

LES MULTINACIONALS A CATALUNYA

Francesc Cabana

SUMARI

=====

Presentació	4
I. Les qüestions fonamentals	8
- Una qüestió de fons	9
- Una qüestió de forma	9
- Una realitat econòmica	11
- L'edat de les multinacionals	14
- Els països de les multinacionals	15
- La discreció de les multinacionals	19
- Els sistemes de control de les multinacionals	21
- Les multinacionals i la investició	23
- Les multinacionals i el personal directiu	25
- Les multinacionals i la transparència fiscal	28
- Les multinacionals i l'exportació	30
- Les multinacionals i els sectors industrials	32
- L'arrelament a Catalunya	36
- Les multinacionals i l'autonomia	38
- Història i marc legal de les inversions estrangeres	39
II. Trenta multinacionals i un cas a part	47
- Les trenta multinacionals: dades bàsiques	49
- L'especialització industrial catalana	53
- Sector químic	55
L'empremta de la I.G. Farben: Hoechst, Bayer i Basf	56
El segon consumidor d'electricitat de Catalunya: Solvay	73
Henkel, la química aplicada alemanya	80
Imperial Chemical Industries: l'Imperi britànic es història, però l'ICI no	83
Dues empreses de Basilea, molt arrelades: Ciba-Geigy i Sandoz	88
Dos conglomerats americans, amb nom format per inicials: CPC i FMC	96

- Sector alimentari	104
Nestlé, la primera multinacional a Catalunya	105
Els socis americans d'Agrolimen: Ralston Purina i Borden	111
Altres tres societats americanes: Campbell Taggart- Aneuser Busch, Nabisco Brands i Carnation	111
Star, la multinacional modesta	126
- Sector de l'automobil i industria auxiliar	129
Nissan: tecnica japonesa per Motor Ibérica	130
Yamaha, la competència de les motos catalanes	141
Bendix-Allied a Bendibérica	135
Lucas, els britànics de Condiesel	138
- Sector textil	144
Akzo, els holandesos de La Seda de Barcelona	145
Rhone-Poulenc, el sector públic frances a SAFA	149
- Sector begudes	153
Dues empreses italianes: Martini Rossi i Cinzano	154
- Sector d'informàtica i màquines d'oficina	157
Olivetti, una empresa reconvertida	158
Sperry: Univac i Vickers	163
- Sector electrònica de consum	167
Grundig	168
- Sector edifici arts gràfiques	171
Bertelsmann, una multinacional discreta: Printer i Plaza y Janés	171
- Neumàtics i cables electrics: Pirelli	172
- Philips: un cas a part	183
III. Informació complementària	187
- Altres multinacionals a Catalunya, de caràcter industrial	188
- Domicili a Catalunya, però centres de producció fora	192
- Empreses comercialitzadores	193
- Industries amb producció a Catalunya i domicili a Madrid	194
- Multinacionals i empreses de serveis	196
Bancs estrangers amb sucursal a Barcelona	198

Entitats financeres	19
companyies d'assegurances	19
agencies de publicitat	19
- L'exportació de les multinacionals catalanes	20
- Principals inversions estrangeres a Catalunya (1.977)	20

PRESENTACIO

Qualsevol observador de la vida econòmica catalana pot comprovar fàcilment el paper important que hi tenen les grans empreses multinacionals, que actuen a Espanya: el cotxe, el petit electrodomèstic, la beguda refrescant, el bolígraf, el medicament, el gelat, la màquina d'escriure, el neumàtic, el detergent, etc. A més a més dels productes de consum, que porten marca i són així identificables, hi han les primeres matèries o els productes industrials, que tenen la mateixa procedència, però que no estan a la vista: la fibra artificial, el producte químic, el colorant, etc.

Els economistes s'han adonat d'aquest fet i han publicat treballs, quantificant el seu pes i la seva participació en l'economia catalana [#] (nota peu de pàgina: Vegeu especialment, "Industrialització a Catalunya 1.960-1.977", Centre d'Estudis de Planificació, editat per la Caixa de Pensions, Barcelona, 1.982).

Potser faltava aquell estudi que les identifiqués i les presentés, recollint la seva història i la seva organització, el que signifiquen a fora i com es mouen aquí, la seva política de personal i la seva producció a casa nostra. No es pot generalitzar mai i les multinacionals no són una excepció a la regla. Es parla sovint d'elles com si estessin constituïdes, seguint un sol model, i això no es veritat. Potser el millor que es pot fer es donar una informació, amb una base econòmica sòlida.

Es el que he tractat de fer amb les principals multi-

nacionals, que tenen a Catalunya com a centre, a l'hora d'actuar dintre del mercat espanyol. No puc amagar la meua posició de defensa -política i econòmica, a l'hora- en relació a aquestes empreses, si les comparem amb aquelles altres, que tenen la seua social a ciutats no catalanes. Ja que estan entre nosaltres, prefereixo que tingui aquí el seu domicili social i els seus principals centres de producció. No defenso a les multinacionals, genèricament; defenso a les que estan a Catalunya, en relació a les que no hi estan, que es una altra cosa.

La presència de les multinacionals es manifesta en bona part a través de la indústria. Catalunya es un país industrial i ho continuarà essent, durant molts anys, malgrat la crisi econòmica que ha afectat aquest sector i a les indústries catalanes en particular. No seria lògic que les multinacionals es mantinguessin al marge de la zona més industrialitzada de l'Estat espanyol o que tendissin a separar la seua social del seu centre de producció. Per a mi són propers els anys en els que la Dictadura del General Franco aconseguí atreure molta inversió estrangera cap a Madrid, a base de major pressió política i menor pressió fiscal, i no en tinc cap bon record.

Crec que seria negativa per a l'economia catalana una posició d'hostilitat general contra les multinacionals, que les impulsés a marxar o a buscar un altre domicili, dins de l'Estat. No hi podem fer bromes. Ara bé, aquesta posició no es incompatible amb la crítica i amb la necessitat d'un diàleg, que permeti la convivència, a base d'un respecte i d'un coneixement mutu entre empresa i comunitat social.

Es a donar aquest coneixement, que va destinat el present

estudi. Ja he dit que hi han moltes diferències entre elles. Cada empresa té el seu tarannà, la seva pròpia estratègia empresarial i els seus directius, amb bon o mal humor. El meu objectiu ha estat presentar-los, tal com són.

Les multinacionals són alguna cosa més que indústria. És veritat. Per aixó hi ha una informació sobre les empreses de serveis. Però no hi ha dubte que les aportacions que més incideixen sobre la vida econòmica del país, d'una manera directa, són aquelles realitzades per les empreses industrials

- - - -

El present treball està dividit en tres parts.

La primera part es un recull dels punts principals que afecten a les multinacionals. Voldria que servís al lector per a presentar la seva filosofia, la seva procedència, la seva història. No es un resum del que ve a continuació, però sí que està escrit després i aprofitant tota una experiència.

La segona part està destinada a la presentació d'una trentena de societats internacionals, amb noms, activitats, fàbriques i gairebé el nom del Director General. Es un capítol concret, en el que em limito a explicar coses.

La tercera es una informació complementària, formada per llistats d'empreses i d'activitats. Dona material indispensable per a completar el panorama.

- - - -

Aquest no ha estat un treball de laboratori. He trepitjat moltes empreses i he aprofitat totes les fonts d'informació que he trobat: escrites i orals. És evident que les Memòries de les companyies m'han donat el material bàsic sobre activitats i organització.

Malgrat que aquest es un treball econòmic, no faig estudi

de balanços,ni de "ratios" comptables,ni de capacitat financera,ni de rendibilitat dels recursos.No era aquest el meu objectiu.M'interessava més proporcionar una informació sobre la realitat concreta -econòmica i social,a l'hora- de les grans multinacionals a Catalunya

=====

I. LES QUESTIONS FONDAMENTALES

Una qüestió de forma

=====

A les multinacionals no els hi agrada aquesta denominació. Es un problema de forma, però que té la seva importància, -com l'acostuma a tenir sempre la forma, sigui dit de passada- La paraula multinacional s'utilitza molt sovint amb un to pejoratiu.

Si les deixessin triar, preferirien el nom de societats multinacionals. La diferència etimològica es mínima, però la diferència està en el segell amb el que estan marcades les multinacionals per una determinada opinió, mentre que l'altra expressió no té significat negatiu.

No obstant, he deixat el nom conegut i popular. No vull crear dubtes en el lector. Si hagués seguit l'altre criteri, hauria de haver començat, dient: "senyors, amb el nom de societats internacionals, m'estic referint a les multinacionals". Hauria resultat una mica ridícol. Em sembla més correcte utilitzar el nom comú i fer-ho sense prejudicis de cap mena.

Les multinacionals no són ni dimonis amb cua i banyes, ni sants baixats del cel. Són grans empreses i per aquest sol fet ja s'entén que la seva actuació té una gran transcendència. Aquesta transcendència no es tan sols econòmica, sinó també social.

Les multinacionals són, per altra part, una realitat econòmica. Sobre aixó en parlaré més tard

Una qüestió de fons

=====

Les societats multinacionals són aquelles que, comptant amb uns grans recursos financers i una tecnologia propia,

actuen en amples zones geogràfiques i tenen capacitat per a controlar una part del mercat dels seus productes, en competència amb altres societats del mateix estil o més petites.

No voldria tampoc lligar-me per una definició. Vull destacar alguns dels seus aspectes essencials, aixó sí, però res més. Hi ha un sentit popular que val més que molts intents de posar límits, en virtuts de fórmules ^{numèriques} matemàtiques. La definició de les multinacionals presenta els mateixos problemes que la de les grans empreses i la mateixa fàcil solució. Una empresa es gran, quan no es petita ni mitjana. Encara que aixó sembla una totxeria, la veritat es que serveix en el 90% dels casos, mentre el 10% resta obert a discussió. Amb les multinacionals passa el mateix: podem posar el llistó una mica més baix o una mica més alt, però hi ha unanimitat en la majoria dels casos.

Vuèl destacar, repeteixo, alguns aspectes essencials, que sí que tenen importància a l'hora d'establir alguna mena de valoració. Són tres: recursos, tecnologia i mercat.

Per recursos entenc la capacitat financera d'aquestes empreses a l'hora de mobilitzar capitals: siguin propis -capital i reserves-, siguin de tercers -capacitat d'endeutament. Aquesta capacitat d'aixecar diners significa, a la vegada, la possibilitat de realitzar projectes, que exigeixen una gran inversió, o la capacitat d'aguant, en moments de vaques glaques.

Però els diners sols no permeten crear o mantenir multinacionals. Hi ha de haver, també, tecnologia i tecnologia pròpia. D'altra forma, molts Estats haurien pogut crear multinacionals a base d'empreses públiques i abocament de diner a favor d'elles. O algunes empreses privades de països del Tercer Món s'haurien pogut situar en aquest rengle, gràcies a

creixements afavorits per determinades circumstàncies polítiques o econòmiques. Però manca la tecnologia. Els països del Tercer Món, o en procés de desenvolupament, aconsegueixen crear grans companyies, però res més. Fins i tot aquelles que controlen una important matèria primera -coure, cafè, cautxu, etc.- es troben subordinades a les multinacionals autèntiques que tenen les tècniques d'aprofitament i manufactura d'aquells productes naturals.

Finalment, el mercat, conseqüència dels recursos i de la tecnologia. I mercat vol dir que en controlen una part, creant-se aleshores aquelles situacions que els economistes titllen de monopoli o d'oligopoli. No hi ha cap multinacional que es proposi, com a objectiu de l'empresa, tenir un 1% del mercat d'un producte determinat, en competència amb 99 empreses similars. Les multinacionals només s'interessen per aquells productes i per aquelles situacions que els hi permetin tenir un percentatge significatiu i poder incidir en ell. Posem per cas, un 10 per cent. Com es natural, dependrà del producte i del mercat. Incidir en un mercat significa que tots els moviments que realitzis -preus, volum de mercaderia, qualitat, presentació- seran apreciats i sentits, positiva o negativament.

Una realitat econòmica

Les multinacionals, tal com són avui dia, són una realitat econòmica: optimista, si ens basem en les previsions marxistes, i amenaçadora, si pensem en un mercat lliure i absolutament no condicionat.

Durant molts anys, l'evolució de les grans empreses semblà donar la raó a Marx. Era l'època dels càrtels, quan les multi-

AD

nacionals de primers de segle es posaven d'acord per a repartir-se el món, assenyalant les zones geogràfiques ^{que} els hi corresponien, i establint una política conjunta de preus.

Però l'època dels càrtels pertany a la història, tot i que encara n'hi han. L'OPEP, per exemple, l'organització de països exportadors de petroli, en podria ser un exemple imperfecte. És indubtable que s'hi tornaria, si els governs deixessin fer, sense intervencionismes de cap mena. Les empreses mercantils tenen tendència a buscar acords entre elles, que mantinguin la seva força econòmica i el seu nivell de beneficis. Però les democràcies parlamentàries i les lleis ~~anti~~-monopolis i anti-càrtels són generals arreu del món, amb l'excepció d'alguns països poc desenvolupats i d'aquells amb economia planificada en que els monopolis o oligopolis estan controlats o pertanyen a l'Estat.

L'economista canadenc-americà Galbraith ha dedicat moltes pàgines a explicar aquests "poders compensadors", que apareixen en les societats democràtiques i que posen límits al poder social i polític de les grans empreses. Aquestes són una realitat econòmica, però la societat ha d'establir unes normes que impedeixin les dictadures, siguin polítiques o econòmiques. I aquest és el nostre cas.

Es clar^a que la mateixa realitat ens dona molts exemples d'~~èxits~~ èxits i d'activitats culpables, en ~~les~~ ^{que} ~~quais~~ les coses no han funcionat com hauria calgut. Però també és veritat, que avui dia vivim una economia en que l'existència de grans multinacionals és compatible amb una competència ferotge entre elles, fent difícil que es pugui produir aquell acord general contra el consumidor.

Aquesta realitat econòmica que són les multinacionals és, a més a més, una realitat ben diversa. Potser des de fora estant

totes semblen calcades d'una de l'altra, com per l'home de ciutat totes les ovelles d'un ramat semblen iguals. Però pel pastor, les ovelles són molt diferents i el mateix diria l'expert en finances i comerç internacional. La personalitat, les tàctiques, la manera de ser, són molt diferents. En teoria, hi ~~deuen~~ ~~deuen~~ deuen haver multinacionals bones i multinacionals dolentes; unes que ho fan bé aquí i malament allà.

I quan parlo de bones i dolentes cal explicar-ho. Vull dir bones i dolentes des d'un punt de vista social i nacional, no econòmic. La bondat econòmica es medeix molt fàcilment per la capacitat de fer beneficis una empresa. La bondat social i nacional es medeix en relació a l'aportació positiva o negativa, que una empresa fa a una societat o a una nació: oferta de treball, aportació de capital i de tecnologia, reinversió dels beneficis, col.laboració ciutadana, etc.

Però no en l'expansió no econòmica. Torno ràpidament a l'economia amb una afirmació, que també convé recordar: les multinacionals també perden diners, sovint. I en perden molts, a vegades. I no es que amb aixó vulgui inspirar pietat en relació a elles, però cal comprendre que la seva activitat està integrada en un mercat, que a vegades es favorable i altres no.

Un dels actius econòmics de les multinacionals i precisament, una de les causes de moltes suspicàcies contra elles, es la seva capacitat de maniobra, gràcies a les diferents zones a on actuen. Els sous elevats americans, per exemple, han estat la causa de que moltes empreses d'aquest país no hagin dubtat un segon en tancar els seus centres de producció allí i tornar-los a obrir a Taiwan, Seul o Singapur, convertint-se aleshores en importadors. La capacitat de maniobra permet unes combinacions que només estan a l'abast d'aquestes grans empreses, que coneixen

xen mercats molt diferents i que compten treure profit dels aspectes més positius de cadascun d'ells.

L'edat de les multinacionals

En la seva ^mimmensa majoria, les grans societats internacionals són empreses amb història al darrera. El procés d'acumulació, que les ha convertit en el que són, ha estat llarg i lent. Les seves arrels les tenen sovint en el segle XIX, participant d'una forma o altra en la revolució industrial del seu país. Les més modernes són de principis de segle i arrosseguen "només" seixanta o setanta anys. Tan sols algunes de les grans multinacionals japoneses poden titllar-se de joves.

L'edat sembla, per tant, una condició indispensable per a ser multinacional. Una primera conseqüència es que es necessiten realment aquests 50, 70 o 100 anys per a tenir incidència sobre un mercat. Aquests anys són indispensables per acumular capital, però també per acumular tecnologia, professionalitat i tradició.

Moltes d'elles tregueren profit d'uns primers anys de proteccionisme a nivell nacional, ^{as}suficients per a creixer i consolidar-se, i després, d'unes mesures de lliure comerç, indispensables per a crear la seva xarxa d'interessos comercials i industrials.

El món de les multinacionals no es un llibre acabat. Cada any s'incorporen noves empreses al ranking de les més grans i en desapareixen algunes. Però les que s'hi incorporen, tenen també el caracter de societats velles ⁱexperimentades. Les que desapareixen són, normalment, aquelles que han estat absorbt ^{des} per una altra.

No voldria que s'entengués que una multinacional es tan

sols el producte d'un creixement vegetatiu. No es així, la seva història està plena d'esdeveniments que faciliten el creixement "a salts", mitjançant absorcions o fusions. Però també s'ha de comptar amb aquest creixement vegetatiu, que va posant una pàtina de respecte en moltes de les façanes de les societats.

Es clar que els anys d'història no asseguruen per si sols la creació de la gran empresa. Només una selecció limitada hi arribarà. Però aquella història es un denominador comú. Es possible que dintre de cinquanta anys el panorama sigui molt diferent i hagin canviat molts noms, però segurament que els nou vinguts a la categoria de multinacionals siguin aquells que van començar fa deu anys o els que estiguin començant ara.

Els països de les multinacionals

La relació dels països d'origen de multinacionals es més simple del que pot semblar.

A Europa: Gran Bretanya, França, Itàlia, Suïssa, Bèlgica, Holanda, Alemanya i Suècia.

A Amèrica: Estats Units i Canadà

A l'Àsia: Japó

Altres països, com Àustria, o Dinamarca, o Singapur, o Austràlia, podrien afegir-hi uns quants noms. Però amb prou feines.

La revista americana "Fortune" fa anualment una relació de les 500 primeres empreses industrials americanes i les 500 primeres, fora dels Estats Units. En aquest darrer cas, els països més representats són:

Japó 134

Gran Bretanya 87

Alemanya 59

França	41
Canadà	34
Suècia	20
Suïssa	12
Itàlia	12

Com no totes les grans empreses són multinacionals, però totes les multinacionals són grans empreses, la relació es significativa. Amb l'excepció del Japó, són estats que foren els peoners de la industrialització del segle XIX. Recordem el problema dels anys, com a bagatge indispensable per a esdevenir un dels protagonistes de l'activitat econòmica internacional.

El Japó es l'excepció, encara que cal dir que el seu comerç internacional té una llarga experiència. La seva peculiaritat està en haver començat la seva presència internacional, a través del comerç i d'una àrea molt allunyada de la nostra: el sud-oest asiàtic i el Pacífic. Recordem, però, la importància que els factors comercials tingueren sobre l'esclat de la guerra entre ^{els} Estats Units i ^{el} Japó. La demografia d'aquest país i la seva manca d'alguns recursos naturals bàsics el posa en una situació molt delicada: té una necessitat absoluta d'exportar per a poder donar de menjar a la seva gent, i al mateix temps, una necessitat absoluta d'importar matèries primeres, com el petroli i la carn. Japó es un país que crea les seves multinacionals, sobre una base comercial i una tecnologia, ràpidament adquirida i millorada.

L'Estat espanyol, i Catalunya dins d'ell, queda com un estat sense multinacionals. Les seves empreses més importants pertanyen al sector públic, abocat al sector interior, o són grans bancs que tenen una evident projecció internacional, però que queden molt lluny de les grans empreses mundials en

el seu propi sector. Les grans societats espanyoles es diuen Compañia Telefónica Nacional de España, o Empresa Nacional de Hidrocarburos o Banco Central o Hidroeléctrica Española o Tabacalera. I cap d'elles compleix amb els mínims d'una mínima definició de societat internacional.

No hi han multinacionals espanyoles, no hi han multinacionals catalanes i difícilment podran haver-ne en un futur immediat. Per un problema ^{d'any}ys i per un problema de base tecnològica o comercial. L'Estat espanyol es un bon mercat per les multinacionals, però difícil^{ment} en crearà. Aquesta afirmació no vol dir que aixó sigui bo o dolent: vol dir que no es compleixen les condicions objectives per a crear aquests monstres de l'economia.

Al marge del cas especialíssim del Japó, els països creadors de multinacionals ofereixen també característiques pròpies. Hi han dues categories, amb diferents variants.

En primer lloc, hi han aquells països, que tenen una història de peoners en el procés industrialitzador i de modernització econòmica, unida al fet de comptar amb materies primeres i un mercat interior important. Aquests factors han estat la plataforma del seu desenvolupament.

Estats Units es el cas més clar. De fet, per la majoria de grans multinacionals americanes el mercat interior representa encara la major part de les seves vendes, mentre realitzen una expansió exterior. Una excepció poden ser els Bancs americans, precisament pel fet que una legislació restrictiva els ha impedit créixer dintre del propi país i s'han vist obligats a buscar el negoci fora. El First National City Bank of New York es el cas més representatiu.

Gran Bretanya i França comptaren amb un mercat interior

importantíssim, si tenim en compte l'existència de les colònies respectives. El domini polític s'ha acabat, però la força comercial de les empreses britàniques en els territoris de la "Commonwealth" o de les franceses sobre el seu antic Imperi es manté a un nivell important, conseqüència d'unes relacions no extingides. Hi han excepcions, per motius d'oposició política rotunda, però no són la norma general.

En segon lloc, hi han aquells països, que també participaren del procés d'industrialització, però o que no comptaven amb les matèries primeres necessàries o no tenien un mercat interior suficient. Una Solvay belga, una Ciba-Geigy suïssa, una Philips holandesa en són exemples. L'inici de les seves activitats està unit a una internacionalització, pel simple fet que un roc llençat des de la seva fàbrica creuava amb facilitat una frontera política.

Es el cas de Basilea, bressol de tres grans empreses del sector químic suís, o de Zurich, origen de grans Bancs. En el cas dels Bancs suïssos ha influït fortament la neutralitat política i la situació geogràfica, però en els sectors industrials el desenvolupament ha anat a càrrec de les seves pròpies forces. Suïssa es un cas de país petit i sense recursos naturals, que busca en el valor afegit la força comercial dels seus productes. I valor afegit vol dir investigació i nivell tècnic.

Holanda i Bèlgica són altres països, integrats en aquesta categoria, en la que les operacions internacionals són molt superiors a les de mercat interior. Són països petits i amb una demanda interior, proporcionada als seus habitants. A Holanda no són excepció les empreses mixtes, a base d'interessos britànics: el cas de la Shell o d'Unilever. O el de la Solvay

belga, fent un acord amb la I.C.I. britànica.

Un tipus especialíssim de multinacionals, i que es pot comptar amb els dits d'una mà, el formen aquelles empreses de països, que no figuren a la llista anterior, però que mereixen aquest qualificatiu, gràcies a la seva vinculació amb una matèria primera sobre la que tenen un paper rellevant. La De Beers sud-africana es un bon exemple: es la gran multinacional dels diamants.

La discreció de les multinacionals

=====

Una bona part de les multinacionals estudiades preferien que no es parlés massa d'elles. Tenen dos arguments per a demanar un nivell, més o menys elevat, de discreció, de cara al públic: la possible xenofòbia contra "l'estranger colonialista" i la possible demagògia contra "el capitalisme explotador". Saben que un i altre tenen o poden tenir un cert ressó i que no convé exhibir-se, ni fer triomfalisme.

En contra d'aquest desig de discreció hi ha la necessitat de vendre, especialment de cara a aquelles empreses, que tenen productes de consum i que només a través de la propaganda d'unes marques poden arribar al seu client.

Aquesta antinomia es resolta per les multinacionals de molt diverses maneres, segons el producte i segons el tarannà de cada empresa.

N'hi ha que han tirat per la finestra els escrúpols de discreció i no s'amaguen gens. Sovint, el nom de l'empresa coincideix amb el del producte i no hi ha volta de fulla. Adopten la política de la publicitat, de la transparència i de l'aquí estic jo, amb totes les avantatges evidents que té aquesta

politica i els possibles inconvenients.

Altres procuren dissimular una mica els seus orígens. La mateixa "nacionalització" del personal directiu pot obeir, en certa manera, a donar aquesta imatge d'indigenisme i d'integració.

A Catalunya, aquest possible "camuflatge" ve afavorit pel fet que moltes participacions es mantenen a través de societats, ja existents, que han comprat i que mantenen el mateix nom. Qui es pot imaginar que una societat, que es diu Casamitjana i ~~Mensa~~ Mensa S.A., ^{que} fa fabrica lleixius a Montgat, està controlada per una companyia americana d'Ohio, que es diu Clorex?

La discreció té els seus límits. Les grans empreses saben que no poden jugar amb la realitat i que, per tant, han d'estar disposades a donar la cara. No hi ha més remei. Personalment, puc confirmar que, un cop vençudes les lògiques reticències, la majoria de les multinacionals faciliten una informació, molt superior a la que donaria qualsevol mitjana empresa catalana. Només vaig trobar-me un cas en el que vaig tenir la sensació que es "passaven": una fàbrica moderníssima en un polígon proper a Barcelona, una façana en la que no hi havia ni un sol nom visible de l'empresa -després em digueren que el rètol estava en reparació- i a on m'anunciaren amb visible satisfacció que el seu grup no facilitava informació de cap mena. Potser em vaig equivocar en la meua tàctica d'aproximació, però m'en vaig anar amb mal gust de boca.

Gosaria dir que aquestes excepcions fan mal a les altres, que manifesten uns escrúpols, a vegades, que en tot cas són respectables.

~~Els sistemes de control de les multinacionals~~

Els sistemes de control de les multinacionals

=====

El sistema de control de les multinacionals sobre les seves filials ha canviat molt. O està canviant.

El sistema vell de control està representat d'una manera personal pel Conseller Delegat i el Director financer, que pertanyen al mateix país que la casa matriu i que són homes de confiança dels màxims responsables. La capacitat executiva del Conseller Delegat i la intervenció del Director financer sobre el moviment de la filial permeten dormir en pau als homes de la central. Conseller Delegat i Director financer són els "comissaris polítics" d'una organització, que només es pot confiar dels seus propis homes.

Aquest sistema encara es manté en unes quantes multinacionals, operants a Catalunya. Però tendeix a ser substituït per un altre, més modern i més eficaç. Més modern, perquè permet mantenir el control i també dormir tranquil. I més eficaç perquè es dona volada a la imaginació i a la capacitat de fer coses dels homes del país, que de l'altra manera, quedaven trabats i sense possibilitat de posar en marxa idees noves.

El nou sistema es basa en el comanament a distància, control dels auditors, ajustament a un pressupost i autonomia de gestió.

Molts dels centres catalans, controlats per multinacionals mostren una autonomia de gestió, que sorprèn al visitant, que s'imaginava, potser, que hi havien uns fils de transmissió de moviments, com els dels titelles, i no troba cap rastre dels fils. I és que no hi són.

El primer que es fa per a implantar el sistema es establir una separació clara entre les decisions que són essencials i

les secundàries. Les essencials són poques, en realitat, i fan referència sobretot a les línies generals del negoci, a les noves inversions o ^{a l'endestament} ~~capacitat d'endentar-se~~, i al compte de resultats. Tot el demés es secundari o bé es conseqüència exigida dels principis bàsics. Aleshores, queda clar el plantejament: s'ha de fer un pla conjunt i deixar el seu desenvolupament en mans dels responsables executius.

Els militars tenen un lèxic, que a vegades es útil i aplicable a altres camps. Fan una distinció entre estratègia i tàctica. L'estratègia recull l'objectiu de la campanya militar, mentre la tàctica busca el ~~camí~~ o el sistema concret per a obtenir aquell objectiu. Un bon comandant es proposa obtenir un resultat i deixa la tàctica en mans dels seus subordinats.

En la pràctica, això s'aconsegueix a través de quatre paraules angleses, molt utilitzades per les nostres multinacionals: "budget", "forecast", "reporting system" i "auditing".

"Forecast" significa previsió i obliga als responsables d'una empresa a fer-la per un futur més o menys immediat, d'acord amb el seu coneixement del mercat a on treballa. Les previsions estaran logicament condicionades al suport financer i logistic amb que compta per part de la casa matriu: nous productes, finançació, etc.

"Budget" o pressupost. És la peça bàsica de control de les multinacionals. Segons unes previsions i coneixent les pròpies forces, es pot fer un pressupost a curt, a mig i a llarg termini. El pressupost a un any és l'instrument de treball sobre el que els responsables directes de l'empresa han de respondre i sobre el que ^{els hi} ~~se li~~ demanaran comptes, ~~s'els~~ ^{els} premiarà o ~~s'els~~ ^{els} sancionarà. Complir el pressupost és l'obligació d'un executiu. La bona i mala gestió es judiquen en relació a la seva elaboració

i al seu compliment.

Normalment, les multinacionals treballen directament sobre el pressupost anual, però tenen fets pressupostos a dos, tres o cinc anys vista, que van revisant periodicament, introduint les variables, que poden haver aparegut mentrestant.

"Reporting sistem" o sistema d'informació, a través del qual la filial facilita als seus serveis centrals les dades diàries, setmanals o mensuals del negoci, que permeten comprovar el compliment del pressupost

L"auditing" permet controlar la correcció de les xifres facilitades, a través d'un equip de professionals, que actuen pel seu compte o per un equip de la mateixa empresa, que realitza labors d'inspecció d'una manera periodica. Hi ha de tot.

No es pot minusvalorar l'autonomia de gestió, fonamentada en una tàctica lliure: organització interior, delegacions, lloc de plantes industrials, utilització de despeses de publicitat, etc. Hi afegiria, fins i tot, el tema del domicili. A una multinacional, que apliqui sistemes moderns de control, tant li farà a on estigui el domicili de la seva filial, sempre que es compleixin els pressupostos. Les influències polítiques pesaren molt, fa uns anys, a l'hora d'arrossegar unes inversions estrangeres, cap a la ^{capital} secretat de l'Estat. El tracte personal, facilitat per la vida social madrilenya, era fonamental a l'hora d'obtenir autoritzacions dels òrgans de l'administració.

Les multinacionals i la investigació

=====

Un dels elements definidors de les multinacionals es el seu nivell tecnològic. Darrera del seu capital i de la seva història arrosseguen un important bagatge d'innovacions, que tenen

la seva arrel en aquella història, en aquell capital, però que depenen d'una manera directa d'uns laboratoris d'investigació en marxa.

I en aquest cas sí que juga clarament el domicili social. Demaneu a on està la investigació i sabreu a on està el centre de decisions de l'empresa. Altres departaments o divisions seran descentralitzats, però aquest no.

M'estic referint al que es investigació bàsica. Aquesta es la que es manté al costat del domicili social, com a garantia de continuïtat de l'empresa. El que es pot descentralitzar i normalment es descentralitza es la investigació aplicada al mercat o a un client particular. A vegades, hi han grups d'investigadors, que treballen fora del domicili, per compte i sota la direcció del departament central: es simplement una ~~variació~~ ^{variació} sobre el criteri general.

En el diàleg entre multinacionals i governs, el tema de la investigació surt cada vegada més. Els governs saben que estan pagant d'una manera o altra la importació de tecnologia i voldrien que les filials tinguessin el nivell suficient com per a crear la seva.

Centres d'investigació bàsica, allunyats del domicili social només s'acostumen a donar en dos casos. Un d'ells es quan la investigació fa referència a una matèria o a un fet que no es dona en el país d'origen: per exemple, un país nòrdic investigant un herbicida aplicable al cotó, o un laboratori farmacèutic estudiant una malaltia tropical. El segon cas està format gairebé exclusivament per Estats Units: un país que representa un mercat molt important i té un elevat nivell universitari, a on empreses no americanes tendeixen a crear-hi centres d'investigació per aprofitar l'un i l'altre

Les multinacionals i el personal directiu

=====

La política de personal té la seva importància a l'hora de judicar sobre les activitats de les societats internacionals.

Dues són les preguntes bàsiques:

1ª A qui estan confiats els càrrecs directius d'una filial? En aquest cas, la filial espanyola amb plataforma catalana.

2ª Té possibilitats la persona que treballa en una filial d'arribar a ocupar un càrrec directiu a la central de la casa estrangera?

La resposta a la primera pregunta té moltes més variants, que la resposta a la segona. Comencem per aquesta.

Les possibilitats que té un català per arribar a ocupar un càrrec de direcció a la casa central són mínimes. Només he trobat dos casos de resposta afirmativa en les empreses estudiades, una suïssa i una americana. Les multinacionals acostumen a ser fidels al seu propi país, si es vol dir així.

Ja sabem que el Consell d'Administració es representatiu del capital. La participació en aquell es un dret inherent a la titularitat d'unes accions i d'un percentatge del capital social. Això no es ben bé veritat, en la pràctica, perquè en les grans empreses són molt pocs els accionistes que poden exercir aquell dret, de manera que la presència en el Consell només s'imposa o a través d'una associació d'accionistes -no gens fàcil de crear- o a través de la proposta dels propis Consellers i de l'"establishment" de l'empresa, que té interès a vincular al Consell a persones del seu color.

L'evolució dels darrers anys demostra una pèrdua creixent del pur capitalista, en favor del "manager" professional. Els grans noms que crearen moltes d'aquestes empreses han desapa-

regut o tenen un paper ben gris en els conjunt dels òrgans executius. El "chairman" o el PDG -President Director General- són sovint persones fitxades, com si es tractés d'una estrella de futbol o d'un director de personal. Els alts càrrecs executius són els homes que es consideren més qualificats i més vàlids, acompanyats per aquells que tenen un número important d'accions. Uns i altres no acostumen a coincidir.

Ara bé, aquest procés en favor dels professionals no ha anat seguit per un procés d'internacionalització del personal. Les excepcions confirmen la regla. El "Chairman" o el Pdg són professionals, però professionals del país a on radica el domicili social de la companyia.

En relació a la primera pregunta, les respostes són múltiples i diverses. De totes maneres, es poden fer dues afirmacions generals.

La primera es que les multinacionals tendeixen cada vegada més a utilitzar personal del propi país. Es pot desmuntar fàcilment l'afirmació d'aquells que parlen d'una autèntica "colonització" de l'empresa, a base de directius americans, anglesos, holandesos, francesos, suïssos o italians, que manen a quadres i obrers catalans. No es ben bé així.

La segona afirmació es que el nivell de "nacionalització" del personal està en relació directa amb dos fets: la política de personal de cada empresa i el nivell de desenvolupament del país i, per tant, la possibilitat que aquest ofereix de proporcionar personal adequat.

Això darrer es fàcil d'entendre. Una filial a Nigèria pot trobar dificultats a l'hora de trobar nigerians aptes per càrrecs de responsabilitat. Es clar que aquesta sempre es una dificultat relativa i molt condicionada per la fermesa amb la que

27

es vol aplicar una política de personal definida, però es evident que hi han països del Tercer Món, que tenen forts déficits en aquest camp.

El cas de Catalunya es el d'un país suficientment desenvolupat com per a proveir, en principi, gent per a tots els càrrecs. Cal destacar en aquest sentit, les repetides i elogioses referències que he sentit, referides a les institucions barcelonines especialitzades en la formació empresarial. Només tinc el record de dos casos concrets en que la multinacional em digué que fou necessària la "importació" d'un expert, al no donar resultats positius l'anàlisi dels candidats a un lloc d'alta direcció, procedents del planter.

Dintre d'aquest context general, les polítiques de personal de les empreses que actuen a casa nostra són ben diverses, i van des d'aquella que té un principi establert de "nacionalització" absoluta, fins aquella que té els càrrecs bàsics ocupats per gent del país d'origen de la multinacional. Aquesta darrera es potser encara la més corrent, però també són nombroses aquelles en les que no es té gens la impressió d'estar en una empresa estrangera, vist el nivell d'integració del seu personal.

Resulta difícil establir polítiques de personal, segons la nacionalitat de les empreses, ja que dintre de cada país hi ha tota la gamma. No obstant, m'interessa fer constar una costum, ~~perquè~~ més que una política, que afecta especialment a les companyies d'origen americà.

L'empresa americana té la costum, a casa seva, de fer canvis sovintejats de personal. L'americà es una persona disposada a canviar de domicili i no acostuma a posar-hi grans inconvenients. L'empresa considera que una persona, amb deter-

minades qualificacions tècniques i personals es tan vàlida com una altra que tingui les mateixes qualificacions teòriques, i que es bo que la gent canviï cada tres o quatre anys. Aquesta costum, típicament americana, s'aplica també força a Europa i a altres zones del món. Amb això aconseguixen que la gent no s'arregli, es tracti de Houston, de Los Angeles, de Barcelona o de Viena.

