

INVERSIONS ESTRANGERES ALS PAISOS CATALANS

¿Un país en venda?

Presentades primer com una lacra del capitalisme, mistificades més tard com a taula de salvament de tots els mals econòmics, les multinacionals no han deixat mai de suscitar polèmica. La història és vella: ells compren molt, nosaltres ho venem gairebé tot. Les diferents polítiques de captació d'inversions per part de les administracions han actualitzat el debat.

Ramon Aymerich

els analistes diuen que l'estiu sol ser el millor moment per a les operacions de compra-venda, i aquest no ha estat una excepció. En tan sols dos mesos Hachette ha participat l'editorial Salvat, els suecs d'Electrolux ha comprat la sabadellenca Unidad Hermética i els francesos de Sodimar s'han quedat amb la valenciana Elisa-Yoplait. A Pego, Pascual Hermanos ha decidit confiar una part de les seves accions al grup Cofir, encapçalat per l'italià Carlo de Benedetti. La Fiat s'instal·la a Sagunt, els japonesos de Nissan Motor decideixen invertir 75.000 milions més a la factoria de la

Zona Franca i, per acabar-ho d'adobar, la Ford passeja per tot el continent una oferta de nova factoria que promet treure la son a les diferents administracions.

I, malgrat tot, la penetració del capital internacional no és nova. El divuit d'octubre de 1976 eixia de la cadena de muntatge el primer automòbil fabricat a la Ford d'Almussafes. L'empresa de Henry Ford, com la IBM o la US Steel, eren la façana propagandística d'un model d'industrialització salvatge que s'havia imposat al País Valencià de la mà del capital forà i que en la dècada dels setanta endegà sectors com el químic i el de transformacions metàl·liques. Encara que, tal com

explica l'economista i ara vicepresident primer de les Corts Valencianes, **Vicent Soler**, «hi ha una prehistòria de les inversions. En la dècada dels seixanta es pot parlar ja d'una inversió, molt subtil, a sectors com l'agroalimentari o el calçat. Els problemes de tresoreria de les empreses del calçat de la Vall del Vinalopó van provocar l'entrada de capital dels importadors americans en el sector».

No hi ha massa dades sobre l'arribada dels primers inversors estrangers a les Illes. Però la bucòlica imatge del nòrdic tranquil que compra un terreny en una petita cala no pot amagar que una part substancial dels pastís turístic illenc —que sustentà el miracle econòmic dels seixanta— anà a parar a mans forasteres. Al Principat, per contra, les inversions estrangeres sovintegen des que, en l'Exposició Universal del 1888, els francesos comprovaren que el país posseïa un teixit industrial i social prou idoni per a instal·lar-s'hi. Això no obstant, no és fins la crisi industrial dels setanta que aquesta presència es desferma i acaba per fer-se hegemònica en sectors com l'automòbil, el químic o l'alimentació.

