

Fer negocis 'a la catalana' a l'Amèrica llatina

Ramon Praderas, president de la Federació d'Entitats Empresariales d'Ascendència Catalana d'Amèrica, és un observador privilegiat de les relacions comercials transoceàniques.

"Fer negocis 'a la catalana' vol dir que els empresaris que van a Amèrica puguin parlar amb gent en la nostra llengua i també fer les inversions amb cura, és a dir, sense llançar-se al buit."

Les raons polítiques i els conflictes bèl·lics, com la guerra civil, van fer que nombrosos catalans s'exiliessin a molts països d'Amèrica llatina. Molts d'ells van establir-s'hi, van formar una família i van fundar empreses que, amb el temps, havien de passar als seus fills. També hi va haver, però, qui s'hi va exiliar voluntàriament per fer negoci i sortir endavant. Tant els uns com els altres ara s'han integrat a la Federació d'Entitats Empresariales d'Ascendència Catalana a Amèrica, que vol facilitar l'adaptació dels empresaris d'aquí a l'altra banda de l'Atlàntic. Ramon Praderas n'és el primer president.

—*Com sorgeix la inquietud de formar una entitat d'empresaris catalans?*

—La primera entitat empresarial que es va crear va ser a Mèxic el 1986, i a partir de llavors l'han seguit Xile, l'Equador, i d'altres que estan en fase de constitució o legalització. El 1997 vàrem fer la primera reunió conjunta i no va ser fins l'any 1999 que la Generalitat ens va reconèixer com a federació. Al principi, ens va costar temps diferenciar-nos dels casals catalans d'aquests països i, fins i tot, hi havia gent que pensaven que estàvem fent una cosa paral·lela però, com sempre, el temps posa les coses al seu lloc.

—*Què és això de fer els negocis "a la catalana"?*

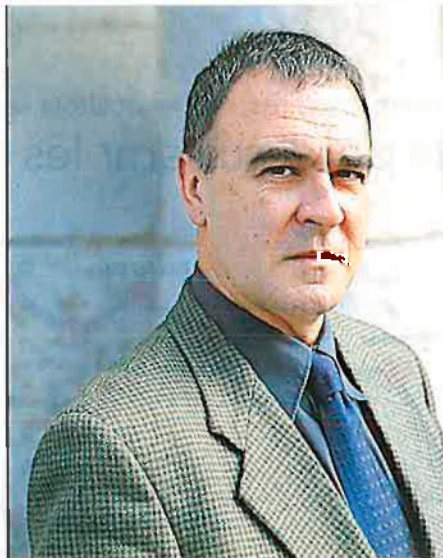
—És un objectiu que ens hem marcat i que demanàriem quasi que fos com una denominació d'origen. Fer negocis "a la catalana" vol dir fer-los en la nostra llengua, que els empresaris que van a Amèrica puguin parlar amb gent, que fa temps que hi són, en el mateix idioma. En segon lloc són inversions fetes amb cura, és a dir, sense llançar-se al buit. I en tercer lloc, fetes amb seny, amb una mica de sentit comú, sense buscar una rendibilitat a curt termini. Quan un va a un país es tracta de fer negoci i establir-se per un temps molt més llarg.

—*Com es veu la balança econòmica catalana des de l'altra banda de l'Atlàntic?*

—A favor de Catalunya. Tenim més exportacions de Catalunya que a l'inrevés. Com que Catalunya és una porta a Europa ens permet oferir la possibilitat ràpida d'accedir-hi. Els qui fa molts anys que vam anar a Amèrica tenim la possibilitat de trobar contrapartides a Catalunya per introduir productes a la comunitat europea, fets amb un cost de mà d'obra relativament barat.

—*La globalització en quina mesura afecta els empresaris catalans dels països de l'Amèrica llatina?*

MARC VILA



—No podem lluitar contra la globalització, és un fet i cal buscar-ne i aprofitar-ne les condicions favorables. L'avantatge que tenim a l'Amèrica llatina és que hi ha blocs de mercats de diferents estats. A més, davant l'obertura de les comunicacions i la rapidesa de les inversions, el que es fa necessari als països d'Amèrica és el factor humà. És a dir, que per a fer un acord, als empresaris, a part de la informació, els cal una bona encaixada de mans o una bona química, en definitiva, entre les dues parts.

—*Es difícil establir una empresa en països com els llatinoamericans on, en certs casos, els governs sembla que puguin tron-tollar?*

—Excepte en casos molt concrets, els governs penso que no corren cap perill. De vegades hi ha sortides de to, com ara en el cas recent d'Equador, però ja ha tornat una mica a la normalitat. Qui inverteix en aquests països ha de tenir en compte determinades actuacions, nivells i proteccions de la seva inversió. Els inversors no s'hi poden llençar obertament. Encara que estiguin dolaritzats, continuen tenint les seves monedes i cal tenir precaució. Les experiències que hem tingut a Mèxic durant els anys setanta, vuitanta, i fins i tot el noranta-quatre, cal tenir-les en compte.

Joan Esculies