Hi ha qui creu que aquesta costum es perjudicial als interessos americans a Europa, ja que aquí la relació personal i la tradició comercial pesen més que en el Nou Món. El Director comercial de l'empresa americana amb sis mesos d'experiència -es diu- no pot competir amb el Director comercial de l'empresa europea, que està instal·lat en el país des de fa vint anys i que coneix perfectament l'entretèixit de la societat catalana i espanyola. Es veritat? El tema queda obert.

Les multinacionals i la transparència fiscal

La transparència fiscal es un dels actius del que les multinacionals se n'enorgulleixen. "Ça va de soi", dirien els grans: es un dels actius inevitables de totes les grans empreses, si per manca de transparència fiscal porten la doble comptabilitat a la que tan acostumada està o estava la petita i mitjana empresa catalana.

Una gran empresa, o mes ben dit, una empresa gran, no pot fer aquell tipus d'embolicada fiscal, que es gairebé inherent a la petita empresa o a l'empresa familiar. Una comptabilitat que passa per una estructura de societat anònima i a on intervenen moltes persones, es difícilment compatible amb la picardia fiscal d'un cert volum.

Al dir aixó, ~~no~~vull treure valor a aquest fet evident i que subratllo: les multinacionals tenen una transparència fiscal, segurament superior a les ~~demés~~ altres empreses. I per diverses raons. Primera, perquè no poden fer altra cosa, al tenir una estructura de personal i d'organització complexa. Segona, perquè saben que són atacades amb preferència i no poden presentar, ~~xxx~~ sense defenses, un front tan delicat com es el fiscal.

A canvi, les multinacionals tenen assessors fiscals, advocats mercantilistes i tècnics en dret internacional a les seves ordres, amb l'objecte exclusiu de buscar com pagar menys tributs als governs. És un objectiu legítim, que aprofita totes les possibles finestres d'un règim fiscal o d'unes relacions internacionals per a obtenir aquell resultat.

La capacitat de maniobra, de la que he parlat abans, la seva actuació en diverses àrees geogràfiques i els diversos resultats obtinguts en distintes zones, fan possible, per exemple, el traspàs dels beneficis o de les pèrdues, mitjançant les operacions entre diverses filials. Una que té un bon nivell de beneficis, per exemple, procurarà rebaixar-los, traspassant una part d'aquests a una altra filial que té pèrdues, mitjançant la venda de matèries primeres o de productes sota del preu de cost. O bé pagarà uns royalties exagerats a la casa matriu. No vull dir amb aixó que s'utilitzin sempre aquests sistemes. Vull dir que una organització internacional té moltes possibilitats de buscar solucions, que li permetin rebaixar la seva partida d'impostos a pagar.

N'hi ha una, de ben legal, que no puc deixar de comentar, i és aquella que afecta als beneficis no repartits i que passen a les reserves de l'empresa. La capitalització a base de beneficis no repartits és un procediment seguit i fins i tot molt

seguit per les multinacionals, que els hi rebaixa la xifra d'impostos a pagar i contra el que no hi ha res a dir

Les multinacionals i l'exportació =====

Quan un govern autoritza l'entrada d'una multinacional està pensant en exportacions, i quan una multinacional sol·licita el permís, està pensant en el mercat domèstic. Potser l'afirmació es una mica exagerada, però no gaire.

Per una societat internacional, establir-se en un país significa abans que res la introducció en un mercat nou; significa poder-lo treballar, des de dins estant. Aquestes societats són conscients de les dificultats cada vegada majors que tenen a l'hora de comercialitzar els seus productes, si no es a base d'una plataforma interior.

Per un Govern, tenir una multinacional dintre comporta la possibilitat d'exportar un producte fabricat a casa en condicions de competència

El tema de les exportacions es d'aquells en els que els interessos poden estar lleugerament o fortament contraposat.

Al marge de l'autonomia de gestió de cada filial, més o menys intensa, si hi han unes activitats que acostumen a estar coordinades i dirigides des de la casa matriu, són les exportacions i les importacions, que tenen com a origen o destí una d'aquestes filials. Té la seva lògica.

Hi ha empreses multinacionals que tenen oficines, fàbriques i delegacions, arreu del món o poc se n'hi falta, Per aquestes l'exportació resulta contradictòria, perquè aquests múltiples centres de producció tenen com a objectiu bàsic el mercat interior, ja que els altres estan coberts per altres centres.

L'exportació es aleshores impossible, o més ben dit, impracticable. Es aquest el cas d'algunes de les instal·lades a Catalunya: només poden exportar a Líbia o a Mauritània, posen per cas, que són dos mercats poc engrescadors. O només poden exportar uns determinats productes, que només es fabriquen en aquella filial.

Altres no tenen tants condicionants. O bé fins i tot n'hi ha algunes per les quals Espanya ha d'ésser una plataforma de venda als Països del Mercat Comú o d'Amèrica Llatina. Però gairebé sempre, l'interés es pel propi mercat espanyol. Si aquest no tingués un atractiu per ell sol, la meitat de les multinacionals no hi serien.

Per part del govern, quan s'inicia un diàleg amb una multinacional, de cara a l'autorització d'un control total o efectiu d'una empresa, acostuma a sortir el tema de les exportacions, entre altres. De fet, s'ha anat i es va sempre més enllà, procurant exigir que un percentatge de la producció sigui exportat.

Els acords presos en aquest sentit amb la companyia Ford i, poc més tard, amb la General Motors, han creat un precedent, que s'intenta aplicar a empreses, que poca relació tenen amb el producte de l'automobil i això comporta problemes.

En tot cas, es tracta d'uns acords "entre cavallers" i vull dir amb aquesta expressió, que responen a unes indicacions del govern, que no tenen força legal, i a uns compromisos de les empreses, que pertanyen igualment al món de les bones intencions. En un passat proper, el seguiment per part de l'administració dels compromisos assumits era molt feble.

Les multinacionals i els sectors industrials =====

Fa uns anys, la imatge de les multinacionals s'associava només amb les grans plantes industrials, la indústria de base, aquella que requeria inversions importants, que només estaven a l'abast de les empreses amb molts recursos financers.

Una aproximació a la realitat d'avui ens indica que les multinacionals es troben en sectors, que podríem qualificar d'inversió modesta: les motocicletes, les arts gràfiques, la pastisseria, etc.

Després del que s'ha dit en pàgines anteriors, hi han uns quants aspectes, que poden haver quedat aclarits en part. Tres grans temes faciliten l'aparició i l'entrada de les multinacionals: recursos financers, investigació i mercat. La necessitat de grans capitals per a iniciar una activitat econòmica es el concepte central de la opinió més tradicional, a la que em referia fa un moment. Els grans recursos van lligats a les grans plantes i als productes fabricats, visiblement grans: cotxes, camions, vaixells, avions, acers. Però ara ja sabem que la tecnologia moderna exigeix invertir grans recursos en investigació: laboratoris, sou de científics, experiències tècniques, que no tenen l'aparença de les grans plantes industrials, però que consumeixen els mateixos diners, amb el risc afegit que el ^{resultat} ~~producte~~ de la investigació sigui ben poca cosa.

Amb la investigació podem afegir al món de les multinacionals tots els sectors, la producció dels quals requereix una elevada tecnologia i connectats amb investigació: química aplicada, electrònica, productes farmacèutics, etc.

El tercer tema es el de mercat i fa la seva aparició, quan introduïm un producte, sobre el que la comercialització es un

fet determinant: punts de venda, distribució, publicitat a televisió i premsa, marca popular i prestigiosa. La capacitat de grans línies de producció repercuteix directament sobre el cost de la unitat, rebaixant-lo, i afegeix així un element que fa difícil la competència per part de la petita i ~~mitjana~~ mitjana empresa.

Ara bé, al marge d'aquests conceptes, que ens expliquen els camps d'activitat de les multinacionals, és convenient també observar la dinàmica interior d'aquestes empreses.

Des de fora, es comprova que grans recursos, investigació i mercat, son els tres ^{punts} ~~temes~~ fonamentals, que defineixen la participació. Des de l'interior, o sigui, d'acord amb la experiència històrica, les multinacionals amplien el seu camp d'activitat i de producció, seguint dues tàctiques: la de la taca d'oli i la dels conglomerats.

En el fons de les distintes tàctiques empresarials hi ha un interès comú: la diversificació. La experiència ha ensenyat -molt sovint a garrotades- que no es bo tenir tots els ous a la mateixa panera, o sigui que no es bo centrar tota l'activitat en un sector o en un producte únic. La crisi econòmica afecta sempre irregularment als diversos sectors: en el temps i en la profunditat. Per tant, es bo diversificar. És un vell principi de l'economia i les multinacionals tendeixen a seguir-lo.

La diversificació, seguint el sistema que anomeno de la taca d'oli vol dir ~~diversificar~~ ^{ampliar} el camp d'activitats, a base d'entrar en els camps veïns, fet que comporta una facilitat d'adaptació i un menor risc, fruit precisament de la proximitat.

El cas de les empreses químiques, per exemple. Dels productes bàsics es passa a la química aplicada, molt fàcilment, i es pot arribar al ~~producte~~ ^{producte} de ~~gran~~ consum. El medicament, el ~~parafarmac~~

perfum, la pintura, la fibra artificial, el detergent, etc. són productes ben diferents, però derivats de la mateixa font.

En el sector alimentari, la gamma es tan ampla com la dels mateixos aliments, que poden rebre un tractament industrial: concentrats, llaunes, sopes, sucs, etc. I es pot estendre força naturalment a l'alimentació animal.

Aquest exercici de la gota d'oli es vàlid per tots els sectors.

La solució dels conglomerats obliga a les empreses a donar un salt d'un sector a l'altre, sense que existeixi una relació o un veïnatge. El conglomerat és un grup industrial, que integra activitats absolutament diverses: una cadena de restaurants, al costat d'una filatura de cotó, o una societat d'assegurances i una indústria metal·lúrgica. La tàctica gota d'oli vol dir la diversificació, però dintre d'uns límits. El conglomerat accepta el risc de treballar en camps ben diversos, a canvi de sentir-se a cobert d'una crisi mono-sectorial.

El conglomerat es, sobretot, americà. Les velles empreses europees difícilment salten a altres camps i sempre es troba el fil de la lògica a l'estudiar les seves inversions.

Potser, en el fons de les dues tac^{tiques}tes hi ha una filosofia i una manera de ser. L'empresari europeu, l'home de la taca d'oli, es un personatge amb una tradició industrial i una vocació determinada. Considera que resulta perillós allunyar-se d'aquells camps que coneix i en els que es troba segur. Es l'angúnia de la Basf alemanya, fugint de la gravació musical i tornant a la producció de cassettes verges, o la Nestlé suïssa, que no vol entrar en cap negoci que suposés activitat agrícola, ja que ells són indústria alimentària.

En canvi, els homes de conglomerat es consideren administradors, abans que industrial^s, i des d'aquest punt de vista, tots

els negocis s'assemblen. La preocupació de l'administrador es buscar a l'especialista que es faci càrrec de la divisió corresponent, mentre a ells els hi correspon una ~~xixix~~ feina generalista.

La conclusió es que no hi han sectors o subsectors, reservats a les multinacionals, i altres reservats a les petites i mitjanes empreses. La única diferència es que les primeres ho fan a l'engròs i les altres en petita o mitjana escala. Les multinacionals, a través de la taca d'oli o saltant d'un camp a l'altre, tenen interès per tots aquells negocis a on es puguin guanyar^a diners, indistintament. Tindran les seves preferències, però no tanquen cap porta, ni les petites i mitjanes empreses poden tancar-les-hi.

L'arrelament a Catalunya

=====

Potser es bo començar per un cas de desarrelament. Així s'entendrà el que vull dir amb aquesta expressió.

La Monsanto es una gran empresa americana, del sector químic, domiciliada a Sant Louis -Missouri-. L'any 82 estava en el número 47 del ranking de la revista Fortune per les corporacions industrials, amb unes vendes ^{americanes} de 6.325 milions de \$, durant l'exercici. Per primer cop en uns quants anys, no hi havien les vendes corresponents a la seva filial espanyola.

Aquesta es deia Aiscondel i en ella els americans hi tenien una participació majoritària. El seu control era absolut i corresponia a unes aportacions de capital, credit i tecnologia, aplicats a les fàbriques que l'empresa té a Monzón, Tarragona i Cerdanyola.

El sector químic passà per una forta crisi que afectà a totes les empreses que estaven en sector de base. Aiscondel tenia unes fortes pèrdues, malgrat l'esforç empresarial. Un bon dia, els americans de Monsanto decidiren presentar la suspensió de pagaments de l'empresa, sense ni tan sols consultar l'opinió dels socis minoritaris. En un termini de quinze dies, es donaren poders suficients a advocats i procuradors, es passaren a pèrdues i guanys de Sant Louis el total de credit i capital, mantinguts a Aiscondel -molt importants, els tècnics i directius pujaren a un avió i desaparegueren del mapa espanyol. La seva retirada ha estat general a tot Europa, però només aquí es va fer sobtadament.

Els americans de la Monsanto aplicaren els principis del capitalisme salvatge: si no hi han beneficis o perspectives de benefici, els negocis es tanquen, peti# qui peti. Les empreses han de guanyar diners i no fer caritat.

37

Aquests criteris i aquests comportaments són els que han perjudicat el prestigi i el nom de les multinacionals. Aixó es el que en dic desarrelament i té com a punt de partida el considerar a l'empresa, només com una entitat econòmica, sense cap sentit social ni col·lectiu.

Arrelament, en canvi, vol dir que les empreses han de guanyar diners, però fent-ho compatible amb la seva integració en una comunitat social i política, que també té els seus drets. Les empreses treballen amb homes i aquests no es poden llençar com si fossin draps bruts. Les empreses han de buscar beneficis en un territori determinat i no poden oblidar l'existència d'una comunitat, a la que han de servir, dintre d'unes normes de convivència i de respecte. Aquesta convivència es pot arribar a trencar, i aixó es produeix cada dia, per desgràcia, però el trencament ha de respectar unes regles mínimes.

Les empreses, quan s'instal·len en un país que no es el seu, no fan un casament definitiu i etern. Tenen dret al divorci. Però tampoc poden anar-hi, sense assumir uns certs compromisos amb la comunitat a la que aporten uns actius i de la que esperen obtenir alló que s'en diuen excedents empresarials, o sigui beneficis.

Aquest sentit de l'arrelament el tenen la majoria d'empreses multinacionals que porten anys a Catalunya. L'han assumit d'una manera conscient o inconscient. La creació de l'Escola Alemana, de l'Institut Italià, de l'Institut Britànic, de l'Institut d'Estudis Americans o de l'Escola Francesa en són un bon exemple. Les inversions estrangeres a Catalunya han creat nuclis importants de ciutadans estrangers, que han buscat una feina, al mateix temps que una residència per ells i una escola pels seus fills. Les empreses europees coneixen Barcelona, des de fa molts anys.

anys. Amb les americanes, les relacions són més recents, tot i que la Cambra de Comerç americana s'establí l'any 1.917. De fet, però, les inversions dels Estats Units a Catalunya no comencen fins a la dècada dels seixanta.

Les multinacionals i l'autonomia =====

El Govern autònom de Catalunya no crea problemes a les multinacionals, que tenen aquí el seu centre de decissió. Ho diuen al marge de les simpaties o antipaties que puguin tenir a un Govern o a una política concreta. Dit d'una altra manera: el sistema autonòmic no es obstacle al manteniment de la seva seu social a Catalunya.

Només en un dels trenta casos estudiats, la reticència era clara, tement que les manifestacions de nacionalisme català incidissin negativament sobre les seves vendes en el mercat espanyol. De totes maneres, aquestes manifestacions -fetes per un directiu català- anaren acompanyades d'unes altres en les que s'acceptava que "en el seu cas" no hi havia hagut disminució de vendes.

En altres -una mica més nombrosos- es considerava molest el concert econòmic que l'Estatut dona al País Basc, i que permet la recaptació directa d'uns impostos per part dels organismes autonòmics. Aquest fet origina unes molèsties administratives en ~~el~~ tot el que fa a les vendes realitzades allí. De totes maneres, el problema no passa de la frontera de les molèsties administratives.

L'experiència de la Generalitat i de l'autonomia es encara massa curta, com per a que les multinacionals es pronuncin sobre possibles efectes benèfics del règim autonòmic sobre

la seva vida quotidiana. Es troben evidències, no obstant, que hi hagué d'entrada una certa posició de recel, preveient maldecaps, que després no s'ha confirmat

Història i marc legal de les inversions estrangeres =====

No es tracta de fer un estudi sobre el règim jurídic de les inversions estrangeres a Espanya. Per altra part, aquest ja està fet. (peu pàgina: "Vegi's especialment; Ventura Garcés: Régimen Jurídico de las Inversiones extranjeras en España. Publicat per Banca Catalana i Banc Industrial de Catalunya, 1.975, amb annexe fins a 1.979)

Només pretenc presentar molt ~~ràpidament~~ tres etapes cronològiques, durant les quals el legislador adoptà posicions molt distintes en relació a les inversions i condicionà, lògicament, la política d'aquestes en relació a Espanya.

- - -

Etapa 1.885-1.939

La primera etapa s'inicia el 1.885 i dura fins a la Guerra civil, o més ben dit, fins el final de la Guerra -1.939. Es caracteritza per una equiparació de tracte entre societats espanyoles i societats estrangeres. Al legislador encara no se li ha acudit que unes inversions mereixin un tracte diferent. Malgrat que durant tot el segle XIX i primers del XX hi ha un règim proteccionista a Espanya, que grava fortament la importació de mercaderies, no es considera que la instal·lació directa hagi de tenir un tracte discriminatori. Els mateixos industrials catalans, defensors a ultrança d'aranzels elevats, no obren la boca quan es tracta d'aquest tema i accepten la competència que els hi poden fer les empreses estrangeres. Cal afegir, però que les inversions que

60

arriben durant aquells anys estan, en general, allunyades del sector tèxtil, que es el més sensible a la competència.

Una part d'aquestes inversions està representada per l'empresa personal o familiar, de l'estranger que s'instal·la a Barcelona i munta la seva fàbrica o el seu comerç. No podem oblidar la participació francesa en el procés d'industrialització català i en l'Exposició Universal de Barcelona de 1.888, aportant tècnica i capital, a través de aportacions personals.

Però les que interessa destacar són les institucionals, societats anònimes normalment, que es presenten a Catalunya i creen una sucursal o participen en una societat espanyola.

El punt més alt d'aquesta etapa el podem situar a l'any 1.920. Per una part, tenim encara en aquell moment totes les inversions, o la majoria d'elles, que s'han realitzat a finals de segle i primers del XX, centrades especialment en ferrocarrils, tramvies, electricitat i mines. Per altra, recollim les que es realitzaren durant el "boom" econòmic pel que passa l'economia catalana, com a conseqüència de la neutralitat espanyola en la Primera Guerra mundial.

Més enllà del 20 es produeix un reflux d'inversions estrangeres. Unes marxen, al recuperar-se la normalitat europea, i caure Catalunya en una crisi industrial considerable, al desinglar-se sobtadament el globus de la demanda industrial europea. Altres són "nacionalitzades", durant la dècada dels 20, en moments en que abunden les divises de tota mena a Catalunya. ~~Les inversions fetes a la mineria~~ Aquest fet afecta sobretot a ferrocarrils i serveis públics. Les inversions fetes a la mineria es dissoldran d'una manera natural, al comprovar que la riquesa minera catalana es mínima i que les bosses de mineral existent no mereixen invertir-hi diners

41

Vet aquí les principals societats catalanes amb capital estranger, l'any 1.920

Ferrocarrils:

Compañia del Ferrocarril Central catalán
Ferrocarril Económico de Manresa a Berga
Compañia del Ferrocarril del Nordeste de España
Compañia del Ferrocarril de Olot a Girona
Ferrocarril de Sarrià a Barcelona
Ferrocarriles de Cataluña
Sociedad Española de Ferrocarriles de Montaña a Grandes Pendientes
Compañia General de Ferrocarriles Catalanes
Ferrocarriles Económicos de Cataluña

Tranvies:

Compañia Catalana de Tranvias
Compañia General de Tranvias de Barcelona
Tranvia de Barcelona, Ensanche y Gracia
~~Los Tranvías de Barcelona~~
Compañia de Tranvias de Barcelona a San Andrés y Extensiones
Tranvias Suburbanos de Barcelona

Gas i Electricitat:

Barcelona Traction
Compañia Barcelonesa de Electricidad
La electrica Igualadina
Electra Reusense
Electra villafranquesa
Electrica del Vallés
Energia Electrica de Cataluña
Fuerzas Hidraulicas del Alto Pirineo
Gasómetro Tarragonense
Compañia de Electricidad General de Mataró
Sociedad General de Electricidad de Tarrasa
Riegos y Fuerzas del Ebro
Saltos del Segre.

Maquinària i Construccions Mecaniques:

Fichet
Trefilerie et Fonterie catalanes

Material electric:

Productos Pirelli

Mines:

Société Minière d'Almagrera
The Pontons Zinc and Lead Mines
Rheinisch-Nassauische Berwerk- u Hütten A.G.
Mines de Bausen-Les
Mines de Zinc de Bosost
Mines de Zinc Margarita
Mines du Liat
Mines metalliques du Val d'Aran
Mines Pich de l'Homme
Mines de la Vielle Montagne
Minière Victoria
Mines de Sentein et de Bagergue

Es molt abundant també la presència de sucursals d'empreses de serveis financers. Especialment, Bancs i societats d'assegurances. Es poden mencionar les següents:

Bancs:

Credit Lyonnais
Banco Alemán Transatlántico
Banco di Roma
Banco Español del Rio de la Plata
Anglo South American Bank
London County & Westminster Bank
Royal Bank of Canada
Mercantile Bank of the Americas
National City Bank of New York
Société Generale de Banque
Banco Holandés del Mediterráneo
Banco Nacional de Cuba
Banca Italiana di Sconto
Banco Austro-Húngaro
Banco Español de Chile
International Banking Corporation (1.921)

Companies d'Assegurances:

alemanyes: Alto Rhin

La Badense

Deutsche Transport Gesellschaft

Düsseldorf

Lloyd alemán

Lloy Internacional de Berlin

La Renania

austriacques: Primera sociedad austriaca de Seguros contra el robo

franceses: L'Abeille
Courtage International
L'Essor
Le Foncier de France et des Colonies
Marine Transports
La Navigation Française
Paris
La ~~P~~reservatrice
La Themis

britàniques: British Isles Marine General Insurance
Commercial Union Insurance
London & Lancashire Ltd.
Northern Assurance Ltd.
Norwich Union Life
Palatine Insurance
Royal Insurance
Standard Life Assurance
Sun Life Assurance Society
Transatlantic Insurance
Union Assurance Society
Union Marine Insurance Ltd.

Italianes: Anónima de accidentes
L'assicuratrice italiana
The general security
Italia
Liguria
Lloyd Sabanda
Riunione Adriatica di Trieste
Unione Maritima Internazionale

noruegues: Norske Alliance

portugueses: Adamastor
A Equitativa de Portugal e Ultramar
A lisbonense
Redençao

Suisses : Helvetia
Zurich

Es fàcil de comprovar, llegint el noms, que la fidelitat i el temps d'estada d'aquestes empreses fou molt irregular. En alguns casos la permanença no arribà a l'any; en altres, s'ha alargat fins avui.

69

Durant els anys de la Dictadura es recupera el control d'algunes societats de serveis, en poder de capitalistes estrangers. Però es també l'època de l'arribada d'algunes de les grans empreses europees: les empreses químiques alemanyes, l'Aku holandesa, Olivetti, etc. Totes elles es caracteritzen per ~~xxix~~ aportar tecnologia dels sectors industrials, que tenen un major desenvolupament.

Catalunya es el centre d'atracció de totes aquestes inversions. Madrid ve en molt segon terme. Catalunya significa infraestructura industrial, ja consolidada, i un mercat de consum important, creat sobretot per la indústria textil. La situació geogràfica i el port de Barcelona són altres alicients a favor de la radicació catalana d'aquestes empreses europees.

- - - -

Etapa ~~xxxx~~ 1.939-1.959

La legislació del règim franquista, tot just instal·lat es situa en el pol oposat a l'anterior. L'equiparació de les inversions es substituïda per una legislació, que exigeix autorització previa, per a qualsevol tipus d'inversió, procedent de fora. Tot està prohibit, a no ser que estigui permès d'una manera explícita i per escrit.

Durant la guerra civil, l'única entrada de la que tinc constància -i encara no es a Catalunya- es la de la sucursal de la Banca Nazionale del Lavoro, com a concessió del General Franco al règim feixista italià.

El final de la guerra mundial suposa l'expropiació de les empreses alemanyes a Espanya, gairebé totes a Catalunya. Un tema interessant, que encara no s'ha estudiat de prop. Encara que al cap d'uns anys aquesta bens es retornaren en la seva majoria als anterior propietaris, l'expropiació simbolitza

una reducció més de les inversions estrangeres, en un moment en que el boicot internacional i el caràcter marcadament polític dels ministres econòmics del franquisme fan impossible el diàleg.

- - - -

Etapa 1.959-1.983

El primer govern tecnocràtic del franquisme imposà un canvi en la legislació que regulava les inversions estrangeres. S'acceptaven aquelles, sempre que es realitzessin dintre de determinats sectors, no conflictius, i que no superessin un 50% de participació social.

Encara que en forma de dents de serra -avenços i alguns retrocessos- el procés des d'aleshores ha estat de liberalització i de reducció de les mesures restrictives en el que fa referència a inversió, a participació social i a transferència a l'exterior dels beneficis obtinguts.

La limitació del 50% de participació, només superable en virtut d'autorització del Consell de Ministres, creà situacions especials, fins que a finals del 1.976 desapareix aquella limitació. Les situacions especials s'han d'entendre com aquelles en les quals es dona la volta a la limitació, mitjançant uns acords privats entre els socis, que permeten a l'inversor estranger exercir un poder, que correspondria a una posició majoritària, però sense tenir-la oficialment. Hi han diversos sistemes per donar forma a aquests acords. El resultat es que hi ha una aparença jurídica i una realitat, ben diferents.

La prova es que, quan arriba el canvi legislatiu, una bona part d'aquestes situacions es regularitzen i es passa d'una manera quasi automàtica de participacions del 40 c del 50%

a participacions del 90 o del 100%.

De totes maneres, es manté una autorització administrativa per a superar el 50% de participació i aixó dona una capacitat de maniobra als òrgans de l'Estat, que poden ~~posar~~ posar condicions. Aquest fet ha motivat que un expert en el tema digui que la legislació espanyola es discrecional, ~~més~~ que liberal, a l'introduir aquest "sí, però"

El "però" està normalment relacionat amb les operacions propies de la societat, que interessen a l'administració: contractació de personal, inversió en capital i en crèdit, aportació tecnològica, integració espanyola de la producció, i exportació.

Abans, el legislador deia que no es permetien participacions majoritàries, a no ser que es complissin determinades condicions. Ara es a l'inrevés: el legislador autoritza, però posa les condicions. La diferència es real i no formal. Ara el legislador demostra el seu interès per les inversions estrangeres i la participació de les multinacionals a Espanya, però aprofita el moment dolç de l'autorització per a tirar aigua al seu molí, en punts que són cabdals per l'economia espanyola

= = = = =

II. TRENTA MULTINACIONALS I UN CAS A PART
=====

L'estudi es centra, ara, en trenta multinacionals, que actuen a Catalunya i que tenen a Catalunya el seu centre de decissió a nivell espanyol. El cas a part es un en el que el centre es manté a Madrid. Trenta multinacionals no signifiquen trenta empreses, ja que en molts casos, cadascuna d'elles actua a través de dues o més empreses. Hi ha la que ocupa el centre polític i altres que formen amb la primera el que s'endiu el grup. Per exemple, hi ha Nestlé i el grup Nestlé; en aquest darrer s'hi inclou a Derivados Lácteos y Alimenticios, Acueducto, etc., jurídicament al marge de Nestlé A.E.P.A. ~~S.A.~~

La tria de les trenta multinacionals s'ha fet sobre un llistat d'empreses, amb domicili a Catalunya i participació estrangera important, esglaonades per la importància de les seves vendes l'any 82 (peu pagina: "Fomento de la Producción i fonts propies). Aquest es el criteri que s'utilitza més internacionalment per a confeccionar un "ranking". No es una tria absolutament objectiva, ja que si bé les més importants hi són totes, no obstant, a l'anar baixant en el llistat he cregut convenient introduir empreses, que no estan entre les trenta primeres, però que m'ha semblat convenient individualitzar, sigui per representar un sector nou, sigui per tractar-se d'una multinacional de gran pes. De totes maneres, al final de l'estudi hi ha una relació d'altres participacions estrangeres en empreses catalanes, fins arribar a xifres de venda de 3.000 milions de pessetes. Es evident que es podria continuar i allargar molt la llista, però entrariem ja en un nivell, en el que no es complirien les regles del joc establertes per a definir una

multinacional: volum de recursos i participació en el mercat.

- - - - -

Les trenta multinacionals.Dades bàsiques

- | | | | |
|----|---|---------------------------------------|-----------|
| 1. | <u>Nestlé</u> (Suïssa) | Facturació: 65.090 milions | |
| | Empreses principals: Nestlé A.E.P.A. | | 53.524 m. |
| | | Derivados Lácteos y Ali-
menticios | 11.566 |
| 2. | <u>Bayer</u> (Alemanya) | Facturació: 60.000 milions | |
| | Empreses principals: Bayer Hispania Comercial | | 25.896 |
| | | Bayer Hispania Industrial | 9.480 |
| | | Derivados del Fluor | 2.870 |
| | | F.N.C. | 1.569 |
| | | Productos Electroliticos | 1.979 |
| 3. | <u>Nissan</u> (Japó) | Facturació | 42.126 |
| | Empresa principal: Motor Iberica | | |
| 4. | <u>Solvay</u> (Bèlgica) | Facturació: 42.600 milions, aprox. | |
| | Empreses principals: Solvay & Cie. | | 20. 700 |
| | | Viniclor | 9.361 |
| | | Hispavic Industrial | 9.581 |
| 5. | <u>Hoechst</u> (Alemanya) | Facturació: 32.000 m., aproximadament | |
| | Empreses principals: Hoechst Ibérica S.A. | | 16.965 |
| | | Tarragona Quimifa | 11.700 |
| | | Carbueros Messer Griesheim | 1.350 |
| 6. | <u>Akzo</u> (Holanda) | Facturació: 31.208 milions | |
| | Empreses principals: La Seda de Barcelona | | 20.735 |
| | | Cyanenca | 9.473 |
| | | Ivanow | 1.800 |
| 7. | <u>Basf</u> (Alemanya) | Facturació: 30.000 m. aprox. | |
| | Empresa principal : Basf Española S.A. | | 22.123 |
| 8. | <u>ICI</u> (Gran Bretanya) | Facturació: 29.000 m. aprox. | |

Empreses principals		:ICI España	9.765
		Tioxide España	7.302
		Nurel	9.708
9.	<u>Pirelli</u> (Italia)	Facturació:	28.900 milions
	Empresa principal	:Productos Pirelli	22.327
10.	<u>FMC</u> (Estats Units)	Facturació:	20.000 m. aprox.
	Empresa base	:Foret	19.000
11.	<u>Henkel</u> (Alemanya)	Facturació:	18.000 m. aprox.
	Empresa base	:Henkel Ibérica	
12.	<u>Olivetti</u> (Itàlia)	Facturació:	17.099 milions
	Empresa base	:Hispano Olivetti	
13.	<u>Ciba-Geigy</u> Suïssa)	Facturació:	16.837
	Empresa principal	:Ciba-Geigy S.A.	
14.	<u>Bertelsmann</u> (Alemanya)	Facturació:	17.000m. aprox
	Empreses principals	:Printer, INdustrias Grá-	
		ficas	6.100
		Plaza y Janés	5.000
		Circulo de Lectores	4.827
15.	<u>Grundig</u> (Alemanya)	Facturació:	15.000 milions
	Empresa principal	:Inter Grundig S.A.	
16.	<u>Ralston Purina</u> (Estats Units):	Facturació:	14.400 m.
	Empresa principal	:Gallina Blanca Purina	
17.	<u>CPC</u> (Estats Units)	Facturació:	11.907 milions
	Empresa principal	:CPC España	
18.	<u>Rhone-Poulenc</u> (França):	Facturació	11.402 milions (no
		s'inclouen altres participacions espa	
		nyoles fora de Catalunya, que gaudeixen	
		d'autonomia).	
	Empresa principal	:Sociedad Anónima de Fibras Arti-	
		ficiales, S.A.F.A.	

19. Bendix (Estats Units) Facturació: 10.474 milions
 Empresa principal :Bendibérica
20. Campbell Taggart-Anheuser-Busch (Estats Units)
 Facturació: 9.864 milions
 Empresa principal :Bimbo
21. Star (Itàlia) Facturació: 9.599 milions
 Empresa principal :Starlux S.A.
22. Sandoz (Suïssa) Facturació: 9.500 milions
 Empresa principal :Sandoz S.A.E.
23. Sperry (Estats Units) Facturació: 6.611 milions
 Empresa principal :Sperry S.A.
24. Martini Rossi (Itàlia) Facturació: 6.445 milions
 e Empresa principal :Martini Rossi S.A.
25. Borden (Estats Units) Facturació: 6.184 milions
 Empresa principal :Gallina Blanca
26. Cinzano (Itàlia) Facturació: 4.488 milions
 Empresa principal :Cinzano S.A.
27. Nabisco Brands (Estats Units).Facturació:3.858 m.
 7 Empreses Principals:Industrias Riera Marsà 3,868
 Controla també :Galletas Artiach 3.800
 m. de pts. de facturació.
28. Carnation (Estats Units)Facturació:3.500 milions
 1 Empresa principal :Solís, Industrias de alimentación
29. Lucas (Gran Bretanya) Facturació: 3.065 milions
 Resten al marge altres in-
 versions del grup.
 Empresa base :Cav Condiesel 3065

30. YAMAHA (Japó) Facturació.prevista 83: 2.000 m.

Empresa principal: Sociedad Española de Motocicletas

- - - - -

el cas a part:

Philips (Holanda).Facturació: 43.454 milions

Empreses principals:Lamparas Electricas Z 17.899

Miniwatt 10.000

SEGAD 8.400

Gispert 7.155

Queda al marge Philips Ibérica S.A.E.(Madrid).

L'ESPECIALITZACIO INDUSTRIAL CATALANA

Si distribuim a les trenta multinacionals mencionades per sectors, arribem als següents resultats:

Sector químic i farmacèutic:	10 empreses
Sector alimentari	: 7 empreses
Sector de l'automòbil	: 4 empreses
Sector electrònica i in-	
formàtica	: 3 empreses
Sector de begudes	: 2 empreses
Sector edicions i arts	
gràfiques	: 1 empresa
Sector tèxtil	: 2 empreses
Sector cautxú i pneumàtics	: 1 empresa

Un estudi publicat fa poc (Industrialització a Catalunya 1960-1977, per Centre d'Estudis de Planificació. Editat per la Caixa de Pensions, 1982, Barcelona) diu que el "capital internacional es present de forma selectiva a les branques d'especialització, sectors potencialment més dinàmics de l'economia catalana i als que tenen més possibilitats d'incidir en el mercat espanyol" (pag. 35).

Segons aquest estudi les branques d'especialització són les següents: a) Química, amb l'excepció de les activitats relacionades amb l'agroquímica, b) Alimentació (especialment a les activitats relacionades amb la industrialització de la producció ramadera), c) Tèxtil, d) Arts gràfiques i e) Alguns grups dels Transformats metàl·lics (pag. 34).

Es fàcil comprovar el paral·lelisme entre aquestes branques d'especialització i la relació de les multinacionals. A Catalunya s'està creant una forta especialització a nivell industrial i les multinacionals hi juguen un paper important.

Queda per aclarir, si són les multinacionals les que entren en aquests sectors potencialment més dinàmics de l'economia catalana, tal com diu l'estudi referit, o si són elles les que creen aquest dinamisme. No hi ha una resposta única. A vegades el sector ha estat creat gairebé de socarrel per les inversions estrangeres; per exemple, la química bàsica. En altres casos, es comprova la força de les grans empreses estrangeres comprant companyies catalanes en marxa i en bona marxa.

SECTOR QUIMIC

- L'empresa de la I.G. Farben

HOECHST

BAYER

BASF

-El segon consumidor d'electricitat de Catalunya: el grup SOLVAY.

-HENKEL, la química aplicada alemanya.

-Imperial Chemical Industries: L'Imperi britànic és història, però l'ICI no.

Dues empreses de Basilea, molt arrelades a Catalunya:

CIBA-GEIGY

SANDOZ

- Dos conglomerats americans, *amb nom format per* ~~en forma d'~~ inicials:

CPC

FMC

L'EMPREMTA DE LA I.G. FARBEN

=====

El mes de Desembre de 1.925, a Frankfurt, les principals empreses alemanyes de colorants artificials acordaven fusionar-se i constituir la "Interessen Gemeinschaft Farben Aktiengesellschaft" més coneguda per I.G. Farben. Si tenim en compte que, fins abans de la primera guerra mundial, les empreses químiques alemanyes proveïen el 85% de la demanda mundial de colorants sintètics i que uns anys després (1.938) el grup tindrà una plantilla de 125.000 persones, estarà resumida la importància econòmica del grup.