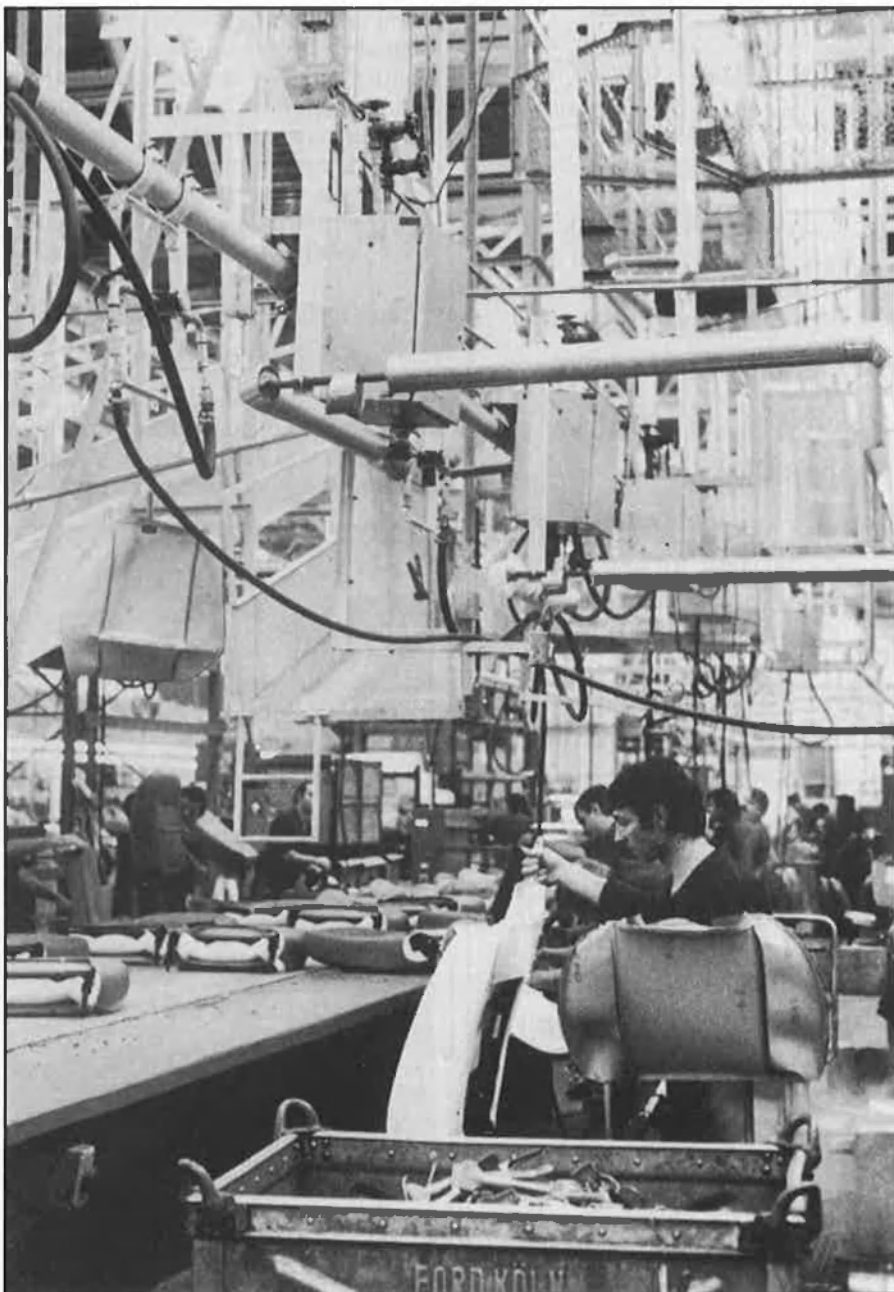
Un país dependent

Entre filials i empreses participades,

el capital multinacional té al país un pes considerable. Per a l'advocat **Francesc Cabana**, bon coneixedor del tema, «pràcticament totes les grans empreses estan controlades per interessos estrangers. Es diu sovint que el 70% de les empreses són d'ací. Però s'oblida que s'està parlant de la petita i mitjana empresa i que el 30% restant, el que correspon a les grans empreses, té un poder polític més important». ¿Quin és el pes real del capital forà al nostre país? Ara per ara, les dades diuen que més d'un terç de les empreses industrials dels Països Catalans depenen de capital estranger.

En sectors com el de l'automoció, el pes del capital propi és gairebé nul: Ford Espana, Seat-Volkswagen —encara que amb seu a Madrid, tenen factories a Almussafes i Barcelona— Yamaha, Nissan Motor, etc. A químiques i empreses de detergents i perfumeria, els alemanys controlen el mercat: Hoechst, Bayer, Basf, Henkel... En el camp de l'electrònica, els japonesos —Panasonic, Sony, Sanyo— lliuren una dura batalla contra empreses de més *arrelament* al país: els holandesos de la Philips o els alemanys de la Grundig. En sectors com l'alimentació, americans —Nabisco Brands, Borden, Ralston Purina, Campbell Taggart— i suïssos —Nestlé— deixen pas als francesos: Sodimar, NBS. Altrament són els qui controlen les grans cadenes de distribució: Au Champ (Alcampo), Carrefour, Pryca, etc. En el camp de la informàtica destaquen IBM —EUA—, Hispano Olivetti —Itàlia— i Logic Control —França.

