capitals, derivada alhora d'una baixa renda per càpita i d'una baixa productivitat; un escàs desenvolupament agrícola, sector en el qual es troba una combinació de propietat concentrada en latifundis en unes regions i en minifundis en unes altres; i una forta presència de gremis que restringien la producció des del punt de vista de l'oferta (fet al qual cal afegir també una tradicional debilitat de la demanda).

Així, després de la devastació provocada per la Guerra del Francès (1808-1814) vingué la pèrdua de les colònies castellanes d'Amèrica (1810-1822) a les quals els catalans van tenir un accés molt tardà (fins l'any 1789 no van ser autoritzats per Carles III a comerciar-hi perquè havien estat considerats fins a aquell any com a estrangers a tots els efectes). Ara bé, en aquests pocs anys d'autorització els catalans desenvoluparen unes relacions comercials amb el continent americà d'una molt notable intensitat: aquestes relacions comercials assoliren, en el decurs del segle XIX, amb les colònies que restaren en mans espanyoles fins l'any 1898 (sobretot amb l'illa de Cuba), uns volums creixents d'intercanvis tant de persones com de capitals i mercaderies.

En el context espanyol, en la primera meitat del segle XIX els beneficis de l'exportació de mineral de ferro a Anglaterra varen servir per crear la indústria siderúrgica basca, així com també la gran banca que l'havia de finançar i que va ser també d'origen basc (aquesta indústria siderúrgica és la que ha permès a les tres províncies del País Basc d'encapçalar les estadístiques de renda per càpita espanyoles fins l'any 1975). D'altra banda, el procés de desamortització eclesiàstica iniciat l'any 1835 i l'autorització a l'entrada d'inversió estrangera que havia de finançar la construcció de ferrocarrils

(també al voltant d'aquesta data) varen permetre d'iniciar un procés d'industrialització a l'Estat espanyol, que va ser especialment intensa a Catalunya a partir de la segona meitat del segle XIX. Les tres guerres carlines d'aquest segle, però, i que es desenvoluparen principalment a les comarques de la Catalunya interior, afebliren la consolidació d'una tendència clara cap a un creixement econòmic elevat i sostingut a llarg termini.

2.1.2.1. Singularitats del procés d'industrialització català

La industrialització catalana del segle XIX constitueix un cas excepcional a Europa, en el sentit que és l'única revolució industrial feta sense el mineral de carbó com a font d'energia sòlida consumible. Aquesta revolució industrial, que consistia en l'aplicació d'una extraordinària mecanització als processos productius del sector tèxtil (mecanització que va generar l'aparició d'uns espectaculars increments de la productivitat), va ser iniciada a Anglaterra a finals del segle XVIII i es va generalitzar a tot Europa en el decurs del segle XIX a partir de la utilització del mineral de carbó abans esmentat (en concret, un carbó de la variant hulla). D'aquest mineral, a la península ibèrica, només se'n trobava a la cornisa cantàbrica i d'una mena o condició (l'antracita) no tant bona ni apta per a la seva utilització en la indústria tèxtil en els diferents processos productius (a més que l'antracita és força més costosa i cara en termes d'extracció de les mines).

Catalunya és un país extremadament muntanyós, pobre en aigua i en terra fèrtil, així com també en recursos naturals i minerals (a la *Divina Comèdia* Dant Allighieri fa referència a aquesta minsa dotació de recursos, tot parlant literalment de "*l'avara povertà della Catallogna*" a què es veien forçats els seus escassos habitants: Paradís, cant VIII, vers 77). En aquestes adverses condicions, el sector tèxtil català va haver de dur a terme el seu procés d'industrialització a partir de l'explotació de fonts energètiques alternatives al carbó, com ara l'energia hidràulica. Calia, per tant, aprofitar l'energia que els salts d'aigua generaven per tal de moure la maquinària a les fàbriques, atès que la importació del mineral de carbó (d'Astúries o d'Anglaterra) feia del tot inviable la producció a uns costos raonables. D'aquesta manera, els marges dels rius catalans van ser poblats ràpidament per una gran quantitat de colònies industrials, fins al punt que els rius de Catalunya, especialment el Ter i el Llobregat, eren l'any 1900 dos dels rius més explotats del món (així, per exemple, tot resseguint el riu Llobregat entre Sant Boi i Berga s'hi poden comptar encara avui fins a 20 colònies industrials).

Ara bé, la producció tèxtil catalana generada a partir de l'energia hidràulica no era competitiva amb relació a la producció tèxtil dels altres països europeus, fet que va tenir unes implicacions molt importants en els àmbits polític i econòmic: en ser el cost unitari de producció català molt superior, per causa de la utilització de l'aigua com a impulsora de la maquinària, els industrials catalans necessitaven protecció enfront de la producció europea. És en aquest context, per tant, que cal interpretar el naixement del mercat unitari espanyol, tant en termes de mercat econòmic com en termes d'unitat política centralitzada; així, l'aparició d'aquest model de mercat i d'Estat se situa històricament a partir de la segona meitat del segle XIX, i és el que ha arribat pràcticament fins a la transició democràtica de 1975. I aquest naixement és la resposta a una necessitat de protecció comercial, davant de la producció tèxtil europea, per part dels industrials tèxtils catalans.

Aquesta necessitat de protecció va trobar un aliat molt important a Castella, en haver-hi també un sector productiu que demanava proteccionisme de l'Estat per a la seva producció: el sector agrari castellà. Aquest sector, que produïa blat en explotacions en règim de latifundi i de secà, a partir d'una baixa productivitat, no podia competir amb unes importacions de blat francès o rus molt més barates i competitives. D'aquesta manera, es va produir una confluència d'interessos entre el sector tèxtil català i el sector agrari castellà, que va acabar conformant el mercat econòmic espanyol, tal com ha arribat fins al Pla d'estabilització (1959): com un mercat pràcticament tancat al comerç de mercaderies amb l'exterior. És en aquest context, per exemple, que l'any 1868 el ministre català Laureà Figuerola unificà monetàriament les diverses monedes espanyoles en una de sola (la *pesseta* o peça petita catalana), al mateix temps que se suprimiren també les darreres duanes interiors que encara limitaven el comerç lliure de mercaderies arreu de l'Estat espanyol.

En termes de dimensió empresarial, per tant, la creació del mercat econòmic espanyol a mitjan segle XIX va ser determinant perquè es desplegués a Catalunya una xarxa densa i nombrosa d'empreses manufactureres petites i mitjanes, principalment del sector tèxtil (que moltes vegades tenien també el caràcter d'empresa familiar); aquesta tipologia d'empresa es consolidà als inicis del segle XX.

La dimensió petita i mitjana de l'empresa catalana es pot considerar òptima si es té en compte la grandària del mercat que havia de servir, en un moment que l'economia catalana havia arribat a desenvolupar un cert avantatge competitiu amb relació a les seves economies veïnes (Pi i Sunyer, C., 1929). En una diagnosi feta als anys vint del segle passat, aquest autor va assenyalar que l'abast

de la iniciativa empresarial catalana és especialment adient o idoni per a la petita i mitjana empresa, i no tant per a la gran empresa; així, en aquesta diagnosi que sembla més pròpia de l'antropologia social, Carles Pi i Sunyer atribueix a la llunyania de l'Estat la mancança i la inexistència de grans organitzacions empresarials en l'economia catalana. Ara, però, el procés d'integració europea i de globalització econòmica de finals del segle XX obliga les empreses catalanes a fer un salt endavant indefugible pel que fa a la seva dimensió, per tal com els mercats que s'hauran d'atendre en el futur són molt més grans que el mercat espanyol estricte.

D'altra banda, Joan Sardà (un altre gran economista català, autor tècnic del Pla d'estabilització de 1959, que va obrir una nova etapa en l'economia espanyola en trencar l'autarquia econòmica) fa referència a un altre factor que en les darreres dues dècades del segle XX ha afectat el món empresarial català i la seva evolució, tant pel que fa a la seva grandària com a la seva titularitat: així, aquest autor afirma que "El persistent dèficit fiscal (en tant que diferència negativa entre el volum anual de recaptacions per impostos, practicades per les administracions públiques que actuen a Catalunya, i el volum anual de despesa corrent pública i d'inversió de capital pública feta per aquestes administracions en el territori esmentat) que pateix l'economia catalana amb l'Estat espanyol podria ser suportable per a Catalunya durant alguns anys però, sens dubte, la seva continuïtat a llarg termini afectaria greument el desenvolupament de l'economia catalana. Com a mostra d'aquest perill es pot detectar en els últims anys una certa descapitalització de les empreses catalanes a favor d'entitats bancàries i d'altres grans empreses o institucions de la resta d'Espanya o estrangeres." (Joan Sardà a Ros Hombravella, 1991).

En darrer terme, una mesura de fins a quin punt l'aïllament de l'exterior ha configurat l'economia espanyola i catalana en els darrers cent cinquanta anys ens la dóna la informació referida al grau d'obertura. Així, l'any 1900 aquest grau d'obertura de l'economia espanyola, mesurat pel quocient entre el comerç exterior del país en un període (suma del volum d'exportacions i d'importacions) i el PIB del país en el mateix període, gairebé no arribava al 6%. L'any 1986 aquest grau d'obertura era del 15% i l'any 2000 ja era del 45%, encara lluny però dels estàndards europeus (la mitjana comunitària l'any 2000 se situava al voltant del 70%). Pel que fa a l'economia catalana, en darrer terme, cal fer constar que el seu grau d'obertura va assolir el 69% l'any 2000; aquest elevat percentatge mostra fins a quin punt ha estat extraordinàriament intens i important aquest procés d'obertura a l'exterior de la nostra economia en els darrers quinze anys.

2.1.3. L'autarquia: un entorn cultural contrari al mercat

A partir de 1939 el nou govern decretà un règim d'autarquia econòmica, amb pretensions d'aconseguir l'autosuficiència productiva en l'àmbit d'un Estat amb suport escàs i amb poques simpaties internacionals. L'autarquia, en definitiva, desconfiava del capitalisme, alhora que aprofundia en la tradició del mercantilisme del segle XVII i XVIII (ja qüestionat i superat per Adam Smith), en tant que corrent partidari d'una significativa intervenció estatal en l'economia, la regulació dels diferents mercats i la gremialització de l'activitat empresarial. Així, per a la tradició mercantilista el comerç internacional sempre va ser considerat com un joc de suma zero (tot el que guanya un país en el comerç internacional ho perd, necessàriament, l'altre), de tal manera que es creia que l'augment de la riquesa d'un país provenia de l'obtenció i de l'acumulació de successius saldos comercials amb superàvit (que anessin incrementant continuament les reserves d'or i de divises). D'aquesta manera, els governs de l'època mercantilista eren molt intervencionistes en el comerç internacional i miraven de dificultar les importacions (mitjançant l'establiment d'aranzels, quotes i contingents) i d'afavorir les exportacions (mitjançant l'atorgament d'ajuts i de subsidis).

Adam Smith, en canvi, intuï que tots els països participants es beneficiaven del comerç internacional, per la qual cosa va recomanar un intercanvi d'excedents derivats de l'especialització en la producció d'allò que cada país sap fer més bé (ja sigui per una dotació natural de recursos o per factors climàtics, orogràfics, culturals i fins i tot religiosos). D'aquesta manera, per a Smith un superàvit comercial no és necessàriament bo per a un país i un dèficit comercial no és necessàriament dolent per al país en qüestió. Pel que fa a l'actualitat d'aquestes dues afirmacions, valguin dos exemples ben recents: en primer terme, la forta depressió japonesa dels anys 1995-2002, per exemple, es produeix en un context d'un superàvit comercial elevat i sostingut (fins al punt que el Banc Central del Japó és el que acumula l'any 2002 més reserves de divises, en dòlars, de tot el món). I en segon terme, en canvi, el dèficit comercial no ha estat pas necessàriament dolent per a un altre país: Corea del Sud, per exemple, gràcies a deu anys continuats de dèficit comercial als anys 70 del segle pas-

sat (per causa de les intenses importacions de maquinària), va passar de ser un país agrari a ser una de les principals potències industrials del món l'any 2000, a més de ser la setena potència exportadora mundial en aquell any. Si s'importen béns de capital –màquines- i no béns de consum de luxe –caviar- un dèficit comercial pot contribuir al creixement econòmic d'un país.

Pel que fa a les arrels històriques de l'autarquia espanyola, potser avui es fa difícil d'apreciar les dificultats d'un entorn tancat a la innovació exterior, com és el que evoca Gabriel Tortella i que queda exemplificat mol gràficament amb el cas real, per exemple, d'unes universitats espanyoles centenàries que es negaven a ensenyar Newton l'any 1772. Aquesta actitud de tancament és la que va descriure Ortega y Gasset quan afirmava que "La malaltia d'Espanya rau en el procés de tancament mental (gairebé hermètic) envers tot allò que vingui de la resta del món. Aquest fenomen no es refereix especialment a la religió ni a la teologia, ni a les idees, sinó a la totalitat de la vida." Ortega y Gasset resumia i sintetitzava aquesta actitud existencial general tot parlant literalment de "la tibetanització d'Espanya".

En aquest sentit, l'intervencionisme del sector públic franquista en la vida econòmica a partir de 1939 va suposar una intensificació en la tradició estatal de controlar preus i rendes, tot reforçant uns plantejaments corporativistes que han estat tradicionalment un fre a la competència entre empreses, a la innovació tecnològica i al creixement econòmic. Així, en aquest context clarament intervencionista s'entén que durant els primers anys del franquisme els empresaris catalans s'afanyessin més per aconseguir el control de les escasses llicències que atorgava l'Estat per a la importació de determinats productes (sempre bàsics o de primera necessitat), que no pas per mirar de millorar la productivitat en les seves empreses.

2.1.4. El Pla d'estabilització i la transició democràtica

El primer canvi de rumb, però, no es donà a Espanya fins l'any 1959, a partir de la posada en marxa del Pla d'estabilització, el qual va trencar l'aïllament econòmic i comercial en què es trobava el país de la Guerra Civil ençà i va liberalitzar notablement la vida econòmica espanyola. De fet, però, el règim franquista es veié forçat a dur a terme aquest procés d'obertura, per tal com l'autarquia havia comportat molt poc creixement econòmic (fins al punt que, en termes reals, la producció per càpita espanyola de 1935 tant sols se superà... l'any 1956!) i començava a generar-se una forta contestació social. Així, amb autoritzacions limitades a l'entrada d'inversió estrangera, s'aconseguí de participar també en l'intens creixement econòmic europeu i occidental de la dècada dels anys seixanta del segle passat. I pel fet de ser, en aquests anys seixanta, el creixement econòmic espanyol fins i tot superior a l'europeu, es començaren a reduir els desnivells de renda per càpita amb relació als països centrals que avui configuren la Unió Europea i la moneda única.

Per tal d'apreciar la situació de partida de l'empresa catalana en el context espanyol esmentat, val la pena de fer un cop d'ull a la següent estadística: les dades disponibles per al conjunt d'Espanya (Tortella, 1995) assenyalen que l'any 1800 la renda per càpita espanyola, expressada com a percentatge de la renda combinada de la Gran Bretanya i de França (en US\$ de 1970) i ajustada a la paritat del poder adquisitiu, assolí un valor de 94, al costat d'un nivell de 92 a França i de 120 a la Gran Bretanya. L'any 1830, però, Espanya havia baixat fins a 80 i la Gran Bretanya pujava fins a 121, mentre que França i Itàlia s'estaven al valor 89 i Alemanya al valor 84. L'any 1900 el valor per a Espanya va davallar fins a 55, l'any 1940 aquest va caure encara més, fins a 47, i l'any 1950 se situà en el valor mínim de 39 (tot augmentant cada vegada més la distància amb els països centrals de la Unió Europea). Nou anys després s'inicià el procés d'obertura que va suposar el Pla d'estabilització espanyol de 1959 i, així, als inicis de la transició democràtica (any 1980) s'assolí el nivell de renda per càpita de 62, essent els valors llavors corresponents a la Gran Bretanya de 88, a França de 112 i a Alemanya de 118.

És important d'esmentar la considerable catàstrofe econòmica que va suposar la Guerra Civil, que va fer estroncar la tendència a l'alça de la renda per habitant a Espanya iniciada als inicis del segle XX; així, tot prenent aquesta renda el valor 100 l'any 1900, l'any 1930 s'assolí un valor de 143, el qual va baixar, però, fins a 124 l'any 1950. En el context europeu, la recuperació dels països participants en la Segona Guerra Mundial va ser molt més ràpida, per tal com disposaven de mercats oberts (que no patien un procés de bloqueig extern). En darrer terme, aquests països tampoc no van dissenyar ni executar polítiques autàrquiques, ni varen estimular el naixement d'institucions corpora-

tives que actuessin com un fre intern al procés de creixement econòmic (a més, Europa es va beneficiar de l'ajut exterior nord-americà del Pla d'inversions Marshall).

Tanmateix, i pel que fa a tot procés d'obertura econòmica, cal tenir present que quan es canvia un model d'economia tancada per un model d'economia oberta una bona part de les empreses nascudes en el primer marc desapareixen (com a conseqüència de l'aparició d'una competència estrangera molt més competitiva). De resultes d'aquest procés de canvi de model, si existeix un sector públic industrial aquest acostuma de generar fortes pèrdues: és menester que el pressupost públic esmerci una gran quantitat de recursos a una finalitat, improductiva però socialment necessària, com és la de fer front a un procés de reconversió industrial. En el cas espanyol, aquest procés va afectar també el sector bancari (al qual s'hi van haver de destinar dos bilions de pessetes dels anys 80): la solvència d'aquest sector estava malmesa de manera considerable, per causa dels crèdits atorgats a unes empreses industrials, moltes de les quals començaven a desaparèixer com a conseqüència del procés d'obertura econòmica i comercial abans esmentat.

Pel que fa als anys de la transició política a Espanya, iniciada l'any 1975, les dificultats principals que generava l'entorn macroeconòmic, tant sobre l'activitat econòmica com sobre les expectatives empresarials, procedien de la inquietud generada al voltant de la definitiva configuració institucional del nou règim (i que trigà més de tres anys a configurar-se definitivament). De fet, es varen produir alguns errors clamorosos en la política econòmica en aquests primers anys de la transició política, com el que va suposar la no adequació dels preus de la energia (Garcia Delgado, 1990), que es derivava de la virulenta crisi del petroli que va afectar l'economia mundial durant tota la dècada dels 70, o bé la deliberada confusió que es va dur a terme tot barrejant la política laboral amb la de redistribució de la renda (Argandoña, 1983).

2.2. La indústria catalana a partir de la integració europea

Aquest apartat s'inicia tot fent una breu descripció de quina ha estat l'evolució en els darrers quinze anys de la manufactura catalana, en la qual s'ha produït una remodelació molt notable com a conseqüència de l'obertura econòmica causada per la integració europea. Seguidament, i tot fent servir l'anàlisi dels resultats de l'empresa manufacturera catalana que facilita la Central de Balanços del Banc d'Espanya, es farà una clara distinció entre els períodes 1988-1993 i 1994-1999: d'una política econòmica insensible a les necessitats de l'economia productiva (i que va arribar a amenaçar la continuïtat mateixa de molts sectors industrials a Catalunya) es va passar a un entorn macroeconòmic clarament favorable per a l'activitat empresarial i per al seu creixement (aquest canvi va derivar de l'exigència de l'acompliment dels criteris europeus del tractat de Maastricht de 1993, que havien de permetre l'adopció de la moneda única).

En aquest sentit, l'anàlisi de ràtios de les empreses reflecteix molt bé l'impacte de la política econòmica sobre els resultats empresarials i palesa l'estreta connexió entre els àmbits microeconòmics i macroeconòmics; aquests darrers s'obtenen com a resultat de l'agregació dels primers. De fet, tal i com l'anàlisi de ràtios demostra (i d'aquí la seva utilitat i la justificació de la seva presència en aquest treball), sortosament el canvi de política econòmica esmentat ja té l'any 1994 un impacte sobre les ràtios de resultats i afavoreix la recuperació dels diferencials positius amb Europa en aquesta variable estratègica.

De fet, la situació de la indústria catalana l'any 1993 era crítica, després de cinc anys de tipus d'interès altíssims (i que suposaven un insalvable cost d'oportunitat per a qualsevol activitat productiva) i de tipus de canvi artificialment sobrevalorats (per causa de l'entrada massiva de capitals estrangers que venien a comprar un deute públic espanyol tan atractiu); així, per exemple, tal i com es veurà també en la comparació dels resultats de l'empresa catalana amb les manufactures europees segons la base de dades BACH, l'any 1993 el cost laboral unitari de la manufactura catalana va arribar fins i tot a superar el cost laboral unitari de la manufactura alemanya. Havia quedat anul·lat el tradicional i principal avantatge competitiu de la indústria catalana, que en els anys 80 va poder captar inversió industrial internacional, pel fet de poder oferir una productivitat semblant a uns costos laborals significativament més baixos.

Així, esborrona el fet d'imaginar quin seria ara el present de la indústria catalana si s'haguessin mantingut uns quants anys més els efectes perniciosos de la política econòmica espanyola del quinquenni 1988-1993, en el context d'un procés de creixent obertura econòmica i comercial de les economies occidentals envers els països excomunistes de l'Europa de l'est. Aquests països, des de mitjans dels anys 90, ofereixen un cost laboral unitari molt atractiu a les inversions estrangeres; es pot afirmar, per tant, que gràcies al canvi de la política econòmica del bienni 1993-1994 no es va comprometre seriosament la continuïtat de moltes de les inversions d'empreses multinacionals, captades en el decurs de la dècada dels 80 per la indústria catalana.

2.2.1. Especialització creixent dins de l'elevada diversificació

Tot i la progressiva terciarització de l'economia catalana, la davallada relativa del sector industrial sembla haver-se aturat en els últims deu anys; així, el pes del PIB industrial, que entre els anys 1980 i 1990 va passar d'un 40% a un 32% del PIB català, l'any 2000 continuava encara representant un terç del conjunt de béns i serveis finals que va generar el Principat en aquell any. La causa principal del manteniment del pes del sector industrial en la darrera dècada del segle XX cal buscar-la en les inversions realitzades per empreses multinacionals en diversos sectors manufacturers (automòbil, químic, material elèctric i electrònic, agroalimentari), les quals han comportat la creació d'una densa xarxa de petites i mitjanes empreses proveïdores de materials i de components. Es compensava així

la intensa destrucció de teixit productiu provocat per la crisi industrial de la dècada dels vuitanta, que va ser especialment greu a Catalunya (la taxa d'atur catalana va arribar a superar el 22% l'any 1983).

Catalunya, per tant, segueix essent un país on la indústria té un pes molt rellevant, sobretot en comparació amb les seves economies veïnes, tant de l'Estat espanyol com francès. Així, l'activitat industrial juga un paper clau en l'economia catalana, no solament per la producció o per l'ocupació que genera, sinó també per la incidència que la industrialització té en dos altres aspectes molt importants: la millora competitiva del conjunt de l'activitat econòmica i l'obertura a l'exterior de les empreses. Cal tenir present que l'activitat industrial té una significativa capacitat d'arrossegament en els altres sectors econòmics, així com també és el sector productiu que fa un major esforç tecnològic i que presenta uns nivells de productivitat més elevats.

La renovació de la manufactura a Catalunya en els darrers deu anys, però, ha estat protagonitzada principalment per tres sectors productius: el sector químic, el sector dels materials de transport i el sector de la indústria alimentària. En aquests sectors d'activitat s'han observat els creixements més significatius, tant pel que fa a la inversió, a la producció i al valor afegit com pel que fa a l'ocupació i a les retribucions salarials (les quals han augmentat clarament en aquest tres sectors per damunt de la mitjana industrial catalana, en correspondència a un nivell creixent de qualificació i de creació de valor afegit en els sectors esmentats). Així, per exemple, en termes de la producció industrial catalana (1990-2000), la producció d'aquests tres sectors manufacturers ha passat de representar d'un 35% a un 45% del total.²

Tanmateix, cal tenir present que aquesta progressiva especialització de la indústria catalana, en un context industrial marcat encara per un elevat grau de diversificació, s'ha anat produint en uns sectors d'activitat que han resultat plenament afectats pel procés de reorganització sectorial que ha provocat l'adveniment de la moneda única a escala europea. En aquest context, la posició competitiva de Catalunya ha estat clarament afavorida per diversos factors, que tots ells es van produir alhora en els primers anys de la dècada dels noranta.

En l'àmbit espanyol, la indústria catalana representava, a finals de l'any 2000, una quarta part del total de la producció estatal (Alcaide, 2001). Així, hi conserva una importància que és remarcable en molts sectors productius:

a) Química bàsica i industrial, indústria farmacèutica, maquinària elèctrica i material electrònic; tots aquests sectors són considerats de demanda forta o alta (en generar un valor afegit elevat, les empreses poden retribuir el factor treball amb uns salaris també més elevats, que també van associats a uns nivells més alts de productivitat).

b) Material de transport, cautxú i plàstics, alimentació i fabricació de maquinària i equips mecànics; tots aquests sectors són considerats de demanda mitjana.

c) Tèxtil i calçat, siderúrgia, ciment, ceràmica i productes metàl·lics; sectors considerats de demanda feble. Aquests sectors, també anomenats sectors madurs, s'enfronten a uns increments de la demanda dels seus productes menor als increments de la demanda agregada (amb l'excepció de la part de la seva producció que s'exporta); a més, pateixen una forta competència de l'exterior via importacions de països en vies de desenvolupament (en ser molts d'ells sectors intensius en mà d'obra), la qual cosa explica per què els augments de preus d'aquests sectors han estat menors que l'IPC i l'IPRI en els darrers anys.³

En l'horitzó dels propers anys, però, es presenten els riscos que, per a la manufactura catalana, pot suposar l'ampliació de la Unió Europea cap als països de l'Europa central i de l'est; en concret, es previsible que disminueixi la inversió exterior a casa nostra, que augmentin les exportacions d'aquests països al nostre país i a la UE, i que disminueixin els fons europeus, dels quals Espanya ha estat, els darrers anys, el principal beneficiari (Sosvilla y Herce, 1999, miren de quantificar els efectes multiplicadors dels fons esmentats sobre l'economia espanyola).

² Aquest fet, però, no exclou que els sectors madurs o tradicionals catalans presentin també un intens dinamisme; així, el sector tèxtil català va exportar l'any 2000 per valor de 400.000 milions de pessetes (gairebé un 50% del total estatal), fet que va possibilitar que el tèxtil espanyol encapçalés, aquest any, a Europa, el rànquing de països europeus pel que fa a percentatge d'exportacions de productes de gamma alta: fins a un 60% de les exportacions totals (Enterprise DG de la Comissió Europea, working paper 02/2001).

³ Així, per exemple, els preus de la indústria tèxtil van créixer menys que els de la indústria en general, de tal manera que, prenent el valor 100 l'any 1990, l'índex de preus industrials va arribar a 127,6 l'any 2000, mentre que l'índex del tèxtil tant sols va arribar a 117,4. Pel que fa als preus al consum s'observa el mateix fenomen en aquesta indústria: sobre la base 100 per l'any 1992, l'índex general va assolir el valor 131 l'any 2000, mentre que l'índex del tèxtil (exclouent l'activitat de reparacions) tan sols va assolir el valor 121.

2.2.2. Algunes consideracions al voltant de l'obertura de l'economia catalana

L'economia catalana és avui una economia excepcionalment oberta, amb unes relacions comercials especialment intenses amb la Unió Europea (a la qual s'adrecen més de dues terceres parts de les vendes). Les exportacions catalanes, que l'any 2000 van assolir els 33.000 milions d'euros (uns 5,5 bilions de pessetes) i que van ser equivalents a un 27,5% el PIB català, van ser superiors aquell any a les exportacions en valors absoluts de països com Turquia, Argentina, Israel, Grècia, Portugal o Txèquia. Segons J. Maluquer (2000), si Catalunya fos un país del continent americà en seria la seva cinquena potència exportadora, després dels Estats Units, Canadà, Brasil i Mèxic.

En aquest sentit, cal destacar que el sector exterior de l'economia catalana ha estat especialment dinàmic en aquests darrers deu anys, per tal com la seva quota exportadora en el context espanyol ha augmentat del 23% de 1990 al 28% de l'any 2000. Cal tenir present que aquest clar i significatiu guany de quota de mercat de les exportacions catalanes a Espanya es produeix en un context de lleugera però persistent pèrdua de pes, en el marc espanyol, de l'economia catalana (vegeu, per exemple, dades referides a la població, al PIB per habitant o a la renda disponible per càpita, ajustada en paritat de poder de compra; Ros, Tremosa i Pons, 2002). Aquesta "pèrdua de pes", però, és conseqüència d'un creixement i d'un dinamisme més intens d'algunes regions espanyoles en aquests darrers deu anys (que partien de posicions molt endarrerides en el context europeu i que presentaven, per tant, un gran potencial de creixement), més que no pas d'un declivi o d'una tendència clara a la decadència de l'economia catalana.

Pel que fa, doncs, a l'evolució recent del sector exterior espanyol en el seu conjunt, l'increment de la quota exportadora catalana semblaria confirmar les tesis avançades per Paul Krugman (1991), el qual va afirmar ara fa deu anys que el procés d'integració econòmica i monetària europeu afavoriria especialment les regions més obertes i integrades dels diferents estats participants (més obertes i integrades en el moment de l'inici del procés d'integració monetària esmentat). D'aquesta manera, en aquestes regions europees la reducció dels costos de transacció i els beneficis derivats de la desaparició dels riscos, derivats de l'existència dels diferents tipus de canvi, serien d'una manera significativa molt més intensos.

S'esperava, per tant, que la integració monetària comportés un augment de l'especialització productiva regional (Krugman, 1991), així com també un augment de la intensitat de les relacions comercials entre les regions productives (Frankel i Rose, 1997; Rose, 2000). També s'esperava, en darrer terme, una major sincronització del cicle econòmic a escala europea; tot i que amb la unificació monetària europea han desaparegut alguns dels instruments específics que a escala estatal s'han fet servir per tal de contrarestar els xocs asimètrics, com ara el tipus de canvi, la creixent integració econòmica que suposa unes relacions comercials en constant augment entre els països europeus seria la causa principal de la sincronització esmentada (Buti i Sapir, 1998).

En aquest sentit, i pel que fa a la hipòtesi de Krugman esmentada, Costa i Tremosa (2003) han demostrat que, principalment Catalunya i en menor mesura Madrid, haurien estat les dues úniques comunitats autònomes de l'Estat que haurien resultat significativament afavorides pel procés d'unificació monetària europeu. Així, a partir de la construcció d'un índex d'àrea monetària òptima, només Catalunya i Madrid haurien convergit amb Alemanya en el període 1992-1998 (essent Alemanya, el país que aporta un 30% del PIB de la Unió Europea, el país de referència escollit de la unió monetària per a la construcció de l'índex d'àrea monetària òptima esmentat). Per tant, doncs, Catalunya hauria estat la principal beneficiària del procés d'unificació monetària en l'àmbit de l'Estat, en divergir o allunyar-se totes les altres comunitats autònomes del país de referència (amb l'excepció esmentada, però menys significativa, de Madrid). En aquest article es demostra, en darrer terme, que també a escala regional són significatives totes les variables explicatives d'àrea monetària òptima (dimensió, grau d'obertura, especialització productiva i diversificació productiva), establertes per Bayoumi i Eichengreen (1997) en l'àmbit dels estats de la Unió Europea en el seu conegut article a la *European Economic Review*.

En darrer terme, i pel que fa als efectes que, sobre el procés de convergència econòmica, ha pogut generar la unificació monetària europea a l'Estat espanyol, cal fer constar que alguns estudis empírics per al cas espanyol mostren un cert estancament d'aquest procés de convergència en l'àmbit estatal en els darrers anys; segons que sembla, s'hi observa solament una tendència a la formació de clubs geogràfics de convergència regional de comunitats autònomes veïnes (Cuadrado, Mancha

i Garrido, 1998), les quals es caracteritzen per tendir a convergir principalment entre elles (com seria, per exemple, el cas de Múrcia amb el País Valencià).

2.2.3. Una política econòmica nefasta: cinc anys perduts (1988-1993)

L'entrada en la Comunitat Econòmica Europea l'any 1986 va suposar el començament d'un període de notable creixement econòmic que es va esgotar, però, en bona part, per causa de l'execució d'una sorprenent política econòmica de caràcter procíclic (de fet, la intensitat de la recessió de l'any 1993 va anul·lar una bona part dels notables avenços que l'economia espanyola havia registrat, en termes de convergència amb Europa, mesurat per la variable PIB per habitant, en el període expansiu 1986-1990).

Així, es va executar una *peculiar* combinació de política econòmica (Informe mensual de "la Caixa", novembre de 1997) dissenyada pel ministre d'economia Carlos Solchaga. Aquesta política va consistir en la realització conjunta i simultània d'una política fiscal expansiva i d'una política monetària restrictiva. El resultat (deliberat) d'aquesta política va ser l'elevació dels tipus d'interès de l'economia espanyola; se subordinava, d'aquesta manera, tota la política econòmica a la variable dèficit públic, essent el tipus d'interès el reclam per finançar el deute públic en els mercats internacionals (J. Muns, 1995). El Quadre 1 permet apreciar fins a quin punt va ser intensa la política fiscal expansiva, en créixer vertiginosament el deute públic (resultat de l'acumulació de dèficits) entre 1988 i 1996; de fet, en aquests vuit anys el deute públic espanyol es va triplicar.

Quadre 1. Dimensió i càrrega financera del deute públic

| | Despeses financeres | | | | Deute públic* | |
|------|---------------------|------------------|--------------------------|----------------|----------------|----------------|
| | Bilions de PTA | % variació anual | % sobre la despesa total | % sobre el PIB | Bilions de PTA | % sobre el PIB |
| 1985 | 0,970 | 76,7 | 8,1 | 3,4 | 12,712 | 45,3 |
| 1986 | 1,278 | 31,7 | 9,4 | 4,0 | 14,467 | 45,7 |
| 1987 | 1,255 | -1,8 | 8,5 | 3,5 | 16,529 | 45,7 |
| 1988 | 1,345 | 7,2 | 8,2 | 3,4 | 16,835 | 42,2 |
| 1989 | 1,560 | 15,9 | 8,1 | 3,5 | 19,673 | 43,8 |
| 1990 | 1,866 | 19,6 | 8,5 | 3,7 | 22,601 | 43,1 |
| 1991 | 2,159 | 15,7 | 8,7 | 3,9 | 25,168 | 44,2 |
| 1992 | 2,470 | 14,4 | 9,0 | 4,2 | 28,572 | 46,7 |
| 1993 | 3,171 | 28,4 | 10,5 | 5,2 | 36,885 | 55,4 |
| 1994 | 3,311 | 4,4 | 10,6 | 5,1 | 40,787 | 60,2 |
| 1995 | 3,743 | 13,1 | 11,4 | 5,4 | 45,876 | 61,8 |
| 1996 | 3,525 | -5,8 | 11,5 | 4,8 | 49,416 | 64,9 |
| 1997 | 3,595 | 1,9 | 11,8 | 4,6 | 52,278 | 64,6 |
| 1998 | 2,750 | -23,5 | 8,4 | 3,4 | 53,119 | 62,6 |
| 1999 | 2,125 | -29,4 | 6,2 | 2,6 | 56,940 | 60,5 |
| 2000 | 1,752 | -17,5 | 4,9 | 1,8 | 57,807 | 57,1 |

* El deute públic equival al deute brut menys la posició activa del Banc d'Espanya, i fa referència al deute de totes les administracions públiques. L'endeutament de l'Estat assolí el seu màxim l'any 1996 (53,4% del PIB) i se situa l'any 2000 en un 47,8% del PIB.