Els socis de I.G. Farben eren diverses empreses, creades la majoria d'elles en la segona part del segle XIX. Les més importants eren:

Badische-Anilin & Soda Fabrik, BASF - de Ludwigshafen

Farben Fabriken vorm Friedrich Bayer & Co, -BAYER- de Leverkusen

Farbwerke vorm. Meister Lucius & Brüning, de Hoechst

Actien Gesellschaft für Anilin Fabrikation -AGFA- de Berlin

Totes elles havien començat treient profit del descobriment del químic alemany Runge, el qual el 1.834 trobà fenol i anilina en el quitrà, un producte residual de la destilació del carbó, fastigós i poc atractiu. Amb l'anilina s'inicià la química dels colorants artificials. Les conseqüències eren enormes i la base de l'actual indústria química alemanya.

57

La creació de la I.G. Farben és una conseqüència directa de la primera guerra mundial i de la fortíssima crisi econòmica alemanya, fruit en bona part de la política d'indemnitzacions aplicada pels vencedors. La I.G. Farben es convertirà en una potencia internacional, gracies a un treball d'investigació que permetrà avenços tècnics importants a l'industria mundial. Aquests avenços i aquesta força seran aprofitats per Hitler i la seva màquina de guerra, tot i que no hi hagué una entesa directa entre governant i empresaris, en aquest cas.

Acabada la Segona Guerra mundial, els americans es feren càrrec del grup i acordaren dividir-lo de nou. De fet, les diferències entre les antigues companyies no havien desaparegut del tot i els hi resultà relativament fàcil. L'idea inicial dels americans era fer desaparèixer un gegant industrial, a base de trossejar-lo, i evitar d'aquesta manera els perills d'un gran conglomerat químic, al mig d'un país al que havien combatut.

Avui dia, HOECHST, BAYER- que controla ACFA- i BASF són tres de les grans empreses europees. "Fortune" les classifica amb els numeros 23, 24 i 27 respectivament, dintre del conjunt mundial de corporacions industrials fora dels Estats Units.

De la mateixa manera que, quan acordaren la fusió, es mantingueren unes certes diferències entre elles, una certa escola i una certa tradició peculiar per cadascuna d'elles, quan arribà la separació sembla com si el record de I.G. Farben no s'hagi liquidat totalment. La competència entre aquestes grans empreses es considerable, però dintre d'uns certs límits, ja que es evident que les tres fan un

cert esforç per a no trepitjar-se les unes a les altres
i més aviat fer front comú, de cara als gegants de la quí-
mica americana. A nivell mundial només estan superades
per la Du Pont de Nemours. Les tres es mouen en nivells
de volum molt similars.

HOECHST A.G.

Les vendes del grup Hoechst foren de 14.408 milions de dolars al 1.982, amb un benefici de 105 milions de dolars i 182.154 persones de plantilla. El 70% d'aquestes vendes foren realitzades fora d'Alemanya, mentre la producció fora d'Alemanya és del 40%, aproximadament, del volum total.

Té fàbriques i delegacions arreu del món. De totes formes, Europa suposa el 63% de les seves vendes i Estats Units el 14%.

Hoechst, a diferència d'altres multinacionals, té moltes participacions del 50%. Això fa que les xifres del grup consolidades superin per molt les que corresponen estrictament a Hoechst A.G.

Les seves activitats es desenvolupen totes elles dintre del sector químic en un sentit ampli. De les tres grans empreses alemanyes es la que té un departament farmacèutic més important, fins i tot per sobre de Bayer. Pintures, colorants, resines sintètiques, plàstics i ceras, fotocopiadores, detergents, productes fitosanitaris, etc. L'empresa fabrica 22.000 tipus de productes.

Els seus laboratoris centrals d'investigació estan a Frankfurt, domicili social de l'entitat. Hi treballen 13.000 persones.

L'actual Farbwerke Hoechst A.G. es la successora de Farbwerke Vorm. Meistern Lucius & Brüning, de Hoechst/Main, creada el 1863. S'integraren dintre de la I.G Farben pe

rò amb un tò d'una certa queixa i la sensació de que hi havien sortit perdent, potser perquè els seus representants quedaven una mica abassegats per la gent procedent de la Bayer o de la Basf, més brillants en aquella època.

El 1.946, i com a conseqüència dels desmembrament realitzat per les tropes americanes d'ocupació, es tornava a la Fàbrica de Colorants Hoechst, un nom que per altre part els hi ha creat problemes en la seva expansió internacional, ja que no tots els pobles del món tenen facilitat per a pronunciar-lo amb la correcta fonètica alemanya.

L'estrategia empresarial de Hoechst està en la línia de fugir de l'integració dels productes, començant per les matèries primeres i acabant amb els articles de consum. Hoechst prefereix comprar-les i es un gran client dels països productors de petroli.

Es en aquest marc, potser, que cal veure l'entrada a l'accionariat de Hoechst d'institucions públiques de Kuwait que han comprat fins al 25% del capital. Fins ara no s'ha vist cap intervenció dels àrabs a nivell dels òrgans de gestió.

Hoechst Ibérica S.A.

L'any 1982, el grup facturà uns 32.000 milions de pts., amb una plantilla de 1.400 treballadors.

Hoechst inicià les seves relacions amb Espanya a través d'una representació dels seus productes que tenia con-

cedida a l'empresa Minerva S.A. de Barcelona. Era l'any 1.921 i el seu nom era el de Farbwerke Vorm Meister Lucius & Brüning de Hoechst/Main.

Després vingué l'integració a I.G. Farben i la separació d'actius després de la segona Guerra mundial. Hoechst Ibérica es constituí el 1953.

En l'actualitat el 60% de les seves vendes corresponen a productes fabricats a Espanya. I el 60% de les vendes espanyoles es fan a Catalunya. Té tres centres de producció i cinc participacions empresarials.

A Sant Feliu del Llobregat, fabrica medicaments, colorants i paper reprogràfic. A Tarragona hi han dues plantes: una dedicada a productes plàstics homopolimers i copolimers; l'altra a productes tensoactius i intermedis.

La principal participació es la de Tarragona Química S.A.-TAQSA- que era compartida fins al 1981 amb Explosivos Rio Tinto, però de la que en l'actualitat es acciona únic. Produeix primeres matèries plàstiques de polietilè i polipropilè, que tenen aplicació per l'embalatge, tuberies, articles domèstics, automoció, etc.

Vianova Ibérica té fàbrica a La Llagosta de resines sintètiques, que constitueixen un component bàsic per les pintures.

Disper S.A. produeix concentrats de colorants, els anomenats "masterbatches", que s'incorporen directament a la matèria plàstica que ha d'agafar el color.

Carbuos Messer Griesheim S.A. es una empresa en la que Hoechst està associat amb l'empresa catalana "Carbuos Metálicos S.A.". Les seves instal·lacions produeixen

oxigen, nitrogen i argon i són en bona part proveïdors del polígon químic de Tarragona.

Finalment, "Industrias Químicas Asociadas" S.A." -I.Q.A.-, el capital de la qual està repartit en parts iguals entre Hoechst, Shell Petroleum i Explosivos Rio Tinto. La fàbrica està a Tarragona i produeix primera matèria per diferents branques de transformació a la indústria química i plàstica.

Tant en el cas d'I.Q.A. com de T.A.Q.S.A. el domicili social es Madrid, domicili dels altres socis.

Una bona part dels responsables de Hoechst Ibérica són alemanys. Aquesta es la política de Frankfurt. La llengua oficial es l'alemany i el seu us està força estès a les seves oficines centrals de Barcelona.

Hoechst desenvolupa a tot arreu una campanya d'imatge, a través d'una política cultural integradora, de força al·leu, : música, esport, manifestacions culturals de tota mena.

BAYER A.G.

=====

Les vendes del grup foren de 14.346 milions de dolars l'any 1.982, amb un benefici net de 58 milions, en fort descens en relació a anys anteriors. La plantilla en aquesta mateixa dada era de 179.463 persones, de les quals 37.000 estan a Leverkusen, el seu domicili social, un complex industrial al costat del Rin amb més de 600 edificis.

L'empresa fou creada el 1863^{per} Friedrich Bayer, a Wuppertal, dedicada a la fabricació de colorants d'anilina. L'any 65 exportà la seva tècnica a Estats Units i el 76 a Moscou, en centres de producció propis. L'Aspirina es un dels seus primers productes del seu departament farmacèutic, el més conegut i el més venut al món, ja al 1.899. En els seus laboratoris s'inicia la fabricació de cautxu sintètic i la química dels poliuretans, base per adhesius, fibres, etc. Després de l'etapa d'I.G. Farben es reconstitueix la Farbenfabrik Bayer AG. el 1951 i comença la seva expansió internacional. El 1.964 Bayer a través d'AGFA agafa el control de l'empresa belga Gevaert Photo Producten, constituint l'Agfa-Gevaert de la que tenen actualment el 100%.

Dintre de l'accionariat de Bayer cal destacar la participació dels belgues, adquirida a través de l'intercanvi d'accions Agfa-Gevaert i la d'alguns estats àrabs del Golf Pèrsic.

L'organització Bayer consta de nou divisions: productes químics inorgànics, productes químics orgànics, cautxu, plàstics i laques, poliuretans, colorants, fibres, pro

ductes farmacèutics i productes fitosanitaris. Les empreses que pegen de cadascuna d'aquestes divisions mantenen una dependència sectorial.

Hi han 6.300 persones destinades a l'investigació bàsica i aplicada, especialment a Leverkusen.

Bayer fuig tan com pot de la integració vertical dels seus productes, especialment després de les patacades rebudes en els darrers anys i que afecta^{en} fortament en el seu compte de resultats. L'any 1.983 sembla haver superat plenament els problemes.

Bayer Hispania

Friedrich Bayer, el fundador de l'entitat, dona la representació dels seus productes per Espanya a l'empresa Matthis i Cia. de Barcelona, l'any 1.884. Devia tractar-se d'un súbdit alemany que es guanyava la vida comercialitzant productes importats del seu país. El domicili barceloní no es d'estranyar, ja que el principal client de la indústria de colorants era el sector tèxtil i aquest estava identificat amb Catalunya, dintre de l'Estat espanyol.

L'any 21 existeix ja al carrer Ausias March la companyia Federico Bayer i Cia, representant directe de l'empresa de Leverkusen, que participarà en la creació de la Unión Química Comercial S.A. l'any 1.924, conjuntament amb els representants d'altres cases alemanyes. Unió Química comercial utilitzarà una adreça telegràfica, que es

convertirà al cap d'un temps en el nom de l'empresa:
UNICOLOR.

La Basf, mentrestant, es feia representar per la casa Lluch i Cia. La creació de la I.G. Farben i la fusió de les fàbriques alemanyes provocarà el mateix fenomen en les seves representades, sorgint d'ella la Unión Química i Lluch S.A. Colorantes y Productos Químicos, al Passeig de Gràcia nº 51 de Barcelona, i pocs anys després a l'antiga casa Henrich, a Corsega-Bruch, a on hi ha encara avui la seu social del grup Bayer.

Totes aquestes empreses eren simplement comercials. No era aquest el cas de la Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos, societat catalana creada per industrials que importaven materies primeres d'Alemanya i que acordaren afegir-se al carno de la futura Unicolor aportant-hi un centre de producció.

L'any 1.939 Unión Química i Lluch canvia la seva denominació social per la de "Unicolor S.A. Colorantes y Productos Químicos". La disgregació de la I.G. Farben comportarà igualment la separació dels productes representants, quedant-se Bayer com a base d'Unicolor.

Bayer creà les seves propies empreses espanyoles el 1.966. La filial principal es constituí conjuntament amb el Banco Urquijo, que ~~se~~ protegí els interessos alemanys, afectats per les incautacions de la postguerra.

El grup Bayer té unes vendes a Espanya de l'ordre dels 60.000milions de pts. Es un grup complex, format per una pila de societats, que es mouen dintre del con-

text i de la dependència d'alguna de les nou divisions de Bayer Leverkusen. El Conseller Delegat de Bayer Hispania Comercial actua de coordinador general del grup i figura com a conseller a les empreses més importants.

Bayer Hispania Comercial es la comercialitzadora. Importa els productes Bayer no fabricats a Espanya i els fabricats per les seves filials espanyoles, amb algunes excepcions.

Bayer Hispania Industrial compte amb fàbriques al Prat del Llobregat i Tarragona. Leverkusen té el 90% del seu capital. Fabrica poliuretans.

Química Farmaceutica Bayer té fàbriques a Barcelona i La Felguera. El Banco Uquijo en tingué el 50%, després en 25% i vengué la seva participació el 1.982. Bayer en té ara el 100%

Altres participacions són:

Productos Electrolíticos S.A., també a Barcelona. Bayer en té el 75%. Fabrica productes químics inorgànics.

Bayer Esmaltes, amb domicili i fàbrica a Vitoria, produeix especialment esmalts per a les rajoles de València. Bayer en té el 75%.

Unicolor S.A. La vella i tradicional empresa manté l'existència jurídica, però el seu únic actiu es l'edifici social de Bayer al carrer Còrsega. Té una persona en nòmina.

Fabricacions Nacional de Colorantes -FNC-. Abans tenia el nom més llarg: "y de Explosivos". Però no n'havia fabricat mai, encara que durant la guerra aquest nom els hi procurà alguns maldecaps. El nom sobrava i no donava cap prestigi. Bayer en té el 50%, conjuntament amb els hereus dels fundadors. Fabrica colorants a Barcelona.

Derivados del Fluor S.A., amb domicili social a Bilbao i Fàbrica a Ontón (Santander). Els seus clients són, principalment, els fabricants d'alumini. Bayer en té el 50%. L'empresa té una organització pròpia de vendes.

S.A. Alavesa de Productos Quimicos -BAYQUISA-. Fàbrica productes de cautxu. Domicili a Vitoria i un 50% en mans de Bayer.

Instituto de Terapéutica Experimental Bayer S.A. es dedica a la producció de medicaments, destinats a la veterinària.

Aquestes són les participacions directes de Bayer. Després hi han les indirectes, productes del control sobre una empresa matriu estrangera..

Es el cas d'Agfa-Gevaert, que té una empresa comercialitzadora de material fotogràfic, a Barcelona, i un centre de producció -Material Fotográfico S.A.-, amb fàbrica a Aranjuez.

O el de les filials del grup Metzeler: Nemrod-Metzeler a Barcelona, equips de pes^{ca} submarina, aparells esportius de cautxu; Inespo-Metzeler, que fa derivats del poliuretà i matalassos; o Metzler Miret a Tarragona.

La compra a Estats Units del laboratori farmacèutic Miles Laboratories els hi ha donat el control de la seva filial espanyola, amb base a Madrid.

Haarmann & Reimer GmbH és una empresa que fabrica essències a Parets, filial d'una filial de Bayer.

Es fàcil comprovar com totes aquestes empreses connecten amb un dels nou departaments centrals de Leverkusen. El centre de decisions espanyol per a tots ells està a Barcelona, fins i tot en aquells casos en que les plantes estan fora de Catalunya.

Bayer ha tingut sempre personal alemany al front de les seves empreses espanyoles. Els caps de les nou divisions tenen aquesta nacionalitat, així com el Conseller Delegat. Afegim, però, que aquest darrer es un personatge fortament arrelat a Catalunya i que parla el català amb naturalitat.

La producció de Bayer és molt extensa. Segons estudis fets per la propia empresa, el principal sector consumidor dels seus productes es el de l'automobil, seguit pel de la construcció i el tèxtil. Al començament era el tèxtil, després deixà pas a la construcció i ara la capçalera es per l'automobil

69
BASF A.G.

=====

Empresa química alemanya amb unes vendes de 12.959 milions de dolars el 1.982, un benefici net de 113 milions i una plantilla de 116.000 persones. Les vendes a l'interior d'Alemanya són de l'ordre del 40% del total.

Europa és el centre de gravetat de Basf, seguida a molta distància per Nord Amèrica i països del Tercer Món.

Les activitats de BASF es mantenen totes elles en el camp químic, però l'amplada d'aquest sector es prou coneguda. Aquella al voltant dels quals gira són: matèries primeres i energia, productes per l'agricultura, plàstics, productes químics, colorants i productes d'acabat i productes de consum.

Les dues primeres matèries són el carbó i el petroli. Compten amb mines d'hulla, però importen com es natural la totalitat del petroli i del gas natural, que tracten a les seves fàbriques per a l'obtenció de tota mena de derivats. A diferència de Hoechst i de Bayer, Basf realitza una integració vertical, a través del desenvolupament dels seus recursos petrolers i de gas per a subministrar a les seves refineries, produir nafta i etilè, o sigui matèries primeres petroquímiques.

Adobs i productes fitosanitaris formen la base de la secció, dedicada als productes per a l'agricultura.

La gamma de productes plàstics és considerable i lògica per una empresa tant vinculada al petroli

La secció de productes químics tracta tots aquells derivats de la química bàsica i que tenen aplicació industrial, així com productes acabats, com poden ser vitamines i productes aromàtics.

En el camp dels colorants coincideixen les tres empreses vinculades a la I.G. Farben.

En canvi, les activitats de la secció de productes de consum són més peculiars: pintures, suports magnètics per a la informàtica, productes per audiofonia i video i productes farmacèutics.

La creació de noves activitats es molt ben estudiada i no tenen inconvenient en tirar enrera. De la fabricació de suports magnetics passaren a la d'ordinadors. Però de la mateixa manera, passaren de les cintes de cassette verges a la gravació de música, camp del que s'han retirat, per considerar que no era el seu

Basf Española

La filial espanyola facturà 22.173 milions de pts. el 82, però el grup està al voltant dels 30.000 milions. Un 40%, aproximadament d'aquestes vendes són mercaderies importades. El mateix any 82 exportaren per valor de 1.802 milions, una mica per sota del 10% de les seves vendes. La plantilla total del grup es d'unes 2.000 persones.

Basf Española es creà el 1.966. Però feia molts anys que venia aquí els seus productes. L'any 1.911, la Badische Anilin & Soda Fabrik anuncià als seus clients espanyols que donava l'exclusiva de representació dels seus productes a l'empresa Lluch i Cia., de Barcelona, que recollia l'herència de Sixte Quintana. Lluch i Cia. es fusionarà amb la Unión Química i participarà així de l'obra conjunta de la I.G. Farben.

Després de la guerra civil espanyola i després de la mundial, Basf recollirà els actius que li corresponien a Espanya, situats a la Unicolor i es constituirà amb plena independència.

J. de la Torre 21

La fàbrica de Tarragona començà a funcionar el 1.969 Té la avantatge de tenir la refineria de petroli de La Pobla de Mafumet al costat i una autopista que la conecta amb Europa i amb la seva central espanyola a una hora de carretera. Té el gran inconvenient de la poca aigua amb la que compten i que els hi crea grans problemes industrial. Afegim-hi en el capítol de passiu, les difícils relacions d'aquesta zona industrial amb una important zona turística.

A Tarragona, Basf fabrica alcohols, platificants, po- lietiré, anhidrid ftàlic i altres productes químics. A Canovelles hi ha la fàbrica de cassettes amb una capacitat de 7 milions a l'any. El tercer centre de producció es a l'Hospitalet.

La vinculació de BASF a Catalunya, com a cap de pont espanyol està històricament vinculada al seu producte inicial -colorants- i al sector tèxtil català. Des d'aleshores, la gamma de productes s'ha incrementat molt i el tèxtil ha perdut importància, però la presència a Catalunya de la indústria química i farmacèutica ha pesat en el manteniment del domicili social de Barcelona.

El grup alemany no s'acaba amb Basf Espanyola. Hi han altres participacions.

La més important és el 100% a Glasurit, fàbrica de pintures, esmalts i reines sintètiques, amb domicili i fàbrica a Madrid. Depèn de Basf Fabern, filial de la casa alemanya i això fa que tingui una certa autonomia dintre de l'organització espanyola.

A " Curtex, Industrias sintéticas", la participació es del 75%. El restant 25% es del grup alemany Röhme. El

domicili i la fàbrica estan a l'Hospitalet del Llobregat. Fabriquenⁿ productes auxiliars per a l'industria de curtits.

Labiana Analítica S.A. es fruit de la fusió entre Laboratorios Labiana i Analítica S.A= Basf en té el 51% i el reste són socis del país. Està a les Fonts de Terrassa i Toledo. Els seus productes pertanyen al sector de la veterinaria i alimentació animal.

X Elastomer Uniplast, a Rubí es propietat al 100% de d'Elastogran, filial de la Basf alemanya.

Dés del punt de vista d'organització, Espanya forma una de les zones en que l'empresa té distribuïdes les seves activitats internacionals. Malgrat la dependència funcional directa, en el cas d'alguna de les participacions mencionades, es el Conseller Delegat de Basf espanyola qui té la responsabilitat plena de les inversions i empreses espanyoles.

Basf es una de les multinacionals amb una major presència d'alemanys en els òrgans de direcció de les filials. I això resulta vàlid no tan sols per Espanya sinó per les altres filials, estiguin al Brasil o a Estats Units -BASF Wyandotte Corp. a New Jersey.

SOLVAY, el segon consumidor d'electricitat de Catalunya

Empresa belga del sector químic, amb seu a Brusel·les. L'any 82 la seva xifra de vendes fou de 177.800 milions de francs belgues, mentre el benefici del grup era de 2.600 milions de FB. Cal dir que l'any anterior, per primera vegada en la seva història, els resultats consolidats del grup havien estat negatius, donant una perduda de 752 milions de Fb. "Fortune" la cataloga en el numero 118 de les grans empreses industrials del món fora dels Estats Units. La plantilla era de 45.369 persones.

Les activitats químiques de base són el fonament de la producció de la companyia. Es un dels primers productors mundials de productes sòdics, que s'utilitzen com a productes de base en la industria del vidre, metal·lurgica i tèxtil, així com de materies plàtiques (PVC). Solvay explota la mina més important de sal a Europa, la de Borth, a la República Federal alemanya, son experts en clor i productes clorats i de peroxidats, en col·laboració en aquest cas amb l'empresa britànica Laporte-grup Interox-.

La xarxa es mundial, si bé la seva força es troba sobretot a Europa, en segon lloc a Amèrica- Estats Units i Brasil.

Història llarga i apassionant la d'aquesta societat, creada el 1863 pels dos germans Solvay -Ernest i Alfred- en base especialment a la fabricació del carbonat sòdic pel procediment "a l'amoniac", descobert per ells, que substituïa al sistema Leblanc, un dels iniciadors de la química. Els Solvay eren valons de Brabant i el grup

71
mantingut el seu caràcter i les seves arrels. Es la gran empresa valona, en front de la força industrial flamenca, creada més tard.

Solvay tingué una gran expansió internacional, ja que el procediment que li donà origen ha sobreviscut als seus fundadors. Hi ha estat el fonament del seu creixement. Al començament del segle XX tenia fàbriques arreu d'Europa, des de la Rússia del Tsar, fins a Espanya.

Ernest Solvay combinà coses tan diverses, però compatibles, com la seva protecció a les ciències i el muntanyisme. En el primer cas, fou l'organitzador del Consell de Física Solvay, el 1.911, que reuní a Brusel·les a personatges com Einstein, Mme. Curie, Planck i Herzen. A l'edat de 81 anys feia excursions pels Alps italians de 9 i 10 hores de marxa.

El 1.925, Solvay participà en la creació d'una altra de les grans empreses químiques mundials: la Imperial Chemical Industries britànica, -ICI-, mitjançant un acord amb el grup que es creà al Regne Unit. Solvay cedí totes les seves fàbriques en aquell país i la llicència dels seus procediments industrials a I.C.I. per a tot el que són països anglosaxons i Imperi Britànic, reservant-se ell la resta del món. A canvi Solvay agafarà accions de la nova empresa i hi mantindrà representants. En el Consell d'Administració. La participació es manté, si bé la competència entre els dos grups ha trencat els acords de països reservats.

Malgrat això la força de Solvay està encara a Europa. Bèlgica vé en el tercer lloc alhora de valorar l'importància de les seves inversions, després de la República

Federal Alemanya i França i tot just davant del Brasil, Itàlia i Espanya.

Solvay i Cia.

Com Solvay no ven productes de consum, no es una empresa coneguda del públic. Les seves oficines centrals al carrer Mallorca, tocant al Passeig de Gràcia, de Barcelona, són generalment ignorades. Però per a mesurar la seva importància econòmica res millor que dir que Solvay i el seu grup són el segon consumidor d'energia elèctrica a Catalunya, després de l'Ajuntament de Barcelona.

La seva facturació al 1.982 fou d'uns 42.000 milions de pts. amb una plantilla de personal al voltant de 1.500.

Dintre del conjunt espanyol, Solvay es el primer productor de carbonat sòdic, clor líquid, sosa ^{au}caustica, perborat de sosa i PVC, i el segon en aigua oxigenada.

Solvay entra en el mercat espanyol l'any 1.903, mitjançant una fàbrica de carbonat sòdic a Torrelavega (Santander). Es el procediment bàsic de l'empresa, que necessita calissa, sal i carbó com a elements de producció. Els belgues compraren una mina de carbó a Lieres (Asturias) i aprofitaren l'abundància de sal i calç de la regió de Santander. En l'actualitat, la fàbrica de Torrelavega produeix el 100% del carbonat sòdic espanyol, ja que la seva producció requereix fortes inversions, que són difícils de repetir.

L'any 1.920, Solvay comprà els jaciments potàssics catalans de la zona de Sória i constitueix Minas de Po-

tasa de Sària S.A. que posarà en explotació cinc anys més tard.

La creació del centre barceloní serà la conseqüència de la importància del mercat català, principal consumidor dels productes Solvay. El 1.947 es creà la direcció espanyola a Barcelona, que coordina totes les activitats del grup. Fins i tot Minas de Torrelavega S.A. està domiciliada a Barcelona.

Però la gran realització industrial del grup es el complex electroquímic de Martorell, format per tres empreses: Solvay, Viniclor i Hispavic, totes elles controlades pel grup belga i que es complementen en la seva producció.

El centre de Solvay & Cie., filial directe de la casa mare, fa l'electròlisi del clorur sòdic, a base de sal i un gran consum d'energia elèctrica. Produueix clor, sosa caustica, hipoclorit de sosa i àcid clorhídric. El clor es subministrat a Viniclor, la fàbrica veïna, la qual produueix clorur de vinil, comptant amb l'etilé que li arriba de la refineria de Tarragona. El clorur de vinil es el producte bàsic per a la producció del PVC -policlorur de vinil-, fonament de les matèries plàstiques.

Hispavic es una empresa en la que Solvay té el 80% i els seus socis britànics de l'I.C.I. el 20% restant. Aquesta posició minoritària del gegant anglès fa posar en dubte la continuïtat d'aquesta participació.

Viniclor es una societat pont, que no es proposa obtenir benefici, sinó proporcionar una matèria primera als seus associats. L'inversió d'una planta de les seves característiques era superior a les possibilitats de Solvay, la qual buscà socis del sector, comprador del clorur de vinil. Les negociacions amb els americans de la Monsanto -Aiscondel- no tingueren èxit,

conseqüència en bona part de que cadascun d'ells pretenia situar el centre al costat dels que ja tenia i que es complementaven: Monsanto a Tarragona i Solvay a Martorell, a on enllaçava directament amb les sals potàssiques de Sùria, a través d'una línia ferroviària, que ara es de la Generalitat, però que havia estat propietat dels belgues. Finalment, l'acord de Solvay es feu amb REPOSA -Explosivos Rio Tinto i Rio Ródano (Rhone-Poulenc)-, distribuint-se el capital de la següent forma: Hispavic el 50%, Solvay el 5% i REPOSA el restant 45%.

Viniclor compta amb un "pipe-line", que l'enllaça directament amb la refineria de la Pobla de Mafumet i que li proporciona l'etilé. Es una important obra d'enginyeria de 90 kilòmetres de longitud, que evita els problemes i els riscos del transport per carretera, amb les màximes condicions de seguretat i control

El grup Solvay a Espanya està constituït per les següents participades:

Solvay & Cie., filial de la casa belga.

Hispavic Industrial, ja comentada

Viniclor, també mencionada. El domicili social es a Madrid, però el control del seu únic centre de producció es porta des de Barcelona, ja que es Solvay qui la controla.

Minas de Potasa de Suria. Solvay en té només el 45% i no exerceix cap funció directiva a l'empresa. Vengué la majoria a l'INI, que les controla a través de Potasas de Navarra-Fodina. L'empresa treballava ja uns jaciments potàssics, fora de la seva zona primitiva, en concessions d'aquella empresa pública. Una de les mesures preses per la direcció de Solvay, després del desastrós exercici de 1.981 fou sortir del sector de mines i es en aquesta línia d'estrategia empresarial, que es produí

la venda de la majoria.

Interox Quimica a Barcelona, el 50% amb la Laporte anglesa, fabrica productes peroxidats, destinats al blanqueig de productes tèxtils i de pasta de paper, a la preparació de detergents i al tractament de les aigües.

Sociedad General de Hules, de Gavà, propietat al 100% de Solvay, per compra des de l'exterior de la societat francesa que controlava aquesta empresa.

Kali-Chemie Ibérica, Kalifarma, productes farmaceutics, a Barcelona, controlades al 100% per una filial de la Sòlvay a Alemanya.

Gorvi, a Pamplona, amb un 98% de participació, fabrica els mateixos productes que la Sociedad General de Hules: estovalles i papera pintats, que utilitzen el PVC d'Hispanic.

Minas de Torrelavega, a Barcelona, ja comentada

Minas de Lieres, a Oviedo, mina de carbó, que pertany al grup des de l'inici de la seva actuació a Espanya i que proporciona el mineral a la fàbrica de Torrelavega.

Manufacturas de Hules -Manhusa-, que treballen amb llicències alemanyes i la marca Roy, entre altres.

Distribuidora de Productos Quimicos -Detersa-, amb un 75% la Sòlvay i un 25% Minas de Potasa de Suria.

El mercat espanyol representa prop del 10% de la xifra general del grup: un volum molt important. El seu control es realitza des de Barcelona, sota la Direcció General d'un executiu belga. En l'actualitat, el director financer i el secretari general, encarregat de personal, tenen la mateixa nacionalitat, mentre la direcció ^{técnica} ~~financera~~ i ^{la} ~~la~~ comercial estan en mans de catalans. Solvay desitja internacionalitzar els seus directors de fàbrica i de departament, de manera que tendeix

a fer-los correr pels seus centres de producció i tornar-los al lloc d'origen, passats els 40 o 45 anys d'edat.

La llengua oficial del grup es el francès. No hi han practicamente ^{el} ~~ba~~gues flamencs a l'empresa.

La seva actitud, en aquests moments, es d'expansió controlada. Fan inversions i es ^{ts} ~~es~~arien disposats a prendre participacions noves en el mercat, si aquestes els hi asseguressin una posició interessant en qualsevol dels sectors i subsectors que coneixen.

70

HENKEL, la química aplicada alemanya

=====

Societat alemanya, amb domicili a Düsseldorf. Les seves vendes foren de 1.708 milions de \$ el 1.982, amb uns beneficis de 31 milions. Comptava aleshores amb una plantilla de 34.000 persones, de les quals 20.000 a l'Alemanya federal i el reste a Europa i Amèrica.

Una peculiaritat de Henkel és que es una empresa familiar. Per primera vegada des de la seva fundació, aquest any la Presidència del Consell d'Administració no està ocupada per una persona que porta aquest nom, ja que ha passat a mans d'un professional.

L'empresa fou fundada el 1.876 a Aquisgrà per Fritz Henkel, amb l'objecte de produir i vendre sabó líquid. El primer producte que llençà al mercat es deia "sosa blanquejadora Henkel". Però l'èxit de l'empresa va lligat al producte que li ha donat més nom: el Persil, aparegut el 1.907. Aleshores, l'empresa s'havia traslladat a un barri de Düsseldorf.

La paraula Persil procedeix de "perborat" i "silicat", dos dels components químics del nou detergent. El producte ha canviat, des d'aleshores, però no la marca, que té 76 anys

Henkel es considera una empresa que fa química aplicada, no química bàsica. En aquest sentit ha encarrilat les seves activitats, que es mouen totes dintre d'aquest món químic i algun derivat natural. Té dues grans divisions: articles de marca i productes químics.

Com a productes de marca fabrica tota mena de detergents, desinfectants, cosmètics com el sabó, perfums i colònies, productes per a la neteja de casa i embalatges.

En el rengló de productes químics inclou productes inor-

gànics d'aplicació industrial, coles i adhesius, i productes orgànics, com àciàs grassos, dissolvents, etc.

Com es tradicional a aquestes empreses, donen una importància extraordinària a la investigació, centralitzada a Düsseldorf, malgrat que en els darrers anys han obert un altre centre als Estats Units, al costat de la seva filial americana, a Minneapolis.

Henkel fa un gran esforç per a vincular la seva imatge a la d'una empresa que posa la defensa econòmica en primer terme en totes les seves activitats industrials i generals

Henkel Ibérica S.A.

Henkel Ibérica es succeïx d'una empresa barcelonina, dedicada exclusivament al ram de la perfumeria: Productos Gota de Ambar S.A., comprada a finals dels anys cinquanta. La seva ubicació a Catalunya respon a aquest fet i el seu manteniment a la presència d'una bona part de la química alemanya.

La Henkel espanyola té també dues grans divisions, com la casa mare, però una gestió única: productes destinats al consum -detergents i perfumeria- i productes químics d'ús industrial. Comercialitzen noms com el de Persil, Dixan i Fa.

Tenen dues fàbriques, les dues a Catalunya. Una a Montornès, que produeix detergents per a ús domèstic i industrial, suavitzants líquids, grassos industrials, coles i adhesius, productes de perfumeria i higiene, i de tractament de superfícies per fosfatació. La segona es a Montgat, a on hi fan productes detergents líquids.

La política de Düsseldorf en relació a personal és que, a poder ser, els càrrecs directius de les filials a l'estranger estiguin ocupats per gent del país i no per alemanys. Es el cas

de Henkel Ibérica, a on l'únic directiu de nacionalitat alemanya fou contractat des de Barcelona.

L'exportació representa molt poc sobre el total facturat.

Henkel es considera a Espanya com a empresa en expansió i així ho demostren les seves xifres de venda, que han passat de 13.000 milions el 81 als 24.000 milions amb els que pensen acabar l'exercici 83. El seu interès de cara a possibles projectes d'expansió no està en els detergents, que es el seu producte més important, ja que consideren que la competència es molt forta en aquest terreny i els marges molt petits.

73

IMPERIAL CHEMICAL INDUSTRIES: L'Imperi britànic es història,
però l'I.C.I.no

Imperial Chemical Industries, més coneguda simplement com ICI -això d'Imperial no fa vendre, avui dia- figura en el número 29 del ranking de Fortune per les majors corporacions del món, fora dels Estats Units. Té la seu social a Londres.

Les seves vendes foren de 7.358 milions de lliures esterlines el 1.982 -o 12.872 milions de \$- amb un benefici net de 146 milions de lliures. El 87% de les vendes corresponen a productes químics i el 13% a petroli. Del 87% primer, la meitat es feren a l'Europa occidental -31% al Regne Unit i el 20% a altres països europeus. Amèrica suposa el 21% de les vendes.

La plantilla del grup era de 123.000 persones a finals del 82: 67.300 a Gran Bretanya, 10.400 a l'Europa continental i 18.000 a Amèrica, especialment Estats Units. Els restants estan sobretot en el que havia estat Imperi britànic.

La gamma de productes ICI està tota ella en el sector químic. Productes químics de base i productes d'aplicació industrial. Els plàstics tenen un gran paper, així com les pintures colorants, productes pel tractament d'aigües residuals, productes farmacèutics, fibres artificials, etc..

ICI fou una empresa constituïda el 1.926, en virtut de la fusió de quatre altres empreses britàniques. La belga Solvay es sumà a l'esforç conjunt, mitjançant l'aportació de totes les seves instal·lacions al Regne Unit, a canvi d'accions de la nova societat. Durant anys, es repartiren el mercat mundial, a través d'un càrtel, que deixava en mans d'ICI la Gran Bretanya i el que eren o havien estat colònies britàniques. No obstant, el càrtel es trencà i ICI ha entrat amb força a tots els països de l'Eu-

repa occidental, reservats en principi per a Solvay

ICI España S.A.

La Memòria anual del grup internacional no fa ni tan sols referència a ICI España. Es veu que no la considera important.

No obstant, representen o han representat inversions considerables i es ,evidentment, l'empresa britànica amb més volum, que utilitza la plataforma catalana.

L'origen d'ICI España es una societat que es deia Azamón, que es constituí a Madrid el 1.925, i que era filial d'una de les empreses britàniques, que l'any següent constituïren la nova ICI a Londres. L'any 1.930 obrí una sucursal a Barcelona, perquè era a Catalunya a on venien els colorants i els adobs que Azamón importava. La relació catalana s'incrementà el 1.932 al comprar una fàbrica a Rubí, que fabricava cremalleres amb unes patents d'una subsidiària d'ICI.