Aquesta hegemonia industrial, que val sobretot per al Principat i per a les illes productives del País Valencià, es completa amb la penetració en d'altres que fins ara havien passat més desapercebuts. És aleshores quan l'adjectiu *en venda* adquireix la seva veritable dimensió aplicada als Països Catalans. Així, tot i que tant el País Valencià i les Illes es troben molt per sota de l'afluència d'inversions del Principat, gairebé més de la meitat d'aquestes inversions es concentren en sectors com l'hostaleria, el comerç i les immobiliàries. En el sector turístic i del lleure illenc —un conglomerat de negocis en decidida expansió no sols a l'estat sinó també més enfora— els interessos dels grans grups internacionals són, encara que no hegemònics, prou significatius. Així, els alemanys de Necker-mann und Reisen i els anglesos d'Internacional Leisure Group (Intasun) estan vinculats al grup hostaler encapçalat per Miquel Fluxà. I el primer



La indústria automobilística, tota en mans estrangeres.

tour operator mundial, l'alemanya TUI ho està amb la família Riu, propietària de Riu Hotels.

També, i deixant de banda l'activitat de grups financers i fons de pensions amb seu a Luxemburg —alguns com Pallas Group, vinculats a les activitats de Pascual Hermanos—, cal destacar l'espectacular creixement de les inversions immobiliàries. Les petites inversions familiars —ben conegudes a comarques com la Marina— han deixat pas a importants inversions de tipus immobiliari. I això val tant per a taurons financers, que operen preferentment a ciutats com Barcelona —de KIO a Winterthur passant pel grup Thyssen i Cofir— com per a operacions més planificades com la que pro-

mou el grup KIO a les Illes (Urbanització Son Verí).

Davant del tradicional predomini de la inversió americana a la resta de l'estat, els Països Catalans són l'objecte del desig de les multinacionals europees. No és estrany, doncs, que l'economista Francesc Roca hagi afirmat —referint-se al Principat— que «els burgesos catalans viuen, en bona part, a la vora del Rin». Una ullada a la llista de les 40 principals empreses del país diu molt de la situació: més de la meitat obeeixen a capital estranger. Però tampoc cal fer-se massa il·lusions pel que fa a la resta. Algunes d'aquestes —Enher, Hidruña, Gas y Electricidad o Siderurgia del Mediterráneo— es troben sota el control directe del capital

- DICCIONARI CATALÀ-VALENCIÀ-BALEAR (10 volums).**
- HISTÒRIA UNIVERSAL (6 volums).**
- DIC. ETIMOLÒGIC COROMINES (7 volums).**
- COSTUMARI CATALÀ (5 volums).**
- HISTÒRIA DE LA LITERATURA CATALANA (10 volums)**
- LES AVENTURES D'ASTERIX (7 volums).**
- LES AVENTURES DE TIN-TIN (6 volums).**

Si esteu interessats a rebre més informació i condicions especials de subscripció, marqueu amb una X ia que us interressi.

Nom i cognoms _____

Adreça _____

Població _____

Tel. part _____

Tel. treball _____

**Envieu aquesta butlleta,
retallada o fotocopiada a
APARTAT DE CORREUS 303
46080 VALÈNCIA**

públic espanyol, de l'INI. El marge de maniobra del capital local i dels poders polítics és escàs en un panorama que Francesc Cabana caracteritza com de «creixent dependència, sobretot quan en els darrers anys s'ha perdut el control de dos sectors tan importants per a l'economia del país com són el financer i l'elèctric».

La internacionalització inevitable

La calma és, però, l'últim que s'ha de perdre, apunten els economistes. Segons Cabana, «el que no es pot fer és tractar les multinacionals en termes de



Francesc Cabana.

bo o dolent. Hi ha de tot. Hi ha un tipus de multinacional imprescindible, perquè aporta una tecnologia que no tenim. I és millor que s'instal·li aquí.

Però també n'hi ha d'altres que no aporten res, que es dediquen a comprar en sectors que podien haver quedat perfectament a les nostres mans, com passa amb moltes empreses del sector alimentari. Aquí és on jo em queixo.

Fa la impressió que el país no s'ha dotat de mecanismes de defensa». Per a **Enric Llarch**, cap del servei d'estudis de l'Àrea d'Economia i Empreses de l'Ajuntament de Barcelona, «el tema ha estat sempre polèmic. Ho va ser en temps de crisi, quan tota inversió era ben rebuda. I ho és ara, en moments de reactivació. S'ha de tenir en compte que el concepte d'independència absoluta no existeix, això vol dir autarquia, i aquesta, la misèria. Ara, en una

situació d'interdependència com la que vivim, és evident que la posició dels Països Catalans —si la comparem amb d'altres regions europees similars— és molt desfavorable».

