

La inexistència d'empreses catalanes de gran dimensió és un fenomen anòmal, donades les característiques econòmiques de Catalunya. Les causes d'aquest escenari cal buscar-les no només en la manca de complicitat dels governs de Madrid i en el poc marge de maniobra per fer política econòmica de la Generalitat, sinó en l'escassa tradició cooperativa empresarial a Catalunya. Així ho assegura Ramon Tremosa, coautor amb Joaquín Trigo i Salvador Guillermo de l'estudi *L'empresa catalana en l'economia global* (Papers d'economia industrial, 19, Generalitat de Catalunya, 2003). En l'estudi es constata que no hi ha cap empresa del país –amb domicili social a Catalunya i capital social català o espanyol en un mínim del 51%– entre les primeres 500 empreses del món per capitalització borsària.

—Quina és, doncs, la caracterització de l'empresa catalana?

d'Estalvis i Pensions de Barcelona, Banc Sabadell i Caixa Catalunya. Aquesta dada confirma que Catalunya té entitats financeres pròpies, potents i modernes, i que han sabut fer una gran feina. Però també estem davant d'una insuficient connexió entre l'estalvi català i l'empresa catalana, i d'un teixit empresarial eminentment familiar que ha d'abordar de manera inevitable el seu augment de dimensió.

—Això permet a les empreses blindar la seva independència.

—Sí, una empresa familiar pot estar molt més cohesionada perquè qui dirigeix el negoci és la mateixa família i, des d'aquest punt de vista, el principal actiu que té avui en dia l'economia catalana és aquest teixit de petites i mitjanes empreses de capital familiar, que són la base de la seva estructura productiva i de la seva riquesa.

—La projecció exterior d'una empresa familiar és molt limitada, i potser aques-

“L'empresa necessita confiança per créixer”

Ramon Tremosa

Professor de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona

—El 2001 vam fer una radiografia del panorama empresarial català i vam detectar 220 empreses que van facturar més de 125 milions d'euros, i d'aquestes, de capital català amb seu a Catalunya n'hi havia 109. Vam observar una gran asimetria entre el potent i competitiu sector financer català i un encara no prou desenvolupat ni globalitzat sector industrial, amb una gran quantitat d'empreses manufactureres familiars. Els nostres tres primers grans grups empresarials depenen d'entitats financeres: Caixa

ta independència és alhora un factor de desavantatge per al creixement de les nostres empreses?

—La dimensió familiar era òptima per atendre la demanda del mercat espanyol fins fa vint anys, però ara el mercat s'ha multiplicat per deu i el problema és com una empresa familiar augmenta la seva dimensió per adaptar-s'hi. Ampliar capital vol dir que l'empresa admet que entrin altres socis, i fins i tot que la família pot arribar a perdre el control del negoci. Aquest és el gran repte que té l'em-

presa catalana. La prova és que Caprabo va facturar el 2002 2,5 vegades menys que Eroski, que és una cooperativa basca. Caprabo presenta un creixement més lent perquè no vol perdre la independència que dona ser una empresa amb només tres famílies com a principals accionistes.

—I aquest factor explica que Catalunya, que és una potència productiva amb un PIB més elevat que molts països europeus, no tingui grans multinacionals?

—N'és una de les causes, però n'hi ha d'altres. L'empresa catalana ha de fer el salt del mercat espanyol al mercat europeu, i en aquest camí necessitem que l'estat sigui còmplice total de les nostres expectatives i interessos, perquè sense aquest suport del sector públic estatal al qual les nostres empreses paguen molts impostos, no hi haurà grans multinacionals a Catalunya.

—Gas Natural ho deu saber prou bé. Si el Govern espanyol no hagués vedat l'intent de fusió amb l'elèctrica Iberdrola, hagués pogut ser la tercera empresa del sector a Europa...

—És una mostra evident d'aquesta manca de complicitat de l'estat espanyol. Si aquest hagués impulsat l'acord, Gas Natural ara figuraria entre les primeres 500 empreses multinacionals del món. Aquest estat recapta molts diners en impostos i té una gran capacitat reguladora que podria beneficiar i cohesionar sectors, empresa i territoris. Però no ho fa, i la població de Catalunya i els empresaris han de saber que paguem un 40% del PIB en impostos a un sector públic que no lluita a mort amb nosaltres.

—Quin marge de maniobra té el Govern català en matèria de política econòmica per compensar aquesta situació adversa?