Azamón fou l'única empresa britànica que es mantingué a Espanya, durant i immediatament després de la guerra civil. Foren anys en que el principal negoci era el de les cremalleres, ja que les importacions estaven aturades.

El 1.946, l'empresa belluga de nou. Construeix una fàbrica nova de cremalleres i compra Laboratorios Narte, de Barcelona. El 55 participa amb Solvay en la constitució de Hispavic i el 63 en la d'Alcudía, conjuntament amb la Empresa Nacional Calvo Sotelo i Foret per a la producció de polietilè, un dels descobriments dels laboratoris d'ICI.

El 1.964, tenint en compte la importància de les seves vendes a Catalunya, traspassen el domicili a Barcelona. Un any després, canvien un nom que no deia res a ningú pel d'ICI España

ICI España es una empresa holding i comercialitzadora, a l'hora, situada a l'Hospitalet, al costat de l'autovia de Castelldefels. Es la titular de les inversions del grup a Espanya i en porta el control. Al mateix temps, importa els productes d'ICI no fabricats aquí.

Les vendes del grup foren d'uns 29.000 milions de pts. l'any 82, sumant les principals participades. Un 60% de les vendes van a parar a clients catalans. Aquest mercat i l'existència d'un fort nucli químic a Catalunya són dos arguments a favor del manteniment del domicili.

La política d'inversions a Espanya ha estat condicionada per la política general de l'empresa i els problemes que aquesta va passar, fa pocs anys, afectada per la crisi mundial del sector químic. Per això es va vendre el seu 50% del capital d'Alcudia, que tenia plantes de producció a Puertollano i a Tarragona. El pàlletilé no els hi inspira massa confiança i, a més, ja en tenen una planta a Marsella i confien que l'entrada d'Espanya en el Mercat Comú els hi permetrà vendre aquí aquest producte, sense un gran cost adicional de transport.

Una altra participació venuda fou la d'ERTISA, empresa en la que hi tenia el 45%, al costat d'Explosivos Rio Tinto, que construí una planta de metilamines, fenol i acetona en el poligon de Huelva. Les previsions de venda d'Explosivos resultaren rotundament incorrectes i ICI vengué

Alguna de les seves participacions perilla, perquè no hi tenen un gran paper. Es el que pot passar amb el 25% que manté ICI a Hispavio, amb fàbriques a Martorell i Torrelavega.

ICI Farma es l'empresa de productes farmacéutics. ICI en té el 50% i l'empresa està a Porriño, provincia de Pontevedra. També està a Porriño Zeltia Agraria, que fabrica herbicides

i pesticides.ICI hi té també el 50%,compartint el capital en aquestes dues empreses gallegues amb el grup Fernandez Vigo.

Intermedios Orgánicos -INTORSA-,fabrica pigments i productes auxiliars a Montcada,amb domicili barceloní.ICI en té el 40%,amb el grup Puncernau,com a principal accionista.

Medeca Viñas -MEVISA- es una empresa de colorants,pigments i reïnes auxiliars a Fogas de Tordera.La participació d'ICI ha passat fa poc del 40 al 100%.

Nurel S.A. produeix fibra de poliester.El domicili és a Barcelona i la fàbrica a Saragossa.ICI en té el 50% i l'altre 50% està en mans del Banco Industrial del Mediterráneo.Les vendes de Nurel són de prop de 9.000 milions.ICI Espanya pressiona per una fusió amb Brilón,una altra societat productora de la mateixa fibra,però sense èxit.

Tioxide Espanya es filial al 100% de Tioxide,una empresa anglesa amb el 50% d'ICI.

La politica d'ICI no es precisament la d'anar a compartir les seves participacions amb altres socis,tal com es podria desprendre dels paràgrafs anteriors.Com la majoria de les multinacionals,pretenen tenir el 100% d'allò que els interessa.Però ICI,com a veterana a Espanya,es trobà fa anys amb una legislació restrictiva i ara n'arrossega alguna conseqüència.

La politica de personal d'ICI es anar a buscar gent del país i posar-los al front de les seves filials.No obstant,no és aquest el cas d'Espanya,a on no troben gent prou preparada en el terreny internacional.

El grup realitza ^{no}exportacions a través de dues empreses: MEvisa i Nurel.A Espanya no hi ha investigació.

Els mals resultats del grup durant els anys 81 i 82 han

obligat a un replantejament dels negocis de l'empresa, el resultat del qual ja s'ha vist en la seva política d'inversions i desinversions a Espanya. Malgrat que el 83, els signe dels resultats del grup canviarà substancialment, aquest no té diners suficients per anar a efectuar noves inversions a Espanya. Estan d'estalvis.

Dues societats de Basilea, molt arrelades a Catalunya

CIBA-GEIGY

Es la segona empresa suïssa, pel volum de les seves vendes, després de Nestlé, i la número 55 en ranking mundial de Fortune per l'any 82, en relació a les corporacions industrials no americanes. Les vendes del grup aquest exercici foren de 13.808 milions de francs suïssos - 6.793 milions de \$- i els beneficis de 622 milions de francs. Treballa en 60 països i compta amb 80.000 persones a les seves ordres. El domicili és a Basilea.

Europa representa el 43% de les vendes i Nordamèrica el 29%.

L'any 1.970 es produí la fusió de dues grans empreses suïsses, les dues de Basilea i les dues treballant en el mateix sector: Ciba i Geigy. Si fa no fa, tenien el mateix tamany, i la reacció general fou de sorpresa, doncs ningú s'esperava l'acord.

Les raons de la fusió, donades pels protagonistes, foren les tradicionals del capitalisme modern, per justificar una operació com aquesta: major racionalització, més rendibilitat, reducció de costos i aprofundiment en els treballs d'investigació. Possiblement els factors monetaris incidiren fort, degut a la continuada revaloració del franc suís i a les majors dificultats per a exportar. Si no es podia vendre des de Suïssa, l'alternativa era la creació de nous centres de producció exterior i l'expansió de la seva xarxa internacional. El mercat suís representa poc en les vendes totals de qualsevol gran empresa d'aquesta nacionalitat.

Geigy era la més antiga de les empreses químiques de Basilea. Un negoci que es coneixia bé en aquella ciutat, ja que la

seva indústria tradicional era la seda i la seda necessitava colorants. L'any 1.758, Johann Rudolf Geigy tenia una adrogueria, qu importava colorants de França i Alemanya. El 1.833 Carl Geigy va construir un molí de fustes tintòrees i el 1.859 començava la producció del colorant d'anilina, anomenat fuchsina. Dos anys després, començava la de colorants artificials.

Les relacions comercials es mantenen, sobretot, amb Alemanya. El 1.882 Geigy arribà a un acord amb l'empresa que després seria l'actual Hoechst, mitjançant un intercanvi d'accions i de compromisos. El 1.901 es prengué l'acord d'obrir a tercers l'estructura del capital i el 1.914 es creava l'anònima J.R. Geigy S.A.

La base de Geigy, com es el cas de totes les empreses similars de l'època, són els colorants. Però les seves activitats a viat s'estengueren a dos camps veïns: productes farmacèutics i insecticides. Geigy fou l'empresa que llença el D.D.T., ja que el seu descobridor -el Dr. Müller- treballava en els seus laboratoris.

CIBA també vé del segle XIX. L'any 1.859 un teixidor de seda lionés -Alexandre Clavelle- s'instal·là a Basilea i es dedicà al tint de la seda, mitjançant el roig anilina, un dels primers colorants descoberts. Altra vegada els colorants.

L'any 1.884 l'empresa es transforma en societat anònima amb el nom de Societat per a la indústria química de Basilea -Gesellschaft für Chemische Industrie in Basel- del nom de la qual sortí CIBA, que fou adoptat oficialment el 1.945.

El pas als productes farmacèutics es produí d'una manera natural, al comprovar que alguns colorants tenien un efecte desinfectant. La Coramina i la Cibalgina foren dos dels seus grans productes de primers de segle. Pas a pas, el camp s'anà diversificant, però sempre d'una manera lògica: productes cosmètics, matèries químiques sintètiques, fotografia.

90

La fusionada CIBA-GEIGY té sis grans divisions.

La Divisió de colorants i Productes químics inclou la base tradicional de la companyia i els productes químics d'aplicació industrial. Representa el 20% sobre les vendes.

La Divisió de productes farmacèutics es la més important, amb un 27% del total de les vendes.

La Divisió Agroquímica fabrica herbicides, fungicides i insecticides. És la segona per ordre d'importància, amb el 25% de les vendes.

Les dues divisions petites són el grup Airwick i el grup Ilford. El primer es el distribuïdor dels productes de l'empresa de gran consum: productes per la llar, articles per jardineria o per la higiene de la boca. ~~Ilford~~ Ilford es un dels grans fabricants europeus de material fotogràfic, amb domicili a la Gran Bretanya.

Finalment, la Divisió de plàstics i additius compren una extensa gamma d'aquests productes.

Ciba Geigy S.A.

El grup Ciba-Geigy a Espanya tingué unes vendes de 15.351 milions de pts. el 82, amb 1.599 persones, treballant a les seves empreses. Aquest exercici, el resultat fou negatiu: 410 milions de pts, de pèrdua.

Cinc de les sis divisions del grup estan en fase de producció: colorants i productes químics, productes farmacèutics, plàstics i additius, agroquímica i divisió Airwick.

Els interessos del grup estan representats per diverses empreses, però la gestió es única i centralitzada a les seves oficines de Barcelona. Hi ha Ciba-Geigy S.A., Industrias Químicas

de Navarra, Laboratorio Padró S.A., Zyma Ibérica i Marcultura. Fora de Catalunya, només hi ha la fàbrica de Industrias Químicas de Navarra i les delegacions corresponents.

De les dues societats originals, Ciba fou la primera a establir-se a Barcelona, l'any 1.921. Al costat dels seus propis productes, comercialitzava i representava els de la seva competidora Geigy, fins que aquesta instal·là també una oficina, al començament dels anys trenta. Era l'època dels colorants. No es descorren que triessin Barcelona, com a plataforma espanyola, ja que els seus clients eren els industrials tèxtils.

Sota una direcció general unipersonal, hi han cinc responsables ~~divisions~~ dels cinc departaments bàsics: tècnic, financer, personal, comercial i jurídic. Les cinc divisions funcionen integrades, dintre d'aquests departaments. El Director General es suís. Quatre dels caps de divisió són catalans i el cinquè es anglès. No hi ha una direcció ~~per~~ de personal directiu pre-establerta, tot i tenir tendència a mantenir la nacionalitat suïssa a nivell de direcció general del grup a Espanya.

Les exportacions del 82 foren de 1.486 milions de pts. i no arriben al 10% de la producció total. Exporten reïnes, en primer lloc, i productes farmacèutics, en segon. Les xifres d'importació de matèries primes o de productes de la casa mare, no fabricats a Espanya foren molt superiors. La política d'exportació està dirigitada des de Basilea.

No hi ha política d'investigació a Espanya. Els laboratoris barcelonins col·laboren al desenvolupament de productes, a les ordres de Basilea i fan el control de qualitat.

La Direcció General compta amb una gran autonomia de gestió, un cop fixats els objectius i aprovats els pressupostos anuals. Es treballa sobre un pla a 3 anys, que es actualitza i revisa

SANDOZ

=====

Sandoz es el tercer grup químic suís, després de Hoffmann-la Roche i Ciba-Geigy. A nivell mundial, el ranking de Fortune li dona el número 157 de les corporacions industrials no americanes l'any 82.

El seu volum de vendes, aquest any, fou de 6.053 milions de francs suïssos -2.978 milions de \$-. La importància de la xarxa internacional i la sobrevaloració de la moneda suïssa, en relació a la majoria de les altres monedes, dona com a resultat un cert desinflament de les xifres que procedeixen d'altres països, entre ells Espanya.

Durant aquest exercici, els beneficis del grup foren de 273 milions de francs suïssos i la plantilla de 37.262 persones.

Les activitats del grup Sandoz han seguit una línia tradicional en la seva llarga història. Començà com una empresa química, especialitzada en colorants, seguirà després amb els productes farmacèutics i estendrà després el seu camp d'acció al món alimentari.

L'any 1.886 un comerciant del Jura Suís, Edouard Sandoz, s'associà amb un químic -Alfred Kern- i crearen una fàbrica de colorants. L'any 1.938 es constituí en societat anònima, però amb la particularitat que la quasi totalitat del seu capital estava en mans d'altres empreses del sector: Ciba i tenia el 52%, Geigy el 26'5% i la filial suïssa de la I.G. Farben alemanys el 20%. Era l'empresa que semblava condemnada a ser integrada i es la que s'ha mantingut plenament autònoma.

L'any 1.967, Sandoz adquirí el control de la societat Dr. Wander, de Berna, que li donà entrada en el món del producte farmacèutic i de la dietètica.

Sandoz actua a través de cinc divisions, que integren diver-

ses societats. La primera, històricament, es la de colorants, però segona en ordre d'importància, ja que representa només el 22% del moviment del grup. La divisió de productes farmacèutics encapçala les demés amb el 47% del total de vendes. La divisió de nutrició és la tercera i la que sembla guanyar terreny, en relació a les demés, amb societats controlades com són Wander i Wasa, també de xarxa internacional. La divisió de llavors i l'agrícola completen l'organització de Sandoz. La darrera, especialitzada en herbicides, insecticides i fungicides.

La societat està domiciliada a Basilea. Malgrat que la majoria del seu negoci es internacional, l'arrel suïssa es evident. Com altres societats d'aquesta nacionalitat, mantenen un control sobre el seu accionariat, a través de les accions nominatives de l'empresa, un 90% de les quals es manté en mans de ciutadans suïssos.

Europa, Estats Units i Canadà són les tres grans zones de treball de Sandoz, si bé no cal oblidar la força amb la que ha entrat al Japó. Estats Units representa el 23% de xifra total d'affers i Suïssa el 5%.

La tecnologia es fonamental en una empresa del sector químic. Es per això que hi han importants inversions en el camp de la recerca i desenvolupament de productes nous. El 54% d'aquestes despeses es realitzen a Suïssa.

Sandoz Sociedad Anónima Española

Les vendes del grup a Espanya foren d'uns 8.000 milions de pts. l'any 82, amb una plantilla de 900 persones.

Aquelles vendes corresponen en un 60% a la divisió farmacèutica, el 35% a la de colorants i un 5% a l'agroquímica.

El volum de vendes a l'Estat espanyol representa el 2'9%

del total del grup.

Sandoz és una vella societat barcelonina. S'establí a Barcelona l'any 1.924, a través d'una societat que es deia Materias Colorantes S.A. Aquest era ^{el} ~~es~~ seu interès únic en aquell moment i el domicili català es justificava per la presència aquí de la major part de la indústria textil espanyola, principal client dels colorants. L'any 1.941 començà la producció de productes farmacèutics.

L'activitat de colorants l'ha ampliada, darrerament a través de la compra, l'any 1.980 del 100% de les accions d'una empresa catalana Cardoner S.A.- dedicada a la fabricació de colorants al sofre, amb fàbrica a Castellbisbal.

La Wander, filial de la casa matriu, actua també a Espanya però té una autonomia de gestió de Sandoz espanyola, malgrat que coincideixin amb el domicili i en alguns serveis administratiu comuns.

Altra participada és una empresa barcelonina: Hospal S.A. Es tracta d'una societat coparticipada per Sandoz i l'empresa nacionalitzada francesa Rhone-Poulenc. També és empresa-gestio-nada des de fora. Es dedica a material hospitalari..

El Consell d'Administració de Sandoz espanyola està format per sis persones: 3 suïssos, un francès i dos espanyols. El francès és l'actual President-Director General i exerceix les seves funcions a través de tres directors, que s'ocupen de les tres branques de la companyia: un suís, un espanyol i un brasileny. No tenen definida una política sobre els directius a les filials estrangeres, compten amb una ampla plantilla internacional d'executius i els utilitzen d'acord amb les conveniències i els interessos de cada moment .

Sandoz exporta uns 700 milions de pts. a l'any de colorants i productes químics. Cardoner, pel seu costat, hi col.labora amb

300 milions més, que formen part del preu polític pagat per l'autorització per adquirir el 100 de l'empresa.

Hi ha poca investigació a Barcelona. Com s'ha dit, el gruix d'aquesta està a Suïssa. També és important el centre d'investigació nordamericana, principal client del grup.

Sandoz té dos centres de producció. La fàbrica de colorants està al Prat del Llobregat i la de productes farmacèutics a Sarrià.

La correspondència amb Basilea es manté en francès, alemany i anglès, indistintament.

Dos conglomerats americans, amb nom format per inicials

CPC INTERNATIONAL

=====

CPC es una empresa americana, amb seu a New Jersey, catalogada en el número 87 entre les grans corporacions industrials americanes, l'any 82. Tingué unes vendes de 4.091 milions de \$, un benefici net de 231 milions de \$ i comptava amb una plantilla de 38.364 persones.

Oficialment està integrada en el sector químic. No obstant, aixó es mitja veritat, ja que una bona part de la seva producció pertany clarament al sector alimentari. Malgrat aquesta diferència, no es pot considerar a CPC International com un conglomerat clàssic, ja que és a través d'un producte tan fonamental com és el blat de moro, que arriba a la química i als productes alimentaris. CPC deriva de les inicials de la denominació primitiva de l'empresa: Corn Refining Products Company.

CPC International fa honor al seu nom, ja que el negoci domèstic americà es clarament inferior a l'exterior: un 65% de les vendes foren externes a l'economia americana. Aquest no es el cas general de les multinacionals d'Estat Units.

Corn Refining Products Company fou creada l'any 1.906 i es dedicava a l'obtenció industrial de midó i edulcorants, derivats del blat de moro. Anys després es fusionà amb la societat americana Best Foods, que actuava exclusivament en el sector alimentari, sector que agafà encara més volada dintre del grup amb la compra de la societat suïssa Knorr.

CPC té dues grans divisions: la industrial i la d'articles alimentaris de venda directa al consumidor. Als Estats Units hi

ha una tercera divisió d'affers diversos, com són les especialitats químico^{ques} per la indústria cosmètica o productes de fonèria destinats a l'automòbil, però no tenen un gran relleu en el conjunt.

CPC es un del fabricants més grans del món de productes derivats del blat de moro: el midó, utilitzat en milers de productes, destinats al consum, i amb aplicació també a la indústria -paperera, tèxtil, química-, els edulcorants, com la glucosa i la dextrosa, amb aplicacions múltiples, però especialment destinats a productes alimentaris, begudes, etc.

La segona divisió de CPC fabrica i ven aliments de venda directa: sopes, salses, caldos, oli, confitura, mantega, margarina. Es l'herència de Best Foods i de Knorr.

El 80% de les vendes de CPC es realitzen entre Amèrica i Europa, que són les seves dues grans plataformes. No obstant, està estenent-se per àrees d'altres continents.

Un dels ~~principals~~ principis d'estretegia política de CPC es la seva descentralització. La companyia té quatre divisions geogràfiques: CPC Nord America, CPC Europa, CPC Amèrica Llatina i CPC Assia, que actuen amb un alt grau d'autonomia, dintre de les línies generals, establertes a New Jersey.

La filial espanyola depèn, per tant, de CPC Europa, amb seu a Brusel·les

CPC España

L'empresa facturà per valor de 11.907 milions de pts. el 1.982, amb una plantilla de 1.053 persones.

CPC es un nom encara poc conegut a Espanya, potser perquè es el resultat de la fusió de dues empreses, que es mantenen encara com a noms comercials: Glucosa y Derivados i Tasada i

Beltrán.

Glucosa y Derivados era una empresa catalana, constituïda per Cros, Foret i Vicenç Ros, de Martorell, que fabricava glucoses i fécules. Tasada y Beltran era una empresa amb el domicili a Madrid i capital basc, que fabricava productes alimentaris, tan coneguts com la Maizena.

CPC entrà a Espanya a través de la compra de l'empresa suïssa Knorr i d'una participació del 20% a Tasada y Beltran y Glucosa y Derivados. D'aquesta manera, les dues grans branques de la societat es trobaven representades a Espanya. Això ocorregué el 1.959.

El 1.962 compraren Potax, fabricant de sopes concentrades i preparats alimentaris, que pertanyia al grup català dels Pujol Borotau - Usandizaga. La branca industrial, per la seva banda, projecta construir una fàbrica a Martorell, destinada a l'obtenció de glucoses y fécules, i aquest plantejament permeté a CPC obtenir la majoria de l'empresa, ja que era ella la que aportava la tecnologia. La fàbrica s'inaugurà el 1.967 i la composició accionària era la següent: CPC, 60%, Cros i Foret, 20% cadascun.

A començaments de la dècada dels 70, la situació s'aclareix definitivament. Primer ven Cros, després Foret, i finalment el grup basc de Tasada y Beltran. Això permeté la fusió de les dues propietats a la creació de CPC España S.A. Es el moment delicat en que cal resoldre el domicili de l'empresa resultant, ja que una el té a Madrid i l'altre a Barcelona. Hi ha discussió, però els arguments a favor de Barcelona són aclaparadors. Per una ~~part~~ part, una majoria dels clients de CPC són catalans o pertanyen a la zona Nord espanyola. Per altra i sobretot, CPC es una gran importadora de blat de moro i necessita un port adequat, que no el té evidentment Madrid.

El blat de moro representa el 60% de les materies primes de la divisió industrial. Tracten unes 250.000 tones a l'any, per un valor aproximat de 5.000 milions de pts. CPC Europa, a Brusel·les, compra l'equivalent de tota la producció espanyola d'aquest producte.

Ja he mencionat que la política de l'empresa es de descentralització, tant a nivell americà com a nivell europeu. CPC España té, per tant, una gestió molt autònoma, que s'aguanta sobre els pressupostos anuals i els informes periòdics.

La política de personal està molt definida: volen gent del país, que ocupin els càrrecs de responsabilitat. Els tres principals directius són espanyols: el Conseller Delegat, el gerent de la divisió de consum -Tasada y Beltran- i el gerent de la divisió industrial -Glucosa y Derivados. El President del Consell d'Administració es colombià, resideix a Brusel·les i es Vicepresident de CPC Europa.

Les marques més conegudes de la seva divisió de consum són: Knorr, Maizena, Alsa, Potax i Hornimans.

La tecnologia es tota ella americana

La política actual de l'empresa es d'expansió. Guanyen diners, paguen dividend i estan disposats a la compra de noves empreses del sector, si es presenta la oportunitat.

Les fàbriques estan a Martorell, Alar del Rey (Palencia) i Pasajes

FMC

===

Una gran corporació americana de Xicago, que té totes les característiques del conglomerat, a l'actuar en sectors industrials ben diversos.

Amb 3.498 milions de \$ de vendes el 1.982, FMC estava situada en el número 111 del ranking d'empreses americanes de la revista Fortune. Els beneficis foren de 152 milions de \$ i la plantilla de 33.936 persones.

En la línia de la majoria d'empreses americanes, Estats Units es el seu principal mercat. El 33% de les vendes es fan fora del seu país d'origen. Té xarxa de participacions a Europa, Amèrica Llatina i Extrem Orient.

FMC són les inicials de Food Machinery Corporation i recorda els orígens de l'empresa, dedicada exclusivament a la maquinària per la indústria alimentària. La diversificació de les seves activitats, aconsellà als seus administradors reduir el nom a les seves inicials.

FMC té cinc grans divisions. Són les següents, per ordre d'importància dels capitals invertits en elles:

1. Química industrial, referida especialment a fòsfor, al·cali i productes químics especials. FMC es el major productor mundial de sosa comercial, ingredient essencial en la fabricació del vidre, paper i detergents. També gran productor d'aigua oxigenada.

2. Material militar. Per l'observador europeu pot resultar una sorpresa veure un tanc impressionant a la memòria d'una empresa privada. FMC fabrica vehicles blindats, equips d'artilleria naval i conjunts per llançament de missils. Compten amb la fonèria i l'alta tecnologia electrònica que aquests equips porten

incorporada. En èpoques de crisi industrial, aquesta divisió està compensant la baixa en les vendes dels sectors "civils".

3. Maquinària especialitzada: maquinària per a la indústria alimentària -que donà nom a l'empresa-, maquinària per a la manipulació de materials i equips per a la construcció, com grues i excavadores.

4. Equips industrials per a la indústria petrolera, especialment per a pous. Té especial importància un sistema de vàlvules, anomenades "arbre de Nadal", que controla la sortida del petroli del jaciment.

5. Productes químics per l'agricultura: fungicides, herbicides, pesticides, etc.

La seva organització americana està molt descentralitzada, degut a la distinta situació geogràfica de les seves plantes industrials. La química industrial, per exemple, està a Filadèlfia, i l'equip petrolier a Houston.

A Europa la seva central es a Brussel·les

Foret S.A.

Foret S.A. tingué unes vendes d'uns 20.000 milions de pts. el 1.982. Té un miler de persones treballant a l'empresa. FMC es propietària del 92% de les seves accions.

Foret es una excepció dintre de l'organització normal de les divisions de FMC, doncs té categoria pròpia ~~dintre~~ en el grup industrial de la companyia. Aquest fet destaca la seva importància.

La seva planta industrial més moderna es la del polígon químic de Huelva: una fàbrica d'àcid fosfòric i del seu derivat, el tripolifosfat sòdic, component bàsic dels detergents. A Huelva li arribaven els carregaments de fosfat, procedents d'Abu-Craa,

21

a l'antiga colònia del Sahara espanyol, uns jaciments que utilitzen una cinta transportadora del mineral fins a la costa. La cinta fou, potser, un prodigi d'enginyeria, però una solemne totxeria política, ja que ~~en~~ la cinta és practicament indefensible contra els atacs del Polisario. Ara les importacions venen del propi Marroc, primer productor de fosfats del món.

La planta de Huelva s'ha repetit a Venezuela, amb participació de Foret, conjuntament amb socis privats i públics d'aquell país.

A la Zona Franca de Barcelona. Foret aprofita el proveïment de gas natural per produir sulfur de carbó, un cop combinat aquell ^{amb} ~~en~~ el sofre. Aquest sulfur s'utilitzarà posteriorment per la fabricació del raïó i del cel·logà. Altres productes de la fàbrica barcelonina són el sulfur sòdic i el tetraclorur de carbó.

A La Zaida, tocant als Monegros, hi ha la fàbrica d'aigua oxigenada, producte industrial, que s'aplica per a blanquejar la pasta de paper o les fibres tèxtils.

A Vinaròs es produeixen pesticides i herbicides, a base de tècnica FMC. A Zamudio -País Basc-, silicats alcalins, utilitzats pel tractament d'aigües, pels detergents o per les pintures.

Foret té el 50% de Peróxidos Orgánicos S.A., conjuntament amb la belga Solvay i els britànics Laporte, que tenen el restant 50%. La seva producció va destinada a la indústria del plàstic. La fàbrica es a tocar de la d'aigua oxigenada a La Zaida.

Sibelco Española S.A. és una joint-venture amb el grup belga alemany de Sibelco-Quarzwurke. Produeixen "silices molturadas" a Utiel -País Valencià. El domicili és a Barcelona.

Foret és empresa vella i vinculada des de la seva fundació a interessos no catalans. Eren francesos els Foret que crearen la societat l'any 1.927 i aixecaren la fàbrica del Poble Nou.

108

Per a dues o tres generacions de catalans, Foret era sinònim d'aigua oxigenada, que es posava a les ferides, en lloc del dolorós esperit de vi o alcohol.

L'any 1.966 FMC entrà en el capital de Foret amb un 20%, a canvi de la cessió de la seva tecnologia per la fabricació del sulfur de carbó. Es preveia ja aleshores que els americans podrien adquirir accions, fins a completar el 50%, en un període de cinc anys. Com aquest dret s'exercí, l'any 1.971 FMC tenia ja ~~el 50%~~ la meitat del capital.

El creixement de l'empresa, des d'aquest moment, fou ràpid. Les ampliacions de capital necessàries eren seguides amb dificultats ^{pel} els accionistes particulars, els quals no tenien suficients recursos per mantenir el seu nivell de participació. Aquest fou el principal motiu que portà a una nova compra d'accions per part dels americans, que li donaren el 92% de la ~~societat~~ societat.

El personal directiu és bàsicament del país. Hi han pocs americans a Foret. Quan FMC arribà al 50% del capital es comprometé amb els restants accionistes a mantenir una direcció espanyola i, posteriorment, no ha considerat necessari canviar aquesta política.

Foret es empresa exportadora. Un 25% de la seva producció s'en va cap a mercats exteriors. Tenen departament d'exportació propi i la casa mare no s'hi interfereix. No hi ha política exportadora, dirigida des de Xicago, fet bastant excepcional i atribuïble al caracter de ~~empresa~~ Foret, dintre de la divisió química de FMC, ja comentat.

La política de Foret es d'expansió. Estàn fent noves inversions i comprarien una empresa espanyola, si aquesta estés en bones condicions i actués en el sector que coneixen.

108

SECTOR ALIMENTARI

=====

- NESTLE, la primera multinacional a Catalunya

- Els socis americans d'Agrolimen

RALSTON PURINA

BORDEN

+ Altres tres societats americans

CAMPBELL TAGGART-ANHEUSER BUSCH

NABISCO BRANDS

CARNATION

- STAR, la multinacional modesta

NESTLÉ, la primera multinacional a Catalunya
=====

Nestlé es la primera empresa industrial suïssa, amb 27.664 milions de francs suïssos de xifra d'afers pel 1.982 -13.610 milions de \$-, un benefici net consolidat de 385 milions de francs i una plantilla de 141.509 persones. Fortune li dona el número 25 en el ranking mundial d'empreses industrials, no americanes.

Nestlé -accentueu, per favor, la segona e, ja que els catalans tenim tendència a no fer-ho!- es un grup impressionant de societats, però que mantenen gairebé totes elles una fidelitat al sector alimentari. Només en queden al marge, els productes farmacèutics, derivats de l'adquisició, el 1.977, dels Alcon Laboratories; els productes cosmètics, vinculats a la seva participació a la societat francesa l'Oreal, i d'una manera relativa, les cadenes de restaurants i hotels que controlen en algunes àrees del món.

Geogràficament, el pes d'Europa es decissiu sobre el total: els països d'aquest continent representen el 40%, seguit per Amèrica del Nord amb el 19'3%. El mercat suïss queda per sota del mercat espanyol, si es té en compte el volum de vendes.

Nestlé té una organització amb moltes filials i segones marques. Normalment, és producte de la compra d'una empresa i el manteniment de la xarxa. De totes maneres, la gestió està centralitzada, sobretot quan es tracte de productes diferents, però que es venen en el mateix prestatge i a les mateixes botigues.

Els seus productes van directament al consumidor. Difícilment pot amagar-se i ha optat per una política d'informació i de portes obertes. Les seves Memòries són molt completes, tant des del punt de vista d'informació financera, com d'estratègia empresarial.

L'empresa és i se sent molt suïssa, malgrat la seva inter-

106

nacionalització. La societat té unes accions nominatives, que representen les dues tercers parts del capital, que no poden ser ^{avi}transferides a estrangers. Per aquest fet, ~~est~~ cotitzen uns quants enters per sota de les accions al portador, però que permeten mantenir el control de la societat per part dels ciutadans suïssos. En canvi, a l'hora de gestionar les seves empreses no fan distincions, ja que saben que han de comptar molt més amb l'exterior que amb el mercat interior. Potser es per això que és una de les poques societats internacionals, a on es poden trobar estrangers en el Consell d'Administracions, que no representen capital, i a la Direcció General. En l'actualitat, el Conseller Delegat és un alemany de Frankfurt, hi ha un valencià en el Consell d'Administració, i un català es Director general i membre del Consell executiu de l'empresa, a nivell mundial.

Nestlé es el nom d'un personatge -Henri Nestlé-, que l'any 1.868 tingué la idea de fabricar una farina làctia, presentada com aliment infantil. La fàbrica estava a Vevey, al costat del llac Lemán, a on avui la societat té el seu domicili.

Dos anys abans, Charles Page, consul americà a Zuric, i el seu germà, han creat la "Anglo-Swiss Condensed Milk" i ha començat a fabricar llet condensada, d'acord amb la fórmula americana de Gail Borden.

Les dues empreses utilitzen la llet com a base del seu negoci, les dues tenen éxit, i es natural que al cap de poc temps, Nestlé faci llet condensada i els germans Page farina làctia. La competència acabarà amb una fusió el 1.905.

El grup rebrà reforços aviat, a través de l'absorció d'altres empreses suïsses, també del sector alimentari. Una d'elles es la de Peter Cailler-Köhler Chocolats Suïsses, que es fusionà

67

amb Nestlé l'any 1.929. Daniel Peter, un dels socis, fou el que tingué la idea del xocolata amb llet i el primer que el fabricà l'any 1.875.

L'any 1.947 es creà Nestlé Alimentana, integrant aquesta vegada al grup suis Maggi. L'etapa dura fins el 1.977 i la pilota es va fent grossa, però ara ja mitjançant ~~xxx~~ compres a l'exterior, en la seva major part: l'empresa americana Libby (1.970), Findus International (1.962), i el grup americà The Stouffer Corporation (1.973) entre altres. El 1.977, la holding i l'empresa principal del grup agafa el nom simple de Nestlé, i continua la seva expansió, comprant actius com d'Alcon Laboratories (1.977), Chambourcy (1.978), etc.

Nestlé, al marge de les absorcions, havia anat fent feina pel seu compte. El 1.934 es l'any del Pelargon, el 1.938 el del Nescafé. Entra en el terreny dels aliments congelats, dels gelats, dels serveis de restaurant.

Un punt central de la filosofia del grup, com a industrials que són, es que no volen entrar gens en el món dels productes primaris. Nestlé es una societat transformadora. Es per aixó que, malgrat l'enorme quantitat de primeres materies alimentaries que mou, la companyia no compta amb cap instal·lació agrícola o ramadera, fora d'aquelles que pertanyen al terreny experimental o d'investigació.

La Junta d'accionistes es celebra cada any a Lausanne, prop de Vevey. Es fa integrament en francès, amb traducció simultània a l'alemany. En una societat internacional com Nestlé es natural que es parlin molts idiomes; per ordre de preferència són: francès, anglés, castellà i alemany

~~Nestlé, Anónima Española de Productos Alimenticios~~

Nestlé, Anónima Española de Productos Alimenticios

Nestlé es la primera multinacional a Catalunya i la segona empresa catalana, després de ~~la~~ ^{la} ~~FECSA~~. El grup facturà uns 65.000 milions de pts. el 1.982, bastant més que Motor Ibérica, que Cros, que Astilleros Españoles, que Galerías Preciados, per posar uns exemples diversos.

Des de les seves oficines centrals a Esplugues del Llobregat, Nestlé controla catorze fàbriques, de les quals n'hi han tres a Catalunya: Sant Celoni, Viladecans i Girona.

Unes 4.000 persones treballen a les empreses del grup. Els seus recursos propis superen els 25.000 milions de pts. i l'any 81 generaren un benefici de 3.600 milions

Nestlé porta molts anys a Espanya. Els seus productes hi arribaren per primera vegada el 1.881 a través d'un concessionari, que importava la llet "malteada" del fundador de l'empresa. Però com a productors, entren ~~xxxxxx~~ el 1.905 amb una fàbrica a La Penilla -Santander-, ~~xxxxxx~~ que feia aquella farina. El 1.910 comença la producció de llet condensada "La lechera". La ubicació a Cantabria era lògica, tenint en compte la producció lletera d'aquella regió.

Però l'any 1.920, quan els suïssos decideixen establir-se formalment a Espanya, creen a Barcelona la "Sociedad Nestlé, Anónima Española de Productos Alimenticios". La quasi totalitat de la indústria alimentaria espanyola està a Catalunya. Les primeres oficines estaven al carrer Joaquim Pou, xambrà Via Laietana, al costat de l'edifici, ocupat actualment per la Policia.

L'any 1.929 començà la fabricació del xocolata. El 1.940, després de la guerra civil, el Pelargón, primera llet infantil, i el 1.955 el Nescafé.

L'any 1.963, la casa central absorbeix Maggi i la filial

espanyola es troba amb aquest popular fabricant de sopes, que tenia el domicili a Valladolid.

Dos anys després, una iniciativa de la direcció espanyola li dona la propietat per compra de "Derivados Lácteos y Alimentos", una fàbrica de gelats, vinculada al grup Pierro, que no anava prou bé. El gelat Camay es converteix en Camy. La fàbrica es a Viladecans.

L'any 71 l'iniciativa torna a Suïssa amb l'absorció del grup suec Findus i la introducció dels seus productes a Espanya: es tracta dels aliments congelats. El 73 s'incorpora al grup Massanés i Grau, fabricant dels formatges MG, controlats per Urbina Frank fins aleshores. El 77 es fa la integració de les activitats espanyoles de la Libby americana, absorbida per Nestlé. El 1.979 pren una participació a Manantiales de Cardó i a Horticola de Badajoz. I finalment, el 1.980, seguint una iniciativa de la direcció espanyola, es fa el torn d'una empresa de productes carnis -Acueducto, Felix Postigo, de Segovia- primera participació que té Nestlé en aquest sector, internacionalment.