Font: Ministeri d'Hisenda, Banc d'Espanya i elaboració pròpia.

D'altra banda, tampoc no s'entén per què el govern espanyol va decidir de realitzar uns volums de despesa pública tan grans com els que s'observen per al període 1988-1993: cal tenir present que aquests van ser uns anys de forta expansió econòmica, en els quals el consum privat i la inversió privada creixen amb molta força (taxes del 4-5% i del 10-15% respectivament), després de molts anys d'una intensa i prolongada crisi econòmica (1974-1984). En aquest context de fort dinamisme privat, una política fiscal expansiva combinada amb una política monetària restrictiva era clar que generarien una notable inflació de demanda mitjançant un escalfament excessiu de l'activitat econòmica (tal i com de fet va succeir). Així, la política econòmica del govern espanyol va resultar ser clarament procíclica i no anticíclica (com practicaven els altres governs europeus, amb l'excepció alemanya per causa de la seva reunificació), i en concentrar el sector públic tot el seu esforç inversor en un període clarament expansiu va *exhaurir la seva munició* per a períodes de recessió econòmica; d'aquesta manera, i tal com es pot observar en el quadre que s'adjunta, arribada la crisi de 1992-1993 el

sector públic ja no tenia marge de maniobra per compensar la pèrdua de protagonisme dels agents privats en el relleu de l'activitat econòmica, i va quedar, a més a més, lligat per l'acompliment dels compromisos de Maastricht.

Per aquesta causa, la recessió econòmica va ser més greu a Espanya que a Europa, tot registrant la primera una taxa de creixement negativa del PIB real l'any 1993 (-1%), mentre que a la segona les taxes de creixement eren positives i oscil·laven entre un 1% i un 2% positius. A Catalunya, pel fet de ser una economia més industrial i oberta a l'exterior, la crisi encara va ser més intensa que a Espanya, amb una caiguda del PIB català, l'any 1993, de l'1'8% (Pons, 1995).

De fet, pot semblar que no hi ha d'haver una gran diferència entre una taxa de creixement del PIB d'un 1% positiva o una taxa de decreixement del PIB del -1%. Doncs n'hi ha, i més de la que sembla: una caiguda del PIB en termes reals d'un país implica que molts sectors pateixen caigudes de l'activitat molt fortes, amb fallides empresarials i tancaments d'empreses. I que les empreses desapareguin sí que té conseqüències nefastes en termes de l'estructura de mercat, les quals van més enllà de l'estricta eliminació de producció i de llocs de treball: en reduir-se el nombre d'empreses participants en diferents sectors productius, s'incrementa el poder de mercat de les empreses que resisteixen la crisi, i augmenta la possibilitat que aquestes facin créixer els seus preus en el futur. El Govern, per tant, ho té difícil per controlar la inflació si hi ha poques empreses productores, i també la competitivitat de la producció del país pot resultar negativament afectada (de fet, aquesta seqüència de fets comentada al voltant d'una major concentració empresarial explica una part dels sistèmatics diferencials d'inflació negatius que l'economia espanyola ha patit amb la UE els darrers deu anys).

La finalitat d'aquesta política econòmica era captar, via substancials diferencials de preus del diner amb l'exterior, els capitals estrangers per finançar el deute públic espanyol, en la mesura que l'estalvi interior del moment era del tot insuficient per als projectes de despesa pública que s'anaven presuposant en el quinquenni 1988-1993. El resultat va ser un augment del deute públic espectacular, tal com demostra el quadre anterior; cal no oblidar que el deute públic equival a l'acumulació de successius dèficits públics, els quals al seu torn impliquen un excés de despesa pública per damunt dels ingressos recaptats per impostos. Així, tot observant les dades, és especialment intens el creixement de les despeses financeres, de la despesa pública i del dèficit públic en el quinquenni 1988-1993 esmentat, els quals *desemboquen* en el període 1992-1995 en el deute públic.

Aquest fort endeutament del sector públic espanyol només es justificable si, a llarg termini, els beneficis que se n'esperen (en termes de major creixement futur del PIB) compensen els costos (les despeses financeres suportades). A l'hora d'analitzar l'eficàcia d'aquesta política cal tenir present, però, que els fluxos més voluminosos de despesa i d'inversió pública a Espanya s'han decidit històricament, i d'una manera especialment intensa en aquest període 1988-1993, prioritzant els criteris de solidaritat interterritorial (mirar de reduir les diferències de PIB per habitant a l'Estat) per sobre dels criteris d'eficiència econòmica (invertir allà on cada unitat monetària gastada i invertida generarà més creixement del PIB), la qual cosa permet de qüestionar l'eficàcia de tant voluminos endeutament.

Com a conseqüència d'aquesta priorització sistemàtica, Catalunya ha rebut persistentment uns percentatges d'inversió i de despesa inferiors al pes de la seva producció i població, de tal manera que arrossega una insuficiència d'infraestructures que amenaça de convertir-se en un autèntic coll d'ampolla, en la mesura en què limita el creixement de les empreses i fa menys eficient i productiu el conjunt de l'economia (al voltant d'aquest fet hi ha un considerable consens en l'àmbit acadèmic: vegeu Ros *et al.* -2002-, De la Fuente -2001-, Castells *et al.* -2000-, López i Martínez -2000-, Arlequí i Puig -1999- i Trigo *et al.* -1996-).

Pel que fa a la política monetària, els elevats tipus d'interès van arribar a qüestionar clarament els propis processos d'inversió en l'economia productiva, sobretot en les empreses que, per manca d'autofinançament, havien de renovar els equips productius mitjançant crèdits bancaris (Tremosa, 2002). Per dimensió empresarial, la més afectada va ser la petita i mitjana empresa, atès que la gran empresa acostuma de disposar d'un accés més fàcil i barat al crèdit (i encara més si aquesta empresa industrial és de titularitat pública), i atès que l'empresa multinacional molt sovint acostuma a portar el finançament del propi país d'origen (i que, per tant, no és usual que aquest tipus de gran empresa faci servir el recurs del crèdit del sistema bancari del país en el qual hi instal·la o hi amplia noves plantes de producció).

Cal tenir present fins a quin punt, durant cinc anys, es van mantenir uns tipus d'interès reals tan elevats, de fins a un 10%, tot prioritzant decididament el finançament del dèficit públic (s'afavoria l'economia especulativa, atès que l'interès del deute públic actua com a cost d'oportunitat de la inversió empresarial -valor d'una segona millor alternativa- i aquest havia arribat a oferir còmodes rendiments

anuals del 15%). D'aquesta manera, si bé a partir de 1990 la inflació va baixar per sota del 6% anual a Espanya, el tipus nominal va ser mantingut encara en nivells del 14% fins l'any 1993 quan no n'hi havia cap necessitat en termes de control de la inflació; durant aquests anys encara se seguien doblant els tipus d'interès reals respecte d'Europa per tal de continuar captant estalvi procedent de l'exterior (J. Muns, 1995).

Pel que fa al tipus de canvi, els elevats tipus d'interès van aconseguir les massives entrades de capitals exteriors buscades, les quals varen apujar considerablement la pesseta (entre els anys 1989 i 1993 al voltant d'un 30%), tot perjudicant especialment el sector exportador de la manufactura catalana. Així, el tipus de canvi es convertí en una variable derivada del tipus d'interès (J. Muns, 1995), però la seva intensa apreciació no tenia cap relació amb un possible diferencial favorable en les variables econòmiques més significatives que determinen l'evolució del tipus de canvi a llarg termini; ans al contrari, hi havia més inflació i una menor productivitat en l'economia espanyola que en l'alemanya o en la nord-americana, per exemple (l'apreciació de la pesseta, per tant, era deguda a les entrades de capital abans esmentades, tot i les obstinades defenses que es feien amb relació a la nova fortalesa de l'economia espanyola i de la seva moneda).

Tot resumint, doncs, per a Espanya la política econòmica del ministre Solchaga hauria provocat el que s'anomena un efecte expulsió (*crowding-out effect*), és a dir, un desplaçament de la inversió privada i de les exportacions per part de la despesa pública (A. Zabalza, 1995; I. Argimón *et al.*, 1997). Així, els efectes del *crowding-out* resultants varen confluir l'any 1993 i varen provocar una recessió econòmica molt més greu a Espanya que a Europa, i a Catalunya que Espanya (l'efecte expulsió hauria estat especialment intens a Catalunya; així, la inversió amb relació al PIB representava un 24% del PIB l'any 1988, un 19% l'any 1993, i encara només un 20% l'any 1999). En aquest sentit, l'any 1993 la caiguda de la producció industrial va ser d'un 6% a Catalunya; les manufactures, tant la catalana com l'espanyola, varen obtenir rendibilitats negatives (que van ser especialment intenses en les primeres) i varen registrar sengles disminucions el PIB català (d'un 1'8%) i espanyol (d'un 1%). A França i a Alemanya, en canvi, la mateixa recessió econòmica d'aquell any no va ser tan intensa, amb rendibilitats manufactureres (també mínimes però positives) d'un 4% a un 6% i taxes positives de creixement del PIB d'un 1% a un 2%.

Es va desaprofitar, per tant, una conjuntura excel·lent per completar el procés de sanejament de la hisenda pública espanyola. D'aquest fet es derivà un augment del dèficit extern que, combinat amb la sobrevaloració de la pesseta abans esmentada, el fort augment de la conflictivitat laboral i la trajectòria a l'alça del cost laboral unitari registrada en la segona meitat dels 80 i primers anys 90, va frustrar el procés de convergència real amb Europa. D'aquesta manera, s'hagué d'abordar l'acompliment dels criteris del tractat de Maastricht des d'una posició caracteritzada per l'existència d'importants desavantatges comparatius, desavantatges associats a una dimensió insuficient i a la ineficiència de moltes empreses industrials, derivada de la seva escassa dotació tecnològica, l'accés costós a les fonts de finançament i el desajustament funcional existent en el mercat de treball. Aquesta davallada dels anys 1990-93 va suposar, així, un pas enrere que va implicar la desaparició de les empreses menys eficients i de les que, per causa d'una anàlisi errònia de la conjuntura, es varen embarcar en inversions excessives.

2.2.4. La convergència amb Europa: el camí cap a l'euro (1994-2000)

Amb l'alacantí Pere Solbes com a nou ministre d'economia (1994) es va produir una inflexió profunda en la política econòmica espanyola, la qual estaria al darrere de les causes de l'espectacular millora dels beneficis de la manufactura catalana dels anys 1994-1998 (Tremosa, 2002). Així, en termes de dèficit públic el Govern Central complí l'any 1998 el criteri de Maastricht, culminació d'un intens procés de disciplina pressupostària clarament afavorit pel descens del tipus d'interès (des de 1995 disminueix significativament el pes de les despeses financeres sobre el PIB). D'altra banda, el major dinamisme econòmic va anar augmentant els ingressos públics, fins al punt que ja l'any 2000 l'Estat espanyol hauria pogut presentar un pressupost equilibrat (s'havien aconseguit en els darrers anys superàvits públics primaris, és a dir, una diferència positiva entre els ingressos i les despeses no financeres). Darrerament, i gràcies també a la política de privatitzacions d'empreses públiques (tot i que es tracta d'un recurs financer atípic i extraordinari), s'ha aconseguit d'invertir la tendència creixent del deute públic espanyol i s'ha començat a reduir la relació deute/PIB.

D'altra banda, i pel que fa al tipus d'interès, es va iniciar un decidit procés d'aproximació del preu del diner espanyol als europeus. Així, els tipus d'interès de les subhastes del Banc d'Espanya (al vol-

tant del qual oscil·len i pivoten tots els altres preus del diner de l'economia) van començar a baixar dràsticament, tot passant de l'11,3 de 1993 al 7,7 de 1994 i al 4,2 de 1998, expressat sempre en mitjanes anuals. En darrer terme, i amb relació al tipus de canvi, s'acceptà i es valorà positivament la severa correcció del valor de la pesseta imposada pels mercats de divises. Tot i els intents de defensar-ne el valor duts a terme pel Banc d'Espanya (i els milers de milions de pessetes malbaratats en aquests intents), aquest hagué de devaluar la pesseta tres vegades de la tardor de 1992 a la primavera de 1993.

Tanmateix, si bé les taxes de creixement del PIB són un xic inferiors amb relació al cicle de 1986-1991, es pot argumentar una *major qualitat* d'aquest creixement: mentre que en el primer període expansiu aquest creixement es va basar en l'auge del consum públic i de les importacions (finançant-se el procés inversor principalment amb estalvi extern), el període expansiu de 1994-1998 s'ha fonamentat en la puixança del consum privat i de les exportacions (havent-se finançat el procés inversor preferentment amb estalvi intern). A més, la reducció de la inflació fins a mínims històrics, per primer cop des de 1996 per sota dels increments del PIB (inici de tot *cercle virtuós* del creixement econòmic), és el que ha permès de mantenir els tipus d'interès en nivells europeus, la qual cosa garanteix amb més fonament la durada de l'ona expansiva del cicle econòmic.

Les característiques del període 1994-1998 són les següents:

- a) una depreciació del 30% de la moneda (després d'un quinquenni d'apreciació artificial de la pesseta, motivada per un deliberat diferencial de tipus d'interès que perseguia captar estalvi estranger per finançar el dèficit i el deute públic espanyol);
- b) una reducció intensa de la inflació i del cost laboral unitari (després d'un notable canvi en la cultura sindical, que en la dècada dels vuitanta traslladava directament els augments de preus a salaris);
- c) una convergència ràpida de tipus d'interès amb la resta d'Europa (després que les reduccions de la inflació permetessin les successives rebaixes en el preu del diner i que la contenció del dèficit públic fes creïble la política econòmica en el seu camí per a l'acompliment dels criteris de convergència de Maastricht).

Tot resumint, doncs, es pot concloure que la política econòmica espanyola, per complir els criteris de Maastricht, va haver d'acceptar, després d'uns anys de descontrol de despesa i de dèficit públics, que havia de començar a sanejar els comptes, cedint i afavorint el protagonisme del creixement econòmic als agents privats. Així, si bé la contribució del consum públic al creixement del PIB del 94 ençà ha estat ben minsa, això ha permès que la inversió (1995), les exportacions (1996) i el consum privat (1997 i 1998) s'hagin anat rellevant, tot protagonitzant amb força el nou cicle expansiu de l'economia. Els creixements del PIB espanyol han oscil·lat en aquests quatre anys entre el 3% i el 4% anual, mentre que el PIB de Catalunya ha crescut entre un 0,5% i un 1% anual per sobre del d'Espanya.

2.2.5. Resultats de l'empresa catalana segons la Central de Balanços del Banc d'Espanya i el Projecte BACH

L'any 2000 més de set mil empreses han col·laborat amb la Central de Balanços del Banc d'Espanya, essent la mitjana d'empreses catalanes que hi col·laboren, en els últims anys, d'un 20%, imputades territorialment segons el criteri del domicili social. La Generalitat de Catalunya, en funció del pes de l'economia catalana en el conjunt de l'estat i de l'elevat nombre d'empreses catalanes que col·laboren amb el Banc d'Espanya, ha estat elaborant i publicant els estats financers agregats de les empreses catalanes des de 1983; aquests estats abasten tots els sectors productius. Col·laboren anualment en aquesta elaboració, des del primer número, l'any 1983, tant el Departament d'Economia de l'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona com l'esmentada Central de Balanços del Banc d'Espanya.

Pel que fa a la metodologia utilitzada en aquest treball, se segueixen algunes de les pautes de l'anàlisi duta a terme per Genescà-Salas (1995), tant per a l'anàlisi de la rendibilitat i dels seus principals determinants com per a la descomposició de la productivitat del capital (que els autors esmentats

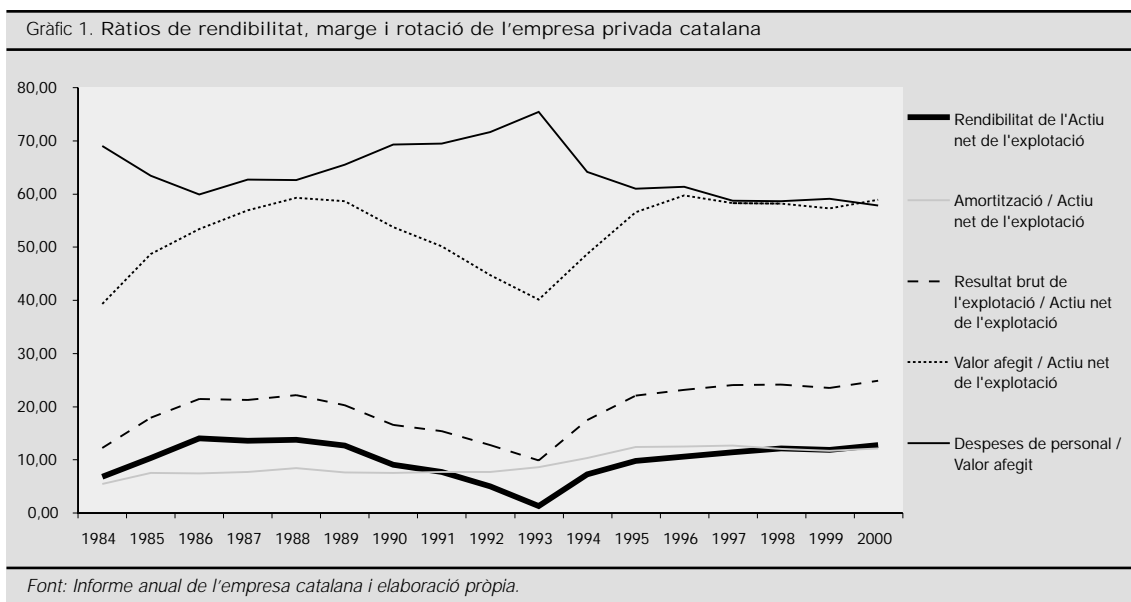
també anomenen rotació de l'actiu), per a l'estudi de l'estructura financera i per a les comparacions internacionals amb altres manufactures europees.

a) Anàlisi de la rendibilitat

A l'hora d'analitzar la rendibilitat de l'actiu net de l'explotació cal estudiar els seus dos principals determinants: el cost laboral unitari (relació entre les despeses de personal i el valor afegit) i la rotació de l'actiu (aproximació a la productivitat del capital, mitjançant la relació entre el valor afegit i l'actiu que l'ha generat). A partir de la consideració de la rendibilitat en termes bruts (producte del marge brut, complementari del cost laboral esmentat, per la rotació esmentada), un cop restada l'amortització s'obté la rendibilitat neta (totes dues expressades en termes de l'actiu net de l'explotació). L'Annex 1 detalla aquestes relacions. El Quadre 2 mostra una taula amb l'evolució històrica d'aquestes ràtios per al període 1984-2000 i el Gràfic 1 les representa.

| Empresa privada catalana | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Rendibilitat de l'Actiu net de l'explotació | 6,75 | 10,32 | 13,99 | 13,57 | 13,77 | 12,69 | 9,06 | 7,67 | 4,98 | 1,27 | 7,19 | 9,72 | 10,60 | 11,37 | 12,09 | 11,80 | 12,77 |
| Amortització / Actiu net de l'explotació | 5,44 | 7,52 | 7,41 | 7,68 | 8,40 | 7,58 | 7,45 | 7,64 | 7,71 | 8,61 | 10,27 | 12,34 | 12,50 | 12,67 | 11,98 | 11,66 | 12,09 |
| Resultat brut de l'explotació / Actiu net de l'explotació | 12,19 | 17,84 | 21,40 | 21,25 | 22,17 | 20,27 | 16,51 | 15,31 | 12,69 | 9,88 | 17,46 | 22,06 | 23,10 | 24,04 | 24,07 | 23,46 | 24,86 |
| Valor afegit / Actiu net de l'explotació | 39,31 | 48,69 | 53,34 | 56,86 | 59,22 | 58,64 | 53,73 | 50,08 | 44,71 | 40,13 | 48,69 | 56,50 | 59,67 | 58,22 | 58,11 | 57,25 | 58,84 |
| Marge brut de l'explotació / Valor afegit | 31,02 | 36,65 | 40,12 | 37,38 | 37,43 | 34,56 | 30,73 | 30,58 | 28,38 | 24,61 | 35,85 | 39,04 | 38,71 | 41,30 | 41,42 | 40,98 | 42,25 |
| Despeses de personal / Valor afegit | 68,98 | 63,35 | 59,88 | 62,62 | 62,57 | 65,44 | 69,27 | 69,42 | 71,62 | 75,39 | 64,15 | 60,96 | 61,29 | 58,70 | 58,58 | 59,02 | 57,75 |

Fons: Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia.



A primer cop d'ull, es confirma un marcat comportament procíclic de les ràtios de rendibilitat, de marge i de la rotació catalanes: les seves evolucions són un clar reflex dels cicles expansius (1985-1990 i 1994-2000) i recessiu (1991-1993) observats en el conjunt de l'economia. Així, en termes de rendibilitat de l'actiu, l'any 2000 l'empresa catalana obté una ràtio força elevada, per bé que una mica inferior al màxim de 1986 (12,77%, enfront d'un 13,99%); s'ha aconseguit, per tant, de remuntar de manera espectacular la rendibilitat mínima de l'any 1993 (1,27%), causada per unes condicions extraordinàriament adverses de l'entorn econòmic per a l'activitat empresarial. Si es té en compte, però, que l'amortització de 2000 supera en quasi cinc punts percentuals la de 1986 (un 12,09% en front d'un 7,41%, percentatges sempre expressats en termes de l'actiu net de l'explotació); l'amortització redueix la rendibilitat en termes nets, però són recursos generats per l'empresa, es pot qualificar d'excel·lent la rendibilitat de l'empresa catalana obtinguda l'any 2000.

Pel que fa a la rendibilitat bruta o marge brut, l'any 2000 assoleix la ràtio més alta de tot el període analitzat (d'un 24,86%), clarament per sobre del màxim de 1988 (22,17%); des del resultat de 1993 (un 9,88%, mínim històric), la forta tendència creixent quasi ha triplicat aquest resultat.

Aquesta rendibilitat bruta és deguda principalment a l'excel·lent comportament dels costos laborals unitaris dels darrers anys, motivada tant per la contenció dels costos de personal de les empreses

(fruit d'un notable canvi en la cultura sindical, que des de 1993 ha acceptat de relacionar els augmentos salarials a la inflació esperada i als increments de productivitat) com pel remarcable creixement del valor afegit (força sostingut en els darrers anys considerats). Així, l'any 2000, amb un valor d'aquesta ràtio del 57,75%, el cost laboral unitari registra un mínim històric en l'empresa privada catalana des de 1984 (essent aquest cost laboral unitari quasi vint punts percentuals inferior al valor de 1993, any en què aquest va assolir el màxim històric).

En termes de la productivitat del capital s'ha de fer constar un comportament no tant satisfactori: si bé l'empresa catalana ha remuntat al final del període considerat la intensa disminució de la ràtio valor afegit/actiu net de l'explotació de l'any 1993 (caiguda d'un 33% en només tres anys), l'any 1999 tot just s'obtenen productivitats semblants a les obtingudes deu anys enrere. Així, es pot afirmar que el comportament d'aquest segon determinant de la rendibilitat és força més dolent que el del cost laboral unitari, al qual s'ha d'atribuir, per tant, la major part de la millora dels resultats de l'empresa catalana en els darrers anys. Ara bé, les diferències entre els diversos sectors productius que componen l'agregat empresa catalana són molt notables en aquest punt, per tal com els increments en la inversió de les empreses no ha estat homogeni entre els diferents sectors manufacturers, segons que pertanyin a sectors de demanda forta, mitjana o dèbil.

L'evolució de l'amortització, a diferència de les altres sèries temporals analitzades, presenta una lleugera però persistent tendència creixent, de caràcter acíclic. Així, en els cinc darrers anys considerats s'obtenen els valors més elevats de la sèrie; sempre en termes de l'actiu net de l'explotació, les dotacions del període 1995-2000 superen els dos dígits, enfront de les dels anys anteriors, que eren sempre inferiors al 10%.

D'altra banda, també ha estat rellevant en els darrers deu anys l'augment de les provisions en l'empresa catalana: mentre que en els anys de recessió econòmica de 1991-1993 les dotacions feien front al creixement de la morositat (insolvències de tràfic), en els anys de l'expansió econòmica de 1994-2000 les provisions de les empreses s'han adreçat principalment a dotar els fons de pensions de jubilació de l'empresa per als treballadors (en bona part estimulades per una fiscalitat especialment favorable; caldrà, però, veure com afectaran a les provisions les exigències d'externalització en els propers anys).

b) Descomposició de la productivitat

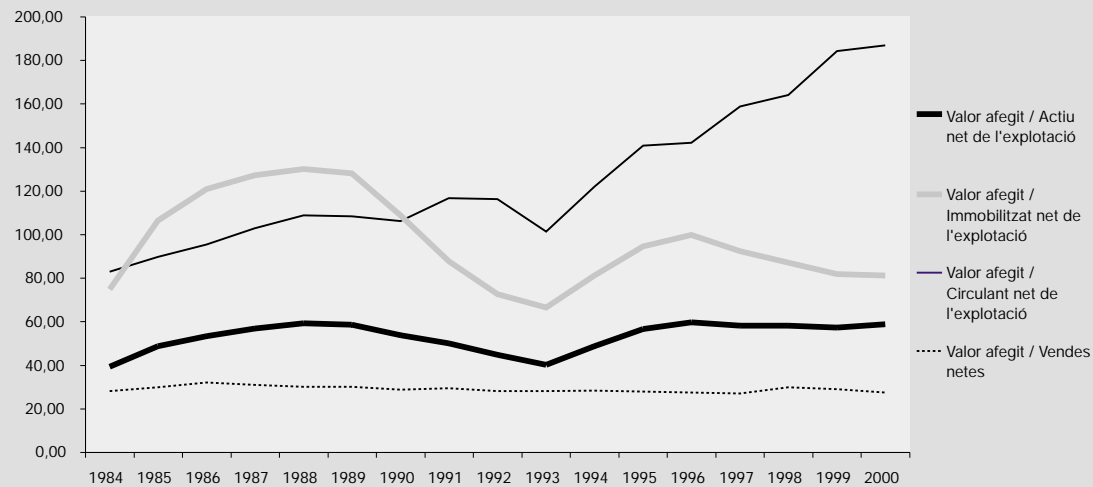
La productivitat del capital (o rotació de l'actiu) es pot descompondre en termes dels seus dos principals determinants: la productivitat de l'actiu fix i la de l'actiu circulat. El Quadre 3 detalla aquesta descomposició per al període 1984-2000, tot ampliant l'anàlisi als diversos elements que integren el circulat en el balanç de l'empresa privada catalana. El Gràfic 2 il·lustra l'evolució de les tres ràtios esmentades.

| Quadre 3. Ràtios de rotació (descomposició de la productivitat del capital) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Empresa privada catalana | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Valor afegit / Actiu net de l'explotació | 39,31 | 48,69 | 53,34 | 56,86 | 59,22 | 58,64 | 53,73 | 50,08 | 44,71 | 40,13 | 48,69 | 56,50 | 59,67 | 58,22 | 58,11 | 57,25 | 58,84 |
| Valor afegit / Immobilitzat net de l'explotació | 74,70 | 106,45 | 120,94 | 127,09 | 130,10 | 127,97 | 108,81 | 87,69 | 72,64 | 66,48 | 81,04 | 94,41 | 99,70 | 92,30 | 87,01 | 81,71 | 81,17 |
| Valor afegit / Circulant net de l'explotació | 82,96 | 89,73 | 95,44 | 102,90 | 108,70 | 108,23 | 106,16 | 116,75 | 116,28 | 101,25 | 121,94 | 140,70 | 142,11 | 158,78 | 164,02 | 184,16 | 186,86 |
| Valor afegit / Vendes netes | 28,03 | 29,84 | 31,96 | 30,92 | 30,12 | 30,01 | 28,82 | 29,38 | 28,07 | 28,09 | 28,23 | 27,84 | 27,52 | 26,88 | 29,72 | 28,95 | 27,45 |
| Circulant net de l'expl. / Vendes diàries (dies) | 123 | 121 | 122 | 110 | 101 | 101 | 99 | 92 | 88 | 101 | 84 | 72 | 71 | 68 | 70 | 69 | 70 |
| Disponible / Vendes diàries (dies) | 13 | 11 | 13 | 11 | 10 | 8 | 7 | 8 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 7 |
| Existències / Cost diari de la producció (dies) | 66 | 61 | 61 | 53 | 52 | 52 | 51 | 49 | 47 | 47 | 42 | 41 | 41 | 39 | 40 | 39 | 41 |
| Clients / Vendes diàries (dies) | 101 | 103 | 105 | 98 | 95 | 87 | 88 | 93 | 79 | 86 | 85 | 80 | 82 | 78 | 79 | 78 | 76 |
| Proveïdors / Consums diaris (dies) | 80 | 76 | 81 | 83 | 81 | 76 | 81 | 95 | 85 | 89 | 95 | 94 | 92 | 94 | 93 | 92 | 90 |

Fons: Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia.

Tal com abans s'ha comentat, l'evolució de la productivitat del capital ha millorat en el període 1994-2000, si bé no s'han superat els valors assolits en l'anterior expansió econòmica. Aquest fet és degut a la no gens satisfactòria evolució de la productivitat de l'actiu immobilitzat, la qual presenta uns valors força més baixos en els darrers anys de la sèrie que deu anys enrere (un 81,17 l'any 2000, enfront d'un 130,10% l'any 1988); caldrà, per tant, estudiar per què una unitat monetària invertida per l'empresa privada catalana en immobilitzat de l'explotació genera un menor valor afegit que anys anteriors, tot i que no sembla que hi hagi d'haver un canvi de tendència en aquesta variable.

Gràfic 2. Ràtios de rotació de l'empresa catalana



Font: Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia

Molt més brillant, en canvi, resulta l'evolució de la ràtio de la productivitat del circulant, que entre 1984 i 2000 duplica de llarg el seu valor; en aquest sentit, la millora de la rotació de l'actiu circulant presenta una tendència creixent clara i sistemàtica, al marge de les influències que determinen les oscil·lacions del cicle econòmic. Val la pena, per tant, fer un cop d'ull als diferents comptes que integren aquest actiu, a fi de determinar les causes d'aquest progrés.

Tot observant l'evolució dels diferents elements que integren l'actiu circulant, s'observa una clara millora tant en la relació disponible/vendes diàries com en la ràtio existències/cost diari de la producció: en el primer cas, s'han reduït les tinences de tresoreria al mínim termini indispensable (de 13 a 7 dies entre 1984 i 2000); s'intenta, per tant, d'obtenir una rendibilitat de la gestió dels excedents de tresoreria en els mercats monetaris i financers, en un context en què moltes empreses manufactureres europees presenten una càrrega financera neta negativa (és a dir, que els fa augmentar i no pas disminuir la rendibilitat del negoci), tal i com demostra més endavant l'estudi del compte de pèrdues i guanys que presenta el projecte BACH. I pel que fa al segon cas, s'ha avançat també decididament en la reducció del temps que les existències s'estan als magatzems de les empreses (de 66 a 41 dies); aquest fet és resultat de la introducció de tècniques de gestió de magatzems segons l'estil del japonès *just in time*.

D'altra banda, en aquests anys s'ha reduït el temps en què la manufactura catalana triga a cobrar dels clients (en quasi un mes), mentre que s'ha ampliat el termini en què aquesta paga els seus proveïdors (en quasi dues setmanes); tant aquella reducció com aquesta ampliació impliquen una incidència positiva en termes de rendibilitat per a l'empresa manufacturera catalana. Una de les causes que han motivat també aquesta intensa i beneficiosa reducció dels terminis de cobrament i pagament cal buscar-la en la molt notable disminució del cost del crèdit en els darrers anys del període considerat; aquesta disminució ha estat prou intensa per compensar les empreses dels descomptes pel pagament immediat, de tal manera que el 1984 sortia més a compte de pagar al comptat que no pas ajornar el pagament en qüestió.

Finalment, cal esmentar que l'augment de dimensió empresarial augmenta la capacitat negociadora de les empreses, tant pel que fa als terminis en què ha de fer front a les seves obligacions de pagament (pagar, per exemple, els seus proveïdors) com pel que fa a les condicions en què l'empresa pot accedir al finançament aliè (com més gran és l'import d'un crèdit bancari, per exemple, acostumen a ser millors les condicions referides al preu i al termini de devolució que concedeix l'entitat financera).

c) Anàlisi de l'estructura financera

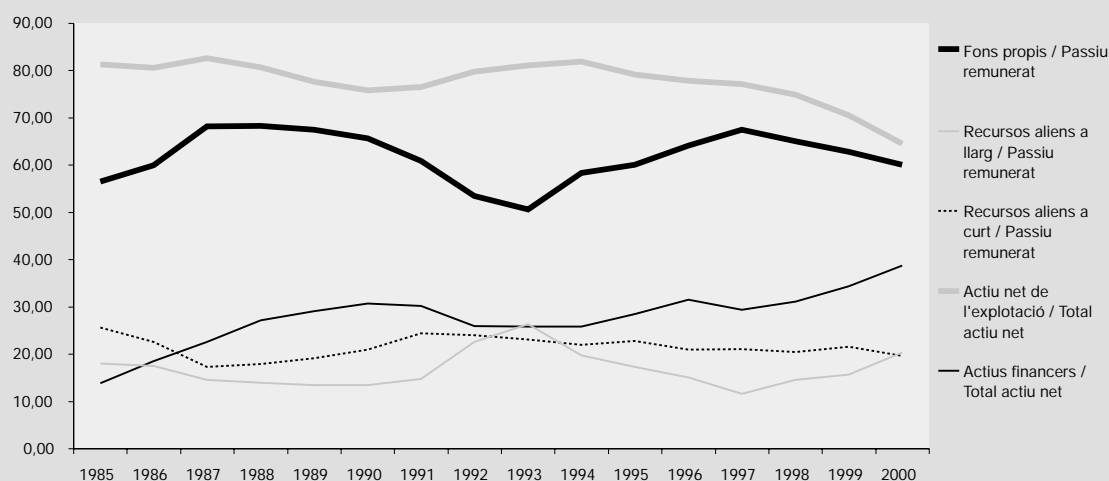
El Quadre 4 mostra l'evolució dels fons propis i dels recursos aliens a curt i a llarg termini amb relació al passiu remunerat de l'empresa privada catalana en el període 1985-2000. També s'hi presenta l'evolució d'altres ràtios referides a les despeses financeres, a l'autofinançament, als dividendes i al pes que té l'actiu net de l'explotació sobre el total de l'actiu net. Els Gràfics 3 i 4 representen les ràtios esmentades en el mateix horitzó temporal.