On tothom sembla coincidir és a assenyalar que la progressiva liberalització del mercat de la CEE porta inevitablement a aquesta internacionalització. Segons Llarch, «la novetat dels darrers mesos és que s'estan comprant empreses que anaven bé. I és curiós que en molts casos —Salvat, Unidad Hermética— la justificació dels venedors hagi estat la mateixa. Vénen a dir que, entrats en un procés de mundialització de l'economia, de liberalitza-



Vicent Soler.

ció de capitals, cal adquirir dimensions internacionals per competir a Europa. La solució és, doncs, associar-se o integrar-se».

L'estat d'opinió dels sectors financers i polítics de les Illes és també molt semblant. Per a l'economista **Miquel Alenyar**, que des de la seva talaia a Banca Catalana ha observat l'evolució econòmica insular, «en principi no veig negatiu aquesta allau inversora. Ben al contrari, estem en un mercat lliure com l'europeu i els mateixos empresaris ho veuen bé. Si més no, perquè també ells estan interessats a sortir amb tota llibertat. De fet, el panorama illenc es caracteritza per ser dels pocs on són més importants les nostres inversions a l'exterior que no les estrangeres a casa nostra. El cas de l'hostaleria —grups Barceló, Hotels Sol— és clar, començaren la seva expansió a les Illes Ca-

nàries i ara estan ja implicats en importants negocis a Mèxic o la República Dominicana».

Aquests arguments i la necessitat de les grans multinacionals europees per aconseguir cada vegada més quota de mercat en els seus respectius sectors —cosa que els col·loca en una millor situació per negociar— fa de les petites i mitjanes empreses catalanes un pastís envejable. Però és també aquesta conjuntura la que ha permès, a parer de **Llarch**, l'aparició «d'un fenomen poc verificable estadísticament però que es comença a detectar. Semblaria que els nostres empresaris s'estan tornant rendistes. Es cansen de treballar, de lluitar i es troben amb uns estrangers que els diuen: miri, els calés sobre la taula i a viure de renda. O el que és el mateix, a invertir en empreses que no creen riquesa, a especular. El cas Revilla, encara que extern a nosaltres, seria paradigmàtic».

Un dels darrers exemples de la inevitabilitat d'aquesta internacionalització és el cas de Pascual Hermanos. Caracteritzada per una estructura familiar —i s'ha de dir, per una gran experiència en l'exportació—, l'empresa de Pego decidí, el passat abril, ampliar el capital per tal de donar entrada al grup Cofir. L'operació, que ha suposat un desembors d'uns 3.300 milions de pesetes dona al grup encapçalat per Carlo de Benedetti i els Albertos el control del 21,5% de l'accionariat. Pascual Hermanos podrà reforçar així les seves divisions conserveres i de congelats, però sobretot, beneficiar-se de la xarxa de distribució que Benedetti manté a Europa.

«No entro a valorar el cas de Pascual Hermanos. Però el sector agroalimentari —explica **Vicent Soler**— és dels més propicis a l'entrada de capital multinacional. Exigeix tecnologia punta per a sobreviure, i malgrat que s'han fet esforços en aquest sentit per part de l'empresa autòctona, no sorprèn en absolut aquesta entrada de capital forà. En tot cas, jo sóc partidari que aquest capital vinga. És un revulsiu i un factor important de modernització. Ara, des del moment que sabem que la transnacionalització de les empreses és inevitable, cal estar preparats i no esperar una dependència gratuïta.

No per xovinisme o nacionalisme, sinó perquè, com a valencià, vull participar de les decisions, vull que el meu país genere iniciatives. En definitiva, m'agradaria més ser Califòrnia que Florida».