A nivell industrial cal destacar l'inauguració el 1.968 de la fàbrica de Nescafé de Girona, una de les més modernes d'Europa.

Tenen el 50% d'Europea de Restauración, conjuntament amb Wagons-Lits Cook: plats preparats.

En l'actualitat, tot l'equip directiu de Nestlé està format per catalans. Fins i tot han "exportat" homes a la seva central de Vevey, tal com s'ha dit abans. La política general de l'empresa es posar els homes més adequats a cada lloc i, a poder ser, que siguin del propi país.

Nestlé-Suïssa organitza i cotrola l'exportació de les seves filials, arreu del món. Aquesta es la missió d'un organisme ano-

menat "Nestlé World Trade", especialment en el que fa referència a café soluble i productes derivats de la llet. En aquells que depenen directament de Barcelona, com són els gelats o els productes càrnics, la direcció d'aquí té una major autonomia.

Només hi ha hagut un moment en que perillà el domicili social a Barcelona. Un antic director de Vevey, francès de nacionalitat i que tenia com a responsabilitat Espanya i Itàlia, s'entestà en portar el domicili social de Milà a Roma i de Barcelona a Madrid. L'oposició fou ferma en els dos casos i la proposta fracassà.

La investigació bàsica, sobre els problemes de la nutrició està totalment centralitzada a Lausanne. La investigació per aplicacions industrials està descentralitzada en diversos països. A Espanya, Horticola de Badajoz S.A. té aquest objectiu. La investigació aplicada al mercat i als clients correspon a cada filial; a Barcelona hi ha un laboratori amb 200 persones que hi treballen. Finalment, cada centre de producció realitza el seu control de qualitat

Els socis americans d'Agrolimen

Encara que aquest sigui un estudi, dedicat a les multinacionals, cal parlar ara del soci català d'aquestes dues.

Agrolimen es un cas únic en la història de les relacions de l'empresariat català amb empreses estrangeres. Es tracta d'un grup familiar -el grup Carulàa- que ha demostrat era possible la col.laboració amb grans empreses estrangeres i en condicions d'igualtat.

Les participacions al 50% d'Agrolimen amb Borden i amb Ralston Purina es mantenen des de fa molts anys i no sembla que hagin de canviar les coses en un futur immediat. Són molts nombrosos els casos en que la col.laboració passa per un "fifty-fifty", però molt pocs els que es mantenen així.

Les claus de l'èxit -si es pot dir així- d'Agrolimen són:

1. Haver creat una estructura -Agrolimen S.A.- com a interlocutora d'una altra estructura -la multinacional. Les relacions d'una gran empresa, amb les seves divisions, els seus departaments i els seus diversos responsables, amb una persona individual resulten difícils. El diàleg es fa impossible. La transformació del grup individual en holding i l'existència de responsables professionals en aquest ha permès parlar el mateix llenguatge que els directius de les multinacionals: i així arribar a una entesa.

2. L'enfortiment dels recursos de les empreses participades, a través de l'assignació d'una part important dels beneficis a reserves. Els accionistes que disposen dels beneficis i que no poden perdre un dia a l'hora de cobrar dividends no tenen la força necessària a l'hora de les ampliacions de capital i de fer noves inversions. La multinacional, molt sovint, es planteja

períodes llargs -cinc o deu anys- destinant a reserves la totalitat dels beneficis que li pertoquen. Els seus socis han de poder fer el mateix, si volen mantenir posicions.

3. La bona marxa de les empreses es, finalment, indispensable. Si hi ha recessió i la crisi afecta durament al compte de pèrdues i guanys, es difícil mantenir l'equilibri, ja que la multinacional tendirà aleshores a ^etanir el 100% o a vendre totes les seves accions.

Agrolimen té una altra associació amb americans, que no ve relacionada, perquè ~~aquesta associació~~ no té prou gruix com per a figurar entre les grans multinacionals a Catalunya. Es tracta dels restaurants de la marca "Kentucky Fried Chicken", que ha començat a ~~q~~introduir-se. La multinacional, en aquest cas, es la Heublein, de Farmington -Connecticut-, controlada al seu torn per R.M. Reynolds Industries, Inc., un conglomerat enorme a Winston Salem -Carolina del Nord-, que té entre altres productes propis les cigarretes Winston, Camel i More.

BORDEN

=====

Borden figura en el lloc 84 del ranking de les grans empreses industrials americanes, amb 4.111 milions de \$ en vendes i uns beneficis de 172 milions. La plantilla es de 33.200 persones i són xifres de l'exercici 82. Les oficines principals de la companyia estan a Columbus (Ohio), mentre la direcció de l'empresa està a Nova York.

Borden es una de les velles empreses americanes. El seu nom està lligat a Gail Borden, el qual el 1.857 inventà i produí la primera llet condensada. Fa 126 anys que es ven als Estats Units la marca Eagle Brand, patentada per Gail Borden i seguida per la societat que porta el seu nom.

Borden té dues divisions en la seva organització: la de productes alimentaris i la química. La primera es la tradicional i la més important alhora: sopes, patates fregides, llet condensada, suc de fruita, confitures, pastes italiana, gelats, etc. L'any 81, aquesta divisió representava el 51% del total de vendes del grup, activitat internacional al marge..

La segona es la divisió química, ben allunyada de l'altra. Borden es un gran productor de petroquímica bàsica: acetat de polivinil, metanol, urea i àcid acètic, especialment, amb aplicacions per la producció d'adhesius i per a la indústria de l'embalatge, servida també per Borden.

Gallina Blanca S.A.

L'empresa fou creada després de la guerra civil espanyola per Lluís Carulla. La seva participació està integrada en el holding Agrolimen.

Gallina Blanca fou un dels primers fabricants espanyols

de sopes de caldo concentrades, amb fàbrica a Sant Joan Despí.

El 1.964 la divisió alimentària de Borden comprà el 50% de Gallina Blanca, participació que s'ha mantingut sense modificacions. La principal motivació de la venda era ampliar el coneixement dels mercats exterior. No obstant, les exportacions no s'iniciaren fins que el mercat interior no comença a fluïxer.

No hi ha cap americà a l'organització de Gallina Blanca

L'any 82, les vendes foren per valor de 6.184 milions. La societat ha seguit la costum d'anar ampliant les reserves a base dels beneficis no repartit.

L'aportació americana aporta igualment tecnologia, facilitada pels seus laboratoris de Columbus, que centralit²en la investigació del grup americà.

RALSTON PURINA

=====

Empresa americana, domiciliada a St. Louis -Missouri-
Figura en el número 71 del ranking d'empreses industrials
americanes, realitzat per la revista Fortune, corresponent a
l'any 1.982. Aquest exercici tingué unes vendes per valor de
4.887 milions de \$. Té una plantilla amb 59.000 persones.

Ralston Purina es empresa antiga. Fou creada l'any 1.894.
Era aleshores un petit magatzem, que produïa i venia pinsos pel
bestiar. No oblidem que Sant Louis fou la porta de l'Oest Ame-
ricà.

La divisió de pinsos es la més important, en relació al
^{volum}~~valor~~ de vendes, però la segona si parlem de beneficis. Al marge
dels pinsos, la divisió inclou comercialització i tractament
de soia -"soybeans"- i construcció de sitges.

La divisió que dona més beneficis a l'empresa es la d'a-
limentació animal, especialment gats i gossos. Impressiona que
amb aquesta dedicació vengui per sobre dels 1.000 milions de
\$ anuals. Es un mercat predominantment americà, que s'ha estès
a Europa, a través de França.

La tercera divisió es una cadena de restaurants, estesa per
Estats Units, sobretot a Califòrnia, Texas i Arizona.

La quarta divisió es de productes diversos i el nom està
ben aplicat, ja que inclou activitats tan diverses, com l'equip
de hockey sobre gel de St. Louis, productes derivats de la llet
i la producció industrial de gambes.

Gallina Blanca Purina S.A.

Les activitats de Ralston Purina a Espanya es redueixen
a la seva divisió de pinsos.

La societat es creà el 1.962 i el capital està repartit en parts iguals entre els americans de St. Louis i Agrolimen.

L'empresa té sis fàbriques: una a Catalunya -els Monjos- i les altres per distintes zones agrícoles i ramaderes espanyoles. Els americans no han volgut el circuit integrat, que comença amb els pinsos i acaba amb l'engreix i cria d'animals, i s'han limitat al camp que coneixen millor.

La central europea de Ralston Purina es a Brusel·les i es caracteritza per una organització àgil i poc burocratitzada.

La societat no es exportadora

CAMPBELL TAGGART I ANHEUSER BUSCH

=====

Fins el mes de novembre de 1.982, Bimbo S.A. era una filial de l'americana Campbell Taggart, classificada en el nº 270 de les empreses industrials d'aquell país per la revista Fortune (1.981). Però ~~Campbell~~ Campbell Taggart fou absorbida per una empresa més gran: Anheuser Busch.

Aquesta està en el nº 77 del mencionat ranking (1.982), després de l'absorció. Les seves vendes foren de 4.576 milions de \$ i els beneficis de 287 milions. Està domiciliada a St. Louis i vinculada estretament a una família d'origen alemany. Amb aquesta procedència té la seva lògica que comencessin per un negoci cer veser, avui dia el primer dels Estat Units -la marca Budweiser-, que s'ha anat estenen a altres productes del sector alimentari: llevat, snacks, etc. La compra de Campbell Taggart, amb la seva producció centrada en el camp del pa de motllo i derivats, eixampla i completa la seva propia producció.

La plantilla del grup es de 38.133 persones.

Bimbo S.A.

La història de Bimbo es interessant i alligadora. L'empresa es creà a Mèxic i els seus fundadors foren Jaume Cendra i el seu cosí Jorba Cendra, exiliats de Catalunya, després de la guerra civil. Allí vivia en Servitje Cendra, parent d'ells i fill de catalans procedents de l'Espelt, a la comarca de l'Odena. En Cendra treballà en una pastisseria que tenia en Servitje a la ciutat de Mèxic i que es deia "El Molino". Allí comprovà que el pa de motllo tenia més sortida que la pastisseria. Un viatge als Estats Units, acompanyat pel seu cosí, els permeté conèixer l'experiència americana de la fabricació industrial del pa que incor-

poraren a Mèxic. Aquest fou el Bimbo inicial.

Al començament de la dècada dels 60, els dos exiliats tornaren a Catalunya, com tants altres catalans, i estudiaren la possibilitat de continuar aquí el negoci iniciat a Mèxic. Es van instal·lar a Barcelona i feren, ells personalment i alguns amics seus, un estudi de mercat sobre el pa de motllo. Aquest estudi els indicà que Madrid era el millor lloc per a la fàbrica, ja que els catalans prefereixen el pa de barra i amb crosta, però per un problema d'arrelament preferiren situar-la a Catalunya.

Primer instal·laren un supermercat a Sabadell -"Superdes-cuentociento, uno, dos, tres"- que els permeté conèixer els gustos de la clientela, obrint després altres establiments similars a Barcelona, Tarragona i Salou. Convençuts de les seves possibilitats, constituïren Bimbo S.A. l'any 1.964, amb producció de pa de motllo, tortat i pastissos.

Alguns anys després i vista la capacitat d'expansió del negoci buscaren un soci estranger, que els hi permetés finançar aquestes ampliacions. Es produí aleshores l'acord amb Campbell Taggart, que comprà el 50% de les accions de l'empresa.

Durant el mes de Desembre del 1.977 i gner del ~~1978~~ 1.978 els treballadors de Bimbo realitzaren una vaga, que durà 32 dies i que tingué moments de gran duresa. Els fundadors prengueren aleshores la resolució de vendre el seu 50% a l'empresa americana i tornar a Mèxic. I ho feren així.

Des d'aleshores, Bimbo es 100% americana, si bé no hi ha un sol americà a la plantilla de l'empresa, que es de 2.300 persones. El seu President-Director General, en canvi, forma part dels òrgans centrals executius dels americans.

En l'actualitat, Bimbo té cinc fàbriques, situades dintre dels grans centres de consum i que li permeten una completa

xarxa de distribució per tot Espanya. Després de Granollers, la segona fou prop de Madrid: primer a Coslada i poc després al polígon de Las Mercedes (1.972). El 1.973 es el torn de Ciutat de Palma, el 75 es a Solares -Santander- i el 81 a Antequera -Màlaga.

La producció de Bimbo es manté en la línia inicial, completada per més productes, especialment de pastisseria. La tecnologia es americana. Els tècnics catalans van sovint als Estats Units per a conèixer els avenços realitzats pels laboratoris de l'empresa.

El mercat de Madrid es, en aquests moments, més important que el català, tal com endevinaren els fundadors, però no es pensa en modificar el domicili social barceloní.

Per tractar-se d'un producte de consum fresc, la comercialització es fonamental en la venda. D'aquí ve la radicació dels seus centres de producció, prop del client. Bimbo compta amb 1.200 vehicles i porta diàriament els seus productes a 80.000 llocs de venda.

NABISCO BRANDS

=====

Es un dels grans del sector alimentari americà. Té el domicili a Parsipany, estat de New Jersey. Amb unes vendes de 5.871 milions de \$ el 82 està en el número 52 del ranking de la revista Fortune per empreses industrials americanes. La plantilla és de 55.000 persones.

Aquesta xifra de facturació tan enorme s'obté a través de la fabricació i venda de caramels, pastissos, galetes i productes similars. La seva característica es la producció, adreçada directament al consum, utilitzant les botigues tradicionals: drogueries, supermercats, etc.

L'actual corporació es el resultat de l'absorció l'any 81 de Standard Brands per Nabisco Inc., una empresa del mateix sector.

El gruix de les vendes pertany als Estats Units. Només el 33% del negoci general es genera a l'estranger. No obstant, l'eixamplament de les activitats internacionals forma part del programa de l'empresa: es busca la diversificació geogràfica. Nabisco Brands té filials i participades als principals països europeus i a l'Amèrica Llatina, al marge del Canadà, a on té una força singular. Les vendes europees suposen el 13% del total

Industrias Riera Marsà

L'empresa fou creada el 1.939 pels germans Frederic i Nicolau Riera Marsa, sota la direcció del primer, que tenia les 2/3 parts del capital i amb la denominació de "Productos Alimenticios Riera Marsa". Els seus primers productes foren crema d'arròs, aliments infantils i puré de pesols.

L'any 1.947, Frederic Riera Marsà obtingué llicència de

l'empresa americana Standard Brands per a fabricar llevat, pudding i gelatines, utilitzant la marca Royal; el flam no arribà fins el 1.963. L'any 1.949 comprà una empresa que feia pasta de sopa a Tordesillas, incorporant aquest producte. El 1.952 es constituí l'actual societat anònima, amb cinc milions cent mil pessetes de capital. El domicili era a Barcelona i la fàbrica al carrer Hipólito Lázaro, de Gràcia.

L'any 1.966, el grup majoritari negocià la venda d'un paquet amb l'empresa americana Grace. Les converses no progressaren. Finalment, s'arribà a un acord amb els que li havien cedit les primeres llicències -Standard Brands- absorbit al ^{cap} ~~cap~~ de poc per Nabisco, i venent el 75% del capital

Nabisco Brands té una altra participació espanyola, en el mateix sector: Artiach. En tenia el 75%, però ara es el 100% del capital. Les dues empreses han mantingut, fins ara, una plena autonomia de gestió, però no seria d'estranyar que s'entrés en un període de coordinació, començant pel departament comercial.

Els productes fabricats per les filials del grup són diferents, si bé tots pertanyen al sector de l'alimentació. Alguns tenen difusió internacional i altres no. La pasta de sopa, per exemple, es producte només de les filials espanyola i mexicana.

Fins a les primeres del 83, el President i Conseller Delegat era el promotor i fundador de l'empresa. Ara el nou Conseller Delegat es un holandès. Totes les direccions estan ocupades per gent del país: departament ^{tec} ~~tec~~nic, financer, comercial, etc.

Els americans aporten la tecnologia que interessa i que la filial es capaç d'absorbir. No hi han impositcions. Aportaren el capital social i s'han preocupat de reforçar els recursos propis, mitjançant el traspas a reserves dels beneficis generats

Nabisco considera correcta la legislació ~~extranger~~ espanyola

sobre inversions estrangeres i està satisfeta del domicili a Catalunya. Consideren més favorable l'ambient d'affers de Barcelona al de Madrid.

L'empresa es considera en línia d'expansió, tant per línia de productes com d'inversió. No obstant, l'evolució de la plantilla de personal ha seguit una evolució negativa, passant en pocs anys de 800 persones a les actuals 450.

Aquesta expansió estan disposats a fer-la, a través del llençament de productes nous i l'increment dels actuals, però sense desestimar la compra d'alguna empresa, que tingui una posició sòlida en el mercat, sempre que tingui un sistema de distribució, que segueixi els mateixos canals que els seus productes, siguin o no siguin aliments. Podrien estar interessats en estendre's cap al sector de productes per la neteja o similars

CARNATION

=====

Carnation -clavell, en català- es una societat californiana, amb domicili a Los Angeles. L'any 82 tingué unes vendes equivalents a 3.382 milions de \$, xifra que la situa en el número 116 del ranking de la revista Fortune per aquell any. Els beneficis foren de 183 milions de \$ i la plantilla era de 21.770 persones.

La companyia gira a l'entorn de la família que fou la fundadora i que manté encara una important participació en l'empresa: els Stuart.

Carnation es, tradicionalment, empresa del sector alimentari, malgrat la diversificació que ha iniciat. La seva base són els productes derivats de la llet, que suposen encara avui el 50 del seu total de vendes. El primer eixamplament d'activitats es realitzà en el sector d'alimentació animal, especialment gats i gossos, un sector de fort creixement als Estats Units, però no limitats a aquests, ja que entre els productes de Carnation hi ha semen de braus de raça i vedelles de raça Holstein.

En els darrers anys i dintre de la tònica de diversificació, Carnation ha entrat en sectors nous: material escolar i material fotogràfic. Fan blocs i llibretes, però també imprimeixen diplomes, medalles escolars, etc.

Carnation es una empresa bàsicament nordamericana, amb l'afegit del Canadà, que consideren com de casa. Aproximadament, el 75% del negoci es realitza als Estats Units. No obstant, també aquesta es una empresa de forta expansió internacional.

Solís, Industrias de Alimentación S.A.

Empresa creada a Barcelona el 1.943 pel farmacèutic i in-

109
dustrial, Joan Antoni Solís. Els seus primers productes foren la maionesa, la llet d'ametlles i després el tomàquet fregit, en llauna.

L'any 1.969 es vengué el 80% del capital de l'empresa a Carnation. El 20% restant es manté en mans del seu fundador, el qual presideix la societat.

Tots els productes Solís porten ara tecnologia de la casa americana. Fabriquen diverses salses, especialment de tomàquet -es un terreny en el que es consideren especialistes-, aliments en llauna, embotits i menjar per gats i gossos -Friskis.

El domicili social es manté a Barcelona, a on troben una bona part de la indústria alimentària espanyola, però les fàbriques les tenen o procuren tenir-les prop del producte de base. Carnation segueix una ~~relació~~ política de relació directa amb l'agricultor que li vendrà la seva collita. Quan es possible, li venen abans la llavor, l'aconsellen sobre el millor conreu i es comprometen a ~~comprar~~ comprar el que culli. Extremadura es la gran zona de producció de tomàquets i es a Miajadas (provincia de Badajoz), a on hi ha la fàbrica. De manera similar, ~~hi~~ la planta que fa favada es a Gijón, i la d'embotits a Navelgas -Asturies-. Tenen dues fàbriques més, una a Barcelona -la primera- i una altra a València, a on fabriquen els aliments Friskis, per gats i gossos.

Hi ha una política clara de personal. Carnation vol treballar amb gent del país. La representació de Carnation està en els quatre americans del seu consell d'Administració, però per sota d'ells ja no n'hi ha cap, a cap nivell. El Conseller Delegat i Director General es valencià i té una ampla autonomia de gestió. Fins i tot els hi tenen prohibit treballar amb Bancs americans, buscant sempre l'arrelament de l'empresa.

Arrelament que es confirma per les manifestacions de que la inversió de Carnation es "forever" -per sempre- i per la de

no repartir els beneficis produïts, que passen a reforçar la xifra de recursos propis.

Una vegada a l'any -el mes d'agost- la filial espanyola va a Los ~~Angie~~ Angeles a presentar el pressupost de l'any vinent. És sobre aquest document que els americans estableixen les línies generals de la ^{2a} política.

Solís es considera en etapa d'expansió i de nova inversió. Preveuen una facturació de 4.000 milions per l'any 83 i els seus càlculs són d'arribar als 13.000 milions de facturació el 1.987. Aquesta expansió es produirà per l'increment de les vendes dels actuals productes, per la incorporació de nous i per la compra d'alguna empresa del sector, si es que la troben i en bones condicions. Hi ha confiança en el futur, especialment en el camp dels "Epet-foods" -menjars per animals domèstics.

STAR, la multinacional modesta

=====

Societat italiana, amb seu social a Agrate, prop de Milà. La seva facturació el 1.981 fou de 441.000 milions de lires i els beneficis de 8.123 milions. Compta amb quatre fàbriques a Itàlia i una a l'Argentina, Etiòpia, Somàlia i Espanya, així com empreses comercialitzadores dels seus productes al reste d'Europa.

Star pertany totalment al sector alimentari. Es el productor italià més important del ram. Fabrica des de raviolis fins a suc de tomàquet, en una ampla gama d'aliments.

L'empresa es de post-guerra. Es creà el 1.948, al voltant del seu principal accionista i executiu, Danilo Fossati. Com altres, comença aleshores amb les sopes concentrades i ha seguit posteriorment amb altres productes.

Starlux S.A

Starlux S.A., l'empresa espanyola, no està jurídicament lligada a Star, empresa italiana. En un 50% pertany a una societat suïssa, que es diu FINDIM i que es la holding d'en Danilo Fossati. L'altre 50% es una societat napolitana, la SME, que significa Società Meridionale Elettrica, fet que fa pensar que el nom pertany a la història més que a la realitat d'avui.

Sigui com sigui, Starlux està dominada i controlada per Danilo Fossati. Aquest, l'any 56, constituí, conjuntament amb la família Orlando, una societat anònima, que portava el no, de "Caldos Ràpidos S.A.", amb domicili a Sant Sebastià. La seva participació oficial era aleshores del 25% i conseqüència de les restriccions de la legislació espanyola. L'any 58 es posà en marxa la fàbrica a Pasajes, iniciant la producció del

seu conegut "doble caldo".

L'estada al País Basc no durarà gaire, Problemes d'aigua, d'espai i de comunicacions impulsaren al seu promotor a buscar una zona que s'adaptés a les seves necessitats. Mentrestant, la seva participació augmentava al 50%.

El 1.967, Starlux inaugurà la seva fàbrica de Montmeló, en un polígon industrial a on té aigua, espai sobrat, l'autopista al costat i el port de Barcelona, a mitja hora.

La producció de Starlux no es tan ampla com la de la Star italiana, però es important i, especialment si tenim en compte un producte que li es propi: la crema al cacau amb avellanes, que es comercialitza amb el nom de Nocilla. Aquesta crema s'afegeix al catàleg de Starlux amb el "doble caldo", margarines, sopes, suc de tomàquet, raviolis, puré de patates, etc.

L'organització espanyola inclou tres divisions. La de productes destinats al consum per venda directa es la més important i representa el 80% del total de vendes. La segona es la de "catering"-12%- amb productes destinats a hotels i restaurants, més a l'engrós. La tercera es la divisió de productes de preparats per a la indústria alimentària (8%).

Sota la Presidència efectiva de Danillo Fossati, l'empresa funciona actuant amb un Comité de Direcció format per dos espanyols i dos italians, arrelats. El Director General es espanyol.

Starlux vengué per valor de 9.599 milions de pts. el 1.982, amb una plantilla de 750 persones. Els beneficis foren de 750 milions i el cash-flow de 943 milions.

Vistos els resultats no es sorprenent que considerin a l'empresa en fase d'expansió. Durant el 82 compraren el 100% d'una empresa extremeña -IMPRALSA- de producció de tomàquet pelat i mantenen la porta oberta a altres operacions d'aquest

estil.

Starlux exporta, però aquest no es el seu fort. El sector alimentari no ofereix moltes possibilitats en aquest sentit.

De cara a Catalunya, es pot destacar que Starlux es comprador d'un 20 o d'un 25% de la collita d'avellana del Baix Camp

SECTOR DE L'automobil I INDUSTRIA AUXILIAR

=====

- NISSAN: Tècnica japonesa per Motor Iberica
- YMAHA: la competència de les motocicletes catalanes
- BENDIX-ALLIED - *Bendix*
- 4- LUCAS: els britànics de Condiesel

NISSAN

Nissan es Datsun, o més ben dit, Datsun es Nissan. Nissan Motor Co. Ld. es i ha estat sempre el nom de l'empresa japonesa constructora de cotxes i camions amb el nom comercial de Datsun. L'any 81, els administradors arribaren a la conclusió que calia unificar el nom de l'empresa i la marca comercial, quedant així Nissan com a nom únic per a identificar els seus productes, que anirà substituint al més popular de Datsun.

Les vendes de Nissan el 1.982 foren de 16.465 mil milions ~~xxxx~~ \$, els beneficis de 444 milions. El domicili social es a Yokohama i les oficines centrals a Tokio. Es la desena empresa mundial, al marge de les americanes, ~~xx~~ d'acord amb el ranking de la revista Fortune.

La producció automobilística es la base de l'empresa. Tres milions d'unitats anuals entre turismes i comercials es una xifra aclaparadora, que la converteixen en el quart fabricant d'automobils del món. Però les seves activitats no s'acaben aquí, ja que són també fabricants de transportadores de forqueta -"forklifts"-maquinària tèxtil i motors aplicats a la indústria aeroespacial.

Nissan segueix una política molt pragmàtica alhora de vendre, com totes les empreses japoneses. Prefereixen exportar els seus productes ^{del} del Japó, de manera que quan no troben problemes per fer-ho, creen simplement una filial comercialitzadora en el país importador. Però quan les mesures proteccionistes barren l'entrada als seus cotxes -fet que es dona cada cop més sovint- aleshores opten per crear una planta de producció pròpia, amb o sense col.laboració d'empreses del país a on s'instal·len.

El seu gran mercat són els Estats Units. Tenen una planta de producció funcionant a l'estat de Tennessee. També son fa-

bricants a Mèxic, Nova Zelanda, Austràlia i Perú. Fabriquen Volkswagen al Japó, amb llicència i col.laboració d'aquesta empresa alemanya.

A Europa tenen només dues operacions en marxa i un projecte. Les primeres són: un acord amb Alfa Romeo a Itàlia i la participació a Motor Ibérica. El projecte es una planta a la Gran Bretanya.

Nissan Motor fou creada el 1.933. Té una plantilla de 101.000 persones. Són accionistes principals de la societat l'Industrial Bank of Japan, el Fuji Bank i el Sumitomo Bank Motor Iberica S.A.

Es una de les grans empreses catalanes, integrada en un sector conflictiu, que l'ha obligat a anar d'Herodes a Pilats, buscant qui la tregui del foc.

Motor Ibérica fou creada l'any 1.920 amb el nom de Ford Motor Ibérica S.A. Estractava de produir cotxes amb llicències de l'empresa americana, amb participació d'aquesta i de capital català. L'empresa cotitza a la Borsa de Barcelona.

Després de la nostra guerra civil, Ford manifesta el seu desig de marxar i de vendre la seva participació. Deixa uns camions i unes camionetes, que porten el seu nom i la seva tècnica, però la companyia queda sense base, en un mercat de l'automobil, que va fent-se cada cop més anivell d'empreses productores. Només una altra multinacional del motor es capaç de substituir a Ford. Els intents de sortir-ne sols fracassen i, finalment, es troba la solució amb l'entrada de la canadense Massey-Ferguson, una de les grans companyies mundials com a fabricant de tractors i maquinaria agrícola. Mantenint ^{els} els camions i camionetes, que porten la tècnica Ford, Motor Iberica llença a un mercat

agrícola en ple desenvolupament uns models de tractors i de maquinaria, molt ben acollits.

Però el casament amb Massey Ferguson també acaba en divorci. Els canadencs passen per una situació financera molt crítica, amb unes pèrdues molt elevades i s'han de desprendre d'una part dels seus actius i un d'ells són les accions de Motor Ibérica, que ha suprimit la parvella Ford. Ara, ja no es fa esforç per a mantenir una vida autònoma, sinó que es busca un successor, dintre del camp dels industrials de l'automobil. Els japonesos són els que poden tenir-hi més interès, doncs per ells Europa es encara un continent a conquerir, i són els que desenvolupen una política comercial més agressiva.

A mitjan del 1.981, s'arriba a un acord amb Nissan Motor la qual es compromet a comprar la participació de Massey Ferguson, que no suposava la majoria, i fer-se càrrec de la direcció tècnica i comercial de l'empresa. Es realitza una ampliació de capital, dintre de l'exercici 83 i els japonesos comproven amb sorpresa que cap dels accionistes institucionals de l'empresa -Fundació Roviralta, Banco Español de Crédito, Bankunion- va a l'ampliació, de manera que Nissan, sense proposar-s'ho ni desitjar-ho es troba no tan sols majoritària sinó amb un 64% del capital, una xifra molt superior a la que esperava. Els socis espanyols no volen més responsabilitats i només volen que els alliberin de les càrregues de l'administració. Els japonesos no ho acaben d'entendre.

Motor Iberica es la principal inversió europea de Nissan. A Itàlia tenen l'Alfa Romeo com a interlocutora. Aquí només unes persones individuals en qui confien i unes institucions en franca retirada de la societat.

§ A nivell industrial, els primers productes japonesos són el Patrol, un tot-terreny i la camioneta Vanette. Es pot preveure la desaparició de la tecnologia Ford i Massey Ferguson i la seva substitució per la dels nous amos de l'empresa. Barcelona, per Nissan, es un centre de producció de vehicles industrial i comercials per a ser venuts al mercat més proper i més adequat.

A nivell d'exportació s'aprofitaran les facilitats de Motor Ibérica, amb un mercat, que havia estat important, i unes plantes d'ensamblatge dels seus vehicles a Portugal, Siria i Venezuela.

L'actual Consell d'Administració està dominat pels japonesos, amb cinc representats sobre un total de nou. El president i el vicepresident de la Nissan Motor són Consellers de Motor Ibérica, fet que demostra la importància que donen a la participació espanyola. A nivell executiu, el President és català i l'home que anirà a buscar a Nissan. Són japonesos: el número dos de l'empresa, el director de les exportacions i altres personatges destacats de l'àrea de producció i tècnica.

Una part del personal japonès procedeix de les fàbriques d'Amèrica Llatina de Nissan, de manera que parlen el castellà, idioma que s'utilitza també en la correspondència amb el Japó, gràcies a la forta instal·lació industrial a països com Mèxic i Perú. Com a anècdota, els tècnics japonesos procedents d'aquests països esperaven trobar aquí un nivell tècnic similar i ha pogut comprovar que era molt superior.

El japonès ~~parla~~ ofereix totes les gammes d'integració o de falta d'integració. Al costat de japonesos que ja parlen en català, hi han casos com a l'expert en el model Patrol que es passà dos anys a Barcelona, parlant només en japonès i acompanyat dia i nit per un interpret.

23

Per Nissan la importància de la ~~factoria~~ factoria catalana es el port i la infraestructura industrial. Consideren bàsiques les dues coses.

Els japonesos aporten tres coses: tecnologia, comercialització i ajut financer. Ja he fet referència a la tecnologia. El seu coneixement dels mercats internacionals es basa en la xarxa comercial de Nissan, que està ara ~~ix~~ a la disposició de Motor Ibérica. L'ajuda financera es força superior a la del capital aportat, ja que els Bancs espanyols demostren la seva confiança en l'empresa demanant l'aval de Nissan en totes les operacions de crèdit.

La xifra de vendes de Motor Ibérica, durant l'exercici 82 -exactament del 1 de novembre del 81 al 31 d'octubre del 82- fou de 44.407 milions de pts.. Les perdues, durant el mateix període de 3.074 milions. Aquests resultats expressen clarament la situació dramàtica de l'empresa i que es compta superar amb l'entrada de la multinacional. La Plantilla era de 10.053 persones.

Les exportacions durant el 1.9882 tingueren un volum de 7.836 milions de pts.

BENDIX - ALLIED

=====

Bendix Corporation es una empresa americana, de Soutfield, Michigan, que figura en el número 86 en el ranking de la revista Fortune en relació a les corporacions industrials dels Estats Units. Les seves vendes en l'exercici 82 foren de 4.112 milions de \$ i un benefici net de 132 milions. Tenen una plantilla de 62.000 persones.

Bendix te tres divisions: l'aeroespacial, l'automobilística i la industrial. La primera treballa per l'aviació comercial i militar, així com pels programes de defensa del govern americà, a base d'equips electrònics, que formen part d'avions o de missils. La segona configura a Bendix com a empresa auxiliar de l'automòbil. La divisió industrial està especialitzada en automatització industrial.

Aquesta empresa fou protagonista durant el 1.982 d'una d'aquelles històries, que figuraran en els manuals del capitalisme americà.

Bendix Corporation inicià una acció de control d'una empresa que li feia gràcia: Martin Marietta Corp. Comprà accions a la Borsa i llençà una oferta pública de compra als accionistes d'aquella societat, que fou ben rebuda. L'operació li costà més de mil milions de dolars i convertí a Bendix en propietari del 70% del capital de Martin Marietta.

Però aquesta no veia amb bons ulls l'operació, que suposaria la seva absorció per Bendix. No se li acudí altra cosa que fer també ella una oferta pública de compra per les accions de Bendix, que també fou ben rebuda, de manera que per uns 900 milions de \$ es trobà propietària del 50'3% de Bendix i amb possibilitats de control. La situació era com la d'un gos que es mossega la cua: Bendix dominava Martin Marietta i Martin Marietta domi-

nava a Bendix.

La solució s'ha de considerar negativa per la personalitat de Bendix, si bé fou ella mateixa que l'originà. Es posà en contacte amb una corporació més gran que ella -Allied, número 49 del ranking-, la qual es quedà amb les accions de Bendix que tenia Marietta i es comprometé a vendre les accions de Martin Marietta que tenia Bendix a la propia empresa. D'aquesta forma, Bendix ha quedat en l'òrbita d'Allied i Martin Marietta ha mantingut la seva independència.

Bendibérica S.A.

Seat a Barcelona i Renault a Valladolid foren les dues primeres empreses, que fabricaren cotxes de turisme a Espanya, després de la guerra civil, i les que estimularen la creació d'una indústria auxiliar de l'automobil.

Cap a l'any 60, hi havien dues societats que fabricaven frens per automobil: Urrea S.A.E. a Pamplona, amb llicències de la casa Bendix i Automoción S.A., a Barcelona, amb llicències de la casa francesa D.B.A.

La constitució de Bendibérica va precedida d'un pròleg, que es representa a l'Hostal de la Gavina de S'Agaró, i té com a protagonista a Manuel Brustenga, actual President de Bendibérica i principal executiu, aleshores, d'Automoción. Un dia d'estiu, sabent que a l'hotel de la Costa Brava s'hi hostatgen tres executius de Bendix Corporation, es presenta sense avisar, acompanyat de la seva muller, que li fa d'interpret, i d'unes ampolles de vi de marca. Les ampolles no es beuen, perquè els americans són abstemis però aquest escolten amb atenció la proposta que els hi fan: participar en una nova societat, previa la fusió d'Automoción i Urrea i comptant amb aquestes dues societats.

L'any 1.966 la proposta es convertí en realitat. Dos anys més tard, Bendibérica absorbia Servomecanismos S.A, participada pel grup anglés Adwest, que acceptava accions a canvi, mentre que pel seu compte Bendix havia absorbit la francesa D.B.A. que havia concedit llicències a Autpmoción.

En l'actualitat, Bendix controla l'empresa espanyola a través d'una participació directa del 38'59% i una indirecta de la Societé Anonyme D.B.A. amb el 13'24%, que li dona un total del 51'83. El grup britànic Adwest té el 10% i el reste de les accions estan en mans de particulars i cotitzen a la Borsa.

Bendibérica està configurada totalment com a indústria de l'automobil. Té sis fàbriques i compta amb una plantilla de 2.200 persones. Les seves vendes, durant l'exercici 82, foren de 10.474 milions de pts.

Les sis fàbriques estan: ^{una} a Granollers, ^{una} a Parets, dos a San Felices de Buelna, una a Pamplona i una a Llodio. Aquesta darrera producte del'absorció de Lipmesa.

Sorprenentment, tractant-se d'una indústria en un sector tant afectat per la crisi, Bendibérica no ha deixat de guanyar diners des de la seva fundació. La seva penetració en el mercat espanyol de l'automobil es molt forta i els seus productes tenen una gran acceptació. Treballa per tots els fabricants i està exportant amb èxit alguns dels seus components.

Els americans i anglesos, socis de l'empresa només participen en el Consell d'Administració. Tots els càrrecs executius estan ocupats per espanyols

El domicili social de l'entitat es Pamplona, com una concessió als navarresos d'Urre, però els serveis centrals i la direcció estan a Barcelona.