Quadre 4. Ràtios d'estructura financera

| Empresa privada catalana | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Fons propis / Passiu remunerat | 56,52 | 59,93 | 68,21 | 68,22 | 67,50 | 65,65 | 60,89 | 53,44 | 50,56 | 58,29 | 60,06 | 64,07 | 67,46 | 65,05 | 62,79 | 60,07 |
| Recursos aliens a llarg / Passiu remunerat | 17,93 | 17,51 | 14,55 | 13,88 | 13,37 | 13,44 | 14,75 | 22,55 | 26,36 | 19,72 | 17,22 | 14,99 | 11,56 | 14,57 | 15,69 | 20,33 |
| Recursos aliens a curt / Passiu remunerat | 25,55 | 22,56 | 17,24 | 17,90 | 19,13 | 20,91 | 24,36 | 24,01 | 23,08 | 21,99 | 22,72 | 20,94 | 20,98 | 20,39 | 21,53 | 19,60 |
| Despeses financeres / Valor afegit | 15,02 | 11,46 | 9,91 | 8,30 | 9,13 | 10,97 | 11,59 | 13,96 | 16,22 | 11,54 | 10,18 | 8,94 | 6,84 | 5,55 | 4,53 | 6,13 |
| Actiu net de l'explotació / Total actiu net | 81,23 | 80,52 | 82,56 | 80,66 | 77,61 | 75,74 | 76,45 | 79,79 | 81,07 | 81,83 | 79,17 | 77,77 | 77,05 | 74,87 | 70,53 | 64,47 |
| Actius financers / Total actiu net | 13,80 | 18,44 | 22,55 | 27,12 | 29,04 | 30,65 | 30,20 | 25,91 | 25,81 | 25,83 | 28,45 | 31,54 | 29,34 | 31,13 | 34,29 | 38,68 |
| Autofinançament / Valor afegit | 13,91 | 17,54 | 16,79 | 15,54 | 19,52 | 16,24 | 17,62 | 14,78 | 8,28 | 19,74 | 25,64 | 23,73 | 27,09 | 26,92 | 25,87 | 29,60 |
| Dividends / Valor afegit | 3,32 | 4,37 | 6,08 | 5,27 | 5,93 | 5,32 | 4,94 | 4,70 | 3,42 | 6,01 | 5,04 | 5,87 | 6,36 | 8,28 | 8,62 | 6,91 |

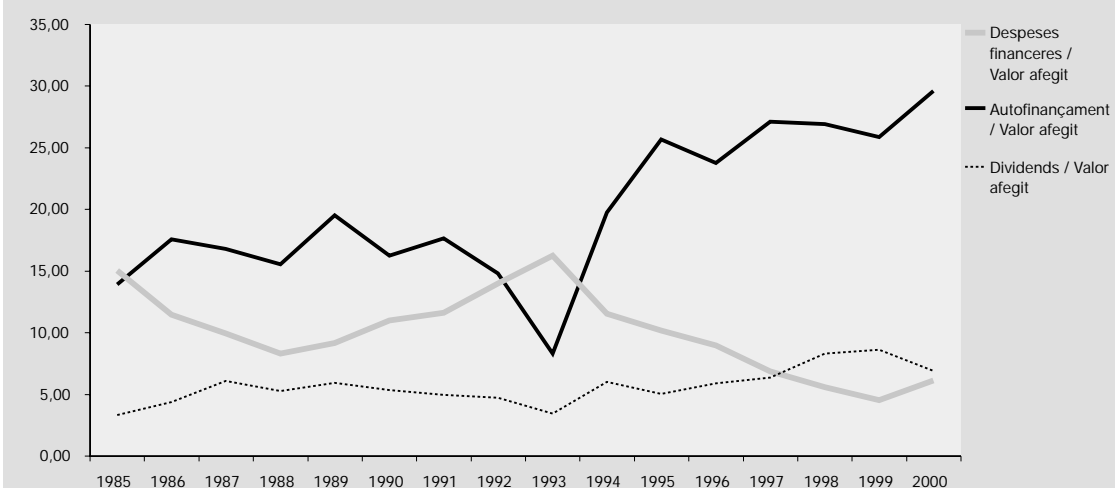
Fonts: Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia.

Gràfic 3. Ràtios d'estructura financera de l'empresa privada catalana



Fonts: Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia

Gràfic 4. Ràtios d'estructura financera de l'empresa privada catalana



Fonts: Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia

Pel que fa a l'empresa catalana, s'observa com en els períodes expansius de 1986-1990 i de 1994-2000 augmenta el pes de l'autofinançament, mentre que en el període recessiu de 1991-1993 disminueix. Així, un cop superada la recessió econòmica, els fons propis tornen a representar pràcticament dues terceres parts del passiu remunerat (un 60,07% l'any 2000). Al mateix temps, en els darrers anys s'observa una disminució del finançament aliè a llarg termini, en favor del finançament aliè a curt termini (de 1993 a 2000, el finançament a llarg termini baixa d'un 26,36% a un 20,33%); aquesta disminució s'explica, en bona part, per l'intens procés de desintermediació bancària dels darrers anys, procés pel qual cada vegada més les empreses disposen d'alternatives de finançament per a les seves inversions, ja sigui mitjançant el recurs a l'emissió de pagarés d'empresa i de bons i

obligacions privades, ja sigui mitjançant l'accés o la sortida al mercat secundari del mercat de capitals.⁴

Aquest fet mostra el que sembla una alta preferència de l'empresa catalana per l'autofinançament, sobretot si es compara amb el que succeeix a la resta d'Europa; cal tenir present que, si bé la autofinançament és la via més segura que té l'empresa per afrontar les noves inversions, el seu volum es limita també a la capacitat de generació de beneficis positius, la qual disminueix considerablement en canviar el moment del cicle econòmic. I en un context de globalització econòmica, en què molts sectors necessiten la realització de fortes inversions, només l'endeutament extern a llarg termini (ja sigui bancari o no bancari) permet a les empreses de fer front a una expansió internacional amb unes certes garanties d'incidència i de rellevància.

Ara bé, i també referit a aquesta qüestió de l'augment de dimensió empresarial, cal tenir present que en els darrers anys l'embranchida financera ha estat positiva per a l'empresa catalana, de tal manera que el cost dels recursos aliens que una empresa podia obtenir en el mercat de capitals ha estat sensiblement menor que la rendibilitat de l'actiu net de l'explotació generat per l'activitat empresarial.

En darrer terme, però, hi ha un debat que afecta de ple l'estructura i la composició més característica de l'empresa catalana: el seu predominant caràcter d'empresa familiar. Cal tenir present que ampliar la capacitat i augmentar la dimensió vol dir obrir la propietat de l'empresa a altres inversors, de tal manera que el nucli familiar pot perdre'n la propietat, la direcció i el control (bé totalment, bé parcialment). Així, mentre el mercat a proveir era principalment el mercat espanyol (segles XIX i XX), aquesta estructura familiar i la petita o mitjana dimensió s'han manifestat històricament òptimes, però sembla que no ho seran tant en el nou context internacional, on els mercats globals seran cada vegada més determinants que no pas els mercats locals o nacionals (com ja es veu l'any 2000, en què les exportacions de Catalunya representen el 42% del PIB català d'aquell any i també estan a punt d'igualar el percentatge de les vendes catalanes a la resta de l'Estat – Costa *et al.*, 2002).

D'altra banda, en observar les altres ràtios de l'estructura financera, especialment espectacular resulta la intensa disminució de la relació entre les despeses financeres i el valor afegit; després del màxim assolit l'any 1993 (d'un 16,22%, percentatge que s'havia duplicat des de 1988 com a conseqüència de la peculiar combinació de polítiques practicada en aquell quinquenni: fiscal expansiva i monetària restrictiva), l'any 2000 s'obté un valor del 6,13%. D'altra banda, i també expressats amb relació al valor afegit, és remarcable l'augment registrat dels dividendes, que s'han duplicat en els darrers anys a partir del valor mínim (de tota la sèrie temporal) enregistrat l'any 1993.

En darrer terme, i sobretot també a partir de l'any 1993, s'observa una pèrdua lenta però persistent del pes de l'actiu de l'explotació amb relació al total de l'actiu de l'empresa catalana, que s'intensifica especialment l'any 2000 (en els darrers set anys es passa del valor 81,83% al de 64,47%). Aquest fet s'explica principalment per l'augment, lent però constant, del pes dels actius financers sobre el total de l'actiu, pes que assoleix el valor màxim en el darrer dels anys considerats en aquest estudi.

d) L'empresa catalana en el Projecte BACH

El projecte comunitari BACH (*Bank for the Accounts of Companies Harmonised*) permet de fer comparacions entre països, una vegada homogeneïtzats els respectius estats comptables agregats.⁵ Tal i com vénen duent a terme la major part dels bancs centrals de la Unió Europea, el Banc d'Espanya sol·licita a les empreses del conjunt de l'Estat el balanç de situació i el compte de pèrdues i guanys, amb la finalitat de realitzar consolidacions comptables i així intentar d'avaluar els estats agregats de les empreses del país (les agregacions d'empreses es realitzen per sectors i subsectors d'activitat, per titularitat de la propietat –privada o pública– i per dimensió o grandària de les empreses).

Per a les comparacions amb les empreses europees, els sis països europeus considerats són Alemanya, França, Itàlia, Holanda, Bèlgica i Espanya, descomposta, aquesta darrera, entre Catalunya i la resta d'Espanya. Els resultats han estat ponderats en funció del VAB en cada període.

El Quadre 5 presenta els resultats de la comparació de les ràtios rendibilitat, marge, rotació i amortització de les empreses catalanes amb les europees, mentre que el Gràfic 5 les representa. En analitzar la comparació de la rendibilitat de l'actiu net de l'explotació, s'observa que la rendibilitat cata-

⁴ En aquests darrers anys les borses han augmentat extraordinàriament la seva eficiència, tant pel que fa a la profunditat com pel que fa a l'amplitud i a la flexibilitat.

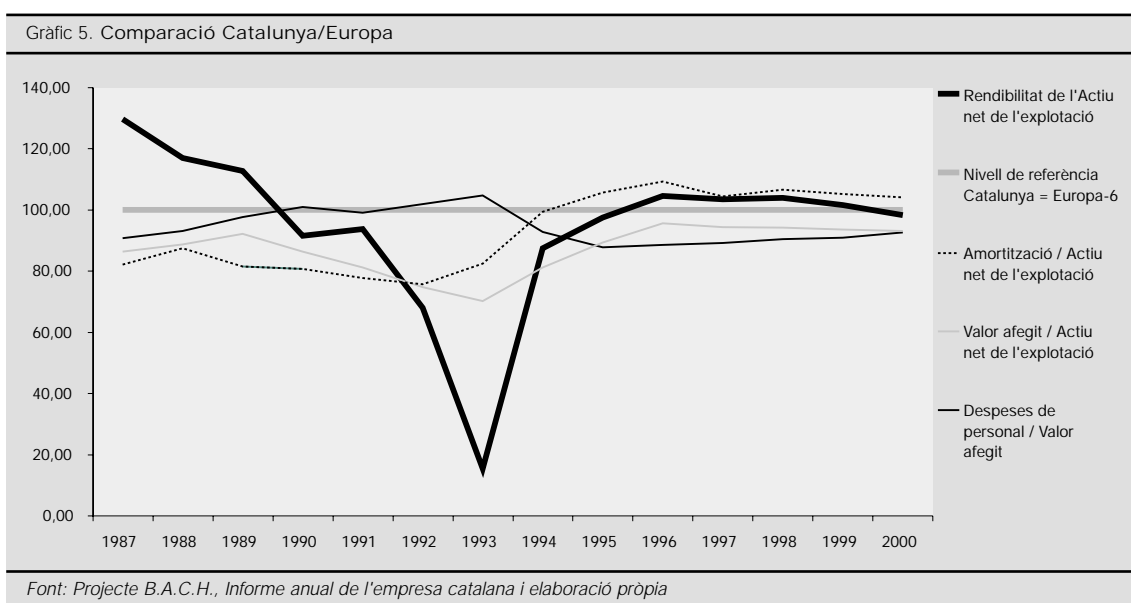
⁵ Atès el caràcter agregat de la mostra, amb empreses de diversa grandària i activitat, s'ha de considerar que, si bé les comparacions de nivell poden ser discutibles, les comparacions de tendències són possibles. Una conclusió com aquesta és la que es troba en el suplement A (gener de 1994) de l'*European Economy*, on s'aborda la interpretació i la fiabilitat de la base de dades de l'esmentat pro-

lana és superior a l'europea en els dos períodes expansius (1987-1990 i 1994-1999) i inferior en el període recessiu (1991-1993). L'any 2000, però, la rendibilitat de l'empresa catalana se situa lleugerament per sota de la mitjana europea, per causa de l'evolució desfavorable dels seus dos principals determinants; com a continuació de la tendència observada en els darrers anys, l'any 2000 es redueixen lleugerament les diferències en termes del cost laboral unitari (el català s'acosta a l'europeu) i s'amplien lleugerament les diferències en termes de la productivitat de l'actiu d'explotació (la catalana s'allunya de l'europea).

| Catalunya / Europa-6 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Rendibilitat de l'Actiu net de l'explotació | 129,65 | 116,89 | 112,64 | 91,58 | 93,64 | 67,98 | 15,40 | 87,35 | 97,54 | 104,49 | 103,36 | 103,84 | 101,53 | 98,24 |
| Nivell de referència Europa-6 = 100 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Amortització / Actiu net de l'explotació | 82,08 | 87,40 | 81,51 | 80,66 | 77,65 | 75,67 | 82,37 | 99,28 | 105,56 | 109,26 | 104,32 | 106,57 | 105,23 | 104,10 |
| Valor afegit / Actiu net de l'explotació | 86,30 | 88,72 | 92,06 | 86,27 | 81,22 | 74,74 | 70,13 | 81,19 | 89,35 | 95,56 | 94,26 | 94,13 | 93,56 | 93,06 |
| Despeses de personal / Valor afegit | 90,71 | 93,14 | 97,65 | 100,91 | 99,01 | 101,80 | 104,71 | 92,76 | 87,70 | 88,52 | 89,12 | 90,40 | 90,86 | 92,55 |

Fonts: Projecte B.A.C.H., Informe anual de l'empresa catalana i elaboració pròpia

En el Gràfic 5 és interessant d'observar la correspondència de resultats en els àmbits microeconòmics i macroeconòmics; es pot relacionar la intensitat del major creixement del PIB de Catalunya en les dues expansions econòmiques analitzades amb relació al PIB europeu, així com també la major caiguda del PIB català l'any 1993 a partir del creixement més intens de la rendibilitat catalana que l'europea en les dues expansions econòmiques i de la seva davallada més pronunciada i més intensa en l'any 1993.



Pel que fa al període 1991-1993, la causa més remarcable d'aquesta menor rendibilitat catalana en el període ve determinada per l'evolució clarament desfavorable del cost laboral unitari; en el període 1988-1993, com a conseqüència de l'augment dels salaris paral·lelament a la inflació (que era força més alta a Catalunya que a la resta dels països europeus considerats), i també de resultes d'una més intensa caiguda en la generació de valor afegit a Catalunya que a Europa (en ser molt més forta la recessió econòmica, amb caigudes del PIB real l'any 1993 tant a Espanya com a Catalunya), l'any 1993 el cost laboral unitari català va arribar a ser superior que el del conjunt de països Europa-6; s'havia perdut aquell any un dels tradicionals avantatges competitiu que venia distingint l'empresa catalana en el context europeu. Sortosament, la contenció salarial dels anys següents, juntament amb una més intensa recuperació del valor afegit, varen retornar el cost laboral unitari català als nivells assolits vuit anys enrere. En els quatre darrers anys, però, s'observa una tendència lleugera però continuada de reducció de les diferències amb el cost laboral unitari europeu, resultat dels diferencials d'inflació negatius registrats a Catalunya els darrers anys amb relació als països europeus considerats.

L'altre component de la rendibilitat, la productivitat del capital, durant tots els anys de la sèrie és menor a Catalunya que a Europa. Tot i això, s'observa, entre els anys 1994 i 1997, una reducció

molt intensa de les diferències, reducció que sembla haver-se estancat durant els dos darrers anys (amb una lleugera ampliació de la distància amb relació a la productivitat europea).

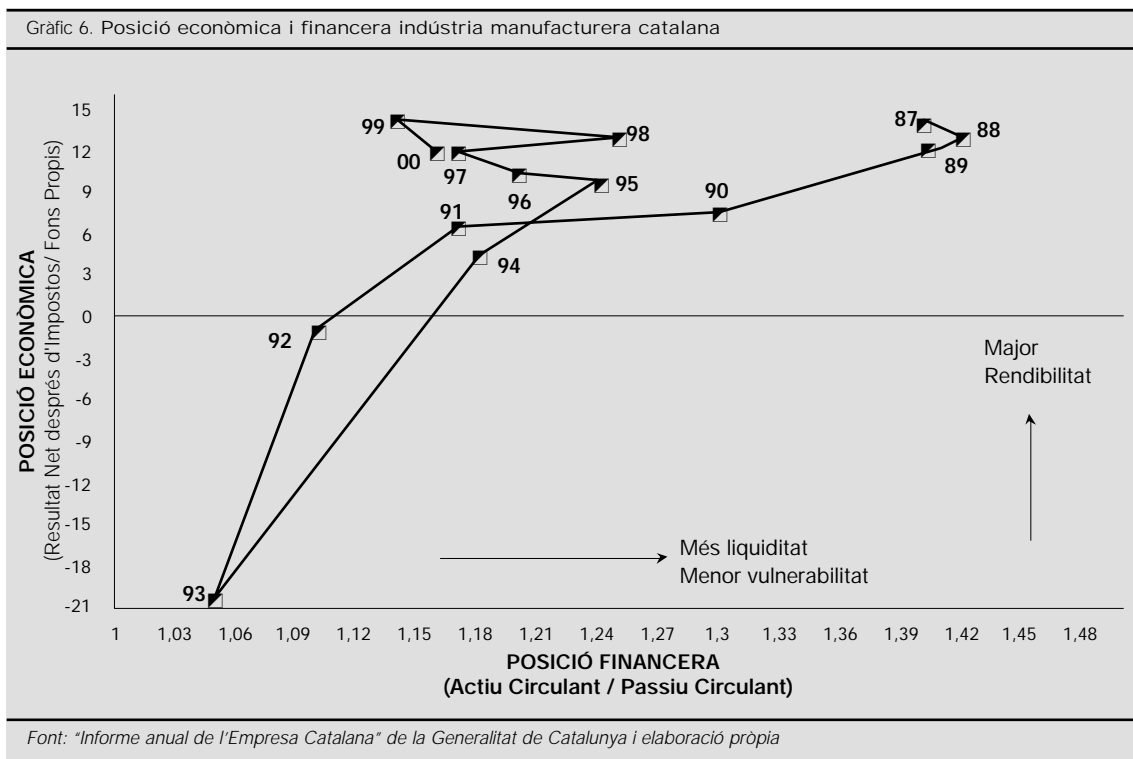
En termes macroeconòmics podem trobar una explicació als excel·lents resultats de l'empresa catalana durant els anys que van de 1994 a 1997, amb relació als dos anys posteriors: el creixement de l'economia catalana del període 1994-1997 es va basar en un fort augment de la inversió en béns d'equip i de les exportacions de béns i serveis (augment del 7,1% i 15,5% respectivament), els quals varen superar clarament els augments del consum, de la inversió en construcció i de les importacions en l'estímul i la dinamització de l'economia catalana (augment del 2,6%, 1,7% i 10,2% respectivament). Durant el trienni 1998-2000, en canvi, l'expansió econòmica catalana no va ser protagonitzada tant per la inversió en béns d'equip i de les exportacions (augment del 5,9% i 9,7% respectivament), com pel consum privat, la inversió en construcció i les importacions (augment del 4,2%, 8,3% i 11,4%, respectivament).

L'impuls d'aquest trienni excel·lent, en darrer terme, s'observa també en termes de la comparació de l'amortització de les empreses. Fins al 1994 les dotacions de les empreses catalanes havien estat, tots els anys, inferiors a les europees (dotacions a l'amortització sempre amb relació a l'actiu net de l'explotació) i, a partir d'aquest any, les amortitzacions catalanes passen a ser superiors.

2.2.6. Posició econòmica, financera i comercial de l'empresa catalana

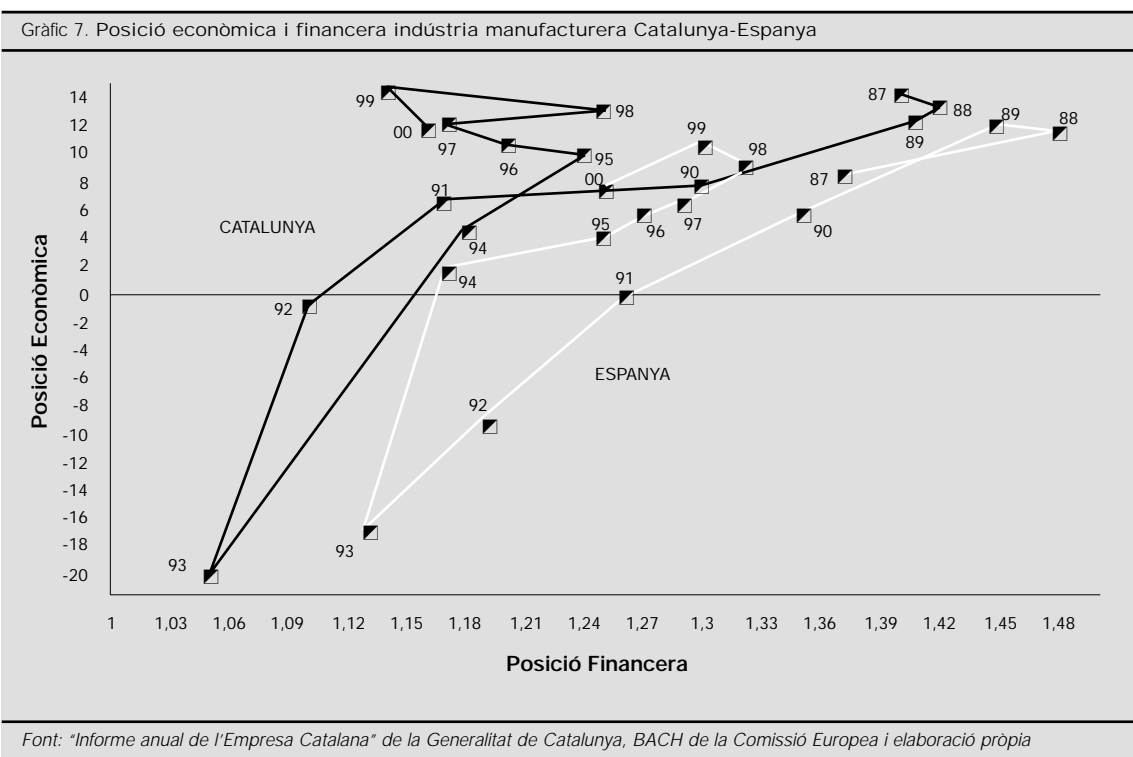
És interessant d'aprofundir en el perfil més intens que defineix la rendibilitat de la manufactura catalana, amb relació al que mostren les rendibilitats de les altres manufactures europees (en les expansions econòmiques la primera augmenta més que la segona, mentre que en les recessions la rendibilitat catalana disminueix més que l'europea). Una possible explicació d'aquest fet podria raure en la desigual dimensió empresarial de les manufactures comparades: en ser molt més gran el volum de vendes de l'empresa alemanya que el de la catalana, per exemple, el creixement en els períodes d'expansió econòmica és més pausat i no tan espectacular en la primera manufactura com en la segona; i al seu torn, la major dimensió empresarial permet a l'empresa alemanya de resistir millor els períodes de recessió econòmica.

El Gràfic 6 presenta la posició econòmica i financera de la manufactura catalana. La posició econòmica, representada en l'eix de les ordenades, fa referència a la rendibilitat dels recursos propis, atès que s'hi relaciona el resultat net després d'impostos amb el total dels fons propis de les empreses considerades. La posició financera, representada en l'eix de les abscisses, fa referència a la liquiditat de les empreses, que es defineix com la relació entre l'actiu circulat i el passiu circulat. Així, un desplaçament cap a dalt i cap a la dreta assenyala una posició preferible a qualsevol altra, per tal com equival a un augment de la rendibilitat empresarial i a un augment de la liquiditat de les empreses, en disminuir-ne la vulnerabilitat. D'altra banda, moviments cap a l'origen de coordenades mostren un afebliment de les dades bàsiques de les empreses, per tal com equivalen a una disminució de la rendibilitat empresarial i a una disminució de la liquiditat de les empreses, en augmentar-ne la vulnerabilitat.

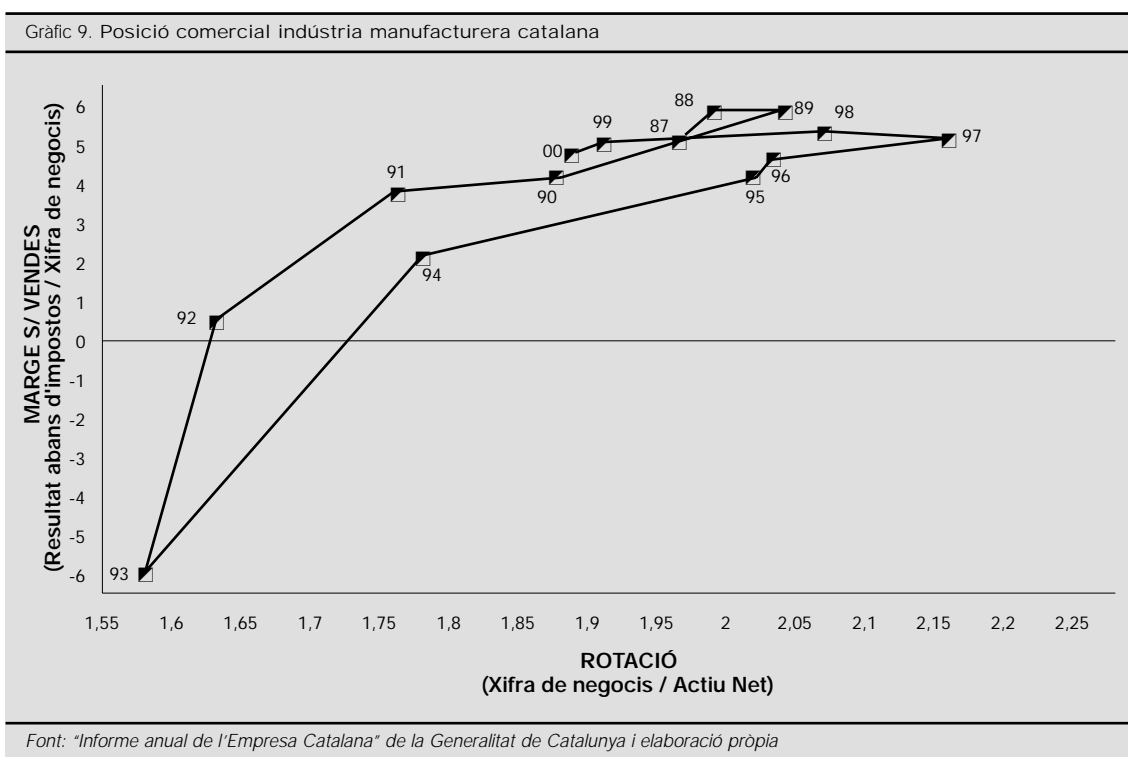
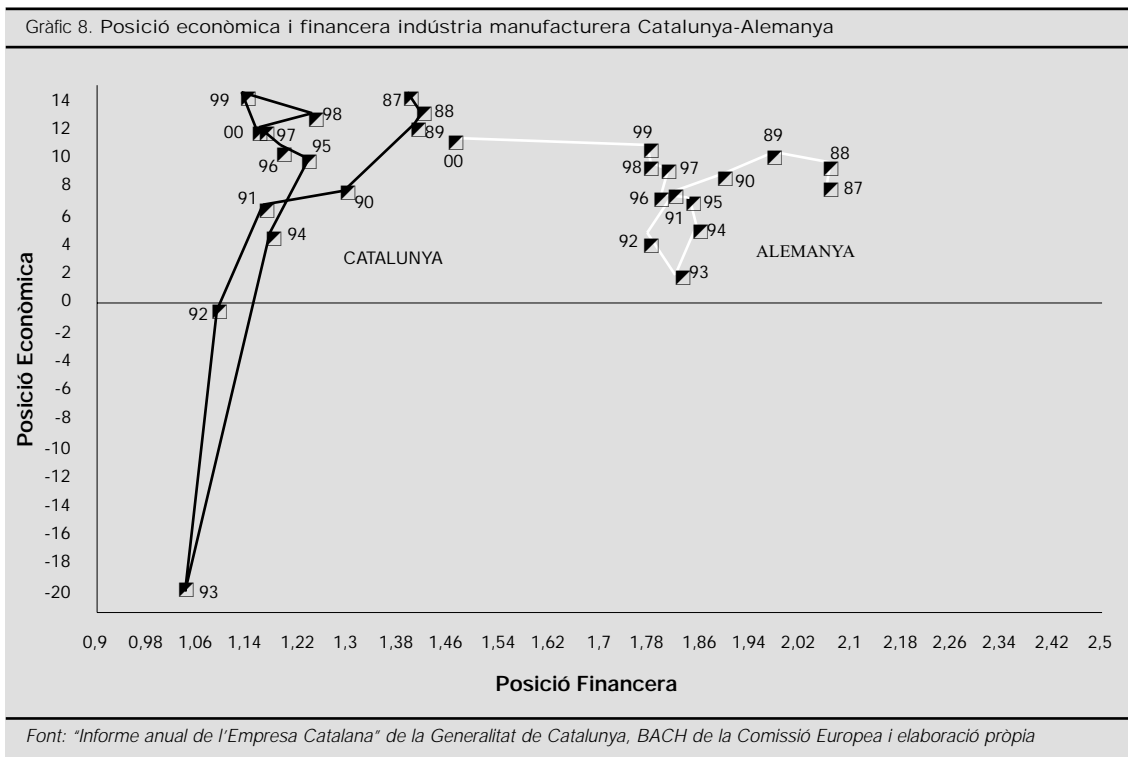


La manufactura catalana presenta un intens desplaçament cap a baix i cap a l'esquerra entre 1989 i 1993, any en el qual s'obté una rendibilitat dels recursos propis negativa. A partir de 1994 s'obtenen sempre rendibilitats positives, per bé que la posició financera de l'any 2000 (1,15%) és lluny d'igualar la de l'any 1988 (1,42%); de fet, entre 1998 i 2000 retrocedeix lleugerament.

El Gràfic 7 presenta la comparació entre les manufactures catalana i espanyola pel que fa a l'evolució de la posició econòmica i financera. Aquesta evolució és semblant en totes dues manufactures, fins al punt que l'any 1993 ambdues obtenen rendibilitats negatives, per bé que va ser més intensa la caiguda de la posició econòmica en la manufactura catalana (atès que l'economia catalana estava més industrialitzada que l'espanyola i, per tant, era més sensible al tipus d'interès elevat, així com també presentava més intensitat exportadora i, tantmateix, era més sensible al tipus de canvi sobrevalorat de la pesseta). D'altra banda, l'any 2000 presentava una manufactura catalana més rendible que l'espanyola en termes de la posició econòmica (d'un 12% enfront d'un 8%), mentre que mostrava una posició financera menys favorable en la manufactura catalana amb relació a la manufactura espanyola (1,15% enfront de l'1,25%).



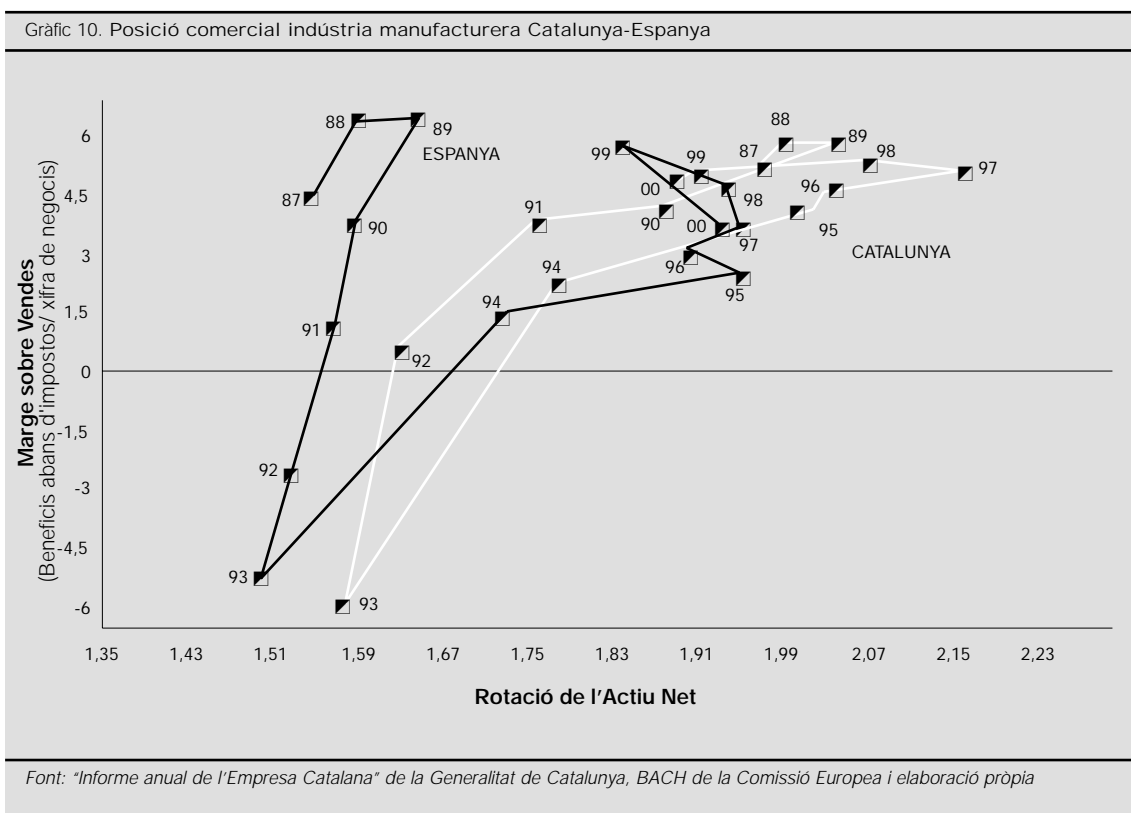
El Gràfic 8 presenta la comparació entre les manufactures catalana i alemanya pel que fa a l'evolució de la posició econòmica i financera. Aquesta evolució és desigual en totes dues manufactures, ja que l'any 1993 només la catalana presentava rendibilitats negatives; aquesta evolució de la rendibilitat alemanya dels recursos propis va mostrar una caiguda important l'any 1993, sense arribar a ser negativa, i aquí hi ajuda la major dimensió de l'empresa alemanya, que pot resistir millor les recessions econòmiques. A partir de 1995, però, la posició econòmica de la manufactura catalana torna a ser més gran que l'alemanya, per bé que l'any 2000 presenta una reducció d'aquesta diferència (12% enfront d'un 11%). D'altra banda, en termes de posició financera, és remarcable la major liquiditat i la menor vulnerabilitat de la manufactura alemanya, si bé l'any 2000 s'observa una caiguda notable de la posició financera teutona (d'un 1,78% a un 1,45%, encara superior a l'1,14% de la manufactura catalana).