Les 40 primeres empreses amb seu als Països Catalans

Empresa	Activitat	Localització	Rànquing(1)	Participació
1. Fecsa	Energia	Cat.	19	
2. Motor Ibérica	Vehicles	Cat.	36	80% Japó
3. Enher	Energia	Cat.	37	
4. Focsa	Construcció	Cat.	44	
5. Hoechst Ibérica	Química	Cat.	47	100% RFA
6. Cirsas	Recreatiu	Cat.	58	
7. Cros	Química	Cat.	60	Grup Kio
8. Danone	Lactis	Cat.	63	23% França
9. Bayer Hispania	Comercial	Cat.	64	100% RFA
10. Hoteles Sol	Hostaleria	Illes	65	
11. Productos Pirelli	Cautxú	Cat.	66	100% Itàlia
12. Continental Hispánica	Alimentació	Cat.	68	100% EUA
13. Mercadona	Cadenes Al.	P.V.	71	
14. Hidruna	Energia	Cat.	72	
15. Catalana de Gas	Serveis	Cat.	73	
16. Basf Espanola	Química	Cat.	75	100% RFA
17. Roca Radiadores	Mat. Const.	Cat.	81	
18. Henkel Ibérica	Perf. Deterg.	Cat.	95	100% RFA
19. Fernando Roque	Transports	Cat.	97	21% RFA
20. Torras Hostench	Paperera	Cat.	98	Grup Kio
21. Industrias Agrícolas	Alimentació	Cat.	102	
22. La Seda de Barcelona	Tèxtil	Cat.	111	100% Holanda
23. Siderurgia Mediterrànea	Siderúrgia	P.V.	113	
24. Hispano Olivetti	Informàtica	Cat.	114	100% Itàlia
25. Agropecuaria Guissona	Alimentació	Cat.	118	
26. Sony Espana	Electrod.	Cat.	121	100% Japó
27. Gas y Electricidad	Energia	Illes	127	
28. Foret	Química	Cat.	129	92% EUA
29. Ciba-Geigy	Química	Cat.	131	100% Suïssa
30. Lámparas Elec. Z	Electrod.	Cat.	132	100% Holanda
31. Solvay	Química	Cat.	133	100% Bèlgica
32. Federación Farmaceut.	Comercial	Cat.	144	
33. Munoz y Cabrero	Transports	Cat.	148	
34. Asepeyo	Assegurances	Cat.	153	
35. Camp	Perf. Deterg.	Cat.	156	
36. Gallina Blanca	Alimentació	Cat.	158	50% EUA
37. Pascual Hermanos Grup	Alimentació	P.V.	160	21,4% Cofir
38. Catalana Occidente	Assegurances	Cat.	163	
39. Barceló, Grup	Hostaleria	Illes	169	
40. Tarragona Química	Plàstics	Cat.	179	100% RFA

FONTS: Fomento de la Producción, 1987.

(1) Posició dins del rànquing estatal.

Administració: ¿qui dona més?

Però més que l'entrada de capital estranger, el que de veritat està aixecant polèmica els darrers mesos són les polítiques de captació que utilitzen les diferents administracions. L'any 1989 serà decisiu en aquest sentit: Ford Motor té en cartera la instal·lació d'una nova factoria que representaria una inversió d'uns 175.000 milions de pessetes. Que vagi a Gal·les o al País Valencià depèn, en tot cas, de la marxa de les negociacions entre l'empresa americana i el go-

vern espanyol per una banda i per l'altra amb l'administració valenciana. En definitiva, tothom espera que Ford pari la mà a veure què cau, si més no després de la fulgurant instal·lació a Cadis de Ford Electronics. Segons **Francesc Cabana**, «el govern del PSOE està mostrant un embadaliment davant les inversions estrangeres que em deixa astorat. El mateix cas de la instal·lació de la Ford a Cadis el trobo absurd.

No sé la xifra exacta, però es parla d'un 50% de subvenció a fons perdut per part de la Junta de Andalucía i de

l'ajuntament andalús. Tot per una empresa que fabricarà uns components molt específics, que implica una inversió de 8.160 milions de pessetes i que crearà uns 350 llocs de treball que hauran de buscar en una zona que no és la de Cadis, perquè amb tots els respectes, allà no hi ha tècnics. Això és pura façana i prestigi».

