

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

l'europeu i perquè l'efecte de les instal·lacions multinacionals —aportació tecnològica, irradiació industrial— és molt positiu. Tots els poders públics hi coincideixen. En el segon cas, en la compra d'una empresa catalana per part d'empreses estrangeres, la nostra postura és molt més matisada. És evident que, políticament, té un efecte negatiu en la capacitat de decisió d'una comunitat. Però no podem ser ingenus: en un mercat obert és inevitable que els accionistes comprin o venguin. Com a institució política que estem d'acord amb l'economia de mercat, això és obligat. Hi ha encara un altre aspecte positiu: molt sovint, encara que no sempre, les empreses que es compren reben nova tecnologia i el seu manteniment implica un enfortiment de l'estructura industrial del país.

—Però, en aquest mercat obert, nosaltres venem més que no comprem.

Algú ha dit que els empresaris s'estarien tornant rendistes. ¿Quines són les veritables raons d'aquesta penetració?

—Jo penso que el problema està en el fet que l'economia catalana s'ha desenvolupat en un mercat tancat, molt protegit, que durant molts anys ha considerat el mercat exterior com una cosa molt secundària. El procés de concentració que s'ha donat a Europa des de fa anys, aquí no s'ha produït, probablement perquè la idea de mercat tancat està molt arrelada en la cultura empresarial. Per tant, no s'ha aconseguit una dimensió competitiva a Europa, i ara en paguem les conseqüències. El que ens ha de preocupar no és que moltes empreses passin a l'òrbita euro-



«En un mercat obert és inevitable que els accionistes comprin o venguin».

pea, sinó que gairebé no hi hagi compres.

—¿I com creu que es pot modificar una situació com aquesta?

—Acostumant el nostre empresariat al fet que el mercat natural sigui Europa. El primer que s'ha de fer és prendre contacte, sortir fora, exportar i conèixer el mercat. En indústria i economia sempre passen trens. És evident que el de l'automòbil —per exemple— és un tren perdut, és impensable d'entrar-hi. Però en passen d'altres: noves tecnologies, disseny i moda. Sobre aquests trens es poden construir multinacionals. ¿De què depèn? Que hi hagi empresaris. Si l'esperit empresarial desapareix a Catalunya, malament.

—S'ha dit de vegades que el país no té mecanismes de defensa per a invertir la situació. ¿El suport que el govern espanyol ha donat a determinats grups —químiques, alimentàries— per contrarestar el poder multinacional és susceptible de ser aplicat des d'ací?

—Una cosa és crear un grup d'empreses, un grup alimentari, un gran banc. I l'altra, una multinacional. A mi em sorprèn aquesta obsessió per crear empreses grans. Es diu sovint que s'han de crear grans empreses per a competir a Europa, i això no és veritat. Als EUA conviuen empreses grans i petites. Per a potenciar l'economia d'aquest país no podem crear un grup català, improvisar-lo. Ho han de fer els mateixos empresaris. □

## International House



- Classes d'anglès per a adults i xiquets.
- Grups reduïts.
- Curs especial convocatori desembre Cambridge First Certificate.
- Cursos de valencià.
- Professors nadius i titulats.

Pasqual i Genís, 16 - 46002-València  
Telèfon (96) 352 06 42

Subscriu-te  
per telèfon  
357 28 56

Una publicació mensual per a tots els xiquets i les xiquetes valencians. Ara, també als quioscos.

Apartat de Correu 11007  
46080 VALÈNCIA

CAMACUC