El Gràfic 9 representa la posició comercial de la manufactura catalana. La posició comercial comprèn el marge sobre les vendes i la rotació de l'actiu. Pel que fa al marge sobre vendes, es representa en l'eix de les ordenades i fa referència a la relació entre el resultat abans d'impostos i la xifra de negocis de les empreses considerades. Pel que fa la rotació de l'actiu, es representa en l'eix de les abscisses i fa referència a la relació entre la xifra de negocis i l'actiu net de les empreses. Així, un desplaçament cap a dalt i cap a la dreta assenjala una posició comercial preferible a qualsevol altra, per tal com equival a un augment del marge sobre les vendes i a un augment de la rotació de les empreses. D'altra banda, moviments cap a l'origen de coordenades mostren un afebliment de les dades bàsiques de les empreses, per tal com equivalen a una disminució del marge i de la rotació esmentats.

La manufactura catalana presenta un intens desplaçament cap a baix i cap a l'esquerra entre 1989 i 1993, any en el qual s'obté un marge sobre vendes negatiu. A partir de 1994 s'obtenen sempre marges positius, per bé que tant el marge sobre vendes com la rotació de l'actiu l'any 2000 són lleugerament inferiors que l'any 1987.

El Gràfic 10 representa la comparació entre les manufactures catalana i espanyola pel que fa a l'evolució de la posició comercial. Aquesta evolució és semblant en totes dues manufactures, fins al punt que l'any 1993 les dues obtenen marges negatius, alhora que la caiguda del marge en la manufactura catalana és una mica més intensa. D'altra banda, l'any 2000 presentava una manufactura catalana lleugerament més rendible que l'espanyola en termes del marge sobre vendes (4,7% enfront del 4%), mentre que presentava una rotació de l'actiu lleugerament més petita en la manufactura catalana amb relació a la manufactura espanyola (1,93% enfront de l'1,88%).

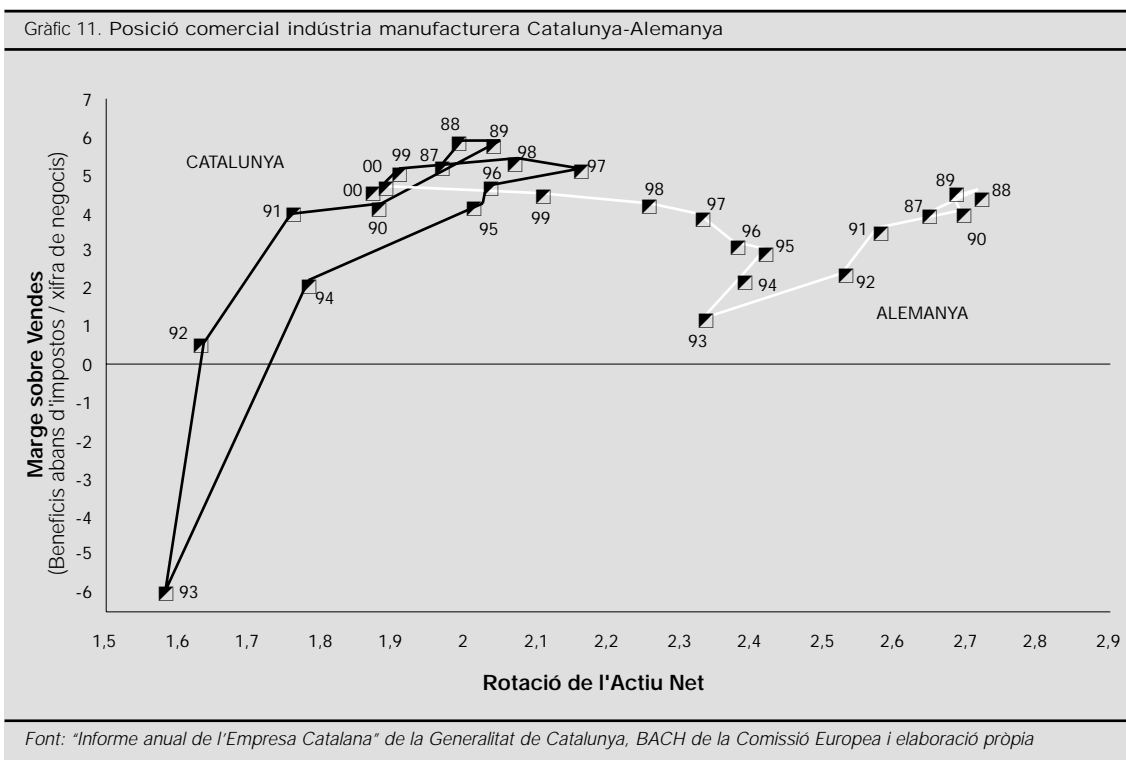


El Gràfic 11 representa la comparació entre les manufactures catalana i alemanya pel que fa a l'evolució de la posició comercial. Aquesta evolució és desigual en totes dues manufactures, ja que l'any 1993 només la catalana presentava un marge sobre vendes negatiu; aquesta evolució del marge alemany va mostrar una caiguda important l'any 1993, sense arribar a ser negativa, i aquí hi ajuda la major dimensió de l'empresa alemanya, que pot resistir millor les recessions econòmiques. Aquesta evolució reflecteix que el poder de mercat de l'empresa alemanya és molt superior al de l'empresa catalana, per tal com ni la davallada del marge permet de moderar la caiguda de la rotació en el moment més baix del cicle econòmic.

Així, aquest fet és lògic, atès el caràcter madur de les activitats manufactureres a Catalunya i la seva ubicació en els segments baix i mitjà en el mercat, fet que fa les empreses catalanes més vulnerables a la davallada de la demanda, de la renda i de l'ocupació. La manufactura alemanya, en canvi,

té una elevada qualitat, que actua com un element de protecció que suavitza les fluctuacions del cycle econòmic.

A partir de 1994, però, el marge sobre vendes de la manufactura catalana torna a ser més gran que l'alemanya, fins al punt que l'any 2000 presenta una rotació de l'actiu i un marge sobre vendes lleugerament superiors en la manufactura catalana, en haver disminuït entre 1998 i 2000 la rotació de l'actiu en la manufactura alemanya del 2,3% fins a l'1,9%. En aquest sentit, les dades de l'any 2000 són simptomàtiques de la crisi industrial que està afectant plenament l'economia alemanya en aquest inici de segle XXI.



Annex 1. Rendibilitat de l'actiu net de l'explotació

cost laboral unitari = despeses de personal / valor afegit

marge brut de l'explotació = (valor afegit – despeses de personal) / valor afegit = 1 – cost laboral unitari

productivitat del capital = rotació de l'actiu = valor afegit / actiu net de l'explotació

rendibilitat bruta de l'explotació / actiu net de l'explotació = marge brut x rotació de l'actiu =
= (marge brut de l'explotació/valor afegit) x (valor afegit/actiu net de l'explotació)

= marge brut de l'explotació / actiu net de l'explotació = (valor afegit – despeses de personal) / actiu net de l'explotació

AMORTITZACIÓ = Amortització / Actiu net de l'explotació

**RENDIBILITAT DE L'ACTIU NET DE L'EXPLOTACIÓ = Rendibilitat bruta de l'explotació - Amortització =
= (Marge brut de l'explotació / Actiu net de l'explotació) - (Amortització / Actiu net de l'explotació) = Marge net de l'explotació / Actiu net de l'explotació.**

*Actiu net de l'explotació = Actiu immobilitzat material net de l'explotació + Actiu circulant net de l'explotació.

Font: Genescà i Salas (1995).

3 Dimensió, eficiència, economies d'escala i integració econòmica

Resum

El capítol s'inicia amb la descripció dels avantatges de la petita dimensió empresarial, en comparació amb la gran empresa. Així, aquests avantatges descansen bàsicament en a) una capacitat superior de generar rendibilitat, tant si aquesta s'expressa en termes de l'actiu net d'explotació com en termes dels fons propis; b) en una menor incidència de l'anomenada relació problemàtica agent-principal, és a dir, entre propietat i gerència; c) una més gran flexibilitat i capacitat d'adaptació a un entorn canviant, i d) una estructura organitzativa menys burocràtica i més humana. Les petites i mitjanes empreses, però, a) solen tenir dificultats per a beneficiar-se de les economies d'escala i de la corba de l'experiència (learning by doing); b) presenten una retribució per persona ocupada inferior que en la gran empresa (fet que permet la major rendibilitat abans esmentada), i c) tenen força més problemes per desenvolupar projectes de recerca i de desenvolupament.

L'empresa gran, en comparació amb la petita, disposa: a) d'una superior capacitat per captar recursos econòmics i financers i a un cost més baix; b) d'una superior capacitat negociadora amb els subministradors i els clients; c) d'una possibilitat d'aconseguir marges unitaris més grans (de la qual cosa se'n poden derivar economies d'escala); d) d'una possibilitat superior de diversificar la producció (de la qual cosa se'n poden derivar economies d'abast), i e) d'unes oportunitats superiors de creixement i de control de l'entorn i del mercat.

Tot seguit es considera la relació entre economies d'escala i integració econòmica, i es fan algunes reflexions al voltant del procés d'integració econòmica i monetària, i es considera la seva possible influència en la localització de la producció a la Unió Europea. S'aborden així les principals argumentacions que miren d'analitzar si predominaran les forces centripetes en l'àmbit europeu (que tendrien a concentrar la producció en el centre geogràfic del continent) o bé si ho faran les centrifugues (que la repartirien de manera més homogènia). En aquest sentit, s'hi inclouen unes consideracions al voltant del procés de convergència de la UE en els darrers anys, que si bé ha estat intensa a nivell interestatal, s'ha estancat a nivell intraestatal.

A continuació es fa una referència a l'impacte territorial que la política monetària única europea pot tenir a llarg termini en estats i regions de la UE, que parteixen d'una situació força desigual pel que fa a la seva estructura productiva. Així, l'evidència nord-americana suggereix unes considerables diferències en termes d'impacte territorial de la política monetària única, els efectes de la qual accentuen les tendències cap a una creixent especialització regional de l'activitat econòmica per regions als EUA (i aquest, per tant, podria ser un possible escenari de futur per a la UE). Pel que fa a la incidència de l'euro, s'adverteix que l'espanyol és l'únic gran Estat de la zona euro amb dèficit comercial sistemàtic: com que la UE-11 presenta un considerable superàvit comercial, cal esperar a llarg termini una apreciació persistent d'aquesta moneda davant de totes les altres. Aquesta apreciació, que facilitarà les adquisicions d'actius físics i financers a la resta del món dels països que acumulen divises pel superàvit esmentat, pot perjudicar addicionalment el futur productiu de les regions menys competitives.

Per acabar, s'analitza quins són els sectors productius de Catalunya que poden estar més interessats a deslocalitzar la seva producció en els països emergents, tot considerant algunes de les característiques que poden determinar aquest procés (intensitat relativa dels factors de producció, dimensió empresarial prèvia i rendibilitat de les empreses). Aquest punt és complementari del següent, que aborda la possibilitat que les multinacionals presents a Catalunya puguin també anar-se'n del nostre país. Així, es classifiquen aquestes multinacionals en tres grups amb la consideració que la política industrial catalana ha d'afavorir especialment aquells processos productius de més intensa creació de valor afegit.

L'orientació general de les empreses tendeix a buscar el creixement com un dels seus objectius principals. És estrany trobar empreses que es conformin amb la seva situació immediata i que no tinguin noves ambicions. Aquesta situació es dona en nínxols de mercats petits i amb presumpció d'estabilitat, i també és pròpia d'alguns negocis individuals, especialment en activitats en declivi. La lògica d'aquesta orientació respon a diverses finalitats relacionades, algunes de caire netament econòmic i unes altres relatives a la personalitat humana i les seves motivacions.

El creixement empresarial, en si mateix, no sempre és l'eix d'una estratègia viable. Si s'aconsegueix a costa de pèrdues o d'una forta deterioració en el marge pot ser contraproduent, llevat que pretengui guanyar amb rapidesa quota de mercat per beneficiar-se de les economies de xarxa i anticipi l'entrada de competidors (però fins i tot en aquests casos pot arriscar la continuïtat de l'empresa si es prolonga massa temps o si fracassa en la prevenció d'entrada de nova competència). Des del punt de vista de l'economia en conjunt, el fet que una empresa monopolitzi una activitat és vist amb aprensió per raons vàlides. A més, i encara que es mantinguin diversos oferents en un mateix àmbit, l'excés de dimensió, el gegantisme empresarial, sol plantejar problemes que aconsellen la disgregació d'activitats a fi de guanyar eficiència o flexibilitat. Tanmateix, per a qualsevol empresa que no estigui en un d'aquests supòsits, cosa que afecta la immensa majoria, hi ha una sòlida base teòrica i empírica per buscar l'expansió.

Des d'un punt de vista econòmic, la motivació pel creixement respon, en primer lloc, a l'intent d'aconseguir una base àmplia de clients amb la qual tenir més diversificació de risc assumit, de manera que s'eviti la dependència d'un o d'uns quants, com també una sensibilitat excessiva a una àrea d'activitat específica. La diversificació de l'oferta amb catàlegs amplis i la d'activitat en diferents àrees de negoci responen al mateix objectiu i estan subjectes a requisits iguals.

En segon lloc, l'augment en les vendes correlaciona positivament amb el benefici total, fins i tot en situacions en què el marge unitari és constant i, en conseqüència, té el mateix vincle amb la possibilitat de més rendibilitat dels fons invertits, com també amb la generació de més valor afegit que pugui retribuir amb més folgança al conjunt de factors de producció utilitzats. D'altra banda, a mesura que s'incrementa l'escala de la producció ho sol fer el marge unitari, ja que els costos fixos (amortitzacions, administració i altres) es dilueixen en un volum de vendes més alt, de manera que redueix el cost fix per unitat produïda i en millora el marge, amb la qual cosa l'efecte múltiple augmenta el benefici.

En tercer lloc, la dimensió millora la capacitat negociadora amb els subministradors, ja sigui de matèria primera o de serveis o de finançament extern, com també amb la clientela. Comandes més elevades estalvien costos d'administració i de tramesa que faciliten l'obtenció de més bones condicions. L'anàlisi i l'administració del crèdit, i el cost d'alguns serveis facturats, sol ser independent del volum de l'empresa implicada, cosa que augmenta les possibilitats d'obtenir finançament o serveis financers a un cost més baix.

En quart lloc, la dimensió permet accedir als diferents llinars que capaciten per ser qualificat com a proveïdor de grans clients. El cost mínim de determinades inversions productives i, especialment, les dedicades a investigació i desenvolupament, fa que moltes pimes s'hagin d'abstenir (o reduir-ne la dimensió) d'activitats que voldrien realitzar si disposessin dels mitjans apropiats.

Els factors que porten a crear empreses són tan diversos com el nombre de persones que les creen. El desig d'independència, l'afany de lucre, la voluntat de donar vida a iniciatives i projectes, la possibilitat de demostrar la pròpia vàlua i el desig de satisfer necessitats concretes de la clientela a la qual se serveix són, entre molts altres, alguns d'aquests elements motors. Una vegada ja existeixen les empreses, el desig inicial es reforça per la voluntat d'expandir l'esperit creatiu inicial en la mateixa activitat i en unes altres d'afins o complementàries, amb la voluntat de llegar més patrimoni als hereus, la d'ampliar les expectatives i les possibilitats dels col·laboradors, la voluntat de poder i el desig d'autorealització a un nivell més alt juntament amb la consolidació de la vocació gràcies a la seguretat que es va agafant amb els èxits assolits. Cada repte guanyat representa arribar a un estadi en què apareixen nous horitzons i expectatives ja que les persones poques vegades es consideren satisfetes quan aconsegueixen els objectius d'un moment determinat, sinó que, per contra, altres aspiracions supleixen a les ja aconseguides (Maslow, 54).

Les decisions sobre l'estratègia empresarial tenen a veure també amb la gerència en sentit ampli. Els objectius del personal que configura la gerència també inclouen l'expansió com una prioritat. Els incentius en forma de sou actual i diferit, opcions sobre accions, primes i altres s'associen al creixement i als beneficis. La retribució que estima el mercat és funció del volum de les empreses gestionades i el prestigi professional també s'associa amb la grandària de l'empresa i amb el creixement aconseguit, tal com es desprèn de l'anàlisi econòmica que destaca els objectius de la gerència rea-

litzada, amb algunes diferències d'enfocament, per W.J. Baumol, H. Leibenstein, R. Marris i O.E. Williamson (les seves aportacions pioneres estan a l'abast a G.C. Archibald (71), B.S. Yamey (73) i M. Ahijado amb J.A. Fernández Cornejo (98).

En definitiva, els interessos del component empresarial de l'empresa, de l'accionariat i de la gerència són coincidents en la recerca d'una dimensió adequada que sol ser superior a la que es té en cada moment i que canvia amb el temps en resposta a l'augment del mercat, a la presència d'elements de competència creuada i a les exigències creixents de la clientela.

Malgrat la tendència generalitzada cap al creixement, es manté una certa retòrica favorable a la defensa de les pimes pel fet de ser petites. Potser l'expressió de *small is beautiful* (Scumacher, 73) sigui el compendi d'aquestes manifestacions, tot i que en realitat el seu llibre es refereix als excessos en tots els àmbits socials, com ara la dimensió de les ciutats o de l'Estat. Tanmateix, entre al·legats a favor de la filosofia budista o les virtuts de l'empresa nacionalitzada (de fet ell treballava al National Coal Board, una gran empresa estatal), planteja temes com el màxim d'inversió desitjable per lloc de treball, el qual xifra en "l'ingrés anual d'un treballador industrial hàbil i ambiciós", amb la qual cosa, per exemple, qualsevol camioner autònom en quedaria exclòs. En realitat, la seva tesi és que "en cada activitat hi ha una certa escala apropiada i com més activa i íntima sigui aquesta activitat, més petit serà el nombre de relacions que pot establir", i això lligat a la seva crítica del geganisme difícilment es pot entendre com a favorable exclusivament a allò petit.

Una altra línia que fonamenta el panegíric de les pimes destaca que les innovacions no provenen de les empreses grans ja constituïdes. Drucker (85) difereix d'aquesta opinió. Al seu parer, no n'hi ha prou que una empresa sigui recent i petita perquè tingui un esperit emprenedor, de fet poques de les noves el tenen ja que es limiten a replicar activitats ja existents sense satisfer necessitats no cobertes ni alterar productes, processos o vies de comercialització. El que dona lloc a l'activitat emprenedora no depèn de la dimensió ni de la taxa d'expansió. L'emprenedor, diu parafrasejant J.B. Say, desplaça els recursos econòmics des d'un nivell de productivitat i rendiment donat cap a un nivell superior.

Drucker considera que la creença que les grans empreses no innoven ni ho poden fer no és ni tan sols una mitja veritat, és un error, encara que algunes de les grans innovacions no vinguin d'empreses ja establertes. Diu també que és inexacte que la dimensió empresarial, sovint associada a burocràcia i conservadorisme, sigui un obstacle a l'esperit empresarial i al canvi. Allò que frena el canvi és el funcionament existent, en concret el bon funcionament, ja que l'activitat habitual exigeix i mereix prioritat absoluta; llevat que es dediquin esforços especials que es puguin promoure mitjançant polítiques específiques que configuren una "pràctica" i que detalla convenientment aportant-ne tot d'exemples, que van des de General Electric a 3M, i al voltant dels quals es va crear una bibliografia abundant amb anàlisi teòrica i empírica (K. Gronhaug i G. Kaufmann, 88) o descriptiva (R. Mitchell, 89).

L'actuació de les pimes és, en molts casos, encomiable. Les pimes fan la seva feina subjectes a importants desavantatges competitius que van des d'un poder negociador inferior a la dificultat de reclutar professionals d'alta qualificació i experiència i, tanmateix, encara que actuin en sectors tradicionals, mantenen i aporten el més substancial de l'ocupació i del creixement econòmic. La facilitat perquè es creïn el mitjans per tal que es consolidin i prosperin és una prioritat per a qualsevol societat dinàmica: així, bona part del diferencial de creixement dels Estats Units davant la Unió Europea parteix de l'aparició de, en termes de Drucker, una "economia d'emprenedors", que és tant un fet cultural i psicològic com un esdeveniment tècnic i econòmic.

Per això és convenient trencar una falsa idea generalitzada que destaca la presumpta dicotomia entre l'emprenedor que inicia una activitat i l'empresari que gestiona una entitat consolidada. Al primer se li hauria de donar suport mentre que el segon pot ser objecte de noves càrregues regularies i fiscals. Tant l'aportació d'un entorn apropiat per al sorgiment d'empreses, com la seva potenciació en els mercats intern i extern, són dues cares de la mateixa política de progrés econòmic. Tornant a Drucker (91), la fixació d'estàndards, l'aportació d'accés a la informació i l'educació i la facilitat per a l'adaptació són funcions que corresponen a l'Estat amb preferència a la seva pròpia expansió il·limitada, ja que més enllà d'un cert límit la seva aportació s'acaba. Ni el minimalisme, ni el geganisme empresarial no són models viables en una societat oberta basada en el coneixement, la recerca de la dimensió òptima en cada cas i la creació de les condicions que la fan possible: aquest és un dels eixos de la política d'ocupació aprovada pel Consell Europeu sobre l'ocupació l'any 1997 i assumida a les conclusions de la Presidència de la Cimera l'any 1998 per incorporar-les en el plans nacionals d'acció per a l'ocupació dels estats membres de la Comissió Europea com a segon dels quatre grans pilars que es mantenen des d'aleshores (Consell Econòmic i Social 2001).

3.1. Avantatges de la dimensió reduïda

És difícil precisar la dimensió empresarial que es pot considerar òptima en termes generals. Totes les activitats estan afectades pel seu mercat rellevant, la tecnologia i altres factors, però per a cada empresa la prescripció d'igualar el cost marginal amb l'ingrés marginal és rellevant, i també ho és que cada una tingui una trajectòria de creixement òptima dependent dels aspectes que l'afectes en el seu mercat i en la seva dotació de recursos.

Amb les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya es pot comparar la trajectòria de les empreses des del punt de vista de la rendibilitat. Partint de l'any 1982, primer any de la sèrie de la Central de Balanços del Banc d'Espanya, se suposa una inversió de 100 pessetes en aquell any en una empresa de cada dimensió i titularitat. Es considera que hi ha una reinversió de la totalitat dels resultats ordinaris de cada exercici. Els resultats ordinaris es defineixen com el resultat econòmic brut de l'explotació menys la càrrega financera neta, les amortitzacions i les provisions d'explotació. S'arriba a les xifres que segueixen amb increments acumulatius a taxa composta que varien cada exercici segons els resultats aconseguits. Com a element de contrast s'hi afegeix la trajectòria del poder adquisitiu de la pesseta d'acord amb l'Índex de Preus de Consum.

| | 1990 | 2000 |
|--------------------------------|-------|-------|
| Empresa privada petita | 295,1 | 933,2 |
| Empresa privada mitjana | 235,9 | 735,3 |
| Empresa privada gran | 177,2 | 396,3 |
| Empresa privada | 207,6 | 596,4 |
| Empresa pública | 152,4 | 192,1 |
| Poder adquisitiu de la pesseta | 185,5 | 265,4 |

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya 2000, Banc d'Espanya 2001

Aquestes xifres mostren una capacitat superior de les empreses petites i mitjanes per obtenir rendiments. Hi ha aspectes en els quals la dimensió ajuda a explicar aquestes diferències, però també cal fer una precisió d'importància que la Central de Balanços (CB) té molta cura a precisar en els seus informes. La representativitat de les empreses petites que informen la CB és inferior a la que ostenten les de més gran dimensió. A més, el caràcter voluntari de la CB fa pensar que les pimes que ofereixen les seves dades són les millors d'aquell grup, ja que el cost d'oportunitat de dedicar una persona qualificada a emplenar els formularis és relativament més gran, de manera que només ho fan les que s'ho poden permetre i esperen obtenir profit d'aquesta activitat. El benefici de participar en la CB ve donat per la informació que es rep a canvi en forma de les dades processades de manera homogènia, l'agregat dels estats financers del grup d'activitat al qual es pertany, l'informe global i altres informacions. L'empresa en condicions de pensar en el futur i de fer la seva comparació amb el sector en què s'inclou coneix més bé el seu posicionament, els seus avantatges i desavantatges relatius, i això l'orienta en la presa de decisions optimitzadores. Podem afegir que, probablement, tenint en compte la definició de pimes utilitzada, són a prop del llindar de la categoria següent.

El recel sobre la veracitat de la informació que s'ofereix té un sentit molt limitat. La CB està protegida pel secret estadístic i mai no ofereix dades individualitzades de cap empresa. Si es vol considerar un cert grau d'ocultació, són les petites les que tenen menys obligacions informatives i, atès el seu caràcter essencialment familiar, poden procedir a l'increment de retribucions dels propietaris que reduïrien la seva rendibilitat i, tanmateix, mostren el rendiment més bo. Per això el bon ús de les peculiaritats de la dimensió s'hagi de tenir en compte a l'hora d'explicar el resultat, per més que es matisi després.

D'altra banda, el problema de la denominada *relació agent* (la propietat) – *principal* (la gerència) no existeix en la majoria de les empreses petites en què coincideixen totes dues figures. L'interès de la propietat es troba en maximització de resultats, mentre que la gerència, sense qüestionar-ho, també busca acotar el seu esforç, millorar el seu entorn de col·laboradors i de mitjans, i evitar riscos en les decisions que ha d'adoptar. Com més gran és la dimensió i la dispersió de la propietat, més difícil tendeix a ser la supervisió, la gerència té més arbitri i més possibilitat de prioritzar els seus interes-

sos personals. Paral·lelament, la presa de decisions és més ràpida a les petites: el circuit intern és curt i els procediments, senzills, de manera que qualsevol oportunitat interessant és més fàcil que s'aprofiti que no pas on es requereix un temps prolongat per realitzar estudis i deliberacions.

La ineficiència X, concepte que va fixar H. Leibenstein l'any 1966 (Leibenstein i S. Maital 92), es refereix a la diferència entre el potencial òptim en la gestió empresarial i el resultat efectiu. La distància entre tots dos deriva del cost de supervisió que limita aquesta, com a màxim, fins al punt en què el cost addicional que se li assigna no es compensa amb millora equivalent en els resultats. La presència directa de la propietat i el fet de disposar d'informació completa, veraç i en temps real permet més proximitat a un potencial òptim.

Quan la dimensió de l'empresa augmenta i la propietat està allunyada del control, apareixen nous elements d'allunyament respecte al potencial òptim, situacions que no es donen a les pimes, on la informació és accessible de forma directa i en temps real. Milgrom i Roberts (1990) anomenen costos de negociació a les dificultats de tractar amb actius especialitzats i la de mesurar les aportacions i les activitats. A mesura que les decisions es centralitzen i s'allunyen de la pràctica directa es produeixen diferents fenòmens: a) l'autoritat tendeix a intervenir en excés; b) augmenta el temps dedicat a activitats que tendeixen a influenciar la presa de decisions en benefici de les propostes personals o del departament, amb la qual cosa es redueix l'assignat a l'activitat productiva; c) la informació que s'ofereix es distorsiona per beneficiar les propostes que es tracta d'impulsar, i el resultat d'això és que les decisions perden qualitat; i d) l'organització s'ha de reajustar per contrarestar les activitats d'influència i els seus costos, amb la qual cosa es distorsiona la seva eficiència global.

Una altra de les virtuts de les pimes és que hi ha més motivació i dedicació per part de la propietat. La primera ve donada pel doble interès en la retribució de la seva activitat laboral i en els dividendes o l'augment de capital de l'empresa. La segona està quantificada en l'Enquesta de Població Activa de l'Institut Nacional d'Estadística, on la durada de jornada dels propietaris, en tota la sèrie cronològica disponible, sobrepasa la dels assalariats d'una manera significativa. Per al conjunt de la població ocupada (tots dos sexes), l'any 2000 els propietaris treballaven 43,5 hores a la setmana, els treballadors independents en treballaven 42,5, els cooperativistes, 38,53 i els assalariats privats 35,17 hores. En la mesura en què el pes relatiu dels propietaris o persones que donen ocupació respecte al total de la plantilla és més alt en les empreses petites, aquest diferencial incideix en el resultat.

Cal afegir-hi que la retribució per persona ocupada tendeix a pujar amb la dimensió de l'empresa. Un cost inferior, per bé que incideix favorablement en els resultats, no és, tot i així, un avantatge absolut, ja que va associat a menys eficiència (com s'explica en l'apartat següent) i a la dificultat de retenir les persones amb més capacitat: en oferir menys possibilitats de carrera professional i d'exercir les habilitats específiques de la formació que s'ha rebut, el risc de pèrdua de professionals valuosos és més elevat.

La desigualtat de retribució laboral en els diferents estrats de dimensió empresarial es pot exemplificar amb la informació que aporta l'enquesta laboral de l'INE. Segons aquesta font, l'any 2001, el cost mensual total per empleat (incloent-hi les cotitzacions a la SS a càrrec de l'empresa i altres costos no salarials) en empreses amb menys de 50 treballadors era de 1.660,45 euros, el de les empreses amb empleats entre 50 i 199 era de 2.087,25 euros, i en les de més de 200 treballadors era de 2.511,3 euros. En termes de cost salarial, les xifres són de 1.260,38 a les empreses de menys de 40 treballadors, que s'incrementa en un 22% en l'estrat següent i en un 53,2% en les més grans, en què puja fins als 1.930,46 euros.

Amb les dades del Registre Mercantil es pot corregir el rumb de la representativitat de les empreses petites a la CB. La sèrie s'inicia l'any 1989 i, si fem el mateix supòsit que en el requadre anterior, les 100 pessetes del primer any tindrien un poder de compra equivalent al de 156,1 de 2000. Amb la informació de la CB, la reinversió de la rendibilitat ordinària, amb els mateixos supòsits, portaria l'empresa pública fins a 136, la privada fins a 276,3 i, en aquesta, la gran a 218, la mitjana a 298,8 i la petita fins a 313,8. Amb les dades del Registre Mercantil, en canvi, la rendibilitat acumulada a la inversió inicial portaria a la xifra de 224,3, que és un resultat intermedi entre el de la gran i el de la mitjana, cosa que sembla més congruent amb la realitat de la petita empresa i els seus handicaps.

En darrer terme, i pel que fa a la dimensió òptima de l'empresa i al seu rendiment competitiu, en contra de l'opinió generalitzada cal destacar el fet que actualment moltes de les empreses més rendibles del món no són pas corporacions gegants: les grans empreses presenten una capacitat que és indispensable per operar en grans mercats, però els avantatges d'una dimensió més petita han augmentat força en els darrers anys. Així, si s'observa quina és la dimensió de les empreses que lideren les exportacions industrials en els països desenvolupats, la gran majoria d'aquestes són empreses de dimensió mitjana altament especialitzades. De fet, les grans empreses multinacionals d'avui no

podrien tenir la dimensió que tenen si al seu dia no haguessin estat empreses de petita i mitjana dimensió d'èxit (Simón, 1996).

En aquest sentit, els mercats grans d'alguns productes d'àmbit global que requereixen recursos importants, com ara les telecomunicacions o els automòbils, sempre seran territori d'empreses grans. Però fins i tot dins d'aquests mercats globalitzats, l'estructura de les empreses no és pas una qüestió donada per sempre, atès que la creació de valor pot organitzar-se de moltes maneres: així, per exemple, una planta d'automòbils que compregui i integri des de l'obtenció del mineral fins al muntatge del cotxe final és cada vegada menys un model de futur. La dimensió pot ser encara important en alguns mercats grans a escala global, però cada vegada sembla més evident que els avantatges de motivació que es deriven de tenir menys personal, però força més motivat, poden arribar a compensar les economies d'escala inherents a la gran dimensió.

Les empreses grans poden ser intrínsecament negatives si generen retards, burocràcia i distància amb els clients, com també si no estimulen prou la iniciativa dels seus treballadors (fins i tot les grans corporacions poden arribar a atraure un determinat tipus de persones que treballen amb desmotivació, i que suren i sobreviuen en aquest tipus d'entorns). Per tant, doncs, si una dimensió modesta proporciona uns avantatges clars, cal que les empreses considerin seriosament el canvi de dimensió si un augment d'aquesta posa en perill els avantatges esmentats.

3.2. Inconvenients de la dimensió petita

Les empreses petites, llevat que tinguin una especialització extrema en un àmbit reduït, solen tenir dificultats per beneficiar-se de les economies d'escala i de gamma. En els seus equips productius han de tenir en compte la possibilitat de fer front a comandes desiguals i la seva capacitat, per tant, ha de ser versàtil, cosa que sol anar en contra de la seva eficiència.

En el Quadre 2 es detalla la composició de les empreses que informen a la CB segons la seva dimensió, el personal, el valor afegit brut generat i les vendes, juntament amb la proporció de cada grup respecte al total. Les públiques són de gran dimensió i apareixen conjuntament amb les privades en el grup de grans. Les dades de rendibilitat de les empreses públiques, que es mostren en el requadre precedent, estan lligades a una capacitat de generar valor afegit i aconseguir vendes, que és inferior a la que correspondria pel seu pes relatiu si la seva eficiència tingués un valor mitjà, en el punt en què el valor afegit per persona és un 67% de la mitjana de l'aconseguit pel conjunt de les grans i les vendes un 32%. No és aquest el lloc pertinent per explicar les causes de la menor eficiència de les empreses públiques, que tenen restriccions en la seva gestió i no sempre busquen maximitzar resultats o vendes, per no esmentar que en l'exercici que s'ha utilitzat per a la comparació ja estaven excloses les privatitzades, cosa que esbiaixa encara més els resultats, però també cal destacar que redueixen l'eficiència del conjunt de la gran empresa.