En realitat, però, no és només el govern de l'estat el que promou amb interès la presència multinacional. Poden fer-se declaracions més o menys ambigües, proclames de defensa de l'empresa autòctona, però, amb més o menys grau, les diferents institucions autonòmiques —ja estigui governades pel PSOE, CiU o AP— mostren el mateix entusiasme a l'hora d'aplicar polítiques de captació. En alguns casos —el Principat— aquesta tradició arranca ja des de la crisi dels setanta, quan des de l'òrbita política es busquen socis per salvar empreses autòctones com Corberó o Piher. En el cas valencià, i segons **Vicent Soler**, «l'activitat de l'administració es justifica des del moment que està aconseguint que es vertebrar el teixit social i industrial i la modernització de les empreses auxiliars, que és el que caracteritza la nova onada inversora. En el cas del Camp de Morvedre, Sagunt, eren tradicionals les grans empreses que funcionaven com a illes, fora del circuit social. Ara està passant tot el contrari. És la manera d'evitar que una crisi econòmica



«Les nostres empreses necessiten més els diners que no les multinacionals»

Es fa difícil contestar, d'una sola vegada, totes les incògnites que envolten les inversions estrangeres al País Valencià. Però, per a **Andrés Garcia Reche**, conseller d'Indústria de la Generalitat valenciana, això no sembla impossible. El tema de la Ford és encara calent, la premsa n'ha parlat a bastament, i el conseller té la lliçó ben apresada. Mai com en aquest cas s'ha dit tant en tant poc espai:

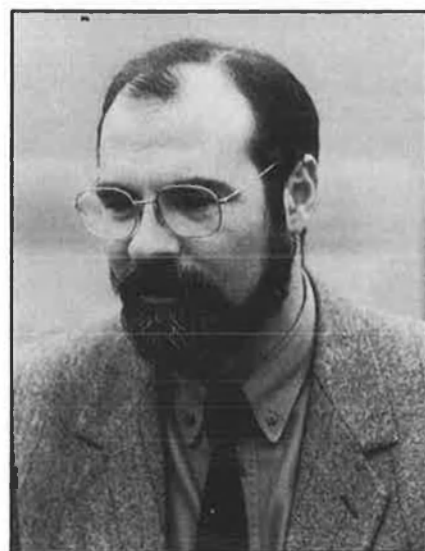
«Ford Electronics se n'ha anat a Cadis per raons òbvies. Aquí hi ha un problema: zones de l'estat que es troben en un procés de reindustrialització que, per fortuna, nosaltres ja bem superat. El Ministeri d'Indústria té molt d'interès que aquestes zones tinguen una alternativa a l'ocupació.

Això vol dir que quan arriba una inversió estrangera, el govern de Madrid dóna prioritat a certes regions,

i que les diferents administracions autonòmiques es posen també en marxa en aquest sentit. Hi ha, doncs, una competència molt dura —el que jo he anomenat «subhasta de subvencions»— i cal plantejar-se molt seriosament si la creació de 200 llocs de treball compensa la concessió de 3 o 4 mil milions a una multinacional».

«Jo pense que les multinacionals vénen al País Valencià. La prova la tenim en el fet que Fiat materialitza aquests dies la seva instal·lació a Sagunt, però a un cost raonable. No podem entrar a jugar amb els milions d'un pressupost pagat per tots els valencians per a aconseguir una multinacional. Hi ha moltes altres empreses del país que també ho necessiten.

En tot això de les inversions hi ha un cert *papanatismo*. És evident que estem en xifres molt baixes d'inversió, que estem lluitant per aconseguir-ne



més. Però no podem oblidar el fet que els diners són escassos i que les nostres empreses els necessiten molt més que no les multinacionals». □

es transforme en una crisi de territori».

Més crític es mostra **Enric Llarch**: «Totes les regions europees semblants econòmicament als Països Catalans es plantegen polítiques de captació. ¿Fins a quin punt els beneficis que aporten aquestes empreses justifiquen totes aquestes subvencions? No ho sé, però si només basem la nostra política en tractes de favor, exempcions tributàries i en salaris baixos, la instal·lació de capital a casa nostra sempre serà aleatòria i conjuntural». Consideracions que valen tant per a multinacionals com Bush Gardens —que per a instal·lar un centre d'atraccions a la costa tarragonina demana que els ajuntaments se'n facin càrrec de la infraestructura, crèdits a baix preu i estar exempta de l'IVA— com per a les negociacions que es porten a terme amb aquelles empreses que demanen instal·lar-se al Parc Tecnològic del Vallès.