LUCAS, els britànics de Condiesel

Lucas és un grup industrial anglès, amb domicili a Birmingham i accions cotitzades a les Borses del Regne Unit.

Durant l'exercici 82, el seu total de vendes fou de 1.220 milions de lliures esterlines, ^{-2.226 milions de \$-} de les quals la meitat corresponen a territori britànic i el reste a l'estranger, incloses les exportacions de les fàbriques angleses. L'any 82 tingueren un modest benefici de sis milions de lliures, després d'un any de pèrdues - 34'5 milions de lliures el 81-. La plantilla és de 68.000 persones, de les quals 49.440 a la Gran Bretanya.

Les activitats de l'empresa estan estructurades en set ^{siu} divisions, en forma de societat i amb naturalesa jurídica pròpia: sis industrials i una setena, Lucas World Services Ltd., de caràcter comercial. Les divisions industrials són les següents.

Lucas Electrical, que fabrica els circuits elèctrics per cotxes, camions i tractors. Lucas CAV, especialitzada en bombes d'injecció per a ~~motors~~ motors Diesel. Lucas Girling construeix frens per automòbils i avions. Lucas Aerospace fabrica sistemes i equipaments per avions civils i militars. Lucas Industrial Systems s'encarrega de components hidràulics i electrònics per la indústria.

L'organització de l'empresa segueix aquest mateix esquema. Cada divisió té la seva estructura i només connecten entre elles a través de la holding Lucas.

La força del grup està a la Gran Bretanya i a Europa, tot i que manté filials arreu del món, encara que amb més introducció als antics dominis de la Corona britànica.

El seu principal competidor a Europa es la Robert Bosch alemanya.

CAV Condiesel S.A.

El nom ja posa de manifest al lector, que es tracta d'una filial de Lucas CAV, especialitzada en la fabricació de bombes d'injecció de motors Diesel.

L'empresa amb el nom de Condiesel es creà el 1.959, amb un capital totalment català, promoguda per Ramon Pinto, manresà, enginyer industrial i actual President de l'empresa. La seva constitució es feu sobre la base de la llicència de la casa Lucas.

L'entrada de Lucas en el capital de l'empresa fou lenta i progressiva. L'any 60, al cap de pocs mesos de la constitució, prengué un 10%, que s'anà incrementant a través de les diverses ampliacions de capital, que realitzava l'empresa per a poder atendre les comandes i mantenir un nivell de productivitat. El 1.974 Lucas tenia el 47%, quan la crisi del sector obligà a una forta ampliació, a la qual no pogueren acudir els accionistes particulars. Des d'aleshores Lucas té una posició majoritària del 60%. El 40% restant es manté en mans de particulars.

Cav Condiesel es la principal inversió del grup britànic a Espanya, però no la única. L'altra inversió industrial la té a ~~Girling~~ Girling España, amb seu a Pamplona i que es dedica a la construcció de frens. A Madrid hi ha una sucursal de l'empresa comercialitzadora, que importa la producció del grup, no fabricada a Espanya.

Cav Condiesel té dues fàbriques: l'una a Cerdanyola a on hi ha també el domicili, i l'altra a Sant Andreu. La plantilla es de 1.200 persones.

Un 20% aproximadament de la seva producció és exportat, seguint orientacions de la Lucas anglesa. No obstant, l'associada espanyola comença a desenvolupar el seu propi departament d'exportació

El producte que fabriquen té una tecnologia complexa i un preu relativament elevat, dintre del que es el preu del conjunt d'un motor Diesel. L'empresa ha rebut les conseqüències de la crisi mundial del sector de l'automobil. No obstant, s'han vist afavorits, al mateix temps, per l'augment del preu del petroli, que ha provocat en molts casos el canvi del motor de gasolina al motor Diesel. És el que ha passat a Espanya, a on el 15%, aproximadament, dels cotxes matriculats són d'aquest tipus.

Els britànics tenen tres representants a nivell de Consell d'Administració, però cap a nivell executiu. Només hi ha un anglès que treballa com a enginyer d'enllaç amb la central britànica i que realitza el control de la tècnica incorporada i del producte acabat. L'autonomia de gestió és ~~completa~~ àmplia, limitada pel control que s'exerceix a través del pressupost anual, que fixa els objectius i els volums de l'exercici que es prepara.

La productivitat dels centres catalans és de nivell europeu i els seus també, segons es despren de les estadístiques generals del grup Lucas.

La ^{de ràtio} facturació per l'exercici 82-83, que tanquen el mes de Juliol, ha estat d'uns 4.500 milions de pts.

147

YAMAHA, la competència de les motocicletes catalanes

Yamaha es la segona empresa japonesa en el sector de les motocicletes, després de la Honda.

Les seves activitats no es limiten a les ^{et}motocicletes, encara que aquestes representen més del 50% de les seves vendes. Yamaha fabrica també motors fora borda, automobils per la neu, motors petits i vaixels esportius.

Es una empresa amb molt pocs anys de vida. La Yamaha Motor Company fou constituïda el 1.955, gràcies a l'empenta del President d'una altra companyia japonesa, la Nippon ~~Gakki~~ Gakki, que encara avui dia té prop del 40% del capital de la Yamaha. Nippon Gakki significa companyia japonesa d'instruments musicals i fabrica pianos, guitarres, bateries i instruments de vent. La relació entre un producte i un altre no es veu per enlloc, però hi deu ser-hi.

Seguint la tradició japonesa, Yamaha comença copiant els models europeus i americans, que dominaven el mercat. Però l'imitació anava seguida per una millora. Per exemple, la Norton anglesa. Tots els afeccionats sabien que els models d'aquesta empresa tenien un gran motor i donaven molt bon resultat, però que perdien oli. Yamaha va fer una moto que s'assemblava molt a la Norton, però que no perdia oli. Aquests foren els primers anys. Després han creat una tecnologia pròpia.

Es prou sabut que els fabricants de motocicletes que tenien línies de gran producció estan en clara recessió arreu, en front de l'ofensiva comercial japonesa. Yamaha ha seguit una estratègia de crear filials, encarregades d'importar i vendre, o bé de cedir l'exclusiva de la seva marca a favor d'una empresa del país. Les ~~mini~~ motos no tenen unes línies de producció que permetein la instal·lació de moltes plantes de producció. Estats Units es

el seu principal mercat, seguit dels països europeus

L'any 1.982 les seves vendes foren de 2.391 milions de \$, els beneficis de 35 milions i comptaven amb una plantilla de 12.000 persones. En el ranking de Fortune, Yamaha figura en el lloc 205 de les corporacions industrials no americanes

Sociedad Española de Motocicletas S.A.

Yamaha es la darrera de les multinacionals, arribada a Catalunya. Té un 50% en el capital de la Sociedad Española de Motocicletas S.A. "SEMSA", mentre l'altre 50% està en mans del grup Banesto i, concretament, del Banco Garriga Nogués, Banco Español de Crédito, Banco de Madrid i Banco Catalán de Desarrollo.

Les vendes del 1.982 foren de 1.200 milions de pts, però aleshores tot just començava la producció. Pel 1.983 tenen previstes unes vendes de 2.000 milions. La plantilla es de 680 persones.

Catalunya té des de fa molts anys una indústria pròpia de motocicletes. La majoria d'elles fabricaven models de cilindrada petita i amb motor de dos temps. N'hi havien dues que eren la excepció: la Sanglès, coneguda sobretot com a proveïdora de la Policia de Tràfic, i Mototrans, que comptava amb llicència Ducatti i una petita participació del 2 o del 3% d'aquesta empresa en el seu capital.

Un representant de Talleres Sanglas visità la base europea de Yamaha a Europa, situada a Amsterdam, interessada en la col·laboració tècnica i comercial. A les converses s'hi afegí Mototrans, gràcies a la intervenció del grup Banesto, que tenia una participació a les dues empreses. Aquest grup bancari fou l'impulsor de l'acord amb els japonesos, forçat en bona part per la crisi que afectava al mercat de la motocicleta a Espanya i que havia provocat la suspensió de pagaments de Mototrans.

143

L'acord cristal·litzà, creant una societat nova, amb les participacions esmentades i a base d'absorbir els actius fixos de Sanglas -la fàbrica que es avui la de Yamaha, a l'Hospitalet- i la plantilla de les dues empreses.

El llençament s'ha fet sobre la base de dos models: el de ~~80~~ 80 centímetre cúbics, destinat en la seva totalitat a l'exportació i el de 250, destinat al mercat interior, en competència amb altres marques.

SEMSA es l'única fàbrica Yamaha a Europa. En els altres països importen i venen. Les avantatges de Barcelona com a seu espanyola estan vinculades a la situació geogràfica i a les comunicacions. El port de Barcelona facilita el cost de les importacions i l'autopista l'exportació cap a Europa.

Els japonesos tenen la meitat dels llocs en el Consell d'Administració. A nivell executiu, el Conseller Delegat i el Director tècnic són japonesos. El Director General es espanyol i vinculat a Yamaha des de fa anys.

SECTOR TEXTIL

=====

- AKZO, els holandesos de La Seda
- RHONE POULENC, el sector públic frances a SAFA

Les fibres tèxtils artificials, des d'un punt de vista popular pertanyen més al món de la química que al sector textil. Però també resulta difícil d'entendre que els nostres vestits estiguin fets de petroli

AKZO, els holandesos de La Seda

=====

Grup holandés, amb la seu social a Arnhem. L'any 82, les seves vendes foren de 14.154 milions de florins -5.298 milions de \$-, amb una plantilla de 73.700 persones i uns beneficis de 165 milions de florins.

AKZO es el resultat de la fusió el 1.964 de dos grups holandesos: AKU -Algemene Kunstzidje Unie- i Koninklijke Zout Organon. L'origen dels dos s'en va molt enllà en el temps i són conseqüència de tot un procés d'absorcions i fusions. Una de les companyies originàries -Sikkens- es creà el 1.792 i sis més de les que després s'aplegaren són empreses del segle XIX. L'antigüetat del grup es clara.

L'organització d'AKZO ha creat set grans unitats a través de les quals passa tota la seva activitat. Una d'elles es defineix per la geografia: Akzona concentra totes les activitats del grup als Estats Units. Les altres sis responen a produccions diverses i són les següents:

Enka es responsable de les fibres químiques. Es l'unitat operativa més important del grup i vinculada a l'antiga AKU. Es la productora més important a Europa d'aquestes fibres, que són fils i fibres tèxtils, fils industrials i altres productes de polímer.

Akzo Zout Chemie es una de les grans productores de sal del món i a través d'aquesta matèria primera es una gran productora química. El sodi, el clor i alguns dels seus derivats tenen abundants aplicacions industrials. Aquesta es una unitat bàsicament holandesa, ja que les mines de sal que exploten estan allí.

AKZO Chemie produeix tota una ampla gamma de productes químics: àcid sulfuric, peròxids orgànics, compostos de

sofre i fluor,adhitius,etc.

Akzo Coating reuneix la producció de pintures,laques i reïnes sintètiques,destinats a la industria o per ús domestic,

Akzo Farma es la divisió farmaceutica,que té a Organon com empresa base.

Finalment,Akzo Consumenten Producten engloba una serie de productes destinats al consum : detergents,cosmetics i perfums i productes alimentaris.

La producció d'Akzo està molt concentrada a Holanda i Alemanya Federal,seguides a una certa distància per altres països europeus i per Estats Units.Les vendes del grup a Holanda no superen el 12% del total.

La Seda de Barcelona S.A.

La principal inversió d'AKZO a Espanya es la que tenen a La seda de Barcelona S.A.que depen de la divisió Enka,amb les oficines centrals a Wuppertal,Alemanya Federal.El mateix passa amb la que tenen a Cyanenka.

La divisió Akzo Coatings té el 100% d'Ivanow S.A.de Barcelona,empresa de pintures.

Akzo Farma està present a Espanya a través del Laboratori farmaceutic Organon.

Cada divisió té autonomia de gestió i les filials depenen de la seva central holandesa o alemanya.No obstant,dintre del territori espanyol,hi ha una relació-si més no personal-a nivell de consell d'Administració.

La Seda de Barcelona S.A. fou la tercera fàbrica espanyola de seda artificial,que s'instal·là a Espanya,despres de la

"Sociedad Española de Seda Viscosa" i de la "Sociedad de Fibras Artificiales", -SAFA-, Fou constituïda el 1.925 amb capital majoritari holandès .

Els procediments eren aleshores molt diferents dels actuals. La base de la seda artificial era la polpa de fusta, mentre ara es el petroli i els seus derivats.

La composició de l'accionariat de La Seda es el següent: 57% AKZO i 43% accionistes molt diversos, si bé cal destacar que el Banco Español de Crédito, el Banco Hispano Americano, el Banco Urquijo i el Banco de Santander són socis institucionals de l'entitat. Les accions de La Seda de Barcelona cotitzen a la Borsa.

La Seda produeix fibra química. Es el major filador d'Espanya i es per això que l'empresa s'inclou dintre del sector textil, més que dintre del químic, ~~Peru~~ Produeix poliester, raïó i poliamida 6 per ús industrial.

Compta amb dues fàbriques: la del Prat del Llobregat i la d'Alcalà de Henares, comprada fa pocs anys a Perlofil, empresa vinculada al Banco Urquijo. La fàbrica del Prat es la més moderna d'Europa per la fabricació del poliester.

Molt vinculada a la producció de La Seda es la de Cyanenka, productora de fibra acrílica i sobre la que la primera exerceix un control, a través d'un 35% directe i un 25% de participació dels holandesos. El restant 40% correspon a l'empresa americana American Cyanamid. La fàbrica de Cyanenka és veïna a la de La Seda al Prat del Llobregat i això permet la utilització de serveis comuns.

Altra participada es Cailà i Parés, empresa de la Zona Franca de Barcelona, dedicada a la fabricació d'olis industrials i àcids grassos. Els holandesos tenen el 50%: 26% a través d'AKZO

1978

i el 24% a través de La Seda. Els restants accionistes són els que crearen l'empresa i li donaren el nom.

Fa pocs anys, AKZO canvià la seva política de personal a Espanya, realitzant una ampla nacionalització de directius. Hi han Holandesos a nivell de ~~dirrexió~~ Consell d'Administració i a nivell directiu, però aquest no es el cas del Conseller-Director General, que es català.

Un 90% de la producció va destinat al mercat interior. El restant 10% es exportat, seguint línies coordinades des de Holanda.

L'idioma oficial de l'empresa en les relacions amb la casa mare es l'anglès.

L'actual actitud empresarial de La Seda de Barcelona i, per tant, la dels seus socis holandesos es la de "wait and see" en relació al sector textil, tenint en compte la forta crisi del sector. En canvi, no seria aquest el cas de cara a altres divisions d'AKZO, especialment en el camp dels productes de consum, a on pensen en una certa expansió.

La facturació de La Seda de Barcelona fou de 20.753 milions de pts. i uns beneficis de 305 milions. Els anys anteriors, l'empresa havia acumulat unes perdues properes als 1.500 milions de pessetes. Com a conseqüència, la seva plantilla s'ha reduït fortament i està en l'actualitat al voltant de les 3.000 persones.

RHONE-POULENC

=====

Empresa francesa, nacionalitzada. Les vendes de l'any 1.982 foren l'equivalent de 5.656 milions de dòlars, unes pèrdues de 128 milions de dòlars i una plantilla de 81.000 persones. Segons la revista "Fortune", la numero 77 per ordre d'importància dintre del ranking mundial d'empreses industrials no americanes.

Sociedad Anónima de Fibras Artificiales - SAFA

SAFA es una de les peoneres de la fibra artificial a Espanya. Es lògic que es creés a Catalunya, país tèxtil per excel·lència, a primers de segle.

L'empresa està domiciliada a Madrid, a on no hi te res, fora d'unes oficines. Aquest domicili oficial respon a uns reflexes que tenim a vegades els catalans. Els germans Muntadas també els tingueren l'any 1.847 al crear La España Industrial. Però ells regularitzaren aviat la situació, tornant el domicili al seu lloc autèntic.

L'any 1.906 es creava a Barcelona la "Sociedad Española de Seda Viscose", amb la participació de tres germans Vilà i Marqués, utilitzant la patent dels britànics Cross i Bevan per a fer seda artificial. Era la primera fibra química que es feia a Espanya i el seu èxit comercial dubtós.

Any després es veu la possibilitat de repetir el negoci, però amb més ambició i aprofitant les noves tècniques. La base de la nova societat -la S.A. de Fibras Artificiales- està formada per la família Vilà i per uns industrials tèxtils francesos -els Gillet- que agafen la majoria de les accions. Els acompanyen en la constitució de l'empresa, l'any 23, personatges tan coneguts com el banquer francès, radicat a Madrid, Bauer, l'advocat i polític català, Joan Ventosa i Calvell, i el conde de Romanones, Álvaro de Figueroa.

La fàbrica s'instal·là a Blanes l'any 1.926, quan encara no havia arribat el primer turista europeu, amb un èxit creixent de venda. El 1.933 s'inicià la fabricació de raïó mate, la primera especialitat de fibres químiques, que es fabricà a Espanya.

81

Durant la guerra, la fàbrica rebé unes especials "atencions" per part de la marina i de l'aviació del General Franco. Es van comptar 880 bombes, que caigueren a sobre o prop de l'objectiu, de manera que un cop acabada aquella ~~trista~~ etapa calgué començar de nou. Són els anys del raó i de la fibrana.

L'any 51 i gràcies al restabliment de les relacions diplomàtiques i comercials amb els americans, s'aconsegueix un vell somni de l'entitat: la concessió de la llicència d'explotació del nylon, un descobriment de la Du Pont de Nemours. El 1.959, SAFA posa una altra fita de la història de les fibres artificials espanyoles: la fabricació del primer fil comercial de polièster, amb el qual es teixeix una petita bandera espanyola, que s'ofereix al "Caudillo", de la mateixa manera que es confeccionà una faixa de general amb el primer fil de nylon. SAFA també fabricà el tergal amb llicència de la I.C.I., Britànica.

Els accionistes francesos, mentrestant, s'han institucionalitzat, la família Gillet s'ha convertit en la Rhone-Poulenc, una de les primeres empreses franceses. La seva participació és del 60% i la tecnologia SAFA és ara tecnologia francesa. SAFA no té investigació: té un contracte d'assistència tècnica i paga royalties.

La Rhone Poulenc fou una de les empreses nacionalitzades pel govern socialista, presidit per Mitterrand. Aquest fet donà al govern espanyol un dret de tempteig per a quedar-se amb la participació que era des d'aleshores la d'un estat estranger. A la primavera del 83 es renuncià al dret i es consolidà així la majoria oficial. No hi ha experiència sobre els possibles canvis que aquell fet pot comportar sobre la futura SAFA.

Fins ara, l'autonomia de gestió era ampla. Tot el personal directiu es del país.

157

L'any 82,SAFA realitzà unes vendes per valor de 11.400 milions de pts..La seva clientela són filadors,principalment. L'exportació de 400 milions,només.Es consideren "sense vo^{la}ció exportadora.

Nylon de España S.A. es la seva empresa comercialitzadora.

SECTOR BEGUDES

Dues empreses italianes:

MARTINI ROSSI

CINZANO

MARTINI ROSSI

=====

L 'empresa italiana té un accionariat familiar i no donen balanços, ni de la casa matriu ni de les filials. Aquest caracter tancat de l'empresa es manifesta fins i tot en aspectes que no tenen res a veure amb la comptabilitat de la companyia. Es per això que en aquest cas, les dades que puc donar són molt poques i obtingudes a través dels medis d'informació generals. La filial espanyola només dona una informació: Martini Rossi es la primera empresa ^{espanyola} en el camp de les begudes alcohòliques d'elaboració.

Martini Rossi S.A. es constituí a Barcelona l'any 1.920. La Direcció Genral i l'administració estan a Mollet del Vallés i tenen una fàbrica a Madrid.

El Consell d'Administració té un caracter marcadament aristocràtic: un duc espanyol, dos comptes (un italià i un altre espanyol) i un excelentíssim senyor.

Les vendes de l'exercici 82 foren de 6.445 millions de pts.

CINZANO

=====

L'origen de l'empresa es de mitjans del segle XVIII. El capital de la societat actual està repartit al 50% entre la familia Marone Cinzano, parents de parents del Rei d'Espanya, i l'Istituto Finanziario Italiano, propietat del grup Agnelli, la familia de la FIAT torinesa. Aperitius i cotxes són segurament els dos productes més coneguts internacionalment de la històrica capital del Piemont.

Aquest caràcter familiar o quasi familiar es la causa de la no publicació de balanços de la casa Cinzano.

L'activitat de l'empresa gira d'una manera exclusiva al voltant de les begudes alcohòliques. Potser pot sorprendre una mica als catalans el fet de que el primer producte de la casa Cinzano a Itàlia no es el vermut o el "bitter", sinó l'"spumante", el vi de cava italià.

El vermut es vi aromatitzat amb herbes, més alcohol. La fórmula és secreta, però es cedeix a cada centre de producció per a ser aplicada directament.

Cinzano té tres fàbriques a Europa: Portugal, Itàlia i a Catalunya. El Cinzano francès no es d'ells. Després de la segona guerra mundial tingueren de cedir l'exclusiva a la casa francesa Dubonnet per a cancel·lar uns deutes, i s'ha quedat allí, controlada actualment per Ricard, l'empresa que controla Dubonnet.

Les oficines centrals del grup estan a Ginebra.

Cinzano S.A. - Barcelona

La Cinzano espanyola es propietat al 100% de Cinzano International, una societat luxemburguesa, depenent de Gine^e

256
bra, jurídicament, i dels italians de fet.

L'empresa es creà com a societat anònima espanyola l'any 1.923. Anteriorment, havien exportat vermut al nostre país i es de suposar que la xifra de venda devia ser bona i originar la constitució d'una filial. Segurament devia comptar el fet de l'establiment, tres anys abans, de la Martini Rossi, la seva gran competidora.

Els italians es proposaven fer una fàbrica, d'immediat, que s'inagurà el 1.925, instal·lada al carrer Múrcia, del Poble Nou. El domicili barceloní fou triat per dues raons principals: el mercat català i el vi del Penedès, que tenia les característiques adequades per al vermut.

L'any 1.955 s'inagurà la nova fàbrica de Cinzano a Vila Franca del Penedès, modernitzada durant els anys setanta. A més a més del vermut tradicional, la casa fou la introductora del "bitter" i compta amb una marca de vodka, un estomacal, un licor de menta i una cava petita cava a Sant Sadurní.

El Consell d'Administració està format per nou persones: cinc italianes i quatre espanyoles. La gestió es autònoma i tot el personal directiu es del país.

L'exportació es limita a vermut elaborat, comprat per la filial de Cinzano a Bèlgica, a on s'embotella de cara a la venda.

La facturació de Cinzano al 1.982 fou de 4.488 milions de pts.

152

SECTOR D'INFORMATICA I MAQUINES D'OFICINA
=====

- OLIVETTI, una empresa reconvertida.

- SPERRY : Univac i Vickers.

OLIVETTI
=====

Primera empresa d'informàtica europea i la segona en vendes al vell continent, després d'IBM. Número 146 en el ranking de corporacions industrials no americanes (Fortune 82). Les vendes del grup foren de 3.341 milers de milions de lires italianes durant el 1.982, 2.468 milions de dolars.. Els beneficis nets de 102 mil milions.

El personal depenent del grup era de 49.763, en baixa continuada. El 1.978, per exemple, en tenia 61.534. La baixa no es producte d'una pèrdua d'importància sinó de la creixent automatització de les seves activitats.

L'organització actual es basa en la societat "capogruppo" Ing. C. Olivetti & C. s.p.a. i la holding Olivetti International, que controla totes les participacions estrangeres.

L'enginyer Camillo Olivetti creà la seva societat l'any 1.908. Havia estudiat als Estats Units, a on havia vist les produccions industrials en serie. De retorn a casa seva dissenyà una màquina d'escriure i començà la seva producció en el poble a on havia nascut, Ivrea, petita ciutat del Piemont, a l'entrada de la vall d'Aosta. Cal destacar que, avui dia, el domicili social continua essent el mateix.

El seu fill, Adriano, continuà i eixamplà el negoci. Ab sorbiren l'empresa Underwood i es convertiren en una companyia europea de primera línia, sempre amb la màquina d'escriure com a principal producte.

Els canvis tecnològics i, especialment, l'entrada de l'electrònica en el sector de les màquines d'oficines, obligà a Olivetti a una reconversió industrial, a base de transfor-

mar una indústria mecànica en una empresa d'informàtica. Això li ha comportat molts problemes i entre altres els laborals, ja que poca relació hi ha entre el treballador de la producció mecànica en serie amb el d'una empresa que treballa amb alta tecnologia.

Olivetti manté la seva linia tradicional de màquines d'escriure manuals i elèctriques, però té poques possibilitats de competir amb les marques japoneses i asiàtiques que presenten models similars amb preus inferiors. Olivetti s'ha llençat així de cap al producte sofisticat informàtic: màquines d'escriure electròniques, computadores personals, màquines de càlcul, terminals d'ordinadors, sistemes d'escriptura, circuits estampats, etc.

La força del grup és encara Itàlia, tot i la seva important expansió geogràfica. El 70% de la seva producció té origen italià. El 33% de les vendres es fa en aquell país i Europa es queda amb la part del lleó. Nord Amèrica representa només el 8'7% de les vendes.

Aspecte característic de la política del grup Olivetti es la seva participació a les operacions de "venture capital" als Estats Units. Aquesta és una modalitat típicament americana, que permet associar-se a una petita i mitjana empresa que té una idea nova o amb un grup d'homes, que tenen algun projecte, i estan mancats de finançació i de possibilitats d'entrar en un mercat competitiu. Olivetti considera que el seu sector està passant per una transformació radical, seguint les innovacions tecnològiques que aporta el microprocessament. A través

120

d'aquestes societats de "venture capital" o de capital de risc procura connectar amb els cervells que tenen idees de possible desenvolupament posterior a través d'una aplicació industrial.

L'interés d'Olivetti per mantenir-se en primera línia en el mercat americà es evident. Malgrat que el 90% de la investigació és a Itàlia, el grup ha creat l'Olivetti Advanced Technology Center a Cupertino, California, sistema que li permet la relació directa amb les empreses i els homes, les universitats a l'avantguarda del sector de microprocessadors.

L'empresa nacionalitzada francesa St. Gobain té el 33% d'Olivetti des del 1980 o sembla que el govern francès vol realitzar aquesta participació. Els italians veurien amb bons ulls canviar el seu soci públic francès per un soci o socis privats americans.

Hispano Olivetti

Hispano Olivetti històricament- es la primera filial del grup a l'estranger.

En un procés lògic, Olivetti es donà a conèixer a Espanya a través de l'exportació de les seves màquines d'escriure, en competència amb les marques americanes i alemanyes. Es dona l'esclusiva de venda a un portugués, establert a Madrid, que es deia Costa Blanch, però fent una excepció de Catalunya, en relació a la qual en Camillo Olivetti té uns altres projectes.

L'any 1.928, un any abans de l'exposició internacional de Barcelona, un català -Juli Caparà- visità a Olivetti a Milà i acordaren crear una societat espanyola, previa a la construcció de la fàbrica. Aquesta es constitueix el 22 de Gener del 1.922,

151

intervenint a l'acte de constitució en Camillo Olivetti, en Juli Caparà i que era Secretari de la Cambra de Comerç italiana a Barcelona, Luigi Bettonica. S'instal·len a Via Laietana i compren uns terrenys en el carrer Pallars destinats a la futura fàbrica.

Les peces principals d'una màquina d'escriure són productes de fundició: Aquesta necessitat els posà en contacte amb Carles Martheim, que des de finals del segle passat tenia un taller de fundició, anomenat "La Ràpida S.A." i fabricava màquines d'escriure i de cosir. Després de la guerra civil espanyola, Olivetti agafarà el control d'aquest negoci.

Es també després de la guerra que es fa la segona fàbrica de l'empresa : el 1.942. L'organització es diversifica: "Comercial Mecanogràfica" és l'empresa comercialitzadora del grup, tant de productes fabricats per la Hispano Olivetti, com de productes importats d'Ivrea. L'any 1.980, es tornarà a una sola companyia, industrial i comercial a l'hora.

El canvi de la mecànica tradicional a la informàtica d'oficina causà un fort impacte a la filial espanyola, tradicional fabricant de màquines d'escriure manuals i elèctriques. Hispano Olivetti arribà a tenir més de 4.000 persones en els seus centres de Barcelona, mentre ara en té 3.000 i amb excés de mà d'obra.

No obstant, el pas s'ha fet. En l'actualitat, Barcelona fabrica màquines d'escriure compactes, màquines d'escriure professionals, teleimpressors electrònics i terminals simples, i pensen incorporar en un futur les màquines de tractament de textos, tot amb tecnologia italiana. L'idea del grup és anar especialitzant als centres productius i sembla que Barcelona tindrà un paper d'una certa importància.

Hispano Olivetti tingué unes vendes de 17.099 milions el 1.982 i unes pèrdues de 76 milions de ptes.

El Conseller Delegat i Director General és italià. Els qua dres directius i alguns dels Consellers són del país. Barcelona manté l'únic centre productiu espanyol d'Olivetti, el domicili social de la seva filial espanyola i és el centre de decis sions. Madrid compta amb la direcció comercial d'alguns dels de partaments de l'entitat, que requereixen un contacte estret amb les grans institucions públiques i privades que tenen el seu domicili a Madrid.

L'empresa valora positivament la situació geogràfica de Barcelona, i especialment les instal.lacions portuàries i la con nexió amb les autopistes europees.

SPERRY

Una de les grans empreses industrials nordamericanes. La número 57 en el ranking de la revista Fortune, si tenim en compte les seves vendes: 5.571 milions de dòlars el 1.982. Uns beneficis de 221 milions de dòlars i una plantilla de 88.720 persones. No es tracta propiament d'un conglomerat, ja que tota la seva producció industrial està en la mateixa línia de l'electrònica i la mecànica, però els responsables de l'empresa distribueixen les seves activitats en cinc grans divisions.

La primera d'elles es més coneguda que la propia empresa matriu: Univac. Un dels grans noms de la informàtica americana, especialitzada en grans ordinadors, però també amb molta força en el mercat del "software", o sigui la programació informàtica, adaptada a les necessitats dels seus clients.

Una segona Divisió està especialment al servei del Ministeri de Defensa americà: alta tecnologia electrònica aplicada a les armes modernes: laser, sistema de control i de direcció, etc. Així com a la indústria aeroespacial. Els responsables consideren que la Divisió té un gran futur.

Sistemes de vol es la tercera divisió encarregada de proporcionar a l'aviació civil i militar sistemes de navegació aerea, cada cop més sofisticats.

Sperry New Holland ens porta de nou al món civilitzat i pacífic de l'agricultura mecanitzada, a base de maquinaria especialitzada en collita cores.

Finalment, Sperry Vickers ven maquinaria hidràulica, utilitzada normalment per maquinaria pesada, camions, ~~et~~ factors, etc.

Sperry es d'aquestes empreses que han arribat a la conclusió que la geografia és un fet secundari, quan es tracta de l'organització interior. Per elles el que compta és la divisió en les cinc divisions mencionades. El fet que els centres de producció estiguin en un país o en un altre, que es venguin aquí o allà, es relatiu.

Sperry S.A.

Sperry compta amb dues divisions, treballant directament a Espanya: Univac i Vickers. La història d'aquesta instal·lació és fonamental a l'hora d'entendre la seva organització espanyola i el perquè del domicili barceloní.

L'any 1.964, s'establí a Espanya Vickers Española S.A. en carregada de comercialitzar els productes de la divisió corresponent de l'empresa matriu. El ~~que~~ pes de Barcelona era encara decisiu quan es tractava d'establir-se en el centre industrial espanyol, no tan sols per la importància del mercat català, si nò per la proximitat de les principals instal·lacions. Ara, continuen important la maquinària americana i han entrat en el procés del muntatge a la seva fàbrica de la Zona Franca.

L'any 1.969, arriba la Divisió Univac i s'instal·la molt naturalment a Madrid, ja que les principals institucions que poden utilitzar els seus ordinadors estan establerts a la capital. L'importància de la Divisió i el cost del seu producte sobrepassen immediatament el de la Divisió Vickers, de manera que en aquest moment la base barcelonina representa el 10% i Univac el 90%.

Amb motiu de la creació de la segona divisió de Sperry s'

organitza a Espanya una "corporate office", que centralitza els problemes financers i fiscals de les dues divisions. Aquesta "office" es crea a Barcelona, que confirma d'aquesta manera una situació poc equilibrada, però que es manté. La direcció i operativa de Vickers està a Barcelona. La direcció i operativa d'Univac a Madrid. La primera depèn de Londres, centre europeu de la divisió, mentre la segona comunica amb Roma, centre europeu d'Univac. La "corporate Office" es a Barcelona i la seva dependència es Nova York, domicili d'Sperry.

Sperry no té americans en els càrrecs directius de les seves empreses espanyoles. La "nacionalització" és total en aquest sentit.

La plantilla manté una proporció amb les vendes dels dos centres: uns 700 homes a Madrid i uns 60 a Barcelona.

Amb balanç tancat el març del 83, les vendes foren de 6.611 milions de ptes. Han comptabilitzat unes pèrdues de 133 milions, però després de realitzar unes amortitzacions molt fortes i seguint el criteri de l'empresa de reforçar els recursos propis i repartir pocs dividendes. Gràcies a aquesta política, Sperry compta amb un capital de 200 milions i uns fons propis totals de 4.598, que identifica la força de la política realitzada. Prefereixen estalviar impostos a repartir dividendes.

L'exportació en el cas de Vickers es petita. Només es realitza a països no controlats per la xarxa de vendes de Sperry, com poden ser Turquia i alguns països del Nord d'Àfrica. L'exportació és més important si es valora el producte manufacturat espanyol que s'exporta amb producció Vickers incorporada. La seva presència és ben acollida pels importadors, ja que es tracta de material ben qualificat internacionalment i que compta amb una gran xarxa de distribució de recanvis i de reparacions.

En la darrera memòria de l'empresa es manifesta que s'han iniciat negociacions per a vendre aquesta divisió. Si això es confirmés ens trobariem amb una altre societat internacional controlant la planta barcelonina.

SECTOR ELECTRONICA DE CONSUM

=====

- GRUNDIG

GRUNDIG

=====

Empresa alemanya, amb domicili a Fürth, al nord de Baviera, és una obra personal del seu fundador, Max Grundig, que ha celebrat aquest any 83 els seus 75 anys.

Grundig tanca els exercicis el mes de març. Els darrers anys les seves vendes es mantenen al mateix nivell, al voltant dels 2.700 milions de marcs alemanys, dels quals la meitat aproximadament corresponen a vendes fetes en el propi país i el restant a producció o venda exterior. La plantilla es de 30.000 persones, en descens.

L'activitat de Grundig està enmarcada en els productes clàssics de l'electrònica de consum: radio, televisió, alta fidelitat, video, etc. Es un dels sectors de la indústria europea més afectats per l'ofensiva comercial japonesa, amb uns preus difícils de nivellar. D'aquí venen els pobres resultats financers de Grundig, amb pèrdues durant els darrers anys.

L'any 83, una altra multinacional del sector, la Thomson Brand, societat controlada pel govern francès, intentà prendre una participació majoritària a Grundig, sense èxit. El govern federal alemany s'hi oposà. Però a l'estiu del 83, la Philips holandesa ha fet saber que té el 25% de les accions i que confia en tenir aviat una majoria. El govern federal no ha dit res: es possible que prefereixi a un gegant privat holandès, que a un gegant públic francès.

Tot indica que s'acaba la independència de Grundig

Inter Grundig S.A.

Inter Electrónica S.A. fou creada el 1.940. El seu funda-

169

dor -José Gomez Serrano- havia arribat a Barcelona feia pocs anys, procedent de Jerez del Marquesado, amb un farcellet a l'esquena, com tants immigrants, i s'havia posat a fabricar i vendre radios, conjuntament amb el seu germà, Baldomero. Al cap d'un temps els dos germans es separaren: un creà Inter i l'altre Iberia Radio.

L'empresa anà creixent i incorporant les novetats del mercat al seu catàleg de producte, la televisió especialment. Mentre només existí el blanc i negre, no hi hagueren problemes especials, però el color requereix una tecnologia molt complexa, que no està a l'abast d'una empresa petita o mitjana.

Inter Electrónica llençà els seus ~~primers~~ primers televisors en color, comptant amb l'assistència tècnica d'una empresa alemanya -Blaupunkt-, però aquesta es produïa en virtut d'un contracte, que es tenia de renovar continuament, i que posava en perill la continuïtat del producte i de l'empresa.

Inter buscà Grundig i Grundig buscà Inter, de manera que es trobaren fàcilment, Grundig estudiava l'entrada en el mercat espanyol, seguint aquell principi clàssic de fer-ho a través d'una empresa que tingui una quota de mercat bona, però millorable. Inter tenia una bona posició en el mercat del televisor blanc i negre, possiblement la segona marca, després de Philips. L'any 1977, Grundig comprà el 100% de l'empresa espanyola.