En molts casos aquesta menor eficiència de les empreses petites és deguda al fet que la seva trajectòria no els ha permès de beneficiar-se de la corba de l'experiència (el *learning by doing*), que permet reduir el temps i el cost necessaris per obtenir un producte o realitzar un servei. En algunes circumstàncies es pot compensar aquest inconvenient entrant en activitats absolutament innovadores en les quals ningú no té experiència, però, com tractarem més endavant, la pura innovació està lluny de ser garantia de d'encert. En àmbit concrets, una empresa petita o mitjana pot ser gran en el seu mercat particular, amb la qual cosa té l'avantatge d'haver acumulat més producció rellevant que qualsevol entrant potencial en aquell mercat: la dimensió absoluta no l'afecta negativament.

| | Empreses (Ex. 1999) | | Personal (Ex. 1999) | | VAB pb (Ex. 1999) | | Vendes (Ex. 1999) | |
|----------|---------------------|-------|---------------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|
| | Nombre | % | Milers | % | Mm. euros | % | Mm. euros | % |
| Petites | 4.248 | 53,4 | 81,3 | 5,3 | 2.873,9 | 3,3 | 12.366,0 | 4,0 |
| Mitjanes | 2.763 | 34,8 | 250,0 | 16,2 | 10.785,2 | 12,5 | 42.799,0 | 13,8 |
| Grans | 940 | 11,8 | 1.212,2 | 78,5 | 72.377,4 | 84,1 | 254.249,2 | 82,2 |
| Totals | 7.951 | 100,0 | 1.543,5 | 100,0 | 86.036,5 | 100,0 | 309.414,2 | 100,0 |

Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya, 1999. Banc d'Espanya 2000.

El valor afegit brut per persona ocupada en les empreses petites no arriba a dos terços de la mitjana empresarial i les vendes per persona estan en el 75%. Aquests dos indicadors d'eficiència tenen valors directament proporcionals a la dimensió, ja que en el cas de les mitjanes, el valor afegit per persona és un 77% de la mitjana i les vendes, un 85%: s'apunta que els productes i els serveis que ofereixen les empreses de dimensió més petita tenen una diferenciació i un posicionament ubicats en la franja mitjana baixa.

La capacitat negociadora de les empreses petites es fa palesa en el cost del crèdit, que supera el de la resta de grups. En els últims exercicis, el descens en el tipus d'interès l'ha beneficiada notablement, tant en termes absoluts com relatius, però segons les dades de la CB, l'any 2000 encara li costava un 14% més que a la mitjana de l'empresa privada. L'anàlisi de les propostes de crèdit que realitzen les entitats financeres es fa en dues etapes: en la primera, es valora el risc i, si aquest és acceptable, s'estudia la rendibilitat, amb la qual cosa no hi ha *trade-off* entre risc i rendibilitat, al contrari del que succeeix en les emissions de capital o de bonus que es col·loquen en els mercats financers. Aquest factor, unit a les dificultats que s'han donat en diverses ocasions per accedir al finançament aliè, ha propiciat una forta reinversió de beneficis a fi d'augmentar l'autonomia financera, però també ha dificultat l'expansió recolzada en recursos d'altres.

Algunes assignacions de despesa, com ara la investigació, la innovació, el desenvolupament, la internacionalització i la formació del personal es correlacionen de manera directa, intensa i progressiva amb la dimensió, la rendibilitat i l'estabilitat de les expectatives pel que fa a l'entorn econòmic (estabilitat monetària i fiscal, previsions de creixement de la demanda...). Si les expectatives són estables compta la disponibilitat de recursos i la dimensió ja que, en molts casos, la massa crítica necessària fa inviable la participació en determinats projectes que requereixen mitjans quantiosos i períodes prolongats. Per formar el personal cal aportar-li expectatives de carrera, sense la qual cosa s'arrisca la seva baixa; per impartir directament una formació col·lectiva es necessita un mínim d'alumnes difícil d'aconseguir amb poca dimensió i per facilitar l'accés a formació externa durant una part de la jornada hi ha d'haver possibilitats de substitució difícils de realitzar amb equips poc nombrosos.

Malgrat les importants diferències respecte a la mitjana de la UE, les empreses espanyoles que donen formació als seus empleats van passar del 27% l'any 1993 al 36% el 1999. En l'últim any, el 31% de les petites empreses d'Espanya eren formadores, xifra que puja al 58% de les mitjanes i al 81% de les grans. Pel que fa al nombre d'hores de curs per participant, la posició espanyola és la més elevada, amb 42 hores (Nestler i Kailis). Si considerem Catalunya, que contribueix significativament a aquesta millora, continua sent vàlid el diagnòstic exposat l'any 1995 per Solé i Royo, la valoració dels quals no és optimista ni pessimista. I encara que entenen que per a alguns sigui perfectament acceptable, consideren que, d'una banda, cal millorar l'accessibilitat i la receptivitat (ja que d'això se'n deriva l'augment en el grau d'utilització de la dotació de recursos assignats a aquesta finalitat); d'altra banda, el saber fer és patrimoni del capital humà i la formació per al canvi del saber fer i per a la creació de nous saber fer sempre té un percentatge de ruptura cultural cap a una acceptació de reptes, en la direcció de l'esforç i cap a una acceptació d'un risc més alt.

En un entorn d'estabilitat econòmica, com el dels últims anys, es facilita l'esforç d'innovació. Segons la DGPYME 2002, entre 1995 i 1999 les empreses espanyoles van augmentar la seva despesa real en I+D en un 21%, amb la qual cosa la contribució empresarial va augmentar el seu pes relatiu en l'esforç del país en 3,54 punts percentuals. La comparació relativa, segons aquesta font, indica que "en el cas de les petites empreses, respecte de les grans, hi ha proporcionalment 3,6 vegades menys d'empreses innovadores, que fa un esforç innovador 2,2 vegades inferior, per aconseguir vendre quatre vegades menys productes vinculats a la millora tècnica". D'acord amb aquest informe, entre 1994 i 1998, tres comunitats autònomes, Catalunya, Madrid i el País Basc, van incrementar la seva quota de participació en l'esforç innovador del conjunt estatal i van passar del 55,8% al 59,8%, malgrat que Madrid va reduir la seva contribució en un 0,7%.

Per decidir emprendre pràctiques d'innovació es necessita alguna cosa més que recursos, temps, idees i capacitat d'assumir la incertesa. L'estructura de l'empresa ha d'estar preparada per gestionar-la i l'aportació que s'hagi fet ha de ser l'apropiada. Sense aquests requisits el fracàs és freqüent, especialment perquè moltes vegades la innovació no es pot patentar, està mancada de reputació, de fiabilitat adequada, o bé perquè la fixació dels estàndards per part d'altres rivals acaba per expulsar del mercat l'innovador. Per si sola, la innovació poques vegades aporta un avantatge competitiu, tret que porti una altra característica pròpia (Kay, 94). D'aquí rau la lògica que moltes empreses prefereixin replicar innovacions d'uns altres o optar per estratègies menys aventurades sense deixar de fer aportacions de caire modest i que immobilitzin menys recursos.

El cost i la dificultat de les pimes per comercialitzar la innovació marquen pautes per a la classe d'innovacions apropiades, que són les que s'orienten a un públic objectiu identificat en el qual pugui pesar la relació interpersonal (Aláez, 2001). En aquestes es pot requerir assistència personalitzada o incitar la compra mitjançant demostracions, en què no fa falta manteniment, i altres que inclouen que la marca tingui poc relleu, de manera que es pugui accedir a circuits de distribució en els quals els requisits de les grans superfícies hi siguin absents. Així, la marca és difícil d'aconseguir i de mantenir: en una primera fase passa per la via de les relacions públiques que fan palesa la innovació aportada però es manté després gràcies a la publicitat, que mostra el compromís de l'anunciant amb el mercat al qual es dirigeix. La publicitat és útil a efectes de manteniment de la presència en el mercat (Ries, 2000), quan fa s'ha fet evident que identifica alguna cosa interessant, per la qual cosa convé conèixer abans el producte. Si no és així, i sense que hi hagi un procés previ de comunicació, la publicitat, a més de costosa, sol ser insuficient. Les marques constituïdes, en canvi, ajuden a la introducció de nous productes que, amb la seva cobertura, arriben al mercat amb més rapidesa i menys cost.

El temps i el cost necessaris per a la introducció d'una innovació en el mercat, per crear i mantenir una marca de renom, sembla que van en augment. Kapferer (2001) destaca l'impacte del doble canvi de correlació de forces: en primer lloc, entre productors i grans distribuïdors en benefici d'aquests últims, que exigeixen als primers que subministrin amb la marca del distribuïdor en exclusiva o com a condició per ser presents en el seu "mostrari"; en segon lloc, entre el consumidor i el productor en

benefici d'aquest últim, que, gràcies a Internet, té, gairebé sense cap cost, informació precisa de totes les ofertes que hi són presents.

L'augment de poder del consumidor trenca amb el seu paper passiu a l'hora de rebre informació i exigeix un coneixement profund de les seves pautes de comportament, les seves preferències i expectatives, que s'han d'obtenir directament del client i assumir-ne el cost corresponent (Escobar i Torrecilla, 2002). Això va acompanyat de factors que encareixen encara més el posicionament del productor, a causa de la fragmentació dels mercats, la multiplicació dels canals de distribució, la deterioració de la confiança en les credencials, com ara antiguitat i marca, la recerca d'identitat local simultània a la globalització dels mercats i a un dels efectes de l'ampliació de l'esperança de vida: la superposició de diverses generacions de clients.

Tenint en compte aquestes barreres, l'esforç per millorar en punts dèbils en matèries com són la formació de personal i la innovació ha estat considerable. Bona part del que s'ha aconseguit s'associa amb les exigències de la creixent obertura a l'exterior, però també a les condicions d'estabilitat monetària i fiscal associades a la Unió Monetària Europea. La peculiaritat dels processos d'innovació per part de les empreses de dimensió més petita, especialment pel que fa a requisits i vies d'accés al mercat, explica que l'assignació de recursos per finançar aquesta via d'expansió es trobi en nivells que, tot i que són creixents, són modestos, però el procés d'aprenentatge derivat dels intents que s'han fet dona peu a pensar en la seva continuïtat i el seu reforçament futur.

L'augment de la dimensió empresarial té una presència important en la jerarquia d'objectius de les empreses. Segons dades de l'any 2001, de l'European Network for SME Research, analitzats per l'Observatori Europeu de les pimes (2002), en tots els subgrups de les pimes, el primer objectiu és el creixement i el segon la consolidació, però en les de dimensió més petita la lluita per la supervivència assumeix un paper més important com més petita és l'empresa i, alhora, la importància dels beneficis i la qualitat del producte creix amb el nombre d'empleats, com queda reflectit en el requadre següent.

| | Nombre d'empleats | | | |
|-----------------------------|-------------------|-------|--------|-------|
| | 0-9 | 10-40 | 50-249 | Total |
| Lluita per la supervivència | 21 | 14 | 8 | 20 |
| Consolidació | 21 | 21 | 8 | 21 |
| Creixement | 29 | 30 | 38 | 29 |
| Més beneficis | 9 | 12 | 14 | 9 |
| Millora de la qualitat | 1 | 14 | 12 | 11 |
| Innovació | 7 | 7 | 8 | 7 |
| Altres/Sense resposta | 2 | 2 | 2 | 2 |

Font: ENSR 2001 Survey on SME's

La qualitat d'activitat i de vida a les empreses millora amb la dimensió. Els problemes que es troben en primer pla i marquen les urgències quotidianes requereixen més reflexió cap al futur i més aportació com més lluny es troben de la situació de microempresa. El fet de tenir temps per poder pensar i la possibilitat de tenir un horitzó temporal més dilatat, que s'associa amb la conveniència de planificar la innovació, com també la recerca de posicionament en gammes d'oferta de més qualitat són els motors del creixement empresarial.

3.3. Avantatges de l'empresa gran

Tal com ha estat exposat a l'inici d'aquest capítol, les empreses estan interessades a augmentar la seva dimensió si, principalment, veuen la possibilitat d'aconseguir significatives economies d'escala amb aquesta ampliació.

3.3.1. Economies d'escala

Les economies d'escala fan referència al fet que, davant d'un augment de la quantitat produïda per part d'una empresa, aquesta obté una reducció del cost per unitat produïda o cost unitari. Així, les economies d'escala acostumen a comportar les dues relacions següents: a) amb la dimensió empresarial augmenta l'especialització, atès que són les grans empreses les que estan en disposició d'obtenir la major part dels guanys derivats de l'especialització productiva (avantatges comparatius, *learning by doing*): així, per exemple, una gran empresa pot repartir les diferents tasques entre nombrosos especialistes, mentre que una petita empresa disposa de poques persones per realitzar les diferents tasques; b) amb la dimensió empresarial augmenten els efectes de xarxa (economies d'escala pel costat de la demanda), atès que com més gran és el nombre d'usuaris d'un producte o servei, més atractiu i valuós és percebut aquest producte per a un nou consumidor: la demanda augmenta a mesura que les vendes van augmentant; aquest seria el cas, per exemple, del programa Microsoft Office, que guanya progressivament quota de mercat enfront de moltes altres empreses que ofereixen un programari semblant.

3.3.2. Economies d'abast

Les economies d'abast també ens informen d'una reducció del cost unitari empresarial, però en aquest cas obtinguda d'un augment de la varietat i de la flexibilitat de la producció de les empreses. Així, per exemple, si una mateixa empresa produeix diferents béns i aquesta obté de la concentració de la fabricació d'aquests béns un estalvi de cost, temps i recursos (sempre en relació amb la possibilitat alternativa que els béns esmentats fossin produïts per diverses empreses), llavors es donen les economies d'abast. És a dir, si $C(Q1+Q2)$ és el cost de fabricació conjunt dels dos béns en una sola planta, i $C(Q1)$ i $C(Q2)$ són els costos de fabricació de cada bé per separat en plantes separades, parlarem de l'existència d'economies d'abast si $C(Q1, Q2) < C(Q1) + C(Q2)$.

Hi ha diverses causes que generen economies d'abast: a) un aprofitament extensiu i conjunt dels factors de producció: una companyia d'aviació, per exemple, pot fer servir els seus avions de dilluns a dijous en línies de pont aeri entre grans ciutats, i de divendres a diumenge els pot utilitzar en el transport de turistes de cap de setmana entre les grans ciutats i les principals destinacions de descans; aquesta utilització conjunta dels recursos és menys costosa que la creació de dues companyies d'aviació separades; b) un aprofitament extensiu i conjunt en el màrqueting i en l'administració: una empresa d'informàtica (Microsoft, per exemple) pot fer una publicitat conjunta de tots els seus programes a un cost inferior que si aquesta publicitat es fa per separat.

D'economies d'escala se'n generen en tots els sectors industrials i explicarien, en els darrers anys, l'augment de dimensió de moltes empreses arreu del món, a partir de processos de fusió i d'absorció empresarials. Les economies d'abast, en canvi, han estat especialment observades en els sectors bancari i sanitari. Així, aquest tipus d'economies han aparegut en aquests dos sectors quan la prestació de diversos serveis, tant financers com hospitalaris, pot realitzar-se tot aprofitant una única

estructura material (dins de la qual dos o més departaments diferents comparteixen els seus costos fixos).

3.3.3. Dimensió, competitivitat i competència

1.- L'entorn econòmic actual, presidit per les tendències cap a la internacionalització de les economies i la globalització dels mercats, situa els processos de creixement i de concentració com a objectius estratègics essencials en moltes indústries. Així, la successió de gegantines operacions de fusió i d'absorció semblen haver consolidat la convicció que s'imposa en tots els sectors productius el model de la gran empresa. La realitat, però, ens demostra tot el contrari: les petites i mitjanes empreses constitueixen el 99,89% de l'entramat empresarial espanyol (DIRCE; 1998), el 98,8% a Europa (ENSR, 1997) i prop del 99% als Estats Units (Aharoni, 1994).

En aquest sentit, en la literatura econòmica hi ha estudis que aporten evidència empírica al voltant de l'incompliment de l'avantatge teòric incontestable del model de la gran empresa, per causa de l'existència de moltes excepcions a la hipòtesi que associa directament dimensió i eficiència. Així, Hammermesh et al. (1978) i Woo (1987) han revelat que en moltes activitats apareixen petites i mitjanes empreses que, tot i la baixa quota de mercat, són competidores rendibles i efectives de les grans empreses: la competitivitat de les empreses de petita i mitjana dimensió es contrasta amb l'observació d'interessants casos d'èxit d'organitzacions que van néixer com a microempreses i que han crescut tot competint contra grans empreses, fins al punt de convertir-se en líders en els seus respectius mercats (com és el cas de les conegudes empreses Microsoft, Apple o Amazon).

Per tant, doncs, la teoria de la competitivitat de la petita i mitjana empresa ens porta a considerar el fet que aquestes organitzacions obtenen avantatges competitius d'altres fonts diferents a l'escala de la producció i a la dimensió empresarial. Les investigacions al voltant d'aquest fet posen de relleu la heterogeneïtat dels comportaments estratègics de les empreses, la qual cosa sembla haver proporcionat una millor comprensió dels factors organitzatius crítics de la competitivitat. Així, enfront dels avantatges competitius de les grans empreses (més capacitat per captar recursos econòmics i financers; possibilitat d'una més gran diversificació productiva; oportunitats superiors de creixement; més control de l'entorn i del mercat), els avantatges competitius de les petites i mitjanes empreses descansen en la major flexibilitat, en una més gran capacitat de canvi i d'adaptació a l'entorn i en una estructura organitzativa menys burocràtica i més humana.

Aquesta és una qüestió de gran complexitat, ja que planteja l'existència de models alternatius de l'organització de la producció. Així, a finals del segle passat es considerava la petita empresa i l'estructura familiar com a models obsolets (Chandler, 1980), corresponents a fórmules capitalistes ja superades per la gran empresa multiunitària gestionada professionalment (en tant que model acabat d'organització de la producció en una economia de mercat madura). L'acceptació d'aquesta hipòtesi avui, però, és lluny de ser unànime: davant d'aquesta es defensa la tesi de la cohabitació de formes d'organització alternatives i es nega la imperativa superioritat del model de capitalisme gerencial.

2.- El recent desenvolupament econòmic capitalista del tombant de segle s'està caracteritzant per un renaixement de models d'organització empresarial més propi d'etapes inicials del capitalisme industrial: aquest estaria protagonitzat per empreses petites i mitjanes, sovint de caràcter familiar, organitzades de manera reticular en districtes industrials. Així, per exemple, Camisón (2000) afirma que cada model d'empresa (petita, mitjana o gran) manté una cartera diferent de recursos humans, directius, comercials, tecnològics, productius i financers, la qual cosa permet de generar diferents nivells de competència que superen estrictament l'àmbit de la dimensió empresarial.

A Catalunya, una mostra del protagonisme que tenen les petites empreses en l'actual procés de creixement econòmic el trobem en la notable abundància del que la literatura econòmica anomena empreses gasela: es tracta d'empreses industrials que experimenten uns grans creixements de facturació anuals i uns augments anuals dels beneficis superiors als augments de les vendes. Així, d'acord amb un estudi recent (Hernández et al., 1999), al nostre país hi ha un gran nombre d'empreses d'aquesta mena, especialment en els sectors de la metal·lúrgia i els productes metàl·lics, la maquinària i els equips, la indústria química, el tèxtil, el plàstic i l'alimentació. Cal tenir present, però, que la divisió per sectors productius feta servir en l'estudi citat no reflecteix amb prou precisió la

importància del sector del material de transport, ja que bona part de les empreses gaselles dels primers sectors abans esmentats acostumen a ser empreses proveïdores de segon nivell de la indústria de l'automòbil.

Així, com a resultat de la generalització de les noves tecnologies als més diversos sectors d'activitat, en els darrers anys s'han produït grans innovacions tecnològiques en el camp de la producció (que sovint han comportat grans augments de la productivitat) i en el camp de l'emmagatzemament i processament de la informació i del coneixement (Salas, 2001). Aquest fet produirà canvis importants en l'organització de les empreses i els mercats, tot contribuint a l'eficiència econòmica per mitjà d'una reducció dels costos de transacció i d'un augment en el ritme de generació d'innovacions en tots els camps. Pel que fa a la qüestió de com aquests canvis poden afectar la dimensió de l'empresa, sembla clar que les empreses disposaran d'una mà d'obra més qualificada, la qual s'ocuparà de tasques més complexes i variades, en un context d'un entorn de treball que podrà ser força més descentralitzat. L'evolució tecnològica, per tant, continuarà canviant la fesomia de les empreses, en la mesura que les noves tecnologies augmentaran i facilitaran la coordinació espontània i anònima del mercat.

En aquest sentit, la petita dimensió de les petites i mitjanes empreses pot ser una font de competitivitat, a causa d'una de les característiques més definidores d'aquestes: la flexibilitat que els atorga la seva estructura organitzativa (Fernández i Nieto, 2001). La possibilitat que tenen aquest tipus d'empreses de disposar d'una propietat concentrada acostuma a evitar els conflictes habituals entre accionistes i directius, si bé cal considerar que aquesta no és pas una condició necessàriament favorable per a la petita dimensió empresarial: dependrà de com aquesta unió entre propietat i gestió sigui exercida. Així, la relació entre flexibilitat i dimensió de les empreses mostra una relació negativa entre totes dues variables, d'acord amb una mostra d'empreses industrials de l'*Encuesta sobre estrategias empresariales* per al període 1990-1998 (Fariñas i Martín, 2001). En concret, d'aquest treball se'n deriva que les empreses de menor dimensió presenten, de forma sistemàtica i significativa, una variabilitat més gran de la seva producció que no pas les empreses de major dimensió; aquesta flexibilitat implica, per tant, que les primeres tenen més capacitat per fer front a la demanda i per poder-ne absorbir les fluctuacions.

Per tant, res no fa pensar que en l'economia de la informació les petites i mitjanes empreses hagin de tenir menys protagonisme i menys social de la que han gaudit en l'anterior economia industrial: les petites i mitjanes empreses seguiran aportant una part significativa de la riquesa i de l'ocupació, tot contribuint també decisivament en la continuïtat d'aquest procés d'innovació tecnològica.

3.- El paper de les petites i mitjanes empreses és clau per a la preservació de la competència. Aquest protagonisme de les pimes, però, no disminuirà sempre que aquestes empreses s'adaptin a les noves pautes de comportament que exigeixen els nous temps: més col·laboració i posada en comú dels coneixements entre empreses, un augment del capital humà i una més gran descentralització. Tanmateix, caldrà analitzar com poden superar aquestes empreses algunes limitacions estructurals que vénen imposades per la seva dimensió empresarial, com ara els costos d'adopció de les innovacions tecnològiques, que seran cada vegada més importants.

Les petites i mitjanes empreses, per tant, continuaran constituint la majoria de les unitats productives de la Unió Europea, i continuaran generant una gran heterogeneïtat competitiva (Maroto, 2001). Així, les diferències de competitivitat per països en els propers anys es relacionaran tant amb la dimensió de les empreses com amb les actituds d'aquestes a l'hora de fer front a una competitivitat internacional creixent. En aquest sentit, un entorn on hi hagi progressivament més competència farà que les empreses tendeixin a destacar, cada cop més, la importància dels aspectes "intangibles" de la seva producció en la competitivitat internacional: en aquest context, la qualitat dels productes o les capacitats dels directius serien tan importants com l'evolució monetària dels preus i dels costos (factors que normalment acostumen a ser més determinants quan els mercats són tancats a la competència internacional).

En darrer terme, cal considerar també la possibilitat que, com que les economies d'escala estimulen la concentració i l'augment de la dimensió empresarial, es pugui anar produint un fre per a la lliure competència entre empreses. En aquest sentit, cal no desaprofitar el potencial competitiu que ofereixen les petites i mitjanes empreses, per la qual cosa els països desenvolupats haurien de permetre un accés generalitzat (i a preus assequibles) a les xarxes d'infraestructures de les noves tecnologies per part de les empreses, amb independència de la seva dimensió (Ba, Whinston i Zhang, 2000).

3.4. Economies d'escala i integració econòmica

1.- Les causes que han desencadenat el procés de globalització econòmica, que s'ha accelerat de manera exponencial en els darrers anys del segle XX, es poden sintetitzar en les tres següents: d'una banda, la intensa i continuada reducció del temps i dels costos de transport de persones i mercaderies; d'altra banda, la revolució tecnològica de les telecomunicacions, amb la generalització de l'ús d'Internet; i en darrer terme, la liberalització de sectors productius fortament regulats a escala estatal (que ha coincidit en el temps amb un període de desarmament aranzelari molt notable en els països desenvolupats).

La percepció generalitzada és que la globalització serà beneficiosa per a tots els participants en el seu procés. Així, l'experiència històrica dels darrers segles mostra com els períodes d'obertura i d'augment de les relacions comercials entre països es corresponen amb períodes de creixement econòmic. Els períodes de tancament, d'aïllament comercial i d'autarquia econòmica, per contra, han tendit a mostrar un creixement econòmic molt menor, si és que hi ha hagut creixement.

Ara bé, aquest benefici que es creu generalitzat no serà homogeni per a tots els països i per a totes les regions que hi estan implicades. Encara més, no es pot descartar la hipòtesi que hi hagi alguns participants en aquest procés que en surtin perjudicats a curt i a mitjà termini, ja que es produiran canvis significatius de localització en molts sectors productius. Així, per exemple, al voltant d'aquesta qüestió es poden formular les següents preguntes: Fins a quin punt els països desenvolupats tendiran a deslocalitzar la seva producció cap als països en vies de desenvolupament? Quins sectors productius són els que poden estar més interessats a reubicar la seva producció en aquests països?

De fet, aquesta no és pas una qüestió recent, atès que a la dècada dels vuitanta del segle passat les empreses multinacionals van experimentar un notable creixement. A partir d'aquesta dècada s'ha anat generant força literatura econòmica al voltant dels efectes de la inversió estrangera directa a l'exterior, de la relocalització de les activitats econòmiques i de la redistribució dels llocs de treballs a escala internacional. D'aquesta manera, per exemple, s'argumenta que la creixent integració econòmica, observada a nivell mundial, dels darrers anys seria una de les causes principals que explicarien, per exemple, l'augment de l'atur interior en alguns països de la UE (atesa la rigidesa dels salaris a la baixa que s'hi observa) o bé de la caiguda dels salaris als EUA (atesa la seva gran flexibilitat). De fet, la relocalització d'activitats econòmiques ja és molt considerable a països com Alemanya i Japó: les seves economies han registrat en els darrers cinc anys uns resultats sovint contradictoris, que il·lustren fins a quin punt els efectes de la globalització econòmica ja hi són molt importants.

- Pel que fa a Alemanya, cal fer constar que l'esclatxa (*gap*) entre el PIB i el PNB ha anat augmentant de manera continuada en el decurs de la dècada dels anys noranta, fins al punt que l'any 2000 es van observar en la principal economia europea els dos fets següents: mentre la taxa d'atur alemanya va assolir el seu nivell més alt des del final de la segona guerra mundial (d'un 9,5%, amb quasi quatre milions de persones aturades), les empreses multinacionals teutones (n'hi havia 7 entre les 50 més grans del món en aquell any) van aconseguir beneficis històrics màxims. Els alemanys en són conscients, d'aquest fet, fins al punt que, en el darrer tancament d'una planta de producció d'una multinacional alemanya d'automòbils, l'empresa va indemnitzar els treballadors acomiadats també amb accions: en relocalitzar la producció a països emergents, on els costos laborals són força més baixos, s'obtindran uns beneficis més grans, per la qual cosa cal esperar que les accions de l'empresa a llarg termini creixin en el mercat de valors (augmentant així la riquesa dels accionistes) i que els dividendes a pagar en els propers anys siguin també més grans (augmentant-ne la renda).
- Pel que fa al Japó, l'esclatxa abans esmentada és encara més significativa, fins al punt que la greu recessió econòmica que pateix el país des de 1996 ençà (amb continuades caigudes de la producció interior en termes reals, tot situant la taxa d'atur en el 5'5% l'any 2002) s'ha combinat amb una sorprenent fortalesa del ien japonès. Aquesta s'explica pel sistemàtic superàvit de la balança comercial, però sobretot pel de la balança de rendes, força creixent en els darrers anys; i així que les creixents entrades netes de divises per interessos (un 60% del deute públic nord-americà és en mans de japonesos) i per dividendes aconseguits a l'exterior es converteixen en iens, s'aprecia

la moneda local. Gràcies a aquest flux, doncs, la renda disponible dels japonesos és superior a la seva producció interior per càpita, i el Banc del Japó és el primer banc central en reserves de dòlars del món. Aquest fet explicaria, per exemple, com en els darrers anys no ha disminuït el nombre de turistes japonesos que viatgen arreu del món i com tampoc no ha disminuït la seva despesa quan van de vacances a l'estranger.

En aquest context, per tant, cal tenir present que una major mobilitat de les empreses dels països desenvolupats cap als països en vies de desenvolupament pot originar l'aparició d'una certa "competència deslleial" a escala internacional (Fumagalli i Motta, 2001). Aquesta competència es basaria en el fet que els països en vies de desenvolupament ofereixen a les empreses dels països desenvolupats unes condicions "millors" tant laborals (a causa d'uns salaris més baixos i de la inexistència de règims de protecció social) com ambientals (per causa de la inexistència o la laxitud de les regulacions del medi ambient). Ara bé, establir unes proves empíriques clares sobre aquesta qüestió és especialment difícil per moltes raons. Així, analitzar els efectes de la inversió a l'estranger per part de les empreses de països desenvolupats implica considerar la relació que hi ha entre aquestes inversions i les exportacions del país; i aquesta relació presenta uns resultats de substituïbilitat en alguns sectors productius i de complementaritat en d'altres (en disminuir o augmentar les exportacions, respectivament, enfront d'un augment de les inversions a l'exterior).

Per tant, doncs, el fet que una empresa deslocalitzi la seva producció en favor d'altres països no ha d'implacar necessàriament que l'economia nacional en surti perjudicada: a mitjà i a llarg termini, les empreses filials i les empreses proveïdores de l'empresa deslocalitzada en el país receptor poden acabar demandant béns de capital o producció intermèdia al país de l'empresa matriu, per la qual cosa no es pot establir a priori un judici unidireccional sobre aquesta qüestió. Cal, però, que es doni una condició bàsica i essencial en el país que acull aquestes inversions, i que afecta els drets de propietat: si de debò un país subdesenvolupat vol ser receptor d'aquestes inversions aquests drets han d'estar ben definits, per donar plena garantia als inversors estrangers i als propis habitants que no seran espoliats dels fruits del seu negoci i del seu treball. I aquesta condició d'èxit i de progrés econòmic passa per l'acompliment de dues condicions necessàries: en primer terme, per un ple respecte a la propietat privada que hagi estat adquirida amb un treball honest (evitant la depredació *hobbesiana* del "tots contra tots") i, en segon terme, per una justícia ràpida i eficient que vetlli per l'acompliment dels contractes signats.

2.- Autors com Krugman i Venables (1995) afirmen que, en el context de la integració econòmica i monetària europea, la distribució geogràfica de la producció abans d'aquest procés condicionarà, de manera determinant, la distribució geogràfica de la producció al final d'aquest procés. No cal esperar, per tant i segons aquests autors, grans modificacions en la localització de l'activitat productiva a Europa en els propers anys: la història jugaria, així, un paper determinant en la configuració del nou ordre econòmic, una vegada completada la unificació monetària. De fet, Krugman ja va afirmar l'any 1990 que la integració monetària europea seria més ben aprofitada per les regions europees més obertes i integrades, hipòtesi sobre la qual l'evolució econòmica espanyola en els darrers deu anys sembla que ha proporcionat una certa evidència empírica.

Pel que fa al cas espanyol, Catalunya hauria estat la més afavorida en el procés d'integració econòmica i monetària d'Espanya a Europa (Costa i Tremosa, 2003). Així, a partir de la construcció d'un índex d'Àrea Monetària Òptima, especialment Catalunya hauria convergit amb Alemanya en el període 1992-1998 (Alemanya és el país que aporta un 30% del PIB de la Unió Europea, el país de referència escollit de la unió monetària per a la construcció de l'índex d'àrea monetària òptima esmentat): també a escala regional són significatives totes les variables explicatives d'àrea monetària òptima (dimensió, grau d'obertura, especialització productiva i diversificació productiva), establertes per Bayoumi i Eichengreen (1997) a nivell d'estats de la Unió Europea en el seu conegut article a la *European Economic Review*.

En aquest sentit, tan sols cal veure com les exportacions catalanes entre 1990 i 2000 s'han multiplicat per sis (d'un a sis bilions, en pessetes corrents), i han guanyat quota de mercat tant a Espanya (del 22 al 29 per cent) com al món (del 3,3 al 5,2 per mil). Les exportacions catalanes superaven l'any 2000 les de països com Turquia, Argentina, Israel, Portugal o Txèquia, i les inversions de les empreses catalanes per a internacionalitzar-se i exportar són les que han protagonitzat l'intens i sostingut creixement econòmic català dels anys noranta, acompanyades d'un entorn macroeconòmic favorable. D'aquesta manera, i gràcies a l'impuls decisiu del sector exterior, l'any 2000 el PIB de Catalunya era més gran que el de Grècia, Portugal, Finlàndia, Irlanda i Noruega, com també superior al de Romania, Hongria, Txèquia, Eslovàquia i les repúbliques bàltiques.

Hi ha, per tant, la possibilitat que es produeixi un augment de les diferències econòmiques regionals a la Unió Europea, com a resultat del procés d'integració monetària i de globalització econòmica (Dluhosch, 2000): l'argument a favor d'aquesta hipòtesi de centralització de l'activitat productiva consistiria en el fet que, si els mercats europeus esdevenen cada cop més integrats, les economies d'escala serien més ben aprofitades a partir d'una concentració local de la producció. D'aquesta manera, la dimensió dels mercats tindria un efecte acumulatiu pel que fa a la localització de les indústries, sobretot si es produeix una disminució significativa del cost de transport: sempre que la disminució del cost de transport fos important, podrien augmentar notablement les dificultats de la perifèria europea per tal de contrarestar aquesta dinàmica de concentració de la producció. S'entén per perifèria europea tant els països nòrdics com els mediterranis, com també la costa atlàntica i els països de l'Europa central i de l'est, mentre que el centre productiu europeu estaria format per l'àrea del rectangle definida per les ciutats de Milà, Munic, Rotterdam i París.

Segons l'autora abans esmentada, però, en el cas de la integració europea aquesta força centrípeta no sembla confirmar-se, en haver convergit els països perifèrics (sobretot els nòrdics i Irlanda, però també els mediterranis amb l'excepció de Grècia) cap a la mitjana del PIB per habitant de la UE en els darrers quinze anys del segle XX. Ara bé, tal com també suggereix Dluhosch (2000), si bé entre el nivell dels diferents estats no s'ha detectat aquesta força centrípeta de concentració de l'activitat productiva, aquesta hipòtesi de centralització no pot descartar-se a escala regional dins de cada Estat. Així, de la revisió de la literatura feta per aquesta autora en destaca com, a partir de l'anàlisi dels diferents estudis per als països europeus, el procés de convergència a dins d'aquests s'ha pràcticament estancat en els darrers vint anys (tot i l'existència d'abundants mecanismes estatals de transmissió de recursos des de les àrees més productives a les que no ho són tant).