Un futur imperfecte

Els Països Catalans paguen ara la factura d'anys d'aïllament, de proteccionisme i —a excepció del cítric valencià— d'una tradició productiva encarada al mercat interior. La renovació que exigeix el mercat europeu és ja, per a molts sectors, un problema que molt difícilment podran portar a terme tot sols. Hi ha qui afirma que, si continuen així les coses, moltes empreses seran escombrades del panorama econòmic. La renovació passa, en molts casos, per l'absorció o la integració dins les grans empreses foranes.

«Això vol dir —segons **Cabana**— la necessitat de fixar el que jo anomeno uns capítols matrimonials entre la multinacional i la comunitat política on s'estableix. És evident que aquesta comunitat té uns drets a defensar». De manera molt semblant s'expressa **Enric Llarch**: «Ens hem d'acostumar a un mercat cada vegada més mòbil. No només circulen de pressa els diners, també el capital físic: muntar una planta o desmuntar-la costa cada vegada menys. ¿Què hem de fer per a obtenir el màxim de beneficis de les empreses que s'instal·len aquí? Doncs negociar els llocs de treball, que els tècnics siguin del país —i que el *Know-how* d'aquestes empreses es quedi entre nosaltres—. Que els proveïments es facin aquí, etc.».

¿Queda una altra via que no sigui aquesta? ¿Quin és el marge de manobra real del poder polític dels Països Catalans sobre la seva economia? La pregunta no és gratuïta: el mateix govern espanyol, malgrat el seu suport a



Enric Llarch.

les inversions estrangeres, ha actuat sovint des de plantejaments clarament nacionalistes. Ho prova el creixement i la bona salut de l'empresa pública espanyola. Ho prova el fet que hagi promogut —amb préstecs a baix interès— la formació d'un gran grup agro-

alimentari per tal de salvar les darres grans empreses espanyoles dels gegants francesos del sector. Ho prova, fins i tot, la *simpatia* que l'executiu espanyol ha mostrat en el projecte de KIO de crear un gegant de la química espanyola que tingués com a capçalera ERT i Cros.

La descentralització de l'empresa pública espanyola és a hores d'ara una utopia. Les minses facultats que, en aquest sentit, atorga l'Estatut de Catalunya no han estat ni contemplades. En tot cas, les diferents administracions no en volen ni sentir parlar. Prefereixen deixar fer, que els empresaris se'n surtin a la seva manera. Projectes com els d'un hipotètic banc català —alguns empresaris haurien comprat una fitxa— tampoc provoquen el públic entusiasme. La fallida de Catalunya —de tota una estratègia— és encara molt a prop. Queda, doncs, esperar que l'economia faci el seu curs natural.

«Hi ha qui somriu quan es diu que Freixenet és una multinacional —explica **Enric Llarch**—, i és un error. No es pot parlar sempre en termes d'empreses d'automòbils. L'èxit d'una empresa com Lois és significatiu: els sectors tradicionals no estan condemnats a la misèria. La rapidesa del mercat actual val també per a les nostres iniciatives. Anem cap a un sistema molt americà i les innovacions permeten espais perquè empreses que connecten amb un segment determinat del mercat puguin pujar molt de pressa. És el cas, per posar un exemple extern, de l'Apple Computer. La petita empresa expansiva i innovadora que ha estat creada per tècnics que han fugit de les grans empreses. I jo penso que es pot anar per aquí perfectament». □

MIQUEL PUIG I RAPOSO, DIRECTOR GENERAL D'INDÚSTRIA DE CATALUNYA

«És lògic que es venguin empreses»

La Generalitat de Catalunya és, de totes les administracions autonòmiques, la més decidida a l'hora de potenciar l'entrada de capital forà. El tradicional teixit industrial català ha ajudat també a fer del Principat la segona zona de l'estat en captació de diners estrangers.

R. A.

—: Quina és l'actitud de la Generalitat pel que fa a les creixents inversions estrangeres al nostre país?

—Bé, jo distingiria dos casos. Un, la inversió nova, que és on la Generalitat s'ha mostrat sempre molt oberta

i la considera positiva. És coneguda l'eficàcia de la nostra institució a l'hora de captar noves inversions, sovint en competència amb altres administracions. Tenim serveis al Japó, als EUA i a Europa que pretenen assessorar i acollir aquestes inversions. ¿Per què aquesta posició? Per dues raons: perquè estem en un mercat obert com és