—El sector públic català encara és embrionari, la despesa pública de la Generalitat no arriba ni al 10% del PIB de Catalunya. Per tant, el Govern català té poc espai per fer una política pròpia en el sentit estratègic que necessitem. Per això és molt important que el nostre Govern participi de tots els impostos, també de l'impost de societats, i que augmenti el percentatge



JORDI PONS

de participació en els altres impostos perquè el seu pressupost creixi. Tenir més participació en els impostos és l'única manera d'impulsar el creixement i la productivitat catalana per convergir amb les regions europees més avançades. Evidentment, cal que es redueixi el dèficit fiscal català.

—Precisament vostè és coautor, amb Jordi Pons, de l'estudi *Competitivitat de l'economia catalana en l'horitzó 2010: Efectes macroeconòmics del dèficit fiscal amb l'Estat espanyol*. Quines conclusions en treu?

—Aquestes simulacions de creixement econòmic fetes per Catalunya mostren uns resultats espectaculars. Si en els propers deu anys es reduís el dèficit fiscal de Catalunya, el PIB català augmentaria significativament en el context europeu. La variable del PIB per habitant podria fer un salt de l'ordre del 50% si el dèficit fiscal català es reduís al 4% del PIB, és a dir, a la meitat del que és ara. Però el que han d'entendre a Madrid és que si es redueix el dèficit fiscal català i la seva economia fa un salt endavant, arros-



segariem cap al creixement econòmic la resta de l'estat. Aquesta reducció, per tant, beneficiaria el conjunt de l'estat espanyol a deu anys vista. De fet, potser l'única manera que té l'economia espanyola de convergir amb Europa és que la seva part més dinàmica creixi a gran velocitat.

--Aquesta simulació és podria traslladar al País Valencià i a les Illes?

--Clarament. Només cal veure que a les Illes el percentatge del pes del dèficit fiscal és semblant al de Catalunya, entre el 8% i el 9% del PIB balear anual, i al País Valencià parlem d'un 4 o 5% del seu PIB. De fet, aviat replicarem aquest estudi per al conjunt dels Països Catalans i pensem que les conclusions seran en la mateixa línia, és a dir, que si aquests recursos s'invertissin en el mateix territori, generarien un claríssim efecte multiplicador sobre el PIB.

—A banda de les consideracions polítiques que pressuposaria la reducció del

dèficit fiscal, aquesta proposta seria assumible en termes econòmics per a l'estat espanyol?

—D'entrada no, perquè l'estat espanyol viu bàsicament de Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears. El que passa és que des de Madrid s'entesten a vendre la idea que els gallecs, els andalusos i els extremenys seran els grans perjudicats de la reducció del dèficit fiscal català, quan en realitat ho seria l'economia de Madrid. És a Madrid on van a parar en forma d'inversió gran part d'aquests dèficits fiscals; per tant, l'autèntic debat no és que deixin de créixer les comunitats més pobres de l'estat, sinó que Madrid perdi creixement perquè el recuperem nosaltres.

—Quins efectes té el dèficit fiscal sobre el creixement de l'empresa catalana?

—Amb més diners podríem invertir més en universitats, en recerca i en capital humà. El problema és que patim un forat tan gran, que Madrid no su-

pleix, que estem perdent capacitat de creixement econòmic i empresarial. En canvi, els beneficis de la reducció del dèficit són múltiples. D'una banda, guanyariem en inversió en xarxes de carreteres, de trens, aeroports, ports, alta velocitat de mercaderies... tot plegat donaria un gran esquelet a l'economia productiva. D'altra banda, una menor pressió fiscal permetria captar inversió exterior a gran escala.

—De fet, la Unió Europea ampliarà la xarxa ferroviària per connectar països com França i Itàlia amb els futurs nous socis de la Unió. Catalunya i el País Valencià, i per descomptat les Illes, veuran passar aquests trens de lluny. Tot plegat també deixarà en situació de desavantatge les nostres empreses que vulguin exportar a l'Europa de l'Est.

—Jo canviaria el TGV. Barcelona-Perpinyà per un TGV de mercaderies, o un tren d'alta velocitat de mercaderies que fes el mateix recorregut. Po-

sats a construir una primera línia d'alta velocitat que ens connecti amb Europa, que sigui de mercaderies, perquè per al transport de persones tenim alternatives. D'altra banda, canviaria un milió de passatgers a l'aeroport del Prat per un milió de tones, perquè molts empresaris catalans han de descarregar les mercaderies a l'aeroport de Vitòria i portar-les per carretera a Catalunya.