En aquest sentit, un document publicat pel Banc d'Espanya a finals de l'any 2001 analitza el procés de convergència entre les regions italianes en els darrers cinquanta anys (Desment i Ortuño, 2001). Els dos autors afirmen que a Itàlia, i especialment en els darrers anys del segle passat, no tan sols no hi ha hagut convergència en termes de producte per habitant, sinó que les diferències entre el nord i el sud fins i tot han augmentat notablement: així, les regions del nord haurien aprofitat molt més intensament l'expansió econòmica europea de finals del segle passat, com també haurien concretat quasi en exclusiva els augments de productivitat propiciats per les noves tecnologies. Així, es conclou que les regions del sud d'Itàlia no tenen cap incentiu per créixer mentre es mantinguin els fluxos de subvencions anuals de l'Estat italià. És en aquest sentit que els autors de la investigació parlen del "subdesenvolupament racional" (*rational underdevelopment*) d'algunes regions: mentre les regions pobres italianes continuïn rebent transferències procedents de les regions més productives (i sobretot mentre tinguin la seguretat que aquestes transferències es mantindran en el futur), no es produirà la convergència econòmica que es persegueix. I en aquest punt és interessant de recordar una frase d'Alexis de Tocqueville (1998) que fa referència a aquesta qüestió, extreta del seu llibre *Democràcia i pobresa*: "Tota mesura que fonamenti l'assistència pública sobre una base permanent crea una classe ociosa i mandrosa [...] Aquesta mesura és un germen enverinat, col·locat dins de la legislació[...] que pot acabar per devorar el benestar de les generacions futures" .

3.4.1. Estats, regions, política monetària única i moneda única

1.- Pel que fa a la integració econòmica en l'àmbit estatal, segons Dluhosch (2000) la força centrípeta de concentració de la producció a la Unió Europea no semblaria confirmar-se en aquest àmbit, en haver-se produït la convergència dels estats perifèrics europeus abans esmentada. Així doncs, malgrat la força centrípeta que exerceix el centre de gravetat productiu a la Unió Europea (l'àrea dibuixada per les ciutats de Milà, Munic, Rotterdam i París abans esmentada), es pot afirmar que a nivell estatal s'ha produït un procés de convergència econòmica a la UE.

Ha estat condició necessària d'aquest procés de convergència (constant però molt lenta, en alguns casos) una reforma estructural a fons de les polítiques econòmiques d'aquests països perifèrics, reforma que ha hagut d'anar acompanyada i reforçada per aquest procés d'aproximació dels nivells del PIB per càpita. Així, aquests països han hagut, d'una banda, de modernitzar la seva política fiscal (a partir d'una certa aproximació de les seves figures i els seus tipus impositius amb els dels països capdavaners de la Unió Europea) i, d'altra banda, de millorar l'eficiència de la seva política monetària (tot dotant els seus respectius bancs centrals d'una autonomia real enfront dels seus

governos, com va fer el Banc d'Espanya l'any 1995 en deixar de dependre del control directe del Ministeri d'Economia).

Cal afegir també, en darrer terme, que de les causes que expliquen el procés de convergència observat en l'àmbit estatal a la Unió Europea, en destaca especialment l'existència dels fons europeus de cohesió i estructurals: així, per exemple, es pot afirmar que l'economia espanyola ha crescut en els darrers anys a una taxa superior a la de la mitjana de la UE, entre altres raons, per causa de l'entrada continuada d'aquests fons europeus (entre 1'5 i 2 bilions de pessetes anuals en el període 1995-2001): aquests molt importants fluxos d'entrada per transferències, juntament amb el seu efecte multiplicador sobre el PIB espanyol (que, si bé és menor a l'efecte multiplicador de la inversió, és també considerable) explicarien una bona part del diferencial positiu de creixement espanyol dels darrers anys en relació amb la mitjana europea (per a més informació al voltant dels efectes multiplicadors de les transferències de la UE sobre el PIB espanyol en els darrers anys, vegeu Sosvilla-Rivero, S. i Herce, J.A., 1999).

En el cas espanyol, i referit a la dècada dels noranta del segle passat, s'evidencia un notable estancament del procés de convergència a nivell estatal (Cuadrado *et al.*, 1998). Aquests autors també assenyalen una tendència a la formació de "clubs" geogràfics de convergència regional de comunitats autònomes veïnes, que es caracteritzen per tendir a convergir principalment entre elles: aquest seria, per exemple, el cas de Múrcia, que s'hauria anat integrant en els darrers anys a l'Arc Mediterrani.

2.- Pel que fa a la integració econòmica en l'àmbit regional europeu, Dluhosch (2000) suggereix que aquesta força centrípeta de concentració de l'activitat productiva té moltes més possibilitats de produir-se en l'àmbit regional dins de cada Estat. Així, de la revisió de la literatura i de l'observació empírica duta a terme per aquesta autora, en destaca com, a partir de l'anàlisi dels diferents estudis per als països europeus, el seu procés de convergència s'ha pràcticament estancat en els darrers quinze anys, tot i l'existència de: a) abundants mecanismes estatals de transmissió de recursos des de les àrees més productives a les que no ho són tant, i b) de l'existència dels fons estructurals i de cohesió europeus, que han estat sistemàticament destinats a les regions menys productives dels diferents estats receptors.

Així, per als casos d'Espanya i França s'observa un procés de divergència del PIB per càpita entre les capitals dels dos estats i totes les altres regions o departaments membres, tant de les més productives (com és el cas de Catalunya i el País Valencià, per al cas espanyol i de la regió de Rhône-Alps, per al cas francès), com de les menys productives (com ara Andalusia i Extremadura i tota la costa atlàntica francesa, respectivament). En aquest sentit, la xarxa radial d'infraestructures terrestres de tots dos països i la centralització de les aèries (un únic aeroport transcontinental en tots dos països de gestió centralitzada), estarien accentuant de manera creixent el poder econòmic de la ciutat que ostenta el centre de decisió política i que concentra també el poder regulador de l'activitat econòmica. S'espera, a més, que la distància entre Madrid i París en relació amb les regions dels seus estats continui creixent en els propers anys, ja que no es detecten senyals que permetin de preveure un canvi de tendència, pel que fa a les causes que originen aquest procés de divergència econòmica dins d'aquests dos estats membres de la Unió Europea.

En aquest sentit, el darrer informe de convergència econòmica de les regions europees disponible de l'Eurostat (2003) atorgava a Espanya un 82% del PIB per càpita l'any 2000, i la mitjana del PIB per habitant de la UE-15 era del 100%. En el context europeu, cal admetre que el PIB espanyol per càpita presenta una convergència molt pobra amb la UE: el 1991 era del 78% de la mitjana europea i el 2000 era tan sols del 82%, i les primeres estimacions per al bienni 2001-02 assenyalen fins i tot un cert retrocés d'aquesta: si bé el PIB espanyol ha crescut més que la mitjana de la UE en aquests dos anys, el notable creixement de la població espanyola originat per la immigració estrangera hauria superat el creixement de la producció.

El Quadre 4 presenta els índexs de PIB per càpita per a les comunitats autònomes espanyoles l'any 2000 referit en base 100 a la mitjana del PIB per càpita de la UE-15 (Eurostat (2003)). Cal tenir present que en el càlcul del PIB per càpita de l'Eurostat s'ajusta la valoració monetària de la producció de béns i serveis en funció del diferent poder de compra tant estatal com regional, ja que hi ha diferències notables en el nivell de preus tant d'àmbit estatal com regional, i també s'observen desigualtats en els ritmes de creixement dels preus esmentats.

A la vista de la posició del PIB per càpita català relativa a l'any 2000, d'un 99% de la mitjana europea corresponent a quinze països, es pot confirmar la lleugera pèrdua de dinamisme de l'economia catalana en termes relatius, ja que la mateixa font oficial d'informació de l'Eurostat atorgava l'any 1998 el valor del 100% al PIB per habitant per al nostre país. Tanmateix, s'observa com la comuni-

tat de Madrid es va allunyant cada vegada més clarament de les altres comunitats autònomes de l'Estat, com també que les úniques dues altres comunitats que superen la mitjana comunitària del PIB per habitant són Navarra i el País Basc (les quals gaudeixen d'un règim de concert econòmic). I com que l'estat espanyol continua no invertint a partir de criteris d'eficiència econòmica (és a dir, allà on la inversió pública pot fer créixer més el PIB), ja s'està produint a Espanya una *convergència en la pobresa*.

| | | | |
|------------------|-----------|--------------------------|-----------|
| Madrid | 110 | Canàries | 78 |
| Navarra | 105 | Castella i Lleó | 76 |
| País Basc | 101 | Astúries | 71 |
| Catalunya | 99 | Múrcia | 69 |
| Illes Balears | 98 | Castella-La Manxa | 68 |
| La Rioja | 91 | Galícia | 65 |
| Aragó | 88 | Andalusia | 61 |
| Cantàbria | 80 | Extremadura | 53 |
| País Valencià | 79 | Mitjana espanyola | 82 |

Font: EUROSTAT (2003)

En darrer terme, tant a Alemanya com a Anglaterra també s'han mantingut les diferències de PIB per habitant entre les seves regions. Així, a Alemanya en els darrers anys s'ha reforçat el pes econòmic del sud (Baviera i Baden-Württemberg, on es concentra una bona part de la indústria de noves tecnologies) i de l'oest (les dues Renànies, on es manté la indústria química i automobilística), enfront del nord (encara en vies de recuperació de la crisi industrial dels vuitanta) i de l'est excomunista (que ha vist defraudades en els darrers anys les seves expectatives d'una ràpida convergència, creades a partir de la ingent quantitat de recursos públics abocats per a la reconstrucció i dels ajuts fiscals promesos a les empreses que s'hi traslladessin).

I en el cas d'Anglaterra, el gran Londres està concentrant cada cop més un percentatge creixent del PIB anglès, en apostar clarament aquest país per ser la capital financera europea; així, la important apreciació de la lliura esterlina ha estat causant reiterats i creixents dèficits comercials, que estan destruint de mica en mica la competitivitat de la indústria manufacturera britànica.

3.- Pel que fa a la política monetària única, cal tenir present els seus efectes i el seu impacte territorial, ja que no es pot descartar que aquesta generi uns impactes desiguals per països i territoris a la Unió Europea, atesa la diferència de les seves estructures productives: Tremosa i Pons (2001) han simulat l'efecte que una política monetària única hauria pogut tenir a Europa en el període 1960-1998, a partir de la utilització d'un model de Vectors Autoregressius o model VAR. Aquesta metodologia té molta tradició d'aplicació en la literatura econòmica als EUA, on es fa servir per valorar els impactes de la política monetària de la FED en els diferents estats i regions econòmiques nord-americanes. Així, Carlino i DeFina (1998) demostren com els canvis del preu del diner que decideix la FED afecten especialment la regió dels Grans Llacs (Illinois, Indiana, Michigan, Ohio i Wisconsin), que concentren el 70% de la indústria manufacturera nord-americana, enfront d'altres regions econòmiques especialitzades en agricultura, turisme o serveis financers. D'aquesta manera Tremosa i Pons, a partir de la construcció d'un tipus d'interès únic europeu per al període 1960-1998 (tipus únic en tant que mitjana aritmètica dels diferents tipus d'interès estatals anuals, ponderats pel pes del PIB de cada país en cadascun dels 38 anys considerats), conclouen en el seu treball que les variacions del preu del diner haurien afectat especialment els països mediterranis de la Unió Europea, més que no pas els països del centre i del nord.

El cas nord-americà, per tant, no pot deixar de ser un possible escenari final de l'impacte de la integració econòmica i monetària. Així, als EUA s'observa una notable especialització regional: els serveis financers es concentren a l'àrea de Nova York, les noves tecnologies a Califòrnia, la manufactura a la regió dels Grans Llacs, el turisme a la costa sud-est i la costa oest i l'agricultura al centre i al sud del país. La potent indústria de l'automòbil, per exemple, es concentra majoritàriament a la regió dels Grans Llacs abans esmentada, mentre que a Europa s'observa una gran atomització d'aquesta indústria (ja que la majoria de països europeus tenen moltes fàbriques i plantes de producció automobilística). Aquesta atomització europea de la producció de cotxes, extrapolable a moltes altres indústries manufactureres europees, és un resultat històric de l'existència de fronteres i de monedes diferents a Europa, com també dels diferents estadis temporals en el procés de la construcció europea. I no és descartable, per tant, una concentració regional creixent de les activitats productives a la futura Europa unida i ampliada a l'est, com també una major especialització regional en l'àmbit europeu, tal com mostra el referent nord-americà.

4.- En darrer terme, i pel que fa a la moneda única europea, cal destacar un altre fet important: Espanya és l'únic gran Estat de la zona euro que presenta un dèficit comercial estructural, sistemàtic i important: aquest ha oscil·lat entre el 3% i el 7% del PIB en els darrers exercicis. Catalunya, en aquest context, també presenta un dèficit comercial sistemàtic amb la resta del món, tot i que el secular superàvit comercial amb la resta de l'Estat anualment permet d'obtenir una balança comercial positiva. Aquest superàvit ha minvat en els darrers anys, en haver-se reduït a la meitat el saldo favorable del mercat espanyol en els darrers deu anys, pel fet que cada cop més la producció catalana s'orienta cap a la resta del món en detriment de la resta d'Espanya (Servei d'Estudis de la Caixa de Catalunya).

En aquest context, i en els seus primers anys de vida, l'euro ha estat una moneda depreciada per la força del dòlar i per diferencials de tipus d'interès, entre d'altres raons, la qual cosa ha anat molt bé a l'economia alemanya en el seu procés de penetració en els països de l'Europa de l'est (més del 50% del comerç exterior de la UE amb aquesta zona el protagonitza Alemanya). Ara bé, del sistemàtic i considerable superàvit comercial de la zona euro cal esperar-ne, a llarg termini, una creixent apreciació de la moneda europea, per la qual cosa s'espera que la zona euro es converteixi aviat en la principal exportadora de capitals a la resta del món: l'acumulació de reserves de divises afavoreix aquesta dinàmica, tal com passava per exemple amb el marc alemany. Un euro fort i apreciant-se a llarg termini, per tant, és el que interessa als països europeus que volen exportar capitals, en la mesura que afavoreix als seus agents econòmics l'adquisició tant d'actius físics com financers a la resta del món (i especialment en els països en vies de desenvolupament).

I encara cal tenir present un altre fet, i que mostra fins a quin punt l'economia alemanya és forta, malgrat les febleses conjunturals del moment present: tot i que el marc alemany ha estat apreciant-se regularment entre 1945 i 1990, la balança comercial alemanya ha presentat sistemàtics superàvits comercials, en absorbir les empreses alemanyes (per mitjà de continuats increments de productivitat) els efectes negatius de l'apreciació esmentada. I aquesta força del marc alemany és la que ha permès i facilitat als alemanys i a les seves empreses en aquest llarg període la compra d'accions, empreses, fàbriques i immobles arreu del món (tendència que la previsible força futura de l'euro no sembla que hagi d'estrancar).

Cal preguntar-se, per tant, què passarà amb la competitivitat del sector exterior de l'economia catalana i espanyola quan aquesta apreciació es vagi produint de manera lenta però persistent, tenint present que les nostres exportacions han estat tradicionalment les més elàstiques i sensibles a la variació del tipus de canvi (tan sols cal veure les variacions de les balances comercials catalana i espanyola en els anys de l'apreciació de la pesseta en el període 1988-1993 i després de la depreciació del període 1994-1995). Així, ¿s'és prou conscient que una apreciació a llarg termini de l'euro amenaça greument la competitivitat de molts sectors industrials a Catalunya i a Espanya? ¿Hi ha estratègies encaminades a millorar la productivitat, els aspectes intangibles de la producció (disseny i qualitat dels productes) i el nivell del capital humà (capacitat dels directius i formació de la mà d'obra), per tal de mirar de compensar els efectes de la possible i més que previsible apreciació esmentada?

Pel que fa als efectes de la moneda única, la sistemàtica major inflació catalana i espanyola en relació amb la mitjana de la UE dels darrers anys, i que respon a profundes causes estructurals (d'estructura de mercat en termes microeconòmics), complica i hipoteca també la perspectiva de la competitivitat del nostre país. Així, es poden assenyalar dues causes d'aquest diferencial negatiu d'inflació: a) la desigual estructura de mercat en comparació amb els països menys inflacionistes de la UE, Alemanya i França, que disposen de moltes més empreses en molts sectors productius i de major dimensió; i b) la manca de tradició de les virtuts que històricament pot suposar una competència real entre empreses, atès que, en el cas espanyol, la dictadura política del franquisme tingué una clara correspondència en el camp econòmic, ja que s'afirma que tot monopoli implica una dictadura econòmica: la permanència en el temps d'aquestes causes faran molt difícil de reduir els diferencials d'inflació esmentats.

Tot plegat, finalment, contrasta amb la prudència amb què països europeus com ara Dinamarca o Suècia (amb un PIB per habitant molt superior al català i a l'espanyol, i molt més oberts, integrats i competius que nosaltres) han afrontat l'anàlisi cost - benefici de la moneda única europea. A casa nostra, en canvi, hi ha una absència gairebé total de debat sobre els eventuais problemes que un euro fort pot provocar a mitjà i a llarg termini en l'estructura productiva del nostre país.

3.5. Sectors productius més interessats en la deslocalització

Tot i que el procés de globalització econòmica afecta tots els sectors productius d'un país, sembla també que aquest impacte sectorial no serà homogeni. Tot seguit, examinem algunes de les característiques que poden ajudar a identificar els sectors productius que poden tenir més interès en la seva relocalització industrial.

1.- Intensitat relativa dels factors de producció. En la mesura que el principal atractiu de la inversió a l'exterior és un cost laboral unitari força més baix (en tant que productivitat semblant assolible a un cost salarial molt inferior), cal esperar que les empreses dels sectors productius més intensius en mà d'obra siguin els més interessats a relocalitzar la seva producció. Per contra, com més intensiu és el factor capital en el procés productiu, més difícil és la relocalització de l'activitat productiva fora del país, en ser més elevats els costos irrecuperables que representen els equips de planta i producció, i els actius immaterials instal·lats en el país d'origen.

En aquest sentit, a Catalunya hi té una forta presència, d'entre els sectors manufacturadors més intensius en factor treball, el tèxtil, que és potser el sector industrial que més intensius ha tingut en la relocalització (tot i això, el sector tèxtil català representava l'any 2001 quasi el 10% de la facturació de la indústria catalana, any en què va exportar per valor de 400.000 milions de pessetes). Tanmateix, els sectors del ciment, de la ceràmica i dels productes metàl·lics són també força intensius en mà d'obra, i en els darrers anys s'han observat alguns exemples de relocalització productiva en aquests sectors. Així, per exemple, s'ha observat un cert desplaçament d'indústries catalanes intensives en factor treball cap al País Valencià, especialment en els sectors tèxtils i de ceràmica. Aquest canvi de localització productiva s'explica, principalment, per uns costos laborals més atractius.

2.- Dimensió empresarial prèvia. La dimensió de les empreses pot tenir un efecte o impacte positiu en els possibles processos de relocalització productiva, en el sentit que les empreses més grans es poden beneficiar més intensament d'un possible desplaçament a l'estranger. Així, en tenir una major capacitat de finançament, i també una major facilitat per absorbir els costos que implica aquest procés, com més gran és l'empresa més interès pot tenir a considerar i a dur a terme la reubicació esmentada.

A Catalunya hi ha un predomini de la petita i mitjana empresa industrial, principalment manufacturera i en una bona part de caràcter familiar. I si bé aquesta empresa catalana ha afrontat amb èxit l'obertura dels mercats europeus que va representar l'entrada de l'Estat espanyol a la Comunitat Econòmica Europea, el repte que representa la inversió a l'exterior passa per un augment de la dimensió empresarial. Aquest augment, però, no serà fàcil d'aconseguir, perquè amenaça el propi caràcter de l'empresa petita i familiar, ja que moltes vegades implica la cessió o la pèrdua de control de les empreses per part del nucli fundador, originari o familiar.

De fet, com s'ha dit en el capítol 1, l'empresa catalana presenta una dimensió relativament petita en la major part de sectors productius, fet que dificulta d'entrada el procés d'inversió a l'exterior i la deslocalització productiva.

3.- Rendibilitat de les empreses. Les empreses més rendibles i les menys rendibles són les que poden presentar una propensió més gran a la deslocalització de les activitats productives. Les primeres, per tal de donar sortida als seus beneficis, i així poder realitzar la seva expansió als nous mercats directament des dels països de destinació. I les segones, perquè es veuen forçades a una reestructuració que poden aprofitar per deslocalitzar la producció en la nova etapa de l'empresa.

En aquest sentit, a Catalunya hi havia, a finals del segle XX, un teixit industrial sòlid, perquè les empreses que van aconseguir de superar la greu recessió econòmica de 1991-1994 (en un entorn macroeconòmic clarament desfavorable en el quinquenni 1988-1993, d'elevats tipus d'interès i de tipus de canvi artificialment sobrevalorat) han estat capaces de protagonitzar amb èxit l'espectacular expansió exterior de l'economia catalana del període 1994-2001. Aquesta solidesa s'observa, per exemple, en les comparacions de l'empresa manufacturera catalana amb les empreses europees que mostra el projecte BACH, les quals mostren una major rendibilitat de l'actiu net d'explotació favorable a la primera en el període 1995-1998 (Informe anual de l'empresa catalana, 2000).

D'altra banda, l'informe esmentat constata també que les empreses manufactureres catalanes que han començat a invertir a l'exterior han fet servir principalment, molt més que les seves homònimes europees, el finançament propi. Aquest fet té relació amb la dimensió de les empreses catalanes, que en ser més petites, tenen més dificultats per obtenir finançament aliè (Fontrodona i Hernández, 2001). Tanmateix, sembla que l'empresa catalana hauria aprofitat poc el fet que en els cinc darrers anys del segle XX el preu del diner ha estat el més barat i assequible dels darrers cinquanta anys: això hauria d'haver permès de finançar l'augment de la dimensió empresarial a partir d'uns nivells raonables d'endeutament.

3.6. Les multinacionals presents a Catalunya: perill de relocalització?

En el decurs del segle XX, a Catalunya s'hi han instal·lat moltes empreses multinacionals, corresponents als més diversos sectors productius. Aquest procés té una llarga tradició que s'inicia a principis del segle XX amb l'arribada d'empreses d'altres països europeus. A la dècada dels anys vint es produeix una segona onada, amb l'entrada d'empreses del sector químic i farmacèutic, que es va estroncar amb la guerra civil i amb els anys de l'autarquia econòmica franquista. A partir dels anys seixanta es va permetre l'entrada d'empreses estrangeres i, amb la finalitat de proveir el mercat interior, van arribar a Catalunya empreses del sector de l'automòbil i del sector químic. En darrer terme, aquesta entrada es va generalitzar i es va diversificar a partir de 1986 amb l'ingrés al mercat comú europeu, que va comportar l'entrada de multinacionals tant americanes i europees com japoneses, pertanyents a diferents sectors industrials (Solà i Miravittas, 2001).

A principis del segle XXI, el pes i la importància de les multinacionals en l'economia catalana és molt gran. Així, si bé l'any 2000 tan sols un 1,7% de les empreses industrials computades al nostre país eren multinacionals (600 sobre un total de 35.000 empreses industrials), aquestes corporacions multinacionals van facturar el 50% de tota la producció industrial catalana d'aquell any, alhora que van protagonitzar un 60% de les exportacions catalanes.

Tot considerant la possibilitat que en els propers anys aquestes empreses puguin relocalitzar la seva activitat en països en vies de desenvolupament, es pot establir la següent diferenciació de les multinacionals presents a Catalunya. Així, es poden distingir fins a tres grups força diferenciats.

- Un primer grup, format per empreses instal·lades a Catalunya a principis de segle passat (com és el cas de les alemanyes Basf i Bayer i de la belga Solvay, totes tres en el sector químic), tenen al nostre país unes plantes de producció molt importants, i han dut a terme en els darrers anys grans inversions en actius físics. Aquestes empreses, així com d'altres que pertanyen a sectors industrials madurs, presenten un gran pes de l'actiu immobilitzat molt elevat en el seu balanç, fet que dificulta la seva mobilitat geogràfica; constituiria una gran sorpresa que aquestes empreses procedissin a una reubicació internacional de la seva producció en els propers anys.
- Un segon grup, format per empreses que es van instal·lar a Catalunya a partir de 1986, el constituïrien aquelles multinacionals que pertanyen a sectors de les comunicacions i de les noves tecnologies. Algunes d'aquestes empreses (com seria l'exemple de l'alemanya Siemens) han desenvolupat a Catalunya nous coneixements a partir de l'impuls de centres de recerca i desenvolupament, per la qual cosa poden considerar-se a mitjà termini com a estables.
- Un tercer grup, en darrer terme, estaria format per empreses multinacionals també instal·lades a Catalunya a partir de 1986, però que ho haurien fet principalment per una qüestió de costos laborals (de quan, en la dècada dels vuitanta, l'economia catalana presentava uns costos laborals unitaris en la manufactura molt atractius per a les empreses multinacionals). Aquest grup de multinacionals és el més vulnerable a la deslocalització industrial, com el cas de les empreses Lear, Altaris i Seat han demostrat parcialment l'any 2002.

4 Vies per a l'augment de dimensió de l'empresa catalana

Resum

El capítol presenta, en primer terme, alguns aspectes que han constituït un coll d'ampolla per al creixement de l'economia catalana i per a l'augment de dimensió de les empreses catalanes: la insuficient connexió entre l'estalvi català i l'empresa catalana, l'escassa tradició cooperativa empresarial a Catalunya, una imperfecta complicitat del poder polític (especialment del Govern central) amb les necessitats de les empreses catalanes i l'especialització productiva majoritària en sectors madurs. Seguidament, es descriuen sis factors d'entorn econòmic favorable que han de propiciar el desitjat augment de dimensió empresarial: uns nivells europeus, en constant adaptació, de capital físic, humà i tecnològic, com també la disponibilitat de centres de decisió, d'una fiscalitat procompetitiva i d'un creixement econòmic estable.

En aquest capítol es proposen algunes vies per mirar d'impulsar i de facilitar l'augment de la dimensió de l'empresa catalana. En primer terme, i atesa la importància que té a Catalunya l'empresa familiar, es presenta l'experiència anglosaxona de fundacions familiars, que són un paraigües per conciliar interessos públics i privats, com ho demostren els nombrosos avantatges fiscals i legals atorgats actualment a les fundacions familiars en la majoria de països europeus. A l'Estat espanyol, però, l'absència d'ànim de lucre i l'afectació d'un fons patrimonial a les finalitats de la institució ha provocat un efecte pervers i ha originat un escàs desenvolupament d'aquest tipus d'institucions al nostre país. En termes fiscals caldrien dues exempcions: d'una banda, la no tributació en l'IRPF de les plusvàlues generades en dur a terme l'aportació a la fundació i, de l'altra, la no aplicació de l'impost de transmissions patrimonials en el seu vessant d'operacions societàries.

Tanmateix, es considera una altra alternativa: les aliances estratègiques. Aquestes aliances són uns acords formals de col·laboració entre empreses, relacionades amb la seva activitat productiva, per mirar d'alterar la seva posició en el mercat; en aquestes aliances, tant l'autoritat com la presa de decisions són compartides per les empreses que hi participen i els acords formals establerts són de caràcter reversible. Aquestes aliances es poden concretar en la creació d'organitzacions independents, en l'establiment de connexions estables o, simplement, poden consistir en l'intercanvi de serveis o de persones. La condició essencial, però, és que entre les empreses que participen en aquesta aliança s'instauri una relació que en faci permeables les fronteres, si més no pel que fa a l'objectiu de l'acord. En aquest context, les *joint venture* suposen per a les empreses una assignació de recursos inferior a la creació d'una filial, per bé que el component no recuperable dels costos fixos en què s'incorre és considerable (en tant que instrument d'agrupació temporal d'empreses per compartir riscos, recursos, coneixements, possibilitats d'accés al mercat i, fins i tot, per a reforçar la posició competitiva).

En darrer terme, per mirar d'afavorir les sortides a la borsa de les empreses catalanes es podria fomentar l'admissió a negociació en les borses de valors solament d'una part del capital social de les entitats emissores, i abandonar el requisit d'admetre a negociació la totalitat del capital social: aquesta "sortida parcial" reduiria, a les empreses familiars, el problema de la pèrdua de control (principal fre en la sortida a borsa d'aquest tipus d'empreses). A més a més, es podria proposar que siguin susceptibles d'admissió a negociació únicament els anomenats nous tipus d'accions, és a dir, les accions sense vot, les accions privilegiades i les accions rescatables (de tal manera que les accions ordinàries podrien romandre, així, sense admetre's a negociació).

En darrer terme, cal tenir present que les sortides a borsa que realitzen les empreses haurien d'anar encaminades, de manera preferent, a finançar projectes que contribueixin a augmentar el seu nivell tecnològic, com també a reforçar la presència d'aquestes empreses en els mercats internacionals. D'aquesta manera, les operacions de sortida a borsa i les seves corresponents ofertes públiques de subscripció podrien anar acompanyades d'un compromís explícit de l'empresa emissora: les quantitats ingressades anirien destinades a inversions en determinats actius, especialment els tecnològics, per tal de millorar-ne significativament la productivitat dels processos productius, la capacitat exportadora de l'empresa i la seva presència internacional. Aquestes inversions podrien anar acompanyades de mesures fiscals afavoridores d'aquests processos de sortida a borsa i d'inversió en aquest tipus d'actius, com per exemple la possibilitat d'amortitzar acceleradament els béns o drets objecte de la inversió.

4.1. Colls d'ampolla en la dimensió de l'empresa catalana

Tal com ha estat explicat en els capítols 1 i 2, el gran actiu de l'economia catalana està principalment configurat per aquelles 109 empreses catalanes que han demostrat, en el període 1986-2000, ser altament competitives. En aquest sentit, quan s'afirma que a Catalunya no hi ha grans empreses, potser el que cal preguntar-se és per què a Catalunya no han funcionat en els darrers quinze anys els mecanismes de selecció i de promoció natural empresarials, a partir dels quals les empreses competitives segueixen una trajectòria ascendent de creixement i d'augment de dimensió. És a dir, la qüestió clau és mirar de saber per què d'aquestes 109 empreses catalanes abans esmentades no n'han sorgit més que hagin fet el pas cap a la gran dimensió empresarial en un context global i arribar a figurar entre les 500 primeres empreses del continent europeu, a més de les tres que ja hi són.

Per mirar de respondre aquesta qüestió, es poden assenyalar diverses causes que, en els darrers anys, a Catalunya, no haurien permès que cap de les seves empreses hagi realitzat aquest pas endavant:

1. Sovint es diu que a Catalunya han estat febles els mecanismes de connexió entre les empreses mitjanes i el sistema financer català, tot i que Catalunya disposa d'una xarxa de caixes d'estalvi de primera magnitud en el context europeu, amb seus socials i directives al país, i que capten la major part de l'estalvi que genera l'economia catalana. Així, deixant de banda exemples meritoris com ara els d'ACESA, Gas Natural, Inmobiliària Colonial i algunes altres, les caixes catalanes han optat principalment per les participacions empresarials en les empreses de serveis espanyoles (algunes de les quals a vegades han fet inversions de dubtosa rendibilitat fora del continent europeu), i no han prioritzat la inversió en les empreses catalanes industrials més competitives (el futur de les quals passa pel mercat europeu). Aquesta darrera hauria estat una inversió més estratègica per a l'economia catalana, atès que la globalització econòmica actual avança principalment a escala regional, és a dir, continental, i ara potser s'arribarà tard a alguns mercats europeus.

A Alemanya, per exemple, durant el segle XIX l'estret vincle entre la banca industrial i les empreses industrials va ser un element rellevant per tal de reduir l'avantatge obtingut pel Regne Unit amb una industrialització matinerà al segle XVIII. A casa nostra, però, a final del XIX i a principi del XX el risc acceptat per la banca en inversió directa a las empreses va ser tan alt que va comportar la fallida de les entitats financeres participants en projectes industrials (el mateix va succeir en el decurs de la transició política). En darrer terme, només des de 1975 es van eliminar les restriccions al desplegament d'oficines i fins a l'aprovació de la Llei 22/90/1977, que va permetre les caixes d'operar de la mateixa manera que la banca, les caixes d'estalvi varen restar limitades en el seu àmbit operatiu. Malauradament, els anys següents van ser testimoni de la crisi econòmica i de la reestructuració de la indústria i del sistema financer, de forma que el paper jugat per la banca alemanya o basca no va ser possible al nostre país.

2. A Catalunya l'empresariat català ha tingut una escassa capacitat d'inversió i de recerca, a l'hora de compartir projectes productius, potser dificultada per la gran presència d'empreses de caràcter familiar (en el sentit de la seva reticència a perdre el control i la direcció del negoci). Així, per exemple, són altament il·lustratius d'aquesta manca de capacitat els intents no reeixits duts a terme en el sector tèxtil en els darrers cinc anys, en el sentit d'assolir uns acords de cooperació entre diferents empreses del sector (i sense els quals aquestes empreses tindran moltes dificultats per sobreviure quan, a partir de l'any 2005, es liberalitzi completament el mercat a les importacions asiàtiques). En aquest sentit, creiem que són especialment aplicables al cas català les reflexions que Fukuyama realitza al voltant del capital social i el futur de la manufactura italiana en un món globalitzat, comentades en el capítol 1 d'aquest llibre.

3. A Catalunya la complicitat entre el món empresarial i el poder polític, en sentit ample, no sempre ha funcionat de la manera més eficient, sovint a causa de la mancança d'atribucions i recursos del Govern català i de la insuficiència secular d'inversions del Govern central; aquest fet no ha ajudat, certament, a l'assoliment de les condicions d'entorn competitiu favorable per a l'augment de dimensió a escala global de les empreses catalanes. I si bé a hores d'ara estan en curs de realització tot un seguit d'intervencions encaminades a aconseguir unes infraestructures de transport que millorin

la competitivitat de l'economia catalana, el retard, la improvisació i la lentitud de la posada en marxa d'aquestes infraestructures (i el fet que la major part d'elles es decidiran fora de Catalunya) genera incertesa envers el futur. A començament del segle XXI l'economia catalana encara no és capaç de dissenyar, de pensar i d'executar, des d'ella mateixa i per a ella mateixa, les prioritats i les inversions necessàries per actualitzar el seu entorn competitiu en condicions d'avantguarda a Europa.

4. La gran majoria de les empreses industrials catalanes operen en sectors d'economia madura, la qual cosa significa que la major part de la demanda és de reposició. En els sectors emergents, en canvi, la demanda permet durant alguns anys un creixement exponencial, que fa possible assolir en pocs anys una dimensió força més gran. En el món actual aquest fet és possible en sectors d'alta tecnologia, com ara l'espacial, les tecnologies de la informació o la biotecnologia, entre d'altres. En aquest context, variables com la qualitat del sistema educatiu, el volum d'investigació bàsica que es du a terme i la dimensió del mercat inicial no sempre poden afavorir el procés de creació d'empreses de gran potencial; fins i tot comptant amb un suport financer i institucional escaient, els sectors d'activitat en què s'especialitza productivament un país també determinen les possibilitats de creixement de les empreses que poden ser factibles, encara que els mercats s'eixamplin com a conseqüència de la globalització.