La societat segueix un ~~pro~~ procés natural d'introducció del nom de la casa alemanya. Primer fou Inter, ara es Inter Grundig i es convertirà en Grundig sol, quan els tècnics considerin que el nom està prou acceptat i conegut.

L'única fàbrica de Grundig està a Barcelona i tenen delegacions per tota Espanya. L'empresa considera que si Grundig tingués de fer la seva entrada de nou a Espanya, ~~haurien~~ triarien

Madrid, com a domicili, però com la fàbrica Inter estava a Barcelona, aquí estan i aquí s'han quedat.

Inter-Grundig té una participació del 17-20% del mercat espanyol del televisor en color.

L'organització Grundig inclou un Consell de Direcció, format pels directors dels tres departaments fonamentals: tècnic, comercial i financer. Dos dels directors són alemanys i el tercer -el comercial- es català.

Les vendes durant l'exercici març-82 a març-83 foren d'uns 15.000 milions de pts.

SECTOR EDICION I ARTS GRAFIQUES

- BERTELSMANN, una multinacional discreta
PRINTER, INDUSTRIAS GRAFICAS
PLAZA Y JANES

BERTELSMANN

Grup alemany, desconegut per l'home del carrer, que representa el segon grup mundial en el camp de les comunicacions, darrera de la CBS americana. Afegim-hi que és un grup pràcticament familiar, amb 150 anys d'història i una realitat empresarial sorprenent.

A l'exercici tancat el 30 de juny del 82 les vendes foren de 6.036 milions de marcs alemanys, -2.567 milions de \$-, amb una plantilla de prop de 30.000 persones.

La meitat del negoci la realitzen a l'Alemanya Federal i la meitat fora.

La casa editora Bertelsmann és molt antiga, però el creixement està vinculat a les activitats de l'actual home fort de l'empresa, Reinhard Mohn. Aquest fou soldat a les ordres de Rommel, a l'Àfrica Korps. Fou fet presoner i ingressat en un camp de concentració als Estats Units. Allà conegué els "book-clubs", li agradà la idea i la posà en pràctica a Europa. Els "Círculo de Lectores"--en versió castellana-- han estat la palanca de creixement del grup.

Bertelsmann està estructurat en cinc grans divisions, totes elles dintre del món de les comunicacions, i actuant amb força autonomia. Són les següents: arts gràfiques, indústria editorial, club del llibre o de lectors, revistes i audiovisuals.

Ja he dit que les activitats del "club del llibre" o "Círculo de lectores" són bàsiques per l'empresa. La seva organització s'estén per tot Europa i per tot Amèrica.

En el camp editorial només hi ha presència directa a l'Alemanya Federal, als Estats Units "Bantam books" i Espanya. Amèrica Llatina ve coberta per la filial espanyola.

El món de l'audiovisual està representat per tres marques, especialment, Arabella , Ariola i Arista.

El món de les indústries gràfiques no té nom propi, encara que utilitzi el nom de Printer per les seves cases espanyola i d'Amèrica Llatina.

Finalment, les revistes. A Alemanya vol dir una tirada mensual de sis milions d'exemplars, amb el noms de Stern i Brigitte. Seguits per 10 revistes més de caràcter més especialitzat. La divisió treballa sota el nom genèric de Gruner+Jahr o G+J, simplement. El seu camp d'activitats és Europa i Amèrica, una vegada més.

Bertelsmann és un grup "sui generis". Si més no, manifesta que ho vol ser-ho al demanar que no s'el confongui amb una multinacional clàssica, ja que creu que ells tenen una idea cultural, molt unida a la d'empresa mercantil.

La seu social del grup està a Gütersloh .

Les cinc divisions de Bertelsmann tenen projecció a Espanya. El "Club del llibre" a través del Círculo de Lectores S.A., amb domicili a Barcelona. Les edicions, mitjançant "Plaza i Janés", i Orbis, a Barcelona. Els audiovisuals amb Ariola Euro - disc, a Barcelona. La indústria gràfica amb Printer S.A. a Barcelona. Finalment, les revistes a Madrid amb G+J, que edita "Dunia", "Ser padres" i "Muy interesante".

Les participacions són sempre del 100%, si no hi han restriccions legals com és el cas de les revistes.

Dues d'aquestes filials de Bertelsmann estan integrades en el grup de grans empreses catalanes. Són "Plaza i Janés" i Prin

ter.

Una política general del grup: crear filials amb personal propi de cada país. Es per això que les empreses espanyoles no donen mai la sensació de que pertanyen a un grup estranger. Si hi ha algun alemany entre ells no l'he sabut trobar.

Printer, Industries Gràfiques.

=====

Printer és la primera empresa d'arts gràfiques d'Espanya. Està situada a Sant Vicens dels Horts, prop de Barcelona. La facturació de l'exercici que s'acabà el mes de Juny del 83 fou d'uns 6.600 milions de ptes., amb una plantilla d'unes 940 persones.

L'empresa es creà el 1.962 amb el nom de "Industrias de la encuadernación S.A." i es posà en marxa el 1.965. Després canvià la denominació per l'actual. Inicialment es tractava de treballar pel "Círculo de Lectores", que s'havia constituït el 1.962. El "Círculo" té en l'actualitat 1.300.000 socis a Espanya.

Amb motiu de la constitució de l'empresa, un equip alemany estudià durant sis mesos la seva localització. Anaren a Madrid i no els hi agradà. Els Amics i socis catalans donaren el seu parer, decidint-se la seva ubicació a Catalunya.

Seguint una tònica del grup Bertelsmann, s'han fixat uns criteris a l'hora de definir els seus clients i la seva producció. La seva tàctica consisteix en diversificar i considerar com a bona la següent distribució: ^{143.337} ~~50%~~ destinat al "Círculo de Lectores", ^{30%} ~~30%~~ destinat a altres editors espanyols i ^{30%} ~~30%~~ per l'exportació.

Potser la principal innovació de Printer està en el camp de l'exportació. De la mateixa manera que Espanya i, Barcelona, en particular són cap de pont de la indústria editorial, en castellà, cap a l'Àmerica Llatina, s'ha considerat sempre que les indústries gràfiques havien de tenir la mateixa pretensió. Printer ha trencat el motllo amb una exportació dirigida a Europa. És més fàcil portar llibres a París que a Cadix, diuen, i l'experiència empresarial els hi dona la raó. L'any 1.982 han exportat 1.900 milions de pts, a Europa, sense cap suport de la casa mare alemanya. El fet de pertanyer al grup els deu ajudar, quan truquen a les portes i es presenten, però res més. Bertelsmann té criteris molt rígids en aquest sentit, ja que ni tan sols exigeix a les editorials del grup, que treballin amb les seves gràfiques, sinó amb aquelles que els hi convinguin més.

El fet es que Printer està imprimint llibres per empreses franceses, alemanyes, britàniques, sueques o daneses, amb tota naturalitat. Per a facilitar les vendes a l'exterior, Printer ha establert delegacions a Londres, París i Copenhague.

Printer, a mitjanç de l'any 83, imprimeix mensualment tres milions de llibres i deu milions de revistes. Entre aquestes darreres hi ha Cambio-16, Playboy, Penthouse, Garbo, Dunia, etc.

L'empresa està en expansió i ampliant les seves instal·lacions industrials a Sant Vicenç dels Horts. Inversió en màquines i inversió en homes. A destacar la iniciativa de la direcció, que publicà anuncis als diaris alemanys, demanant ~~experts~~ enginyers especialistes en arts gràfiques i d'origen espanyol. Reberen 60 respostes, que li proporcionaren una obra qualificada i adequada a les característiques de l'empresa. El promig de l'edat del personal es de 31 anys

Plaza y Janés

Empresa editorial, amb domicili a Esplugues del Llobregat. Les vendes foren d'uns 5.000 milions de pts el 1.982.

L'empresa fou creada per Germán Plaza, comptant amb el fons editorial Janés, mort en accièdent i el d'Editorial Lara, en suspensió de pagaments. El seu creixement fort es produí durant la dècada dels 60, a base del treball del fundador i dels seus dos fills, Carlos i Germán, a la mort del pare.

Una vaga molt dura per la que passà l'empresa, durant els primers mesos de la democràcia, impulsà als propietaris a buscar-se un soci. Bertelsmann comprà el 40% del capital, però agafant un dret de tempteig pel reste del capital, que exercí el setembre del 82. Bertelsmann té, per tant, el 100%. En la decissió alemanya influí la capitalitat de Barcelona en el sector de la indústria editorial espanyola i pensant en el mercat americà, a través de l'exportació ~~de~~ o de les filials americanes.

La presència alemanya es nul·la. Els propietaris insisteixen en que siguin gent del país els responsables executius. El control de l'empresa s'exerceix a través dels informes i del seguiment del pressupost. L'autonomia de gestió es molt amplia.

NEUMATICS I CABLES ELECTRICS

=====

PIRELLI

PIRELLI

=====

Les empreses del grup Pirelli realitzaren unes vendes per valor de 4.209 milions de \$ el 1.982. Tenen 110 fàbriques i donen ocupació a 69.000 persones. Figura en el número 108 del ranking mundial d'empreses industrials no americanes (Fortune, 82).

Es tracta d'un grup que pretén una diversificació dels seus productes, però que la força principal la té en els que són encara els seus productes tradicionals: els neumàtics i els cables. Aquests representen el 42% de la facturació total, i els neumàtics el 44%. La tercera branca -productes diversos- es queda amb un nivell modest del 14%.

Pirelli és una societat milanesa, que s'ha internacionalitzat, però guardant les seves arrels. Fou creada el 1.872 per un enginyer d'aquest nom, que havia lluitat amb Garibaldi, i que es dedicà a la fabricació d'articles de goma. Pocs anys després -1.879- l'americà Thomas Edison inventà la làmpara elèctrica i Pirelli entrà en el terreny dels cables, facilitant així els que formaren part de la primera central elèctrica europea, instal·lada a Milà el 1.883.

Cables elèctrics i cables submarins són els principals productes, fins que l'aparició de les primeres bicicletes i automòbils amb neumàtics, a primers de segle, permet a l'empresa utilitzar tots els seus coneixements sobre el tractament del cautxu. Són neumàtics Pirelli-Itala, els utilitzats per alguns dels ~~sans~~ que participen el 1.907 a la cursa Paris-Pekin. S'inicià la diversificació, però sempre dintre d'aquells que eren una derivació natural del cable o ~~anixanixanixanix~~ d'una aplicació del cautxu.

Del 1.971 al 1.981, Pirelli mantingué uns acords de base comercial i tecnològica amb la Dunlop britànica, sense continuïtat

L'organització general del grup és una mica complicada, conseqüència de la seva història i de la seva internacionalització.

Es manté encara la vella Pirelli & C., convertida el 1.920 en societat financera, que té en la seva cartera el 18%, aproximadament, de les dues grans empreses del grup. Pirelli & C. és milanesa, cotitzada Borsa i té com a President a Leopoldo Pirelli.

Les participacions industrials del grup estan integrades en dues empreses: una italiana -Pirelli s.p.a.- i una altra de suïssa -Société Internationale Pirelli-. La primera fou constituïda l'any 1.920 per deixar a la societat mare, convertida així en pura societat holding. La segona nasqué el mateix any, amb seu a Brusel·les i era inicialment l'encarregada dels negocis exteriors del grup. El 1.938 passà a Basilea, a on manté el seu domicili.

El desenvolupament del grup i la creació de societats filials i participades convertiren a les dues societats Pirelli en una barreja desigual de participacions, de països i de productes. Es per això que el 1.982 acordaren intercanviar les seves carteres d'accions, de tal manera que en l'actualitat tenen exactament la mateixa composició. D'aquesta forma, la societat milanesa i la suïssa mantenen el control sobre el grup industrial.

Però l'organització no s'acaba aquí, ja que la direcció industrial i financera del grup està delegada en una altra societat, Pirelli Société Generale, amb base també a Basilea i de la que les dues altres tenen el 50% cadascuna.

Pirelli realitza activitats industrials en 16 països. El d'Europa és encara majoritari, però té també importants inversions a l'Amèrica Llatina i als Estats Units. Italia representa només el 29% sobre el total de les vendes i és el que els hi permet dir que es tracta d'una autèntica societat internacional.

170

L'organització Pirelli gestiona les seves activitats a través de tres grans divisions, que es troben a cadascun dels països a on treballen: cables, neumàtics i productes diversos. Pirelli és líder a nivell mundial en el terreny dels cables per energia elèctrica, per telecomunicacions i per usos especials. El mercat, però coneix millor els seus neumàtics per cotxes de turisme, per camions i per tractores. La divisió de productes diversificats fa coses tan diverses com cintes transportadores, bosses de goma per aigua calenta, pilotes de tennis i matelassos neumàtics.

Malgrat la internacionalització de la companyia, l'arrel italiana és evident, si es té en compte la nacionalitat dels seus dirigents, estiguin a Milà o a Basilea. La llista dels administradors de Pirelli, Société Generale, veritable cervell del grup, està formada per noms italians amb algunes incrustacions germàniques o anglosaxones.

Productos Pirelli S.A.

La primera instal·lació exterior del grup milanés fou la fàbrica de cables de Vilanova i la Geltrú, el 1.902. Fou una sucursal de l'empresa italiana, que es convertí en Productos Pirelli el 1.917, amb un capital de tres milions de pts., totalment desembossat. En el seu consell inicial hi figurava l'advocat i polític de la Lliga, Josep Bertran i Musitu. A Vilanova, a més de cables elèctrics, iniciaren la fabricació de tubs de goma i mangueres, així com de neumàtics macissos per camions. L'any 1.920. Pirelli comprà una petita fàbrica de neumàtics manresana, la Nacional, creant Nacional Pirelli, que serà absorbida el 1.961 per Productos Pirelli.

Per raons històriques, l'organització espanyola no segueix el patró general d'una companyia per cadascuna de les tres divisions bàsiques del grup. Productos Pirelli engloba les tres, deixant només al marge ~~una~~ dues participades: Guerin S.A., una de les primeres distribuïdores de material elèctric, amb domicili a Barcelona i en suspensió de pagaments, quan Pirelli comprà l'empresa per una pesseta, i S.A.C.E, que fabrica tubs per mitjana i baixa pressió.

Pirelli té sis centres de producció, cinc dels quals estan a Catalunya. L'excepció és la fàbrica de SACE a La Puebla de Alfindén, prop de Saragossa. A Vilanova hi manté la venerable divisió de cables, a la que cal sumar-hi la de Torredembarra, que forma el grup autònom d'esmaltats. Els neumàtics estan a Manresa, mentre la divisió de productes diversificats fa honor al seu nom i està distribuïda entre el centre de La Plana, a Vilanova i la Geltru, el grup autònom de Moltex, a Cornellà i el ja mencionat de La Puebla de Alfindén.

La facturació durant el 1.982 fou de 29.800 milions de pts., dels quals 14.700 corresponen a cables, 10.850 a neumàtics i el reste a productes diversificats. Es manté, aproximadament, la relació entre els distints productes a nivell internacional.

Cinc mil persones treballen en el grup espanyol: 2.000 a Vilanova i 2.000 a Manresa.

A mitjanç del 83, Productos Pirelli vengué el 50% que tenia a Fergat Española S.A., fabricant de rodes de cotxe a Cornellà i a on també participava Seat. L'empresa suspengué pagaments el 1.980 .

A nivell directiu, Pirelli manté la tradició d'un Conseller Delegat italià i dos directors, també italians, responsables de les divisions de neumàtics i de productes diversos, mentre que són del país el responsable de calbes^{des} i de la comercialitzadora

Guerin.

El principal producte exportat per Pirelli és el neumàtic. Entre el 20 i el 30% de la seva producció anual van destinats a mercats exteriors, preferentment Europa. La competència és alta en aquest camp. Hi han pocs fabricants de cotxes, però potser encara hi han menys fabricants de neumàtics, ja que la tecnologia de fabricació es complexa i exigeix un procediment industrial de total verticalització. La situació de Manresa es bona en aquest sentit, ja que la proximitat de l'Autopista enllaça ràpidament la ciutat del Bages amb qualsevol de les grans empreses ^{europeses} del sector de l'automòbil ~~espanyols~~. L'escampament geogràfic dels centres espanyols es un inconvenient, ja que només en el cas de la Seat hi ha un cost de transport reduït, però la competència es troba en el mateix cas, estigui a on estigui.

Tota la producció espanyola de neumàtics està en mans d'empreses multinacionals. Al marge de Pirelli, hi ha Firestone i Michelin, americana la primera i francesa la segona. Firestone, no obstant, té una participació minoritària en ~~la seva~~ la seva empresa concessionària, mentre que en els altres dos casos el control és pràcticament total.

Productos Pirelli és una empresa que cotitza a la Borsa de Barcelona. No obstant, com el 98'5% de les seves accions pertanyen a les dues empreses matrius del grup, el moviment d'accions és mínim. Durant el 1.982 aquest moviment fou per un valor nominal de 982.000 pts. La cotització era del 50%.

Productos Pirelli ha tingut fortes pèrdues en els darrers exercicis. Però a l'estiu del 83 procedí a una operació de reducció de capital i cancel·lació de reserves, seguida per una ampliació de 5.000 milions de pts., fet que demostra el seu interès en mantenir els centres de producció i les activitats iniciades fa més de vuitanta anys.

PHILIPS, un cas a part

=====

El cas de Philips és el d'una multinacional, que actua a Espanya a través d'una societat holding i comercialitzadora, que es diu Philips Ibérica S.A.E., amb domicili a Madrid. El grup Philips té quatre inversions importants i en els quatre casos es tracta d'empreses catalanes i amb els centres de producció a Catalunya. Si es confirma la seva posició a Grundig serà el cinquè cas.

~~PHILIPS~~ Philips és un grup holandès, amb la seva base a Eindhoven. La seva facturació el 1.982 fou de 42.991 milions de florins -16.092 milions de \$-, amb una plantilla de 336.000 persones i un benefici de 433 milions de florins. Està en el número 13 del ranking mundial de corporacions industrials no americanes.

L'empresa fou creada el 1.894 per dos germans, Frederic i Gerard Philips, que es dedicaren a la construcció de làmpares elèctriques. Durant anys, aquest fou l'únic producte Philips. Per això, per raons sentimentals, la divisió d'enllumenat, encara que no sigui la més important, es considera la més ben atesa.

Els dos germans Philips es complementaven força: un era un tècnic i l'altre un bon venedor. L'eixamplament d'activitat fou sempre conseqüència d'alguna relació directa amb el producte que fabricaven. Així, de les làmpares elèctriques es passà a les vàlvules electròniques i d'aquí a la radio i a l'electrònica en general. Estudiant motors petits, en construïren un que s'adaptava molt bé a les màquines d'afaitar i entraren en aquest camp. Els investigadors de Philips descobriren per casualitat un sistema de fabricar vitamina A, gràcies a unes bombetes, que emetien raigs ultravioleta.

L'organització del grup es basa en dues corporacions dis-

tintes. Per una part, N.V. Bezit, que és una holding que controla el 99'99% de les accions de N.V. Philips, autèntica titular dels actius del grup, amb excepció dels que tenen als Estats Units. Es a N.V. Bezit a on hi han els accionistes i es aquí també a on existeixen unes accions preferents, que permeten als seus titulars presentar als candidats al Consell d'Administració. D'aquesta forma en manté el control sobre el principal òrgan executiu.

L'altra corporació és l'United States Philips Trust, que té el 60% de la North American Philips Corporation, propietaria dels actius americans del grup

Estats Units i Canadà representen el 20% de les vendes de Philips. Europa té la part del lleó amb un 55% del volum total. Holanda, la seu social, només el 6%

L'organització interior té en compte les zones geogràfiques i el producte. Hi han dotze divisions, que es resumeixen en sis activitats: enllumenat i bateries, productes electrònics domèstics, productes d'aplicació domèstica i d'atenció personal, productes i sistemes per aplicacions professionals, proveïments industrials i activitats diverses.

Philips a Espanya

7

Philips Ibérica S.A.E., actual holding dels actius Philips a Espanya i comercialitzadora dels que no es fabriquen aquí, es constituí el 1.926 a Madrid. L'elecció de la capital respon potser al caràcter comercial de la societat i al fet que estaven també allí els principals competidors de Philips: uns fabricants alemanys de làmpares elèctriques, que es deien Hielscher & Ston.

Poc temps després, un enginyer holandès de Philips donà la volta a Espanya en moto, cercant un lloc per instal·lar el primer

centre industrial del grup. La volta a Espanya s'acabà a Barcelona amb unes converses amb la família Muntadas Prim, principal propietària de la "Sociedad Española de Lamparas Z", constituïda el 1.908. Actualment, Philips té el 100% de les accions de la societat i tres fàbriques que en depenen: una a Sant Boi, que fa videos, una altra a l'Hospitalet, dedicada als petits electrodomèstics i una tercera a la Zona Franca, que fabrica articles d'enlluïment. La seva facturació fou de 17.899 milions el 82.

Miniwatt és la segona empresa de Philips, amb domicili i fàbrica a l'Hospitalet del Llobregat. Fa components electrònics.

SEGAD és la tercera. Significa "Sociedad Española de Grandes Aparatos Domesticos" amb domicili i fàbrica a Montcada i Reixach, fabricant d'electrodomèstics de la línia blanca -neveres, especialment. És l'antiga fàbrica Ignis, de la qual en fou una mica responsable el campió ciclista Miquel Poblet, el qual corria amb l'equip Ignis, és de Montcada i convencé als italians per a establir la fàbrica al costat de casa seva, després de desmuntar la que tenien al Poble Nou. Philips entrà en el mercat italià comprant Ignis, de manera que es trobà propietària de rebot de la fàbrica catalana.

La Direcció general del grup Philips està a Madrid. La màxima responsabilitat la té el Conseller Delegat de Philips Ibèrica que es holandès. També estan a Madrid les direccions de les diverses divisions de l'entitat, que són importadores, mentre la direcció de productes electrònics i d'aparells electrodomèstics està a Catalunya, al costat dels centres de producció.

No hi ha un criteri general a l'hora de fixar la nacionalitat del personal directiu. Això acostuma a significar -i aquest és el cas- que els principals responsables acostumen a tenir el mateix origen que l'empresa matriu. Però això sense dogmatismes

ja que, per exemple, el director financer per Espanya és anglés. A tall d'anècdota, una de les raons que donen les empreses holandeses quan es tracta de justificar la presència d'holandesos a les seves filials és la de que Hàlanda és un país molt avorrit.

La quarta inversió de Philips a Espanya és una empresa comercialitzadora i que té el domicili a Madrid, però la història i la base a Catalunya. Es tracta de Gispert S.A., importadora i concessionària de màquines electròniques per oficina, petits ordinadors, etc.

Fora de Catalunya, a nivell industrial, Philips només té una fàbrica de components -"ferrites"- a Guadalajara.

En tots els casos, la participació de Philips és del 100%

III. INFORMACIO COMPLEMENTARIA

=====

ALTRES MULTINACIONALS A CATALUNYA; DE CARACTER INDUSTRIAL

amb vendes superiors als 3.000 milions de pessetes
(font: "Fomento de la Producción i informaci^ópropia)

<u>Empresa</u>	<u>Multinacional</u>	<u>Participació</u>
BRAUN ESPAÑOLA	Braun (Alemanya)	100%
Domicili a Esplugues de Llobregat Fabrica petits electrodoméstics Vendes 1.982: 7.362 milions de pts. Plantilla 81: 1.134		
SAENGER	Ceat International i General Cable (U.S.A.)	50%
Domicili a Barcelona Fabrica conductors electricos, perfils i tuberia de plastic Vendes 1.981: 5.085 milions Plantilla: 735 persones General Cable té empresa propia i amb aquest nom a Cornellà i vendes de 3.140 milions el 1.982. Té també el 50% de Cables de Comunicaciones, conjuntament amb la Ci.a Telefónica, i el 30% de Conductores Electricos Roque		
BARNICES VALENTINE	Omnial Inc. (Panamá)	50%
Domicili a Montcada i Reixach Fabrica vernissos i pintures Vendes 1.982: 4.824 milions Plantilla: 674 persones		
HILATURAS FABRA Y COATS	J. Coats & Tootal Ltd. (Gran Bretanya)	70%
Empresa textil Vendes 1.982: 4.643 milions Plantilla: 2.037		

189

PIENSOS HENS	Cargill (U.S.A.)	60%
Domicili a Barcelona Importació de cereals i fabricació de pinso compostos fàbriques a Barcelona, Reus, Saragossa, Silla i Dos Hermanas Vendes 1.982: 15.917 milions Plantilla: 429 persones		
SONY ESPAÑA	Sony (Japó)	80%
Domicili a Barcelona. Fàbrica a Les Franqueses Importació i fabricació d'aparells electronics de consum: televisions, cassetes, equips d'alta fidelitat, etc. Facturació 1.981: 4.600 milions Plantilla: 400 persones		
FUNDICIONES INDUSTRIALES	Mahle (Alemanya)	90%
Domicili a Vilanova i la Geltrú Fàbrica pistons i altres peces per motors Vendes 1.982: 3.600 milions Plantilla: 1.000 persones		
VIDRIERIA VILELLA Vidriera Vilella	BSN-Gervais Danone (França)	46%
^{i fàbrica} Domicili a Castellar del Vallès fàbrica envasos de vidre Vendes 1.982: 3.057 milions Plantilla : 502 persones		
BROWN BOVERI DE ESPAÑA	Brown Boveri (Suïssa)	99.7%
Domicili a Barcelona Fabricant de maquinaria eléctrica, especialment destinada a les centrals hidroeléctriques i nuclears Vendes 1.981: 3.160 milions Plantilla: 761 persones		
ISODÁ	Merck	50%

IGODA

Merck
(Alemanya)

50%

Domicili a Barcelona
Productes farmaceutics
Vendes 1.982: 3.260 milions
Plantilla: 568 persones

FAESSA INTERNACIONAL

Ferodo
(France)

86%

Domicili a Barcelona
Industria auxiliar de l'automobil: equips electricos i tèrmics
Vendes 1.982: 5.001 milions
Plantilla : 999 persones

HENRY COLOMER

Revlon
(U.S.A.)

100%

Domicili a Barcelona
Articles de perfumeria. Forma grup amb Haugron Cientifical.
també amb el 100 de Revlon
Vendes 1.981: 4.100 milions
Plantilla: 1.100 persones

MECANISMOS INDUSTRIALES AUXILIARES Essex
(U.S.A.)

62%

Domicili a Valls
Fàbrica material electric
Vendes 1.982: 5.299 milions
Plantilla: 1660 persones

TAMPELLA ESPAÑOLA

Oy Tampella
(Finlandia)

100%

Industria paperera
Domicili i fàbrica a Gastellbisbal
Vendes 1.982: 4.337 milions
Plantilla: 369 persones

CASAMITJANA MENSA

The Clorex
(U.S.A.)

100%

Domicili i fàbrica a Montgat

Fàbrica productes químics: lleixiu "El Conejo" i altres

L'empresa americana comprà un 25% el 1.978

NATIONAL PANASONIC DE ESPAÑA

Matshushita Electric
(Japó)

86'7%

Domicili a Barcelona

Aspiradores i altres petits electrodomèstics

Vendes 1.982: 5.718 milions

Plantilla: 427 persones

Succesora de l'Anglo Española de Electricidad, la societat
que creà l'anglès Noble, avi del poeta Joan Maragall

LABORATORIOS FHER

Boehringer Ingelheim
(Alemanya)

95%

Domicili a Barcelona

Productes farmaceutics

Facturació 1.982: 4.074 milions

Plantilla: 587 persones

CONSTRUCCIONES ELECTRICAS

ASEA SABADELL

Asea
(Suècia)

100%

Domicili i fàbrica a Sabadell

Construccions elèctriques i robots industrials

Vendes 1.982: 3.601 milions

198

EMPRESSES DE CARACTER INDUSTRIAL, CONTROLADES PER MULTINACIONALS,
DOMICILIADES A CATALUNYA, PERO AMB LA PLANTA FORA

=====

MONTEFIBRE HISPANIA

Montedison

50%

(Itàlia)

Domicili a Barcelona, Fàbrica a Miranda del Ebro

Sector tèxtil: fàbrica fibres acríliques

Participació del Banc Industrial de Catalunya

Vendes 1.981: 9.516 milions

Plantilla: 650 persones

MOULINEX ESPAÑA

Moulinex

90%

(França)

Domicili a Barcelona. Fàbriques a Barbastro i Usurbil

Vendes 1.982: 5.600 milions

Plantilla : 580 persones

CABLES DE COMUNICACIONES

~~SA~~ General Cable

50%

(U.S.A.)

Domicili a Barcelona i fàbrica a Saragossa

Fàbrica cables per telecomunicacions

La Cia. Telefonica té l'altre 50%

Vendes 1.982: 4.870 milions

plantilla: 354 persones

STYMOLOMATION

173

EMPRESSES COMERCIALITZADORES, CONTROLADES PER MULTINACIONALS
AMB DOMICILI A CATALUNYA

=====

COMPANIA CONTINENTAL HISPANICA	Continental Grain (U.S.A.)	100%
--------------------------------	-------------------------------	------

Domicili a Barcelona
Importadora de cereals

AMC ESPAÑA	MC International (U.S.A.)	100%
------------	------------------------------	------

Domicili a St. Quirze del Vallés
Comercialització parament especial de cuina
Vendes 1.981: 7.200 milions
Plantilla: 250 persones

EMPRESSES DE CARACTER INDUSTRIAL, QUE TENEN UNA PRODUCCIO IMPORTANT
A CATALUNYA I DOMICILI SOCIAL A MADRID

=====

HISPANO QUIMICA	Petrofrance (França)	50%
Oficines general i fabrica a la Zona Franca de Barcelona Fabricació i comercialització de productes químics Vendes 1.982: 6.292 milions Plantilla 563 persones		
PROCTER & GAMBLE	Procter & Gamble (U.S.A.)	100%
Fàbriques a Mataró i Còrdoba Fabrica detergents Vendes 1.982: 7.400 milions Plantilla: 450 persones		
SIEMENS	Siemens (Alemanya)	93%
Fàbriques a Cornellà, Getafe i Málaga. Components electronics, motors elèctrics, comptadors i altres aparells electrics. Vendes 1.982: 20.127 milions Plantilla: 3.919 persones La fàbrica de Cornellà es la primera del grup. Pertanyia a "La Industria Electrica S.A." de Barcelona, que es fusionà l'any 1.910 amb Siemens Schuckert, traslladant el domicili social a Madrid		
DOW CHEMICAL IBERIA	Dow Chemical (U.S.A.)	100%
Productes químics Fàbriques a Tarragona, Alcalà i Bilbao Vendes 1.982: 45.900 milions Plantilla: 1.200 persones		

COMPANIA INDUSTRIA Y DE
ABASTECIMIENTOS -CINDASA

Cargill
(U.S.A.)

50%

Importació i comercialització de cereals i olis
Magatzems a Tarragona, Barcelona i Reus
Vendes 4.982: 45.262 milions

FRIGO

Unilever
(grup anglo-holandés)

100%

Fabrica a Barcelona
Gelats i aliments congelats

MULTINACIONALS I EMPRESES DE SERVEIS

=====

Bancs estrangers amb sucursal a Barcelona

Estats Units	Bank of America
	Chase Manhattan
	Chemical Bank
	First National city Bank of New York
	Continental Illinois
	Manufacturers Hannover
Republica Federal Alemanya	Deutsche Bank
	Commerz Bank
	Dresdner Bank
Gran Bretanya	Banco de Londres i América del Sur
	Barclays Bank
França	Banque Nationale de Paris
	Credit Lyonnais
	Banque Indosuez
	Société Generale de Banque
	Banque Paribas
Itàlia	Banco di Roma
	Banca Nazionale del Lavoro
Holanda	Algemene Bank
Brasil	Banco do Brasil

- -

El veterà de la Banca barcelonina es el Crédit Lyonnais, que obrí suc^uursal el 1.888 mb motiu de l'Exposició Universal. Aviat,

per tant, celebrarà el seu centenari entre nosaltres, cosa que no pot dir cap dels altres Bancs que treballen a Barcelona, espanyols o estrangers, i al marge de la publicitat que fan alguns Bancs amb la seva data de constitució. El Credit Lyonnais era aleshores un Banc autènticament de Lió --i no com ara que es parisenc i nacionalitzat--, la seva clientela eren en bona part els industrials seders d'aquella ciutat, i mantenia bones relacions comercials amb la indústria tèxtil catalana i el mercat barceloní.

La Société Generale de Banque francesa i el Banco de Londres i América del Sur s'establiren a Barcelona, immediatament després de la primera Guerra mundial, formant part d'un grup nombrosíssim de societats bancaries europees i americanes. Però la Société i el Banco de Londres foren els únics que es quedaren, quan arribaren els anys dolents, aguantant les successives crisis i la guerra civil espanyola.

La Banca Nazionale del Lavoro obrí sucursal a Madrid durant la segona guerra mundial i sucursal a Barcelona, juntament amb la darrera onada.

Aquesta onada es la que ha portat a tots els restants bancs que figuren en la relació i es conseqüència de la nova legislació espanyola, que permet la seva entrada, previa autorització. Un Decret de 1.978 establí aquesta possibilitat, ben aprofitada per la Banca estrangera, que fa anys que pressionava en aquest sentit. Tots ells han seguit la mateixa política, amb una sola excepció: primer obren oficina a Madrid, i després Barcelona. L'única excepció es el Banco di Roma, que obrí Barcelona primer.

Cal mencionar la doble presència del Deutsche Bank: una sucursal i una participació en el Banco Comercial Transatlàntico, abans Banco Alemán Transatlántico, de l'ordre del 25-30%. Malgrat la situació minoritària els homes del Deutsche han tingut sempre les principals responsabilitats executives.

La Banca estrangera a Espanya es manifesta a través de dues estratègies ben definides. Per una part, hi han els que pretenen exercir les funcions d'una Banca comercial clàssica, en compe-

petència amb la Banca espanyola. Això significa una xarxa comercial, servei de comptes corrents, captació de dipòsits en pessetes, activitat creditícia de descompte comercial i crèdit i tota mena de serveis bancaris, amb especial atenció als derivats del comerç exterior. En aquest rengló només s'hi integren els que estaven establerts aquí, abans de la guerra civil -Credit Lyonnais, Societe Generale de Banque i Banco de Londres y América del Sur- i aquells que han comprat una participació majoritària en un Banc espanyol - Barclays Bank i Banque Nationale de Paris-

Els demés estan afectats per una disposició legal, que limita a tres el màxim d'oficines obertes al públic. Voluntariament o forçadament, la seva estratègia es aleixores molt diferent. Sense xarxa d'oficines no poden captar dipòsits en pessetes i tampoc volen, lògicament, donar els serveis bancaris d'una banca comercial, com es el compte corrent, en primer terme. Les seves operacions es limiten al crèdit a grans empreses -les multinacionals en primer lloc-, en pessetes o en divises i a les derivades del comerç exterior, a on tenen evidentment una gran experiència. Els fons en pessetes els obtenen a través del mercat interbancari o mitjançant l'emissió de pagarés o lletres, que són negociats a les Borses espanyoles. La Banca estrangera té una arma important en front dels Bancs espanyols: les línies en divises que els hi tenen concedides. La Banca espanyola no acostuma a tenir una base dolars, o base lliures, o base marcs, mentre la Banca estrangera no té base pessetes. La Banca espanyola es veu una mica obligada a compensar les línies en divises que reb a Nova York, Londres o Frankfurt, en forma de línies en pessetes, equiparables.

Entitats financeres domiciliades a Catalunya

<u>Empresa</u>	<u>Multinacional</u>	<u>Participació</u>
Heller Factorinf Española	Heller (U.S.A.)	50%

Domicili a Barcelona

Operacions de "factoring": finançació de vendes sense recurs

Vendes 1.981: 4.000 milions

El Banco Popular Español té l'altre 50%

Companyies d'Assegurances, domiciliades a Barcelona

<u>Empresa</u>	<u>Multinacional</u>	<u>Participació</u>
WINTERTHUR	Winterthur (Suïssa)	sucursal
Domiciliada a Barcelona		
ZURICH	Zurich (Suïssa)	sucursal 100
CRESA ASEGURADORA IBERICA	Riunione Adriatica di Sicurtà (Italia)	100%
PHOENIX LATINO	Phoenix Insurance (Gran Bretanya) Continental Reinsurance (Gran Bretanya) Toro Assicurazioni (Italia)	61'7% 12'7% 12'75

Agències de publicitat, domiciliades a Barcelona

TIEMPO BBDO	BBDO (U.S.A.)	49%
-------------	------------------	-----

Facturació 1.982: 4.442 milions

L'EXPORTACIO DE LES MULTINACIONALS CATALANES

Volum en milions de pts. exercici 1.982

(Font: Fomento de la Producción)

La senyal ++ indica que es tracta d'empresa vinculada a una de les trenta multinacionals, presentades en aquest estudi.

