

EMPRESA FAMILIAR

Perfils d'empreses multinacionals

Modest Guinjoan / Josep Maria Llaurador

guinjoan@barcelonaeconomia.com

Que les grans empreses industrials de Catalunya considerades multinacionals siguin familiars no sorprèn ningú que conegui mínimament l'estructura empresarial i econòmica del país. Les més grans tenen una dimensió discreta si les comparem amb les multinacionals d'altres països. Per a les 16 primeres, estem parlant de xifres de facturació d'entre 100 i 1.000 milions d'euros, lluny de les grans multinacionals familiars europees, com ara el grup Tengelmann, Robert Bosch o Henkel, que individualment facturen més que totes aquestes empreses catalanes juntes, per bé que la dimensió per ella mateixa no determina gaires coses.

Amb predominància del sector d'alimentació i begudes, però també amb presència d'empreses de farmàcia i materials de construcció, entre d'altres, les principals empreses multinacionals de Catalunya s'associen als Roca, Costafreda, Carulla, Gallardo, Ferrer, Rumeu, Fradera, Daurella, Molins, Bernat, Puig, Vall Palou, Vall Plà, Raventós, Pont; al seu costat, un llarguíssim etcètera de personatges i de famílies senceres d'empresaris, de nom menys conegut, però tan bàsics com els anteriors a l'hora de generar activitat econòmica. La realitat del teixit empresarial que ha estat –i és– capaç de crear el país és la d'un conjunt de societats d'origen personal i personalista, esdevingudes familiars, de gent que fa poc so-

roll, treballadora i discreta, estalviadora i prudent, tot tan català com la majoria dels seus cognoms. En general, són gent de feble adscripció política a nivell ideològic tot i que, en canvi, hi festegen obertament a nivell pràctic –allò d'estar bé amb els que manen, que, per cert, no són a Catalunya–; en qualsevol cas, són empresaris, i el seu nord no és fer política sinó empresa. Per contra, les grans empreses multinacionals espanyoles són tota una altra cosa, sobretot si agafem les més importants i amb més presència en mitjans de comunicació, com ara Telefónica, Repsol, BBVA, Endesa, Gas Natural, BBVA, SCH o Iberia.

Diferències? Moltes. En primer lloc, són molt més grans que les multinacionals industrials catalanes, a notable distància, amb una dimensió equiparable a la de les grans empreses familiars europees. En segon lloc, fonamentalment són empreses de serveis i de subministraments bàsics, no són transformadores. En tercer lloc, són societats obertes, la major part del seu capital

es cotitza a borsa i és fàcil entrar-hi i sortir-ne, de l'accionariat. En quart lloc, l'origen d'algunes d'aquestes empreses és el monopoli, amb el sector públic com a accionista, de manera que la seva posició actual en el mercat és hereva de la no-competència. Una altra diferència: el gran èmfasi que han posat en la seva expansió cap a l'Amèrica Llatina, fins a nivells de risc difícilment justificables,

empeses per l'impuls polític d'un govern amb aires de grandesa. Aquest aval, que comporta que si van malades els problemes de les multinacionals els acabaran pagant els soferts contribuents, té valor per als gestors que prenen les decisions, atès que el factor risc polític s'esmorteeix de manera molt notable.

La distància respecte al pas a pas de les empreses familiars catalanes i a la solitud amb què han d'assumir el risc de sortir fora, és substancial. Per completar la comparació, algunes de les multinacionals espanyoles tenen com a accionista principal la més gran institució financera de Catalunya, amb la qual cosa una part important dels catalans ens trobem en la paradoxa de participar de manera indirecta en l'aventura americana espanyola (qui ens ho havia dit, després de segles de prohibició de posar els peus a Amèrica!) i no poder participar en els projectes multinacionals dels empresaris catalans, entre altres coses perquè les seves empreses són familiars.