Tot resumint, doncs, perquè algunes de les empreses catalanes esdevinguin grans empreses multinacionals en l'economia global, a més de la seva actuació i de la voluntat d'assolir una dimensió d'abast mundial, convé que l'acció dels poders públics, especialment la del Govern espanyol (que és el que, a hores d'ara, més impostos recapta a Catalunya), proporcioni a l'economia catalana els factors de competitivitat abans assenyalats. I és que, en tots aquests punts estratègics, la importància de la complicitat del poder polític central és decisiva. A l'Estat espanyol, les principals decisions que afecten les infraestructures, la inversió en capital humà i en R+D+I encara estan condicionades per la seva ordenació de prioritats i pel volum de recursos al seu abast.

Així doncs, aquesta és una qüestió que conté un cert grau de paradoxa; el temps del definitiu triomf i eclosió de l'economia de mercat (quan l'economia catalana ha estat secularment protagonitzada per un sector privat que n'ha impulsat el creixement econòmic) coincideix amb el temps en què (i mai com ara) la prosperitat i el progrés econòmic dels països i de les seves regions està tan vinculat a l'actuació eficient dels poders públics estatals propis. En aquest sentit, cal tenir present que l'Administració espanyola ha estat històricament, amb breus excepcions, presonera de postulats mercantilistes que comportaven polítiques proteccionistes, orientades més cap a la substitució d'importacions que cap a la promoció d'exportacions. Cal tenir present que la política econòmica presenta un important element d'asimetria: la política incorrecta és inequívocament perjudicial per a l'economia, mentre que la que és correcta és un requisit necessari però insuficient, si per exemple hi manca un esperit empresarial escaient (el qual no pot ser aportat ni substituït per la intervenció directa de les autoritats econòmiques).

En el capítol 1 s'ha posat de manifest la relació directa entre l'obertura a l'exterior dels països i la presència de grans empreses, així com també que la major renda per càpita dels països que disposen de grans empreses reforça el mercat interior. De la mateixa manera, s'ha remarcat que la integració econòmica aporta l'accés a un mercat més ampli, en eliminar les limitacions d'un mercat nacional reduït. En aquest sentit, la propera ampliació de la UE, els resultats de la cimera de l'OMC celebrada a Doha i les seves implicacions garanteixen la continuïtat d'aquest pas endavant. En darrer terme, i en mostrar-se la relació entre l'estabilitat monetària i el creixement, així com també en constatar-se els efectes benèfics de l'obertura comercial associada a la pertinença a la UE, es pot afirmar que aquesta és l'orientació més propícia per a la creació d'empreses, per a la seva consolidació i per al seu creixement de dimensió.

4.2. Factors d'entorn econòmic favorable al creixement empresarial

Algunes de les 222 empreses catalanes esmentades en aquest treball, que constitueixen el gran actiu de l'economia catalana en aquest tombant de segle, han d'estar en condicions de donar un salt endavant, fins al punt de convertir-se en grans empreses multinacionals en l'economia global. Però per a fer aquest salt endavant cal que aquestes empreses disposin d'un entorn competitiu apropiat, que es vagi adequant ràpidament i constantment a les necessitats d'aquestes empreses. En aquest sentit, i deixant de banda les necessàries reformes estructurals que cal abordar (ECFIN/EPC 2002) i que no són tema central d'aquestes pàgines, es pot afirmar que la competitivitat de les empreses depèn dels sis factors fonamentals d'entorn següents:

1. Inversió en infraestructures de transport.

En els darrers anys, les limitacions que ha patit l'economia catalana en aquest punt són especialment greus (per a un resum de literatura sobre aquesta qüestió vegeu Ros, Tremosa i Pons, 2002). Aquesta qüestió es pot sintetitzar en el següent resultat: els estudis amb un horitzó temporal més llarg, que abasten fins a 50 anys, registren que en tots i cadascun d'aquests anys la inversió del conjunt de les administracions públiques operants a Catalunya (principalment el Govern central) han realitzat una inversió en capital públic sistemàticament inferior a la mitjana espanyola (fins i tot ni l'any 1992 no va ser superada aquesta mitjana).

D'aquesta manera l'estoc de capital públic a Catalunya l'any 1996, en tant que resultat de l'acumulació dels successius fluxos d'inversió pública, arribava solament a representar un 11% de l'estoc de capital total (enfront d'un 19% de mitjana a l'Estat espanyol i d'un 18% de mitjana a la UE). Així, si bé algunes de les infraestructures de transport necessàries per poder competir amb regions europees semblants a la nostra (aeroport transoceànic, port, TGV, eixos interiors) ja estan programades, la lentitud i el retard de la seva posada en funcionament és altament preocupant per a l'economia catalana. De la mateixa manera, cal tenir present que a començament del segle XXI les decisions sobre les inversions que faran falta per mantenir la competitivitat futura del país encara se segueixen prenent, de forma principal, fora de Catalunya.

2. Inversió en capital humà

En el futur cada vegada serà més important el nivell de formació de la mà d'obra, en un context en què cada vegada més els actius immaterials (com ara el coneixement) aniran guanyant pes, amb relació als actius físics, en les respectives funcions de producció. En aquest sentit, a Catalunya caldria revisar dos aspectes referits al nivell de capital humà dels seus ciutadans: l'elevat nivell de fracàs escolar (que porta que, per exemple, els percentatges de matriculació en ensenyaments postobligatoris a Catalunya siguin notòriament inferiors als desitjables) i l'adaptació de la formació professional, on cal anar ajustant constantment l'adequació dels ensenyaments que imparteix a les necessitats reals de les empreses.

3. Inversió en recerca, desenvolupament i innovació (R+D+i)

Si a Catalunya s'analitza el percentatge d'inversió en R+D referida al PIB, l'any 2001 la ràtio catalana se situava al voltant de l'1,1%, mentre que la mitjana espanyola era del 0,94% i la mitjana europea de l'1,9% (Madrid hi és molt més a prop, amb una ràtio de l'1,67%). Així, com una de les causes principals d'aquest baix percentatge català cal assenyalar la culminació del procés de privatització i de concentració de les grans empreses espanyoles a la capital de l'Estat; aquestes empreses, un cop privatitzades, han concentrat tots els seus centres de recerca i desenvolupament a Madrid. La lletra de la normativa fiscal espanyola és la més favorable d'Europa quant a l'impuls de

la recerca i de la innovació (OCDE 2002). A la pràctica, però, massa sovint hi ha discrepància amb la inspecció de tributs, que comporten sancions incomprensibles i produeixen inseguretat jurídica.

4. Centres de decisió empresarials

El fet que un país compti amb grans empreses multinacionals implica que aquest país disposa de centres de decisió empresarials. Aquest fet té una gran importància, en la mesura que: a) és un factor d'atracció de la inversió empresarial (les grans empreses són també les que realitzen les inversions més importants en R+D); b) és un factor que ajuda a fixar l'activitat econòmica en el territori, alhora que contraresta i compensa les possibles deslocalitzacions de l'activitat econòmica cap a països en vies de desenvolupament que comporta el procés de globalització, i c) és un factor que ajuda a vertebrar l'estructura productiva del país, per tal com al voltant de les grans empreses multinacionals s'acostumen a crear i a concentrar moltes petites i mitjanes empreses (que acostumen a ser subministradores i proveïdores de les primeres). Convé, per tant, constatar que a Europa els països petits han estat presents al món gràcies a les seves grans empreses (que han acomplert històricament les tres característiques abans esmentades), com és ara el cas de Suècia, Finlàndia, Holanda, Bèlgica i Suïssa; tots aquests països tenen unes quantes empreses multinacionals entre les primeres 500 grans empreses europees.

5. Creixement econòmic amb estabilitat

Una de les característiques de l'evolució de l'economia espanyola recent ha estat l'amplitud de les seves fluctuacions, més grans encara en el cas català; en aquest darrer, el paper suavitzador de les fluctuacions econòmiques que fan el sector públic i l'agricultura és menor que en la mitjana estatal. Així, a Catalunya els excessos d'emissió monetària s'han traduït en un diferencial de preus advers que han malmès la competitivitat i han generat un dèficit extern. Alhora, el dèficit comercial ha forçat devaluacions que, via l'augment de cost de productes bàsics (com ara el petroli), tornaven a generar un nou procés inflacionista.

Aquest fet ha perjudicat històricament la competitivitat de la empresa catalana, tant exteriorment com internament (Trigo, 1992), per tal com el teixit empresarial català presenta un elevat component de pime industrial de propietat familiar, que el fa més sensible al cicle econòmic i el dota de poca capacitat negociadora davant de les entitats financeres. L'any 1994, però, la concessió d'autonomia al Banc d'Espanya, juntament amb la assumptió plena de la necessitat d'acomplir els requisits per a l'entrada a la UME, va permetre de reduir el diferencial d'inflació i de rebaixar la càrrega financera de les empreses (la qual cosa va millorar el compte d'explotació i va fomentar la inversió i la creació d'ocupació).

Per a les empreses industrials, el creixement estable és la condició per a una expansió continuada (Trigo, 2001); en primer terme, augmenta les rotacions d'estocs i de l'actiu total; en segon lloc, augmenta la taxa d'utilització de la capacitat productiva (i de tots els factors de producció), fet que redueix el cost unitari, en repartir-se les amortitzacions i les despeses generals en un major volum de vendes, fet pel qual augmenta el marge unitari; en tercer lloc, abarateix el finançament i genera estalvi, el qual es transmet al marge; en quart lloc, redueix la morositat; en cinquè lloc, si les institucions monetàries estan compromeses estatutàriament amb l'estabilitat i la seva actuació és coherent, pot eliminar incertesa i elevar la propensió a invertir. Ni el Govern de la Generalitat ni el Banc d'Espanya tenen competències en aquesta matèria, però tots dos poden instar que es facin les reformes estructurals que promoguin la competència i moderin els preus.

6. Fiscalitat procompetitiva

La tributació empresarial comparada a escala europea mostra diferències notables que incideixen en la competitivitat de les empreses. N'és una de les més notables el tractament de les amortitzacions; així, segons dades de la central de balanços europea (BACH), en el període 1983-2000 i en la indústria manufacturera, el percentatge de la despesa comptable en amortitzacions (amb relació a la suma de l'actiu tangible i intangible) va assolir a l'Estat espanyol un valor mitjà del 13,72%, a Itàlia d'un 16,8%, a França d'un 21,91% i a Alemanya d'un 26,47%. La reducció de la desigualtat esmentada (tot escurçant els períodes d'amortització) eliminaria una posició desfavorable per a l'empresa catalana en el context europeu.

D'altra banda, cal considerar els pagaments per indemnitzacions derivades de cancel·lacions involuntàries de contractes de treball, que constitueixen drets contingents dels treballadors. La normativa espanyola de l'impost de societats no contempla la provisió de l'obligació empresarial que constitueix la contrapartida d'aquest dret, per la qual cosa no és obligatòria (i encara que es fes de forma voluntària, tampoc no seria deduïble de l'impost de societats). Atesa la quantia d'aquests pagaments, i atès també el moment de debilitat de la posició financera de les empreses en el moment en què aquestes despeses s'han d'assumir, aquesta situació comporta seriosos inconvenients per a les empreses. Entre altres (Trigo, 1996), es pot esmentar que afecten negativament la veracitat dels estats financers i redueixen l'incentiu a contractar a temps indefinit.

Així, en línies generals aquesta situació és perjudicial per a l'empresa, atès que la reducció de l'estabilitat impedeix l'acumulació d'experiència i de formació dels empleats, amb la qual cosa no s'assoleix el seu potencial productiu; semblantment, ho és per als empleats, que redueixen la seva motivació i incentiu, i, en darrer terme, també ho és per a la societat, ja que perjudica la creació de famílies, l'accés al crèdit i la decisió òptima en termes de consum i d'estalvi. La solució a aquest problema, doncs, pot prendre formes diverses que no perjudiquin significativament la recaptació d'aquest tribut, com ara la possibilitat de provisió voluntària limitada a una proporció màxima de la plantilla fixa, solament pel dret meritat o acreditat en l'exercici i per al supòsit d'acomiadament objectiu. Una altra possibilitat és la de considerar el pagament de la prima d'una assegurança que cobreixi aquesta eventualitat; amb qualsevol variant de les que aquí s'han esmentat augmentarien l'ocupació i el percentatge de contractes indefinits.

4.3. Pime familiar: propostes per a la seva consolidació i expansió

En un context cada cop més globalitzat, en què les empreses hauran de mirar d'augmentar la seva dimensió per tal de fer front a uns mercats cada vegada més grans, s'imposa una reflexió per tal de veure quines mesures poden ajudar les petites i mitjanes empreses en aquest procés. En el cas concret de Catalunya cal tenir en compte, a més a més, que una part considerable de les petites i mitjanes empreses són de caràcter familiar, la qual cosa obliga també a repensar com es pot ajudar i afavorir aquest model concret d'empreses, en aquest procés encaminat cap a l'augment de la dimensió empresarial.

Una possible manera d'ajudar l'empresa familiar, de consolidar-la perquè pugui fer front amb garanties a les exigències que imposa la globalització, podria consistir en l'impuls de les fundacions familiars. Així, per exemple, en molts països europeus i occidentals les fundacions familiars constitueixen un dels mitjans més escaients per tal d'enfortir la societat civil i impulsar alhora la cooperació social. Tal i com demostra la moderna teoria de l'organització empresarial, les estructures de caràcter fundacional són un perfecte paraigües per tal de conciliar interessos públics i privats, en benefici de tots dos; com a prova d'aquest fet és poden argumentar els nombrosos avantatges fiscals i legals atorgats actualment a les fundacions familiars en la majoria de països europeus.

A l'Estat espanyol la configuració de les fundacions es pot caracteritzar a partir de dos aspectes bàsics: l'absència d'ànim de lucre i l'afectació d'un fons patrimonial a les finalitats de la institució adreçat a complir els objectius d'interès públic. Aquesta regulació en el seu estat actual, però, ha provocat un efecte pervers, que és la causa de l'escàs desenvolupament que fan les empreses d'aquest tipus d'institucions al nostre país; les restriccions imposades a l'aprofitament de la fundació per tal d'obtenir avantatges econòmics individuals o de grup eliminen els incentius per crear-les.

En el cas concret de les fundacions familiars, l'absència d'una legislació que les afavoreixi en el cas espanyol es fa explícita en algunes limitacions concretes. Així, per exemple, els membres de la família vinculats al fundador no poden beneficiar-se de les prestacions de la fundació d'una manera gratuïta; d'altra banda, les aportacions realitzades de manera desinteressada no són fiscalment deduïbles i, en darrer terme, és impossible destinar un percentatge del pagament de l'impost de societats a finançar els fins de la fundació (com es permet en altres països, com ara Àustria i Holanda, de fins a un 1% de l'impost esmentat). Tot plegat entorpeix, per tant, la creació de fundacions familiars i dificulta l'acumulació d'un patrimoni familiar que quedi exempt, si més no parcialment, de les obligacions fiscals. I cal tenir present que aquesta acumulació de patrimoni és la que ajuda les empreses familiars d'altres països europeus, en molts casos de manera decisiva, a mantenir la seva independència d'una manera efectiva enfront de possibles absorcions per part d'empreses estrangeres més grans.

4.3.1. L'experiència anglosaxona

En el món anglosaxó funcionen unes relacions jurídiques tripartides (*el trust*) en les quals una persona transmet una propietat o un patrimoni a un altra (*trustee* o fiduciari), la qual l'administra en nom propi però sempre a benefici d'una tercera persona (que acostuma a ser, en la majoria dels casos, un o diversos familiars). L'encàrrec al fiduciari o *trustee* acostuma a estar especificat pel propi transmissor del patrimoni, el qual estableix les condicions a partir de les quals s'administrarà el patrimoni esmentat.

Aquest concepte anglosaxó del *trust* és aliè a la immensa majoria de sistemes legals codificats basats en el Codi francès napoleònic. Així, pel que fa a l'Estat espanyol, des de sempre ha existit un cert recel i una certa incomprensió al voltant de la transmissió que suposa el *trust*, la qual ha estat considerada sovint com un mecanisme d'evasió fiscal. Tot i això, en la majoria de països anglosaxons la tradició d'aquestes transmissions indica que no s'han dut a terme pensant de pagar menys impostos, sinó vetllant principalment per generar una major eficiència en l'administració i la gestió dels patrimonis en qüestió (i més concretament, dels béns heretats).

Aquestes transmissions tenen, d'altra banda, una certa relació amb alguns dels antics drets forals existents a l'Estat espanyol, previs als sistemes codificats basats en el Codi francès napoleònic. Així, el *trust* és un negoci de tipus fiduciari amb una estructura semblant als negocis fiduciaris catalans. En aquest sentit, potser la figura actual més semblant a aquesta és la que constitueix a Catalunya el marmessor (*albacea* en castellà), en tant que home de confiança de la persona que atorga un testament. Aquest marmessor té la funció principal de lliurar els béns a l'hereu o als hereus, però gaudeix d'unes grans facultats de disposició sobre el patrimoni, fins al punt de poder-lo vendre si és que així ho creu adient.

En molts països europeus, doncs, existeix un corrent important que treballa per al reconeixement dels *trusts*, fins al punt que recentment països com Itàlia, Holanda, França i Luxemburg han signat la Convenció de La Haia, d'1 de juliol de 1985, relativa al reconeixement del *trust* i a la Llei mitjançant la qual aquest té una aplicació efectiva en els seus països. Altres estats, com ara Suïssa, reconeixen també aquesta figura i l'han regulada en l'àmbit de l'administració de patrimonis. Àustria també ha elaborat expressament una regulació de fundació d'empresa familiar que presenta un gran interès pel que fa al seu tractament fiscal.

Aquestes disposicions europees consideren la necessitat d'atorgar a les petites i mitjanes empreses familiars uns instruments perquè puguin acomplir la seva funció social, que és principalment la de ser motor de l'activitat econòmica. Tanmateix, les disposicions europees esmentades miren d'aportar una solució a la transmissió d'aquest tipus d'empreses, per mirar de donar, d'una manera especial, una estabilitat al patrimoni empresarial. Així, en alguns casos es pot arribar a considerar que el patrimoni de l'empresa quedi completament desvinculat de la família pel que fa a la gestió (si és que així ho desitja el fundador, per exemple), però que els familiars de l'empresari continuïn essent-ne els beneficiaris últims o darrers (tot i que també ho poden arribar ser, fins i tot, els treballadors de l'empresa o d'altres institucions amb finalitats socials).

4.3.2. Propostes concretes per a les fundacions familiars a Catalunya

Per tant, doncs, les fundacions familiars de les petites i mitjanes empreses poden ajudar les empreses familiars en les direccions següents, les quals es poden sintetitzar en tres punts:

1. Evitar el risc de l'atomització (que és el que succeeix moltes vegades quan l'empresa deixa de ser familiar, o bé quan es fa front a un procés sense consens pel que fa a l'herència de l'empresa).
2. Facilitar el traspàs de patrimonis a activitats exemptes d'impostos, sempre i quan el seu objecte sigui el de reforçar i desenvolupar l'activitat empresarial.
3. Permetre la utilització de patrimonis familiars per tal de gestionar els fons de la fundació, amb la finalitat de poder, d'aquesta manera, adquirir paquets de control sobre les pròpies empreses familiars (o bé fins i tot per adquirir accions d'altres empreses).

En termes fiscals, i pel que fa a les propostes concretes, la formació de fons patrimonials propis només demanaria dues exempcions fiscals: d'una banda, la no tributació en l'IRPF de les plusvàlues generades en dur a terme l'aportació a la fundació, i, de l'altra, la no aplicació de l'impost de transmissions patrimonials en el seu vessant d'operacions societàries. Amb aquestes dues mesures, per exemple, els recursos propis indirectes de les empreses familiars creixerien de manera substancial i els incentius per crear fundacions augmentarien, especialment en el cas de les fundacions d'empreses de caràcter familiar.

En aquest sentit, i per tal d'evitar la possible consideració d'aquests avantatges fiscals com un simple mecanisme per tal de pagar menys impostos, es pot condicionar l'exoneració de les plusvàlues latents a la permanència de les aportacions realitzades a la fundació (amb càrrec a aquestes institucions) durant un temps determinat.

Tanmateix, la compensació a aquest esforç patrimonial demanaria també que les empreses familiars gaudissin d'un règim fiscal raonable per tal que les empreses o el grup familiar poguessin recuperar els fons aportats a la fundació quan aquesta hagués assolit les finalitats per a les quals va ser creada, o bé quan desaparegués. Així, cal tenir present que aquest instrument ja existeix: es tracta de la

introducció d'una bonificació social semblant a la que actualment hi ha vigent per a la transmissió d'empreses familiars en l'impost sobre successions i donacions (aquest mateix tractament fiscal es podria donar a les possibles plusvàlues aflorades en el balanç de la fundació per a la transmissió esmentada). Amb aquest sistema, les fundacions familiars creixerien i contribuirien a crear una societat civil forta i una economia més pròspera.

Un darrer aspecte que cal revisar, en el cas de la normativa espanyola que regula l'activitat del gestor o del director de les fundacions, i que és clarament anacrònica, és el següent: la tasca de direcció ha de ser gratuïta, segons que imposa l'esmentada normativa estatal. Així, aquesta limitació impedeix les fundacions de captar professionals d'alt nivell, alhora que desincentiva que els membres del grup familiar es dediquin de manera intensa a perseguir les finalitats de la fundació; és del tot impensable, per exemple, que algú pugui administrar recursos patrimonials importants sense percebre una remuneració adient i escaient a aquesta tasca (el sol fet de confiar la gestió de patrimonis d'aquesta manera altruista és, fins i tot, un perill per al manteniment del propi patrimoni).

4.4. Aliances estratègiques

Les aliances estratègiques són uns acords formals de col·laboració entre empreses que responen a una sèrie de característiques, les quals poden resumir-se en les quatre següents: a) les aliances estan directament relacionades amb l'activitat productiva de les empreses que hi estan interessades; b) aquestes empreses tendeixen a alterar la seva posició en el mercat, o bé miren d'obrir-ne de nous; c) tant l'autoritat com la presa de decisions són compartides per les empreses que hi participen, i les resolucions s'adopten sense haver de recórrer a mètodes jeràrquics de coordinació, i d) els acords formals poden ser reversibles (Trigo, 1999). Cal tenir present, per tant, que si les aliances entre empreses donen els resultats esperats, poden arribar a constituir una alternativa seriosa al necessari augment de la dimensió empresarial que imposa la globalització a partir del creixement i l'expansió dels mercats.

Així, les aliances entre empreses poden prendre la forma d'acords per a la posada en comú de recursos financers, humans o tecnològics, de cara a una finalitat precisa, o bé perllongar-se sense una perspectiva explícita de cancel·lació. De la mateixa manera, aquestes aliances es poden concretar en la creació d'organitzacions independents, en l'establiment de connexions estables o, simplement, poden consistir en l'intercanvi de serveis o de persones. La condició essencial rau, però, en la instauració, entre les empreses que participen en aquesta aliança, d'una relació que faci permeables les fronteres de les empreses, si més no pel que fa a l'objectiu de l'acord. Cal excloure d'aquest àmbit definit, per tant, les col·laboracions puntuals entre empreses, com ara les que moltes vegades es duen a terme per a l'execució d'una obra, servei o subministrament determinat (també s'hi exclouen els acords de cooperació comercial).

La cooperació entre empreses presenta una llarga trajectòria, però les raons de l'interès creixent pels acords de col·laboració entre empreses han augmentat en les dues darreres dècades. Les causes poden tenir un origen objectiu, o bé poden respondre a l'impuls realitzat per les agències governamentals o internacionals.

Així, entre les primeres causes en destaquen les següents: a) el grau de creixent globalització de l'economia; b) l'augment del cost de desenvolupament de nous productes, com també la reducció del seu període de vida en condicions de rendibilitat, i c) la integració de tecnologies diverses, difícils d'obtenir en la seva totalitat, i que és preferible de compartir. Per aquestes tres raons esmentades, les aliances permeten a les empreses que hi participen de compartir els costos i d'accedir a mercats més grans, amb la qual cosa esperen aconseguir una més ràpida recuperació de la despesa realitzada.

Pel que fa a la segona mena de causes, el marc institucional pot impulsar la col·laboració entre empreses, ja sigui en l'àmbit europeu o estatal, per bé que les restriccions legals a la cooperació en poden ser un fre important i poden tenir una incidència apreciable en la competitivitat del país (cal considerar, per exemple, que la cooperació entre empreses ha estat moltes vegades als EUA inhibida per la una estricta regulació antitrust, que té els seus orígens en la publicació de la coneguda *Sherman Act* a final del segle XIX).

La possibilitat d'establir aliances estratègiques, per tant, deriva dels processos d'expansió o de reestructuració empresarial. Així, cal tenir present que les alternatives a aquestes aliances són dues: a) l'expansió directa, via generació interna de la tecnologia que necessiti, aconseguint els mitjans financers que permetin de generar-la, i b) l'adquisició d'empreses ja existents, que comptin amb els coneixements, la implantació de mercat, la localització i altres aspectes capaços de cobrir i completar les mancances que pugui tenir l'empresa compradora.

Pel que fa a la primera alternativa, s'ha de tenir present que l'expansió individual de l'empresa: a) demana recursos abundants; b) comporta l'assumpció de riscos en solitari; c) acostuma a menester un temps relativament llarg (en un context extremadament competitiu en què el període de vida dels productes s'està escurçant amb molta rapidesa); d) impedeix d'accedir a alguns avantatges comparatius, com també a l'experiència pràctica que pot aportar el soci o aliat, i e) en darrer terme, acostuma a ser un procés menys flexible que les altres opcions.

Pel que fa a la segona alternativa, l'absorció d'una empresa requereix una immobilització prolongada de recursos, sense que aquest fet impliqui necessàriament la garantia d'una incorporació plena dels coneixements tàcits existents en l'organització i en les adquirides (fins i tot els treballadors de l'empresa absorbida podrien abandonar la nova empresa si la gestió no els satisfà, o bé si consideren que les seves expectatives professionals s'han malmès).

4.4.1. Aliances o *joint venture*?

Les *joint venture* suposen una assignació de recursos inferior a la creació d'una filial, per bé que el component no recuperable dels costos fixos en què s'incorre és considerable. Així, la *joint venture* és un instrument d'agrupació temporal d'empreses per compartir riscos, recursos, coneixements, possibilitats d'accés al mercat i, fins i tot, per reforçar la posició competitiva. En comparació amb l'expansió directa, apareixen problemes de compatibilització de cultures i d'objectius empresarials, i de no adequació dels resultats a les expectatives, com també dificultats de control i de manca de capacitat per predir el comportament del soci. A més a més, la transferència del coneixement tàcit acostuma a presentar uns costos de transacció importants, per la qual cosa la taxa de fracàs d'aquesta mena d'operacions és relativament alta (d'un 70%: Trigo, 1999).

L'aliança sense creació de filial, en canvi, requereix un volum de recursos menor que la *joint venture*, a més de ser un acord més flexible. Així, aquest acord és un instrument molt adient per al coneixement de l'empresa aliada, al mateix temps que facilita la presa de decisions conjuntes amb un major grau de reversibilitat (a diferència dels casos de l'adquisició o de la creació de l'empresa conjunta).

Com a exemples d'aliances estratègiques amb èxit destaquen els acords entre Ford i Mazda i els de Rover i Honda (Johnston i Lawrence, 1988), per bé que també n'hi ha d'experiències fracassades, com ara la col·laboració entre General Motors i Isuzu (Treece *et al.*, 1992). De tota manera, l'èxit de l'aliança estratègica depèn de la naturalesa dels actius que es comprometen, dels recursos i de les competències que les empreses hi puguin aportar, del grau de risc implicat en l'operació i dels costos de gestió i d'administració de l'operació considerada.

Ara bé, si en lloc d'encarar una fase expansiva, l'empresa considera la relocalització d'activitats o el recurs a avantatges comparatius als quals no pot accedir de forma directa, les aliances estratègiques prenen un nou perfil. Així doncs, quan es tracta d'aprofitar la situació de menors costos en altres països per tal de centrar l'activitat empresarial en aspectes com el disseny o el màrqueting, es pot cedir la producció a socis articulats mitjançant una xarxa estable (Jonas, 1986); es pot obtenir, d'aquesta manera, una reducció de les necessitats de capital, una disminució de les despeses de personal (i també de les generals) i una major proximitat a les innovacions tecnològiques. Cal tenir present, però, que aquests avantatges suposen acceptar un menor control sobre la producció, com també un augment del risc pel que fa a la vulnerabilitat de l'empresa i a una pèrdua d'eficiència productiva.

El propòsit, per tant, és de substituir (o complementar) l'avantatge comparatiu per l'avantatge cooperatiu, tot assumint els costos de la cooperació. Aquest cost, a més d'incloure els pagaments explícits, ve donat pels mecanismes necessaris per a la protecció enfront dels perills exposats, amb la finalitat d'accedir a l'avantatge associat a la cooperació (i que es deriva de comptar amb menors costos de transacció, per tal com hi ha una comunitat d'interessos en xarxa).

D'aquesta manera, l'organització en forma reticular (*network*) és un dispositiu que permet de fer front a la complexitat de les situacions de canvi ràpid. En aquest sentit, aquest tipus d'organització pot ser considerada com un pas addicional en la trajectòria de l'estructuració empresarial; completaria, per tant, l'evolució de la gestió del propietari de l'empresa com a forma habitual de gestió de principi del segle XIX, de l'estructura vertical de final del XIX, de la gestió funcional a principi del segle XX i de la gestió multifuncional a mitjan segle XX (Fernández de Castro, 1993). Serien exemples d'aquest tipus d'estructura empreses com ara Benetton, Nike, Emerson Radio o Sun Microsystems (Wilson *et al.*, 1986).

4.4.2. Agrupacions d'empreses

Les agrupacions d'empreses i també les empreses conjuntes aconsegueixen, per diverses raons (entre les quals juga un paper important la diferència cultural), un valor conjunt inferior al de la suma dels seus participants. Així, la pèrdua de persones clau, els costos d'influència que es produeixen i altres factors fan que el creixement per mitjà d'absorcions o fusions tingui inconvenients que, especialment quan les empreses són d'una dimensió semblant, es generin uns resultats inferiors a les

expectatives creades i no s'assoleixin les sinèrgies esperades. En un 70% dels casos el valor generat acostuma a anar a parar a les mans dels accionistes de l'empresa adquirida, amb la qual cosa cal extreure la lliçó que la compra cara de quota de mercat és difícil que generi rendibilitat; és aconsellable, per tant, que el creixement orgànic es basi en la qualitat del producte i en el contacte directe i proper amb el client.

Així doncs, en el cas de recórrer a les aliances estratègiques s'eviten alguns riscos de la fusió empresarial, la qual cosa és valorada pels mercats com un factor capaç de generar valor per als accionistes. En aquest sentit, el treball empíric de Vidal Suárez (2000), centrat en les empreses espanyoles que cotitzen a Borsa i que anuncien aliances internacionals, mostra que la difusió d'acords cooperatius es tradueix en un augment de la cotització borsària de les empreses participis, fet que és congruent amb alguns dels desenvolupaments teòrics realitzats (Rebière, 2002).

En algunes comunitats autònomes, com ara Navarra, l'Administració pública ha facilitat la creació d'aliances per facilitar la sortida a l'exterior, entre d'altres possibilitats i activitats. A Catalunya el CIDEM té en curs un programa per facilitar la recerca d'aliats que ajudin a *start-ups* amb aportacions tecnològiques rellevants, a fi d'aconseguir els recursos que en permetin la consolidació. Tanmateix, l'experiència del COPCA en matèria de col·laboració ha estat eficaç per a l'obertura de mercats i per facilitar el coneixement de la realitat, especialment industrial, dels països on té delegacions.

Aquestes delegacions podrien ser útils per a la recerca d'aliats per a les empreses catalanes interessades en la seva presència comercial i, eventualment, en una possible implantació.

4.5. Finançament d'innovacions i diversificació

En el procés de creixement de les empreses apareixen problemes financers derivats de la necessitat de recursos per finançar la investigació, les accions que comporten innovació de producte i/o procés, la internacionalització i la diversificació productives. L'activitat típica de l'empresa permet de generar recursos per atendre dues necessitats bàsiques: la millora contínua en termes de qualitat i d'eficiència, per tal de mantenir la posició competitiva de l'empresa, i l'expansió de la seva activitat bàsica. Tot i això, en una economia oberta es produeixen canvis continus als quals no només és difícil d'anticipar-se, sinó que moltes vegades fins i tot costa de fer-hi front. Si el canvi s'origina internament és possible de recollir una part dels avantatges que aporta, i convertir-lo en font d'elevació del marge comercial; però aconseguir això és car i demana comptar amb recursos financers i amb una organització preparada.

Les idees innovadores que transformen les característiques funcionals o físiques d'un producte són resultat de proves i assaigs, que suposen despeses explícites i costos variats, fins i tot quan són el resultat d'una casualitat o d'una idea feliç. Així, quan demanen investigació prèvia exigeixen més recursos i comporten incertesa addicional, referida a la viabilitat de les noves idees, a la seva acceptació per part del mercat i a l'acompliment dels terminis previstos per a la seva posada en pràctica. Les entitats financeres tenen menys motivació per finançar aquestes pràctiques que per atendre el finançament del circulat o de la inversió requerida per a la marxa normal de les empreses; això fa que en un país com ara França el 72,8% de les innovacions es financin amb recursos propis, un 1,2% amb aportacions de capital i un 7,4% amb crèdits del grup (Lhomme, 2002); resta un 11,2% de finançament públic i un 6,4% d'endeutament fora del grup, la qual cosa és una limitació al dinamisme de l'estructura empresarial.

Per tal de reforçar el procés innovador els instituts oficials de crèdit solen crear programes especials per atendre aquestes necessitats, especialment si tenen un component precompetitiu. Una de les formes d'aquest suport financer és la del crèdit reemborsable, que demana l'aval d'una entitat financera. Els avantatges d'aquest crèdit rau en el fet que no s'acrediten interessos encara que cal pagar el cost de l'aval i fer-ho en el termini; els inconvenients rau en el fet que cobreix una part del límit concedit a l'empresa beneficiària i, especialment per a les empreses petites, en la dificultat d'obtenir un aval a llarg termini.

Tanmateix, la diversificació és una de les tasques que emprenen les empreses que creixen. L'experiència acumulada pot ser útil en sectors afins, en els quals es poden donar efectes sinèrgics que reforcin les expectatives associades a una activitat nova. La diversificació és complicada, encara que es dugui a terme en àrees que comparteixen tecnologies o vies comercials, atès que en cedir una part del personal qualificat es pot debilitar l'empresa mare. En canvi, si es realitza en forma de *joint venture* amb altres empreses, poden aparèixer problemes d'orientació i de gestió, derivats de diferències de cultura empresarial.