—Però els empresaris no es queixen i no s'uneixen per pressionar, com han fet, per exemple, a Itàlia.

—Aquesta situació no és sostenible a llarg termini. És molt més prioritari que hi hagi una línia d'alta velocitat que connecti directament el Port de Barcelona amb França i els mercats europeus que no pas un tren de passatgers. Es cert que els empresaris han de ser molt conscients i reivindicar aquestes infraestructures, perquè amb l'ampliació de la UE cada cop serem més perifèrics, i això ens pot passar factura.

—Quin paper poden jugar les nostres empreses en aquest context, podríem dir, d'hostilitat generalitzada?

—Les empreses han de fer la revolució, en el sentit que han d'exigir al sector públic la complicitat que hi ha a la majoria de països amb característiques similars a les nostres. Les empreses en aquest país han callat massa i han deixat que els partits polítics assumissin sols la feina de recuperar autogovern. Penso que els empresaris han d'adonar-se que ells seran els principals perjudicats, o afavorits, d'aquest procés, han de participar activament i mullar-se. Des d'aquest punt de vista, a Catalunya falta una tradició cooperativista important que agrupi empresaris, així com una capacitat de fer *lobbys* per anar a Madrid en millors condicions per defensar els seus interessos.

—I doncs, aquest és l'ingredient intern que li falta al teixit empresarial català per acabar de projectar-se exteriorment?

—La nostra empresa té diners, tecnologia i coneixements, sap exportar, vendre i innovar. Per tant, aquests elements que calen per créixer i per arribar als mercats europeus els tenim

consolidats. Però el principal repte a què ens hem d'enfrontar en els propers deu anys és assolir un actiu tan immaterial com la confiança. Per créixer en dimensió, l'empresa catalana no només necessita tecnologia i complicitat de l'estat, sinó també confiança, saber col·laborar amb d'altres empresaris.

—Aquesta circumstància pot fer fracassar el procés d'internacionalització iniciat per algunes pimes familiars?

—Si diverses empreses familiars són incapaces de col·laborar entre elles per anar juntes a Europa, el futur de les empreses catalanes en el context europeu perilla.

—A què atribueix aquesta falta de confiança?

—Un país amb un gran excés d'empreses familiars és un país amb un nivell de confiança baix, perquè demostra que la gent no col·labora econòmicament més enllà de l'àmbit familiar. En canvi, hi ha països petits com Suècia, Finlàndia o Holanda que tenen grans empreses multinacionals, perquè tenen un estat còmplice al darrere i perquè hi ha una confiança molt gran entre els seus habitants, cohesionats nacionalment, cívicament, culturalment i fins i tot religiosament. En aquest sentit, el País Basc, amb la seva rica tradició cooperativa, ens dona una gran lliçó, ha creat la seva xarxa empresarial més enllà de l'àmbit familiar. Per contra, l'empresariat català ha estat menys capaç d'articular aliances.

—L'empresa catalana té potencial real per tenir presència al mercat de les multinacionals?

—Estic convençut que hi ha prou capacitat empresarial en aquest país. Analitzant els resultats de les empreses veiem que si haguéssim fixat l'any 2001 el llistó de facturació en 100 milions d'euros, tindríem fins a 400 empreses de capital català. Si hi ha condicions òptimes, segur que d'aquestes empreses n'hi haurà deu o quinze que podran estar en condicions de fer un pas endavant cap al mercat de les multinacionals.

Gemma Aguilera

Biografia

Ramon Tremosa i Balcells,

nascut a Barcelona el 1965, és professor titular del departament de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona (UB), en la qual és investigador en el Centre d'Anàlisi Econòmica i de Polítiques Socials. Es va doctorar a la UB el 1999 amb una tesi referida a l'impacte de la política monetària sobre els resultats empresarials en la manufactura catalana. Ha publicat articles d'economia catalana a revistes nacionals i internacionals, i és coautor de diversos llibres, entre ells, *L'empresa catalana en l'economia global* (Papers d'economia industrial: Generalitat de Catalunya, 2003); *Catalunya, societat massa limitada* (Angle Editorial, 2003); *El sector públic a Catalunya, 1985-1998* (Institut d'Estudis Autònoms, 2002), i *La reducció de los costes administrativos en España: nuevas tecnologías y eficiencia en la gestión pública* (Ranstad, 1999). Ramon Tremosa és especialista en política monetària, economia regional i economia i empresa catalana.