La diversificació també pot finançar-se per mitjà d'entitats de capital risc, les quals acostumen a prendre una participació minoritària. L'any 2000 (Pricewaterhousecoopers, 2001) es van invertir en aquesta modalitat i en *private equity* fins a 177.000 milions de dòlars, amb un augment del 30% sobre la xifra de l'any anterior, que equivalia al 0,62% del PIB mundial. A la UE la xifra va ser de 32.000 milions de dòlars, amb un increment respecte de l'any anterior del 20%. Aquest finançament és assequible i ja existeix competència entre les entitats que l'ofereixen, per la qual cosa és una modalitat útil. De tota manera, quan es fa servir apareixen avantatges i inconvenients; entre els primers cal considerar que el caràcter de capital de l'aportació, en no acreditar interessos, no llasta el compte d'explotació i permet assignar a l'expansió tots els recursos generats; d'altra banda, la presència en el consell d'administració i les sol·licituds, pactades prèviament, d'informació detallada, generen una font contínua de consells i d'idees al voltant de la gestió, que són útils per optimitzar les decisions. L'inconvenient principal rau en les característiques de la sortida d'aquests inversors, que comporta la venda de la seva participació, amb la qual cosa s'obté la plusvàlua que és l'objecte de

la seva presència en el capital de l'empresa; una altra restricció, per bé que d'un to menor, és causada pel diferent horitzó temporal de la inversió contemplada pels socis.

En aquest sentit, l'import que pot obtenir-se de la venda d'una participació minoritària presenta dos aspectes controvertits. El primer afecta el venedor, que obtindria per la seva quota una suma més àmplia si es vengués la totalitat de l'empresa, la qual cosa podria no interessar l'accionista majoritari, amb la tensió que resulta d'aquesta discrepància. Aquest fet es pot arranjar parcialment si la part promotora de l'empresa n'adquireix la participació, però no sempre s'està en condicions de fer-ho. El segon aspecte rau en l'entrada d'un soci no buscat, que pot anar associada a discrepàncies estratègiques que dificulten la presa de decisions. Davant d'aquestes contingències algunes empreses prefereixen recórrer a altres modalitats, algunes de les quals també poden ser assumides per les empreses de capital risc.

El préstec participatiu presenta, entre altre peculiaritats, el fet que l'interès que acredita es relaciona amb l'evolució de l'empresa prestatària, normalment assignant un petit diferencial fix sobre l'euribor i una part variable que pot tenir un sostre màxim, depenent de la trajectòria dels resultats de l'empresa. Tanmateix, segons la normativa legal (RD llei 1/1996, de 7 de juny) l'interès pot ser íntegrament variable, d'acord amb els resultats, les vendes o altres referències. Un altre tret característic fa referència a la prelació dels creditors, que es la darrera, solament per davant del capital, la qual cosa els atorga el caràcter de fons propis a efectes de la normativa mercantil; aquest fet facilita l'impuls de les empreses amb altres modalitats creditícies. La norma esmentada restringeix la possibilitat de cancel·lació anticipada i exigeix una aportació de capital equivalent que no procedeixi de l'actualització d'actius. Aquesta variant, amb relació a l'ampliació de capital, presenta l'avantatge que no li és aplicable l'1% de l'impost sobre transmissions patrimonials. La difusió d'aquesta modalitat, que amplia l'oferta que ja du a terme l'empresa pública ENISA, aportaria una nova eina financera per tal de facilitar l'expansió de les empreses, tant per la via de la diversificació productiva com per la via del creixement directe.

4.6. Propostes per afavorir la sortida de les empreses a la borsa

La nova realitat econòmica i financera, derivada del creixent procés de globalització dels mercats, obliga les empreses catalanes a reforçar la seva estructura financera, per tal de facilitar-ne el creixement i l'expansió internacional. En aquest sentit, la borsa de valors és una de les alternatives de què disposa l'empresa per finançar el seu procés d'expansió. Ara bé, cal tenir present que de vegades l'estretor del mercat borsari espanyol i català (*free float*), que ha implicat una baixa liquiditat i una revalorització limitada de les accions en el temps, ha estat potser la causa principal que en el període 1991-2002 un total de 32 empreses catalanes hagin deixat de cotitzar a la borsa (en aquestes xifres es té en compte l'absorció d'algunes d'aquestes empreses, com ara Filo o Aerse, en aquest període). Aquestes dades, per tant, comparades amb un nombre inferior d'empreses que entren a cotitzar en els mercats, assenyalen que no sempre la sortida a borsa està a l'alçada de les expectatives generades, o bé que és insuficient per aportar els recursos necessaris per aconseguir una expansió significativament superior a la que es podria aconseguir amb la reinversió de beneficis (fet que no treu, però, que es mantingui oberta la possibilitat d'accedir a aquesta opció més endavant).

Si es tracta, per tant, d'afavorir les sortides a la borsa de les empreses catalanes, especialment les empreses que presenten un caràcter familiar (tan abundants a Catalunya i que són les que més dificultats poden tenir per tal d'aconseguir un augment de la dimensió empresarial), es podrien instrumentar algunes mesures. Així, es podria fomentar l'admissió a negociació en les borses de valors només d'una part del capital social de les entitats emissores; d'aquesta manera, es podria abandonar el requisit pel qual necessàriament s'ha d'admetre a negociació la totalitat del capital social; cal tenir present que amb aquesta possibilitat de sortida parcial desapareixeria, per a les empreses familiars, el problema de la pèrdua de control, que constitueix el principal fre a la sortida a borsa d'aquest tipus d'empreses.

En aquest sentit, es podria proposar que siguin susceptibles d'admissió a negociació únicament els anomenats nous tipus d'accions, és a dir, les accions sense vot, les accions privilegiades i les accions rescatables (i que poguessin romandre, així, sense admetre's a negociació, les accions ordinàries). També podria contemplar-se la possibilitat que l'admissió a negociació es duqués a terme sobre accions de diferents categories; és a dir, podrien emetre's, per a la seva negociació a les borses de valors, accions d'una classe o categoria, mentre que les accions d'una altra classe o categoria romandrien sense ser admeses a negociació. Amb aquestes mesures, per tant, es contribuiria també a eliminar el problema de la pèrdua de control.

En darrer terme, cal tenir present que les sortides a borsa que realitzen les empreses haurien d'anar encaminades, de manera preferent, a finançar projectes que contribueixin a augmentar-ne el nivell tecnològic, com també a reforçar la presència d'aquestes empreses en els mercats internacional. D'aquesta manera, les operacions de sortida a borsa i les seves corresponents ofertes públiques de subscripció podrien anar acompanyades d'un compromís explícit per l'empresa emissora: les quantitats ingressades anirien destinades a inversions en determinats actius, especialment els tecnològics, per tal de millorar significativament la productivitat dels seus processos productius, la capacitat exportadora de l'empresa i la seva presència internacional. A més a més, aquestes inversions podrien anar acompanyades de mesures fiscals afavoridores d'aquests processos de sortida a borsa i d'inversió en aquest tipus d'actius, com per exemple la possibilitat d'amortitzar acceleradament els béns o drets objecte de la inversió.

En aquest procés, la participació dels nous accionistes és fonamental per a les empreses; així, cal tenir present que la CNMV pot acordar l'exclusió de negociació en el mercat de valors de les companyies els valors de les quals no assoleixen uns mínims de freqüència i volum de contractació, com també quan el nombre d'accionistes és inferior a cent. En els darrers deu anys, l'estretor del valor ha estat un motiu clàssic de sortida o comiat de la borsa de fins a trenta-dues empreses catalanes; tot i que aquestes empreses puguin estar ben gestionades, la manca de liquiditat (en tant que volum d'ordres de compra i venda) és un clar senyal que el mercat no necessita aquestes accions. Així, des de 1998 solament quatre empreses catalanes han saltat al parquet: Dogi, Mecalux, Banc de Sabadell i Immobiliària Colonial, mentre que aspiren a fer-ho a curt termini Panrico, Chupa Chups i Probitas Pharma.

5 Conclusions

Havent "fotografiat" l'empresa catalana en el context espanyol i europeu en l'any 2001, contextos que han estat històricament els dos àmbits geogràfics d'expansió i de globalització de l'economia catalana en els dos darrers segles, hem observat que en aquell any: a) no hi havia cap empresa catalana (domicili social a Catalunya i capital social català o espanyol en un mínim d'un 51%) entre les primeres 500 empreses del món per valor de capitalització borsària; i b) que tan sols n'hi havia tres: Gas Natural, Acesa i Fomento de Construcciones y Contratas, entre les primeres 500 europees pel criteri abans esmentat, de les quals, però, la darrera depenia d'un grup empresarial espanyol.

En el context europeu actual, la no existència d'empreses catalanes de gran dimensió és anormal, ja que s'hi observa que no hi ha incompatibilitat entre país petit i empresa gran: en el capítol 1 es detalla com petits països europeus disposen d'algunes grans empreses multinacionals, que fins i tot figuren entre les primeres 500 del món. I parlem de situació anormal atès que alguns d'aquests països van generar l'any 2001 un PIB inferior al de Catalunya. Així, el nostre país era una potència productiva i exportadora en l'àmbit europeu: a) per volum de PIB l'any 2001 figurava en la posició 14 en la UE-25, just per sota de Finlàndia i per davant de Noruega, Grècia, Portugal, Irlanda i nou dels països europeus que s'integraran a la UE ampliada el 2004 (tots amb l'excepció de Polònia); i b) les exportacions catalanes l'any 2001 representaven el 29% de les exportacions espanyoles i el 0'55% de les exportacions mundials, superant les de països força més grans, com ara Turquia i Argentina.

Pel que fa a la dimensió de les empreses catalanes, en aquest treball hem detectat fins a 222 empreses que van facturar més de 150 milions d'euros l'any 2001, de les quals 109 eren catalanes, 102 eren filials d'empreses multinacionals estrangeres i 11 depenien de grups empresarials de la resta de l'Estat. En relació amb el primer grup, hi predominaven les empreses que pertanyien a grups financers i les empreses manufactureres de caràcter familiar, per la qual cosa la seva presència a la borsa de valors era especialment baixa: tan sols 12 d'aquestes 109 empreses cotitzaven l'any 2001 en els mercats secundaris del mercat de capitals.

Tot observant els principals grups empresarials catalans, obtinguts per mitjà de la consolidació comptable d'empreses a partir d'un volum de facturació de 275 milions d'euros, constatem que a Catalunya s'observava una asimetria entre el seu potent i competitiu sector financer català i un encara no prou desenvolupat ni globalitzat sector industrial català. Aquesta afirmació es fonamenta en la constatació que l'any 2001 els tres primers grups empresarials catalans eren entitats financeres, entre les quals era especialment remarcable la dimensió del grup de la Caixa de Pensions: amb una facturació de les seves empreses vinculades de gairebé 14.000 milions d'euros, quasi igualava el pressupost d'ingressos de la Generalitat de Catalunya d'aquell any.

Així, del nostre estudi es constata també que la dimensió de l'empresa catalana l'any 2001 era més gran en els sectors de banca i assegurances, com també en els sectors alimentari, químic i farmacèutic i de material de transport. En la construcció, l'hostaleria, el transport i les activitats immobiliàries hi predominava, en canvi, una situació de "minifundisme empresarial", especialment destacat en el cas del sector turístic: l'asimetria entre pes del sector i la dimensió empresarial assoleix en el turisme el seu punt més àlgid, en ser Catalunya la tretzena potència mundial en nombre de turistes l'any 2001, així com la primera comunitat autònoma de l'Estat en el sector (any 2002), i en constatar-se, alhora, una atomització empresarial molt important.

Algunes de les causes a les quals es pot atribuir aquesta situació anormal de la dimensió de l'empresa catalana, de potència productiva i de minifundisme empresarial, serien les següents:

a) El proteccionisme secular i l'aïllament de l'economia espanyola, en un context internacional en què l'obertura comercial (*openness*) ha estat un substitut perfecte de la dimensió del mercat (*size*); aquest fet és el que ha permès les empreses de països petits d'aconseguir les economies d'escala necessàries per créixer en dimensió més enllà de les seves petites fronteres.

b) La insuficient connexió entre l'estalvi català i l'empresa catalana, sobretot la industrial; cal tenir present que Catalunya disposa d'unes institucions financeres pròpies molt potents i competitives (i que captaven l'any 2001 un estalvi gairebé equivalent al PIB de Catalunya), les quals, però, han optat per finançar en els darrers anys majoritàriament inversions en el sector serveis, moltes de les quals han estat fetes fora del país.

c) L'escassa tradició cooperativa empresarial a Catalunya a l'hora d'establir aliances estratègiques que permetin d'augmentar-ne la dimensió; aquest fet pot estar agreujat per un excés d'empresa familiar (que mostraria desconfiança per cooperar econòmicament més enllà de l'àmbit familiar), i cal afirmar que, si bé la pime familiar tenia una dimensió òptima quan produïa per al mercat espanyol, aquesta haurà de créixer necessàriament si vol atendre de manera eficient els mercats globals.

d) La insuficient complicitat del poder polític, especialment del Govern central, a l'hora d'atendre en temps real les necessitats de l'economia i de les empreses catalanes; aquesta manca d'eficiència afecta especialment les infraestructures de transport a Catalunya, però també inclou el tractament fiscal de la pime industrial (en clara desprotecció en el context europeu), la formació de capital humà i l'estímul a la recerca i el desenvolupament.

Com a ampliació d'aquest darrer punt, pel que fa a la inversió pública, es constata com en els darrers cinquanta anys la inversió del sector públic a Catalunya ha estat sistemàticament inferior a la mitjana espanyola. Així, l'estoc de capital públic a Catalunya l'any 1996, en tant que resultat de l'acumulació dels successius fluxos d'inversió pública, arribava tan sols a representar un 11% de l'estoc de capital total (davant d'un 19% de mitjana a l'Estat espanyol i d'un 18% de mitjana a la UE).

Pel que fa al capital humà, a Catalunya caldria revisar dos aspectes: l'elevat nivell de fracàs escolar (que, per exemple, implica que els percentatges de matriculació en ensenyaments postobligatoris a Catalunya siguin notòriament inferiors als desitjables) i l'adaptació de la formació professional, en què cal anar ajustant constantment l'adequació dels seus ensenyaments a les necessitats reals de les empreses.

A Catalunya el percentatge d'inversió en R+D referida al PIB l'any 2001 se situava al voltant de l'1,1%, mentre la mitjana espanyola era del 0,94% i la mitjana europea de l'1,9% (Madrid hi era molt més a prop, amb una ràtio de l'1,67%).

D'altra banda, l'entorn de l'activitat empresarial que es deriva de la política econòmica no sempre ha proporcionat estabilitat macroeconòmica: la continuïtat d'aquesta estabilitat és el millor context perquè les empreses obtinguin beneficis i puguin així abordar projectes d'expansió. Tan sols cal comparar l'evolució dels resultats de l'empresa catalana en els períodes 1989-1993 i 1994-2000 per tal de veure com una pèssima política monetària (tipus d'interès elevats per finançar deute públic i tipus de canvi artificialment sobrevalorat) pot amenaçar la continuïtat de les empreses d'un país.

I pel que fa a la fiscalitat empresarial, cal que aquesta sigui procompetitiva i que afavoreixi el creixement de la dimensió empresarial de la pime catalana. I no tan sols ens referim al tipus impositiu efectivament pagat (un cop descomptades les deduccions de l'impost de societats), sinó també al tractament de les amortitzacions (atès que caldria un període força més curt per amortitzar les inversions en béns de capital: en la manufactura alemanya aquestes dotacions dupliquen les de la manufactura catalana) i de les provisions per atendre cancel·lacions involuntàries de contractes de treball (que s'haurien de poder deduir en l'impost de societats).

En aquest sentit, fem palès que hi ha informes recents de la Comissió Europea que assenyalen: a) que l'empresa manufacturera europea està fiscalment discriminada en relació amb l'empresa de serveis, que aconsegueix del regulador estatal respectiu substancials deduccions en l'impost de societats (DGE 153/2001); i b) que la pime espanyola és, en relació amb les tres variables de fiscalitat procompetitiva abans esmentades, la més mal tractada de la UE (DGE 175/2002). Aquests aspectes són especialment importants, ja que és a Catalunya on abunda la manufactura, en relació amb els serveis, i la petita i mitjana empresa, sobretot en el context espanyol.

El gran actiu de futur de l'economia catalana són les 109 empreses abans esmentades, moltes de les quals han demostrat la seva gran capacitat de competir internacionalment en uns mercats no intervinguts ni regulats pel sector públic. Tanmateix, sense resoldre aquests aspectes tot just ara esmentats, en els propers anys a Catalunya no funcionaran els mecanismes naturals de selecció empresarial, pels quals algunes d'aquestes empreses augmentin la seva dimensió de manera notable, fins al punt de poder situar així Catalunya en el mapa empresarial mundial.

Bibliografia

- AHARONI.(1994): *How small firms can achieve competitive advantage in an interdependent world*, a AGMONI dornbnick (eds.), 1994. Pàg. 9-18.
- AHIJADO M i J. A. FERNÁNDEZ. *Lecturas de microeconomía y economía industrial*. Ed. Pirámide, 1998.
- ALÁEZ M^a A. *Innovación y tamaño de la empresa*. Ed. Dykinson, 2001.
- ALCAIDE, J. i ALCAIDE, P. (2001): "Nueva serie de magnitudes económicas regionales: años 1995 a 2000". *Cuadernos de Información Económica*. Núm. 161 (2001). Pàg. 1-51.
- ALSEINA, A.; SPOLAORE, E. i WACZIARG, R. "Economic integration and political disintegration". *American Economic Review*, Volum 90, Núm. 5 (desembre 2000). Pàg. 1276-1296.
- ARCHIBALD G. C. *The theory of the firm*. Ed. Penguin, 1971.
- ARGIMON, I.; GONZALEZ-PÁRAMO, J.M. i ROLDÁN, J.M. "Evidence of public spending crowding-out from a panel of OECD countries". *Applied Economics*. Núm. 29 (1997). Pàg. 1001-1010.
- ARGANDOÑA, A. *Para entender la crisis económica española*. Ed. Tecnos. Barcelona, 1983.
- ARLEGUI, L. i PUIG, R. "Distribució territorial de les inversions reals dels pressupostos generals de l'Estat". *Nota d'Economia*. Núm. 66, pàg. 19 a 31. Barcelona, 2000.
- BA, WHINSTON i ZHANG. "Small companies in digital economy". E. BRINJLOFSSON i B. KAHIN (eds.), *Understanding the Digital Economy*, Cambridge, MIT Press (2000). Pàg. 185-200.
- BAYOUMI, T. i EICHENGREEN, B. "Even closer to heaven? An optimum currency area index for European countries". *European Economic Review*. Núm. 41 (1997). Pàg. 761-770.
- BUTI, M. i SAPIR, A. *Economic Policy in EMU*. Clarendon Press, Oxford, 1998.
- CAMISÓN, C. "Reflexiones sobre la investigación científica de la pyme". *Investigaciones Europeas en Dirección y Economía de la Empresa*. Núm. 6 (2) (2000). Pàg. 13-30.
- CARBÓ, S., LÓPEZ DEL PASO, R. i RODRÍGUEZ, F. (2002): "La actividad bancaria en España: una aproximación provincial". *Cuadernos de Información Económica*. Núm. 167 (2002). FUNCAS. Pàg. 135-146.
- CARLINO, G. i DEFINA, R. "The differential regional effect of monetary policy". *The Review of Economics and Statistics*, LXXX (1998). Pàg. 572-87.
- CASTELLS, A. (coordinador). *"El futur econòmic de Catalunya: lideratge econòmic i poder polític"*. Seminari d'economia del Centre de Cultura Contemporània de Barcelona (2002).
- CASTELLS, A.; BARBERÁN, R.; BOSCH, N.; ESPASA, M; RODRIGO, F. i RUIZ-HUERTA, J. *Las balanzas fiscales de las Comunidades Autónomas (1991-1996): Análisis de los flujos fiscales de las Comunidades Autónomas con la Administración Central*. Ariel i Fundació Carles Pi i Sunyer d'estudis autonòmics i locals. Barcelona, 2000.
- CHANDLER, A.D. *Managerial Hierarchies: Comparative Perspectives on the Rise of Modern Industrial Enterprise*. Harvard University Press. Cambridge, 1980.
- COMISSIÓ EUROPEA. *Evaluación comparativa de la Política de Empresa. Resultados del cuadro de Indicadores*, 2001.
- COMISSIÓ EUROPEA. *European Economy*, número 3, any 2001 (annex estadístic).
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL. *La estrategia europea de empleo*. Ed. CES, 2001.
- COSTA, J. i TREMOSA, R. (2003): "Spanish regions and the macroeconomic benefits of the European Monetary Union (EMU)" *Regional Studies*, Vol. 37.3, pp. 217-226.
- COSTA, A.; LUNA, C. i MUÑOZ, J. (2002): "El comerç regional i internacional de les empreses industrials i de serveis a Catalunya", *Nota d'Economia* (Departament d'Economia i Finances). Núm. 72 (2002). Pàg. 57-83.
- CUADRADO, J.R.; MANCHA, T. i GARRIDO, R. *Convergencia regional en España. Hechos, tendencias y perspectivas*. Fundación Argentaria. Madrid, 1998.
- DE LA FUENTE, A. "Un poco de aritmética territorial: anatomía de una balanza fiscal para las regiones españolas". FEDEA, Estudios sobre la Economía Española (EEE91). Madrid, 2001.

- DE TOCQUEVILLE, A. *Democràcia e povertà*. Editorial Ideazione (versió en italià), 1998.
- DESMET, K. i ORTUÑO, I. "Rational underdevelopment". Banco de España. Servicio de Estudios. Document de Treball número 0114. Any 2001.
- DIRCE. Directorio de Empresas, INE. Madrid, 1998.
- Dirección General de Política de la PYME. *Las PYME en España 1996/2000*. Ed. Ministerio de Economía, 2002.
- DLUHOSCH, B. *Industrial Location and Economic Integration. Centrifugal and Centripetal Forces in the New Europe*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2000.
- DRUCKER P. *Innovation and Entrepreneurs-hip*. Practice and Principles. Ed. Harper&Row, 1985.
- DRUCKER P. *Las nuevas realidades*. Ed. EDHASA, 1991.
- ECFIN (Directorate General for Economic and Financial Affairs) & EPC (Economic Policy Committee). *Annual Report on Structural reforms 2002*. Ed. EC, 2002.
- ENSR: *The European Observatory for Small and Medium Enterprises*, DG XXIII, Comissió Europea. Brussel·les, 1997.
- ESCOBAR M. i TORRECILLA, J. M. "La marca y la sociedad de la información" a *Las marcas renombradas españolas*. Ed. ICEX, 2002.
- FARIÑAS, J.C. i MARTÍN, A. "Tamaño empresarial, flexibilidad de costes y cambio tecnológico". *Papeles de Economía Española*. Núm. 89-90 (1991) (FUNCAS). Pàg. 272-285.
- FERNÁNDEZ DE CASTRO, J. *Organización y estrategia empresarial*, Document inèdit (1993).
- FERNÁNDEZ, Z. i NIETO, M.J. (2001): "Estrategias y estructuras de las pequeñas y medianas empresas: ¿Pueden ser el (pequeño) tamaño una ventaja competitiva?". *Papeles de Economía Española*. Núm. 89-90 (2001) (FUNCAS). Pàg. 256-271.
- FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN. *España 30.000* (2002).
- FONTRODONA, J. i HERNÁNDEZ, J.M. *Les multinacionals industrials catalanes 2001*. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme. Generalitat de Catalunya (2001).
- FONTRODONA, J. i HERNÁNDEZ, J.M. "Les multinacionals catalanes". *Papers d'economia industrial*. Núm. 8 (1998). Departament d'Indústria, Comerç i Turisme. Generalitat de Catalunya.
- FRANKEL, J.A. i ROSE, A.K. "Is EMU more justifiable ex post than ex ante?". *European Economic Review*. Núm. 41 (1997). Pàg. 753-760.
- FUMAGALLI, CH. i MOTTA, M. "Relocalització d'activitats econòmiques". Capítol del llibre *Globalització i localització de l'activitat econòmica*. Institut Català de Finances. Generalitat de Catalunya (2001).
- FUKUYAMA, F. *Confianza*. Editorial Atlántida, Mèxic, 1995.
- GARCÍA DELGADO, J.L. *Economía española de la transición y la democracia*. Ed. CIS, 1990.
- GENERALITAT DE CATALUNYA. *Informe anual de l'Empresa Catalana*. Direcció General de Programació Econòmica. Departament d'Economia i Finances. Barcelona, 1983-2000.
- GENESCÀ, E. i SALAS, V. "Convergencia microeconòmica España-Europa (1982-1992)". *Papeles de Economía Española*. Núm. 63, (1995). Pàg. 146-163. Fundació FIES de la CECA, Madrid.
- GENESCÀ, E. i SALAS, V. "Factores de costos i diferenciació en la competitivitat de l'empresa catalana". *L'economia catalana davant del canvi de segle*. Fundació Banco Bilbao Vizcaya, 1994. Pàg. 547-565.
- GRONHAUG K. i G. KAUFMANN. *Innovation: A Cross-Disciplinary Perspective*. Ed. Norwegian University Press, 1988.
- HAMMERMESH, R.G.; ANDERSON, M.J. i HARRIS, J.E.: "Strategies for Low markets share businesses", *Harvard Business Review*. Maig-juny (1978). Pàg. 95-102.
- HERNÁNDEZ, J.M.; AMAT, O.; FONTRODONA, J i FONTANA, I. "Les empreses gasela a Catalunya". *Papers d'economia industrial*. Núm. 12 (1999). Departament d'Indústria, Comerç i Turisme. Generalitat de Catalunya.
- DIRECCIÓ GENERAL DE PROGRAMACIÓ ECONÒMICA. *Informe anual de l'empresa catalana* (2000). Departament d'Economia i Finances. Generalitat de Catalunya.
- JOHNSTON, R. i LAWRENCE, P. "Beyond vertical integration". *Harvard Business Review*. Vol. 66. Núm. 4 (1988). Pàg. 94-101.

- JONAS, N. "The hollow corporation: the decline of manufacturing threatens the entire US economy". *Business Week*, 3. III (1986). Pàg. 53-75.
- KAY, J. *Fundamentos del éxito empresarial: el valor añadido de la estrategia*. Ed. Ariel, 1994.
- KAPFERER J.N. *[re] inventing the brand*. Ed. Kogan Page, 2001.
- KRUGMAN, P. *Economic geography and international trade*. The MIT Press, Cambridge, Mass., 1991.
- KRUGMAN, P. i VENABLES, A. (1995): "Globalization and the Inequality of Nations", *Quarterly Journal of Economics*. Núm. 110 (1995). Pàg. 857-880.
- LA CAIXA. *L'economia espanyola guanya competitivitat enfront de l'exterior*. Informe mensual, novembre (1997).
- LEIBENSTEIN H. i S. MAITAL "X-inefficiency after a quarter of a century". *American Economic Review*. Vol. 82 (1992).
- LHOMME, Y. "Comment se financent les projets innovants dans l'industrie?" *Problèmes Économiques*. Núm. 2742 (2002). Pàg. 2.
- LÓPEZ-CASASNOVAS, G. i MARTÍNEZ, E. *La balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central (1995-1998)*. Col·lecció Institut d'Estudis Econòmics. Núm. 27 (2000). Generalitat de Catalunya.
- MALUQUER, J. "La riquesa de les regions: existeix l'economia catalana?". *Revista Econòmica de Catalunya*. Núm. 38 (2000). Pàg. 173-175.
- MAROTO, J.A. "Modelos comparados de pyme en la Unión Europea: los viejos problemas ante el nuevo entorno". *Papeles de Economía Española*. Núm. 89-90 (2001) (FUN-CAS). Pàg. 18-42.
- MASLOW, A. *Motivación y personalidad* (54). Ed. Sagitario, 1975.
- MILGROM, P. i ROBERTS, J. "Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity". J. E. ALT y K. A. SHEPSLE (eds.) *Perspectives on Positive Political Economy*. Ed. Cambridge University Press, 1990.
- MITCHELL, R. "Masters of Innovation. How 3M keeps its new products coming". *Business Week*. Núm. 10 (abril 1989).
- MUNS, J. *Radiografía de la crisis*. Col·lecció d'articles publicats al diari "La Vanguardia" (1986-1993). Editorial Vicens Vives. Barcelona, 1995.
- NESTLER K. i KALLIS, E. "Formation professionnelle continue en entreprise dans l'Union européenne et en Norvège (-CVTS2-)". *Statistiques en bref*, Eurostat 2/2002.
- NICODÈME, G. *Sector and size effects on effective corporate taxation*, Directorate General for Economic and Financial Affairs, European Commission, 2002.
- OBSERVATORIO DE LAS PYMES EUROPEAS. "Highlights from the 2001 Survey". *Observatory of European SME's* 2002, núm. 1.
- ORTEGA Y GASSET J. *La idea de principio en Leibniz*. Ed. Revista de Occidente, Alianza Editorial. 1987.
- OCDE. *Tax incentives for research and development: trends and issues*. Ed. OCDE, 25-26. Setembre, 2002.
- PI i SUNYER, C. *L'aptitud econòmica dels catalans*. Editorial La Magrana. Barcelona, 1962 (primera edició l'any 1929).
- PONS, J. *Un sistema d'indicadors cíclics per a l'economia catalana*. Col·lecció de Manuals de la Universitat de Barcelona. 1995.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS. *Global Private Equity 2001*. Ed. PCw (2001).
- RAYMOND, J.L. "Tipo de cambio real de la peseta y productividad". *Revista de Economía Aplicada*. Volum 15. Hivern 1997. Pàg. 31-49.
- RAYMOND, J.L. "El comportamiento del consumo y de la inversión en 1993 en España". *Papeles de Economía Española*. Núm. 62 (1995). Pàg.144-155. Fundación FIES de la CECA, Madrid.
- REBIÈRE Ph. "Jeux d'associations entre firmes: les réseaux stratégiques". *Problèmes Économiques*. Núm. 2.784, 13. Nov. 2002.
- RIALP, J. "Les empreses catalanes i la col·laboració empresarial". *Papers d'economia industrial*. Núm. 11. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme. Generalitat de Catalunya.
- RIES A. i RIES, L. *Las 22 leyes inmutables de la marca*. Ed. McGraw-Hill/ Interamericana de España, 2000.

- ROS, J.; TREMOSA, R. i PONS, J. *El sector públic a Catalunya (1985-1998)*. Institut d'Estudis Autònoms. Generalitat de Catalunya. 2002.
- ROS i HOMBRAVELLA, J. *Catalunya, una economia decadent?* Pròleg de Joan Sardà. Editorial Barcanova. Barcelona, 1991.
- ROSE, A.K. "One money, one market: the effect of common currency on trade". *Economic Policy*. Núm. 30 (2000).
- SALAS, V. "La dimensió de la empresa en la economia de la informació". *Papeles de Economía Española*. Núm. 89-90 (2001) (FUNCAS). Pàg. 2-17.
- SIMON, H. *Líderes en la sombra: lecciones de las 500 mejores pymes del mundo*. Editorial Planeta, 1996.
- SOLÀ, J. i MIRAVITLLAS, P. "Estratègies industrials de les multinacionals estrangeres a Catalunya". *Papers d'economia industrial*. Núm. 15 (2001). Departament d'Indústria, Comerç i Turisme. Direcció General d'Indústria. Generalitat de Catalunya. Barcelona.
- SOLÉ PARELLADA F. i ROYO LLOBET, J. *L'Estat de la formació a l'empresa a Catalunya*. Ed. DGI. Departament d'Indústria i Energia Generalitat de Catalunya, 1995.
- SOSVILLA, S. i HERCE, J.A. "Los efectos macroeconómicos de la Agenda 2000". FEDEA. *Documentos de Trabajo* (99-21), 1999.
- SCHUMACHER, E.F. *Lo pequeño es hermoso* (73). Ed. H. Blume, 1978.
- TORTELLA, G. *El desarrollo de la España Contemporánea. Historia Económica de los siglos XIX y XX*. 1995.
- TREMOSA, R. "Condicionants de la política econòmica per als resultats futurs de l'empresa catalana". *Les PIME a Catalunya: la força productiva catalana*. Editorial Pòrtic. Barcelona, 2002.
- TREMOSA, R. i PONS, J. (2001): "Measuring Monetary Policy Shocks in the European Monetary Union". *Applied Economic Letters*, Núm. 8. Pàg. 299-303.
- TREMOSA, R. *Cicle econòmic en la manufactura catalana (1983-1995): convergència microeconòmica amb Europa i influència de la política monetària sobre el marge empresarial a partir de la base de dades comunitària BACH*. Tesi doctoral. Departament de Teoria Econòmica. Universitat de Barcelona, 1999.
- TREECE, J.B. i MILLER, K.L. "The Partners". *Business Week*, 10.II (1992). Pàg. 38-43.
- TRIGO J. *Margen empresarial, costes y precios*. Ed. Circulo de Empresarios, 2001.
- TRIGO, J. "Alianzas estratégicas: su efecto en la competencia y en la organización industrial". *Anuario de la Competencia*, 1998. Fundación ICO – Marcial Pons. Madrid, 1999.
- TRIGO, J. "Márgenes empresariales, inflación y recuperación económica". *La Economía española: el camino hacia el mercado*. Pàg. 17-43. Ediciones Gestión 2000, SA. Barcelona, 1997.
- TRIGO J., CABAÑAS, A., PIZARRO, M. i TORRES, J. *Inversión pública y crecimiento económico*. Ed. SEE i Gestión 2000. Barcelona, 1996.
- TRIGO J. *La creación de empleo estable en España: requisitos institucionales*. FAES, 1996.
- TRIGO, J. *Economía y empresa en España*. 229-269. Ediciones Gestión 2000, SA. Pàg. 229-269. Barcelona, 1994.
- TRIGO, J. "El Marc Monetari". *Quaderns de Competitivitat*. Núm. 11 (1991). Pàg. 15-19. Departament d'Indústria i Energia. Generalitat de Catalunya. Barcelona.
- VIDAL SUÁREZ, Marta M. "Las alianzas estratégicas globales para la internacionalización, su contribución a la creación de valor en la empresa". *Economía Industrial*. Núm. 333 (2000)/III.
- WILSON, J.W. i DOBRZYNSKI, J.H. "And now the post-industrial corporation". *Business Week*, 3.III (1986). Pàg. 60-64.
- WOO, c. "Path analysis of the relationship between market share, business level conduct and risk". *Strategic Management Journal*. Núm. 2 (1987). Pàg. 301-318.
- YAMEY. *Economics of Industrial Structure*. Ed. Penguin, 1973.
- ZABALZA, A. "Thirty years of Spanish economic growth: the role of private and public sectors", presentat en la conferència "Twenty years of iberian democracy: an assessment", 7-9 d'abril de 1995. Harvard University.