<u>Nom empresa</u>	<u>Milions pts.</u>
+ Motor Ibérica	7.402
+ Foret	4.383
+ Cyanenka -grup La Seda de Barcelona	3.650
+ Tioxide España -grup I.C.I.	3.610
+ Hoechst Ibérica	2.985
+ Lámparas Electricas Z -grup Philips	2.766
Braun Española	2.600
+ Nestlé	2.531
+ Productos Pirelli	2.523
Montefibre Hispania	2.165
+ Tarragona Química -grup Hoechst	2.121
Mecanismos Auxiliares Industriales	2.155
+ Basf Española	1.856
+ Printer Industria Gráfica	1.712
+ Solvay & Cie.	1.700
+Hispano Olivetti	1.696
+ Bayer Hispania Industrial	1.631
Moulinex España	1.600
+ La Seda de Barcelona	1.567
+ Nurel -grup I.C.I.	1.320
Tampella Española	1.318
Gema	1.310
Cables de Comunicaciones	1.285
Laboratorios Fher	1.127
+ Circulo de Lectores	922
Frape Behr	918
Laforest	914

201

+ Bendibérica	885
National Panasoniccode España	842
+ Sandoz	799
General Cable Ceat	747
+ Cav Condiesel	664
+ Derivados del Fluor -grup Bayer	616
+ Gallina Blanca	534
Lehenmerz Española	531
Saenger	506
Blanch & Decker España	484
Jaeger Ibérica	400
+ Fabricación Nacional de Colorantes -grup Bayer	400
+ S.A. Fibras Artificiales	383
Platt Sacco Lowell	354
Yoshida Española	342
Givaudan Ibérica	327
+ Derivados Lácteos y Alimenticios -grup Nestlé	325
+ Martini Rossi	289
+ S.A. Cardoner -grup Basf	277
T.H. Goldschmidt	272
+ Plaza y Janés -grup Bertelsmann	254
Laboratorios Substancia	248
Lueta	219
S.A. Casamitjana Mensa	

Nota: Les informacions de "Fomento de la Producción" procedeixen de les propies empreses i difereixen bastant de les facilitades per la revista "Exportación y Negocios", que les obté de la Direcció General de Duanes. La diferència es gairebé sempre a la baixa. Poden ser degudes a partides d'exportació comptabilitzades en distints exercicis

PRINCIPALS INVERSIONS ESTRANGERES A CATALUNYA: 1.977

Segons el Cens de 1.977, publicat per la Direcció General de Transaccions Exteriors i la Secretaria técnica del Ministeri de Comerç i Turisme.

Es relacionen totes les societats anònimes, domiciliades a Catalunya, amb el 40% o més de participació i més de 50 milions de capital, o més de 50 milions d'inversió

Sec^{to}rtzació en base a la classificació Nacional d'Activitats Econòmiques de l'Institut Nacional d'Industria

Nom de l'empresa	Capital social (milions de pts.)	Participació (%)
- Sector 0000: "altres i sense classificar"		
Abayker	56	40
Bioibérica	75	50
National Panasonic de España	500	80
- Sector 0100: "conreus de cereals, hortalisses, oliveres, etc."		
Maices Híbridos y Semillas	52'5	100
- Sector 2220: fabricació de tubs d'acer		
Sandvik Española	300	50
Armco Toperin	57	100
- Sector 2390: extracció d'altres minerals no metal·lics, ni energètics		
Minas de Potasa de Suria	450	100
SeSector 2460: Industria del vidre		
Vidriera Vilella	287'3	86
- Sector 2512: Fabricació d'altres productes químics orgànics		
Marchon Española	85	100
Hoechst Ibérica	1.300	100

- Sector 2430: fabricació de materials de construcció		
Materiales y Tubos Bonna	100	50
- Sector 2513: fabricació de productes químics inorgànics		
Imperial Chemical Industries	65	100
En Foret	860	56
BASF Española	1.100	100
Solvay & Cie.	4.087	100
- Sector 2514: fabricació de primeres materies plàstiques		
Hispanic Industrial	185	79
- Sector 2521: fabricació d'adobs i plaguicides		
Productos Cruz Verde	65	50
Celamerck	60	54
- Sector 2531: fabricació de gasos compromits		
Carburos Messer Grieshem	420	33
Interox Quimica	270	100
- Sector 2532: fabricació de colorants i pigments		
Fabricación Nacioanl de Colorantes	270	50
Unicolor S	100	88
Organon Española	60	100
Fabricación anillas de productos químicos	100	88
Sandoz Española	1.700	100
- Sector 2533: fabricació de pintures, vernissos i laques		
Lorilleux, Legrand Española	76	62
- Sector 2535: fabricació d'olis i greixos per usos industrials		
Medeca Viñas	166	+
+ el cens indica el 180%		
Synres Ibero Holandesa	56	56
Botellas y Envases plasticos	119	100

- Sector 2541: fabricació de productes farmacèutics de base		
Bayer Hispania Industrial	1.800	89
- Sector 2542: Fabricació d'especialitats i altres productes farmacèutics		
Igoda	200	50
Industrial Ibérica quimicofarmacèutica	75	47
CH. Boehringer Sohn Ingelheim	55	48
Montedison Farmacèutica	124	50
Material Clinico	125	39
Bayer Hispania Comercial	200	50
Pierre Fabre S.A.E.	100	78
Laboratorios Labaz	150	78
Productos Roche	60	83
Boehringer Mannheim	120	75
Abbot Laboratories	70	100
Laboratorios UCB Pevya	80	100
Ciba-Geigy	1.000	57
Safesa Ibérica	330	100
- Sector 2552: fabricació de sabons de tocadó, perfumeria i cosmètica		
Dana	255	47
Richard Hudnut	50	100
Henry Colomer	182	100
Givaudan Ibérica	90	100
Merck Quimica	100	100
Henkel Ibérica	550	85
- Sector 2554: fabricació de material fotogràfic		
Agfa-Gevaert	400	100
- Sector 3161: fabricació d'eines i serralleria		
SMEI Española	102	95
Relámpago Zipp	70	99
Omco España	92	89

- Sector 3164: fabricació de cuones,escalfadors,mobiliaris metal.ics		
Hinter Douglas España	186	63
Novalux Ibérica	100	79
- Sector 3168: fabricació d'armes lleugeres i municions		
Stork Screens de España	55	100
- Sector 3169: altres articles acabats,en metall		
Yoshida Española	100	100
- Sector 3210: construcció de màquines i tractors agrícoles		
Motocultores Pasquali	175	34
- Sector 3220: construcció de màquines per treballar metalls,fusta i suro		
Black & Decker	51	100
- Sector 3260: fabricació d'aparells de transmissió		
C. Boler Almirall	450	100
- Sector 3290: construcció d'altres màquines i equip mecànic		
Bombas Guinard	90	49
Rápida	154	40
Construcciones Mecanicas Fredenhagen	90	98
Sintermetal	56	88
Maquinaria Artes Graficas Hartmann	85	97
Jurid Ibérica	65	74
Cerberus Protección	70	64
Elatz Plat Sacco Lowell	280	80
- Sector 3300: construcció de màquines d'oficines i ordinadors		
Hispano Sony	60	50
Sperry Rand Española	200	100
Hispano Olivetti	652	85
Nixdorf Computer	360	99

205

- Sector 3410: fabricació de cables electrics i material electric		
Saenger Saenger	410	50
S. Española Gady	76	79
Coruzet Española	55	98
Pianelli y Traversa Española	91	60
Brown Boveri de España	476	71
Aismalibar	750	55
Construcciones Electricas Asea de Sabadell	300	67
General Cable Corporation	395	100
- Sector 3440: fabricació d'aparells de control i verificació		
Cia. Fabricación de Contadores	61	75
- Sector 3450: fabricació d'aparells electrodomestics		
SEGAD	364	27
Faema	170	57
Braun Española	68	98
- Sector 3510: fabricació d'aparells i equip de telecomunicació		
Miniwatt	234	29
Dual Ibérica	70	100
- Sector 3530: fabricació d'aparells receptors		
S.E. de Lamparas Electricas Z	550	50
- Sector 3610: consturcció i muntatge d'automobils		
Motor Ibérica	3.528	36
- Sector 3630: fabricació d'equip i peces de recanvi per automobils		
Clausor	115	41
Engranajes Citroen Campabadal	90	50
Lemmerz Española	200	79
Frape Behr	216	82
Artés Jaeger	90	60

T Taga	98	60
Tecniauto	80	68
Schlegel Ibérica	66	99
Fundiciones Industriales	264	66
Faessa Internacional	546	85
- Sector 4140: industries lacties		
MARISA	150	71
Frigo	476	85
Massanés i Grau	370	93
S. Nestlé A.E.P.A.	1.600	100
- Sector 4150: fabricació de sucs i conserves vegetals		
Inibsa Alimentación	80	50
Solis,Industrias de Alimentación	175	80
- Sector 4170: fabricació de productes de pasta,gal.letes i pastisseria		
Levantina Agricola Industrial	100	83
Industrias Riera Marsa	128	75
Hijos de Francisco Saula	172	58
Bimbo	120	100
Glucosa y Derivados	620	100
- Sector 4220: Productes per a l'alimentació animal		
Gallina Blanca Purina	120	50
Piensos Mens	375	66
- Sector 4230: el.laboració de productes alimentaris diversos		
Gallina Blanca	445	50
S.A.E Wander	100	100
- Sector 4240: industries d'alcohol etilic de fermentació		
Antich	60	100
Ricard Española	64	100

- Sector 4250: Industria vinicola		
Martini Rossi	135	50
Cinzano	78	100
- Sector 4270: fabricació de cervesa		
Cerveceras Asociadas	551	71
- Sector 4281: preparació i envasat d'aigues naturals		
Explotacion balnearios y aguas minerales	98	42
- Sector 4282: preparació fabricació d'aigues gasoses i no alcohòliques		
Productos Pepsico	143	96
- Sector 4310: industria textil		
Montefibre Hispania Hispania	1.500	44
La Preparación Textil	196	98
Industrias PRF	55	100
Peinaje del Rio Llobregat	76	68
Eurofil	86	56
C.A. de Hilatura Fabra y Coats	380	69
Cyanenka	570	65
La Seda de Barcelona	1.750	57
- Sector 4710: fabricació i transformació de paper i cartró		
Celupal	360	50
Espac	47	100
- Sector 4740: Arts gràfiques		
Printer, Industria Gráfica	390	100
- Sector 4810: transformació del cautxu		
Monfil	100	72
Especialidades del Caucho	487	100
Productos Pirelli	2.200	53

- Sector 4820: transformació de autxu i de materies plastiques		
S.A. de Industrias Plasticas	385	47
Manufacturas de Húles	210	57
Grace	56	100
T.H. Goldschmidt	105	100
Manufacturas José Jover	305	69
Aiscondel	3.500	51
- Sector 5010: construcció d'inmobles i bores públiques		
Clarianacal	120	50
Linde Ibérica	200	100
- Sector 6110: comerç al major		
Oxy Metal Industrias España	80	80
- Sector 6101: comerç al major de metalls i minerals		
Cia. Españolas de Aceros Phoenix	100	69
- Sector 6103: comerç al major de maquinaria		
Comercial Mecanografica	384	47
Unión de Maquinaria para Calzado	64	99
Mag Española	250	99
- Sector 6104: comerç al major d'alimentació		
S.A. Comercial Congost	88	100
Berooke Bond Liebig España	144	100
- Sector 6108: comerç al major d'altres industries amnufactureres		
Maquinaria Fenwick	57	86
Hospal	100	100
Cia. de Productos Electronicos	500	97
- Sector 6400: comerç al detall		
Almar	400	50
SEPU	100	54

Superdescuento uno, dos, tres	90	100
- Sector 6610: hotels, pensions i hostals		
Novotel España	122	49
Hoteles Mabesal	100	92
- Sector 8210: entitats asseguradores		
Phoenix Latino	100	78
- Sector 8330: promoció immobiliària		
Promotora de Edificios de Oficinas	62	34
Tradica	40	50
Cas Quince Regiones	100	100
Inmobiliaria Felatino	200	55
- Sector 8430: serveis tècnics -enginyeria, arquitectura, urbanisme		
Hisabeco	70	100
- Sector 8450: explotació electrònica per compte de tercers		
Syntex Iberica	70	50

- - -

Comentaris

M'ha semblat interessant recollir les grans inversions estrangeres a Catalunya, segons l'únic Cens publicat oficialment fins ara. No obstant, cal fer uns comentaris:

En primer lloc, subratllar que el Cens té molts errors. Errores d'impressió -noms transcrits incorrectament-, errors de base -algunes empreses tenen el 170 o el 180% del capital social-, errors d'identificació d'activitats empresarials, o errors en relació al domicili -hi han una sèrie d'empreses d'assegurances barcelonines, domiciliades fora. No obstant, he preferit ni ficar-me a corrector i presentar les dades tal com foren publicades.

En segon terme, es pot apreciar que en sis anys els canvis han estat nombrosos. Empreses estrangeres han marxat, altres han incre-

mentat la seva participació i altres han vingut de nou. Els canvis són importants.

Hi ha una pila de participacions que passen del 30 o 40% al 80 o 100% en aquests anys. En el contingut de l'estudi ja s'ha comentat aquest aspecte. Recordem que a finals del 1.976 es dona llum verd a les participacions superiors al 50% del capital i tendeixen a regularitzar-se una serie de situacions de fet, ja que no de dret.

Las cepas propiedad del Patrimonio del Estado? Cepas — Las multinacionales en Catalunya

general Juan Canals Oliva y el consejero secretario José Ixart Ventosa. La empresa tiene ambiciosos proyectos de expansión, dentro de su habitual campo de género de púnto. Recordaremos que, entre otras marcas, comerciales los conocidos productos PULLIGAN.

● Un ambicioso plan de reconversión de las denominadas cepas híbridas de productos directos (que perjudican la calidad de nuestros vinos) se pondrá en marcha el próximo otoño. Este proyecto supone un ciclo completo de cuatro años de duración, desde que se arrancan las cepas híbridas hasta que las nuevas producen sus frutos. Para ello, la Caja de

Barcelona ha abierto una línea de nuevos préstamos para los viticultores, a fin de que puedan realizar el proyecto en las mejores condiciones posibles. Su puesta en práctica supone arrancar las cepas, remover las tierras y efectuar un tratamiento de desinfección. Finalmente se procede a la nueva plantación. Junto a la subvención de 70 pesetas por cepa arrancada que brinda la Generalitat, la Caja de Barcelona ofrece un crédito complementario de hasta 90 pesetas/cepa. Estos préstamos para completar la financiación tendrán un término máximo de amortización de seis años, sin que en los tres primeros deba amorti-

zarse el capital. El tipo de interés será el equivalente a las líneas de financiación oficial.

● La Fundación Jaume Bufill y Ediciones de La Magrana han acordado coeditar las publicaciones que venía publicando la Fundación. El primer libro fruto del acuerdo es el titulado «Las multinacionales a Catalunya» (dentro de la colección Temps de futur), original de Francesc Cabana. Con gran rigurosidad histórica, y haciendo gala de sus profundos conocimientos, el señor Cabana, estudió primero las cuestiones fundamentales, para analizar luego las multinacionales operantes en la región y como complemento una amplia información de otras características.

● La Asamblea de La Auxiliar de la Construcción, S.A. recordó que durante el pasado ejercicio se aumentó el capital en un 42,86%, pasando las acciones de 700 a 1.000 pesetas nominales. Ahora se procederá a una nueva ampliación de capital en la proporción de una acción nueva por cada tres viejas, totalmente liberadas, por lo que el derecho tiene un valor teórico de ochocientas pesetas. La remodelación del Consejo contempla el nombramiento de José M.^a Gil de Santivañes y de la Mora, y de José M.^a Garbica Gutiérrez. Las cifras globales de venta se vieron aumentadas en un 14,2%.

● El Instituto Nacional del Empleo, el INEM, acaba de elaborar un informe sobre la economía sumergida, denomi-

El primer exportador siderúrgico

ras, Herrería y desde el año pasado se exportaron 8.754 millones de pesetas, un aumento del 61%.

El primer exportador de la Compañía A. Al cierre del mes de mayo, con igual mes del año precedente, se elevó el aumento del 65%.

vos: Una sustancial reducción de costes financieros debido a la nueva estructura y a la política restrictiva aplicada. Una importante reducción de costes industriales por las mejoras operativas alcanzadas. La consolidación e incremento en la línea de confianza y colaboración abierta con las Entidades Financieras, Proveedores y Clientes.

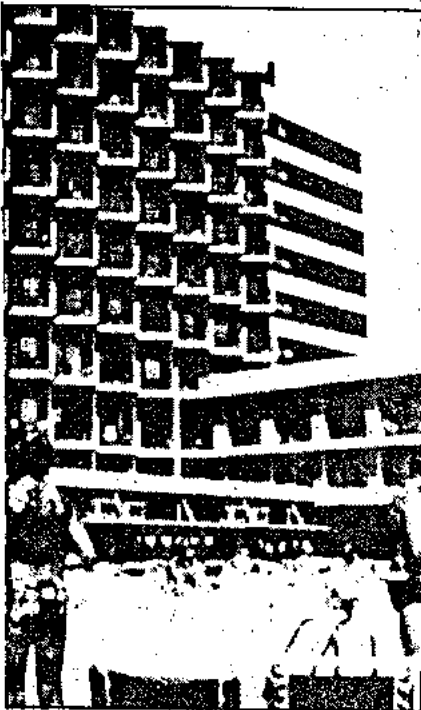
Los datos más significativos al cierre del mes de mayo, en comparación con igual mes del año precedente, son una producción (entre palanquilla y redondo) de 162.857 toneladas, con aumento del 3,2%. La cartera de pedidos se sitúa en 108.577 millones, con incremento del 12,6%. Las ventas durante los cinco primeros meses del año son de 8.725 millones con aumento del 31%.

Recordaremos la composición del Consejo de Administración de Torras, Herrería y Construcciones, S.A. Presidente de Honor,

Industria

de Rumasa se 10.900 millones

po hispanoárabe que asume las deudas



de reprivatización de empresas de Rumasa

A.S.A.

Madrid. - La comisión asesora para la reprivatización de Rumasa recomendará al Gobierno la adjudicación de la cadena de hoteles Hotasa a un grupo hispanoárabe, formado por el Departamento de Inversiones de Kuwait (KIO) y por la cadena hotelera Sol, con base en Palma de Mallorca. El Consejo de Ministros tiene previsto aprobar hoy esta venta, que constituye la mayor operación de reprivatización de Rumasa efectuada hasta la fecha. Hotasa representa casi la quinta parte del holding Rumasa.

El grupo comprador aportará 10.900 millones de pesetas para quedarse con la cadena hotelera de Rumasa, además de comprometerse a pagar todas las deudas pendientes en un plazo de diez años, al 10 por ciento de interés. Otro compromiso es el mantenimiento de todos los puestos de trabajo durante dos años.

En concreto, el precio de venta de la cadena hotelera de Rumasa es de 4.100 millones de pesetas, que se pagan al Patrimonio del Estado. Esto se complementa con una ampliación de capital de 6.800 millones de pesetas para sanear las finanzas de Hotasa.

La asociación entre Sol y KIO fue gestada por el Banco Árabe Español (Aresbank), que también participó en la adquisición del Banco Atlántico, la perla de Rumasa. La oferta cuenta con el 70 por ciento de participación española y el 30 por ciento kuwaití.

El capital extranjero hipoteca la economía de Catalunya

Barcelona. - Francesc Cabana, desde que dimitió de su cargo de vicepresidente de Banca Catalana como consecuencia de la crisis de la entidad, se ha dedicado intensamente a su actividad favorita: la historia económica. Consecuencia de ello es el libro *Les multinacionals a Catalunya*, presentado ayer a los medios informativos.

Cabana ha comprobado que las treinta multinacionales más importantes presentes en Catalunya mantienen una política claramente inversora, encaminada a su crecimiento, por la vía de comprar otras empresas. Por este camino, las multinacionales en Catalunya incrementan su influencia día a día, en detrimento de las empresas catalanas.

El poder de las multinacionales en Catalunya no es necesariamente malo, pero, según Cabana, hipotecan la autonomía real. «En estos momentos cualquier planificación económica de la Generalitat ha de contar ya, en algunos sectores, con el consenso de las empresas multinacionales.»

Banca Catalana

Francesc Cabana, cuñado de Jordi Pujol, es uno de los veinticinco consejeros

El llibre català

Les multinacionals
a Catalunya

A les Edicions de la Magrana, amb la col·laboració de la Fundació Jaume Bofill, ha sortit un llibre de Francesc Cabana en el qual s'hi dona una informació, de les multinacionals que amb una base econòmica sòlida tenen a Catalunya com a centre a l'hora d'actuar dintre del mercat espanyol. La presència de les multinacionals, es manifesta en bona part a través de la indústria. "Catalunya és un país industrial i ho continuarà sent durant molts anys, malgrat la crisi econòmica que ha afectat aquest sector i les indústries catalanes en particular", remarca Cabana. Aquest estudi presenta la realitat concreta, econòmica i social alhora, de les trenta multinacionals que actuen a Catalunya i que tenen aquí el seu centre de decisió a nivell espanyol. D'aquestes multinacionals n'hi ha nou dels Estats Units d'Amèrica, sis d'Alemanya, cinc d'Itàlia, tres de Suïssa, dues del Japó, dues de Gran Bretanya, una de Bèlgica, una de França i una de Holanda. Distribuïdes en sectors són deu empreses del químic i farmacèutic, set de l'alimentària, quatre del de l'automòbil, tres del sector de l'electrònica i la informàtica, dues del de begudes, dues del tèxtil, una del sector d'edicions i arts gràfiques i una del de cautxú i neumàtics. Trenta multinacionals no signifiquen trenta empreses —ressalta Francesc Cabana— ja que en molts casos, cadascuna d'elles actua a través de dues o més empreses. Segons les estadístiques del 1982, la que va al davant

com a facturació és la multinacional suïssa Nestlé AEPA i el seus Derivados Lácteos y Alimenticios, que va facturar per un volum de 65.090 milions de pessetes. La segueixen l'empresa alemanya Bayer, la japonesa Nissan —Motor Ibérica—, la belga Solvay, l'alemanya Hoechst i així fins a trenta. Cas apart ve explicat en aquest llibre, és el de la Philips —holandesa— que té la seu central a Madrid i no a Catalunya com les trenta a les quals Cabana fa referència. Aquesta Philips Ibérica, S. A. E., té com a empreses principals les Lámparas Eléctricas Z, Miniwat, SEGAD, Gispert i totes cinc varen facturar més de 100.000 milions de pessetes el 1983. L'Estat espanyol, i Catalunya dins d'ell, queda com un Estat sense multinacionals. No n'hi ha doncs d'espanyoles ni de catalanes i difícilment podrà haver-hi en un futur immediat, senyala Cabana. Es un problema d'anys i de base tecnològica i comercial. De totes maneres, les multinacionals que porten anys a Catalunya s'hi han arrelat. La creació de l'Escola Alemanya, de l'Institut Italià, de l'Institut Britànic, de l'Institut d'Estudis Americans, de l'Escola Francesa, en són un bon exemple. Francesc Cabana coneixedor directe que és de les característiques de les empreses multinacionals que treballen a Catalunya i on hi tenen la seva seu central, ens ha donat d'elles en aquest llibre un estudi ben complet.

J. V.

□ Deu contes del Call
de jueus de Mallorca

Miquel Ferrà i Martorell ens els dona en un llibre de l'Editorial Moll. Fou a mitjans d'abril del 1435 quan els rabins de la Ciutat de Mallorca estigueren a punt de ser cremats vius i només la conversió en massa al cristianisme de tot el Call dels jueus n'evità les execucions. Però

□ El català en
el marc
constitucional
i estatutari.

La història de la llengua catalana d'ençà del 1716 i del seu us a l'Administració és fidel reflex de la manca de respecte als drets del nostre poble i a la nostra identitat. Així ho diu el conseller de

Joan Coromines
"Diccionari etimològic
i complementari de la llengua
catalana", volum IV.
Curial Edicions Catalanes,
"La Caixa"
Barcelona, 1984

RAZONES ajenas a la voluntad del comentarista le han impedido dedicar hasta hoy la debida atención a una obra tan vasta, extraordinaria, sencillamente pasmosa, como el "Diccionari etimològic i complementari de la llengua catalana" de Joan Coromines, que ya ha alcanzado su cuarto volumen (FI-LI) en el espacio de cuatro años. Por supuesto, este grandioso monumento de la cultura catalana no precisa de ninguna glosa o ilustración para orientar al público lector. Es suficiente garantía el solo nombre de nuestro maestro y primera autoridad en la lexicografía catalana, hispánica y románica. Lo de veras insólito en nuestro caso ha sido el éxito, realmente popular, logrado por una obra estrictamente científica.

Un éxito popular

Algunos, en efecto, de los cuatro volúmenes —seguramente todos— han exigido ya diversas reediciones. ¿Cómo puede explicarse semejante fenómeno? ¿No se tratará, en verdad, de una respuesta, sin duda inconsciente, a las voces de mal agüero de quienes presienten, para un plazo no lejano, la agonía y muerte de la lengua catalana? Sería ciertamente aterrador pensar que un sabio, un "saviàs" como Joan Coromines hubiera dedicado su vida entera a desentrañar el origen de cada uno de los términos que integran el caudal de una lengua en inminente peligro de extinción.

No hay aquí exageración alguna. El mismo filólogo lo declaró en el prefacio que encabeza el primer volumen del "Diccionari etimològic": "Aquesta és l'obra de tota una vida." Las primeras notas que tomé, presididas por tal propósito, se remontan a 1922, a una época en que Joan Coromines era un adolescente de diecisiete años. Si se tienen en cuenta las otras obras que paralelamente han ido brotando de su inmensa capacidad de investigador, a despecho de una "infinita sèrie de tombs i marra-des", la sorpresa del observador raya con el puro atolondra-

Avui 20 July 84

coordinació de les Caixes pel des.

Segons l'estudi de Francesc Cabana presentat ahir

Les multinacionals s'han consolidat i augmenten les inversions a Catalunya

J. Ferramon
Barcelona. — «El paper de les multinacionals a Catalunya així constantment; la prova és la política inversora que han fet molt per sobre del sector privat i públic». Aquesta és una de les principals conclusions del llibre que acaba de publicar-se *Les multinacionals a Catalunya* (Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, Ed. La Magrana), del qual és autor Francesc Cabana, col·laborador habitual en la secció d'economia de l'AVUI; el llibre va ser presentat ahir. Van assistir a l'acte, ultra l'autor, el director de la Fundació Jaume Bofill, Jordi Bofill, i el director d'Edicions La Magrana, Carles Jordi Guardiola. El fet és que des del comen-

çament de l'any la Fundació Bofill, que com hom sap té com a finalitat promoure investigacions en el camp de les ciències socials dins de l'àmbit de Catalunya, i Edicions La Magrana han acordat editar els llibres que fins ara editava la Fundació. El primer llibre d'aquesta col·laboració ha estat, com hem dit, l'esmentada obra.

Si algú no s'ha adonat del paper important que han tingut les multinacionals que actuen a Espanya i Catalunya, el poden comprovar en aquest estudi, en el qual, per primera vegada es dona una referència puntual sobre la significació, història i organització de les multinacionals a Catalunya.

A Catalunya vénen les grans

empreses alemanyes a final del segle passat per vendre colorants a la indústria tèxtil. En successives etapes s'ha anat ampliant la presència de les multinacionals i avui dia s'han consolidat i figuren en tots els renglons de l'economia. A més es pot destacar que avui dia són les empreses multinacionals les capdavanteres de la inversió. De les trenta multinacionals vint-i-una almenys fan una política clarament inversora molt més accentuada que la del sector privat i públic.

Segons Francesc Cabana la presència de multinacionals a la xarxa empresarial catalana és positiva perquè inverteixen, porten tecnologia i donen ocupació. Tanmateix a l'estudi no

es defensen les multinacionals genèricament, sinó en funció que estiguin implantades a Catalunya o que siguin aquí els centres de decisió i el domicili social.

Pel que fa a l'autonomia s'estima que el govern de Catalunya no ha creat problemes a les multinacionals que tenen aquí el seu centre de decisió.

Segons Francesc Cabana avui dia no es pot fer una planificació econòmica a nivell català o espanyol sense tenir en compte les multinacionals. Tanmateix s'ha de comptar que una administració pública degudament estructurada les ha de controlar perquè compleixin els seus compromisos i acceptin els drets col·lectius.

Les trenta multinacionals més grans a Catalunya

ctor químic i farmacèutic	Facturació (milions de ptes.)
yer AG (RFA): Bayer Hispània Comercial, Bayer Hispania Industrial, Derivats del Fluor, FNC, Productes Electrofítics	60.000
sf AG (RFA): Basf Espanyola, SA	22.123
echst AG (RFA): Hoechst Ibèrica, Carburants Messer	18.315
lvay (Bèlgica): Solvay i Cia., Viniclor, Hispavi Industrial	42.000
erial Chemical Industries (Gran Bretanya): Espanya, Tioxide Espanya, Nurel	29.000
ikel (RFA): Henkel Ibèrica	17.557
ia-Geigy (Suïssa): Ciba-Geigy, SA	16.837
ndoz (Suïssa): Sandoz, SA	9.500
C (EUA): CPC Espanya	11.907
IC (EUA): Foret	19.000
ctor alimentació	
sté (Suïssa): Nestlé AEPA Derivats làctics i alimentaris	65.090
rsen (EUA): Gallina Blanca	6.184
lston Purina (EUA): Gallina Blanca Purina, SA	14.400
mpbell Taggart i Anheuser Busch (EUA): Bimbo	9.864
bisco Brands (EUA): Indústries Riera Marsà, Galetes Artlach	7.658
mation (EUA): Solís, Indústries d'Alimentació, SA	3.500
ir (Itàlia): Starlux, SA	16.837
ctor de l'automòbil	
san (Japó): Motor Ibèrica	42.126

Bendix Allied (EUA): Bendibèrica	10.474
Lucas (Gran Bretanya): DAV Cordiese	3.500
Yamaha (Japó) Societat Espanyola de Motocicletes	2.000
Sector tèxtil	
Alzo (Holanda): La Seda de Barcelona, Cyanenka, Ivanov	31.208
Rhone Poulenc (França): SA de Fibres Artificials (SAFA)	11.402
Sector begudes	
Martini Rossi (Itàlia): Martini Rossi, SA	6.445
Cinzano (Itàlia): Cinzano, SA	4.488
Sector d'informàtica i màquines d'oficina	
Olivetti (Itàlia): Hispano Olivetti	17.099
Sperry Univac i Vickers (EUA): Sperry SA	6.811
Sector d'electrònica de consum	
Grundig (RFA): Inter Grundig, SA	14.893
Sector Edició i Arts Gràfiques	
Bertelsmann (RFA) Printer Indústries Gràfiques, Plaza i Janés	16.927
Pneumàtics i cables elèctrics (Itàlia):	
Pirelli (Itàlia): Productes Pirelli, SA	28.900
Philips (Holanda): Lampades elèctriques Z, Miniwatt, SEGAT, Gispert	43.454

Aquesta darrera multinacional queda com un cas a part, ja que actua a Espanya a través de Philips Ibèrica, SAE, amb domicili a Madrid. Les societats filials esmentades tenen oficines a Catalunya.

afec
Cata

La
so
IN

Mac
que
els
dica
més
Luis
de
sobr
l'aug
tam
UGT
tació
mini
«el
Aque
miss
que
nistr

C
E

al c

T

PU
E

Per ac
nistrac
ors ac
nària q
na, a la
teluny
de juli
en pri
demà,
mateix
catòria
els a
sobre l

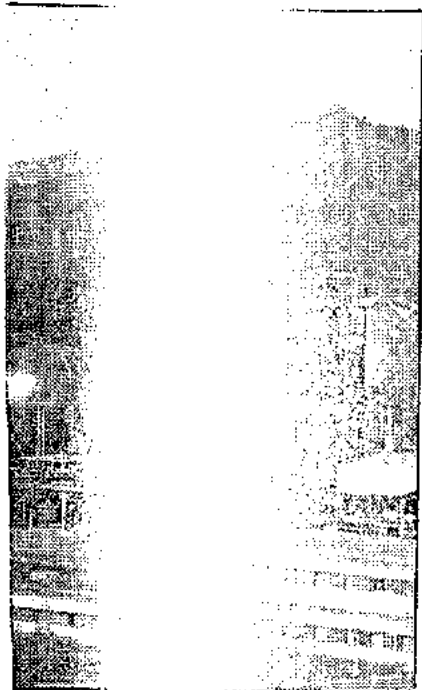
1r.- Ri
d' m

2n.- At

3r.- M
ps
la de

4t.- Ar

Barcel
nou



aga, en la que están realizando
ntes inv.

Ga... quien además
de... Gossypium,
ti... por Patri-
m... de coordinar la
act... las sociedades
tes... La Federac-
el... GTT manifestó,
por... una oposi-
ción... empresas vuel-
van... iniciativa pri-
va... que "nos en-
contramos ante una campaña de
desprestigio contra las empresas
del Estado, que fueron rescata-
das de la ruina económica gra-
cias al dinero de los contribu-
yentes".

VINO Y CHAMPAN. - Dos
empresas multinacionales entre las seis
mayores exportadoras de vinos
y champán. Según datos de
Economía y Comercio corres-
pondientes a 1983, este escala-
ción de exportación va encabezado
por la D. M. M. S. S. a la que si-
guen: P. M. S. S., Exportadora
Vino, Valencia, González
Byass, D. M. S. S. y Codorniu.

Incremento de las ventas de para, para rebajar stocks

BRAUN ESPAÑOLA. - La
previsión de ventas de esta em-
presa para el ejercicio fiscal que
se cierra el 30 de septiembre
próximo, asciende a 10.400 mi-
llones de pesetas, con alza del 33
por ciento sobre la cifra de ne-
gocio del ejercicio anterior. El
beneficio neto después de im-
puestos se espera alcance algo
más de 700 millones, contra 545
millones en 1982. En el fuerte
incremento del giro durante el
año en curso influirán decisiva-
mente las ventas al extranjero,
que por vez primera en la histo-
ria de la empresa absorberán
más de la mitad de las ventas to-
tales. La sede de la compañía ra-
dica en Esplugues de Llobregat
y su capital pertenece integra-
mente a Braun AG de la Repú-
blica Federal Alemana, que a su
vez depende del grupo america-
no Gillette, radicado en Boston.
Braun y Gillette tienen confia-
das sus auditorías a Peat Mar-
wick.

VICISITUDES. - Acuerdo
en la suspensión de pagos de
Rocalla, S. A., declarada hace
ahora un año con deudas próxi-
mas a 2.000 millones; el conve-
nio suscrito con los acreedores
estipula el pago en once años,
con tres de carencia, bajo el con-
trol de una comisión integrada
por Cementos Uniland; Caja de
Barcelona, Banco Exterior, Fi-
nanciera Caspe y General de
Lubricantes.

Concluido también el expe-
diente suspensorio de Eléctrica
Comercial Colominas: todos sus
bienes se ponen a disposición de
los acreedores, que cuidarán de
venderlos mediante una comi-
sión compuesta por los Bancos
de Bilbao, Español de Crédito,
Garriga Nogués, Thomson Es-
pañola y Grundig. Suspendida
la subasta de maquinaria de En-
granajes Spiroide, S. A., de Bar-
celona, previo pago de suma
adeudada a Magistratura.

**MULTINACIONALES EN
CATALUÑA.** - Francesc Ca-
bana ha dado a la luz un con-

cienzudo estudio de la vida y
milagros de las multinacionales
en Cataluña, con datos muy al
día de su presencia y significa-
ción en la actividad económica
de la zona. El trabajo compren-
de 10 firmas químicas, a saber,
Hoechst, Bayer, Basf, Solvay,
Henkel, ICI, Ciba-Geigy, San-
doz, CPC y FMC (Foret); 7 ali-
mentarias, que son Nestlé, Bor-
den (Gallina Blanca), Ralston
Purina (Gallina Blanca Purina),
Campbell (Bimbo), Nabisco
(Riera Marsá), Carnation (Solis)
y Star (Starlux); 4 del automóvil
e industria auxiliar, Nissan
(Motor Ibérica), Bendiz (Bendi-
bérica), Lucas (CAV Condiesel)
y Yamaha (SEMSA); 2 textiles,
Akzo (La Seda) y Rhone Pou-
lenc (SAFA); 2 de bebidas, Mar-
tini Rossi y Cinzano; otras 2 de
informática, Olivetti y Sperry;
Grundig en electrónica de con-
sumo; Bertelsman (Printer y
Plaza & Janes) en editoriales; y
Pirelli en neumáticos. También
incluye a Philips, que aparte de
una sociedad "holding" y co-
mercializadora, Philips Ibérica,
con sede en Madrid, tiene inver-
siones importantes en cuatro
empresas con centros de pro-
ducción en Cataluña: Lámparas
Z. Miniwatt, SEGAD (electro-
domésticos) y Gispert.

CURTIDOS. - La industria
española de la curtición se en-
cuentra en condiciones de
afrontar sin traumas el ingreso
de España en el Mercado Co-
mún, aun cuando será conve-
niente adoptar algunas medidas
de salvaguarda que ya se han ex-
puesto a la Administración. Así
lo declaró el presidente del Con-
sejo Español de Curtidores, Isi-
doro Prenafeta, en el curso de la
jornada informativa sobre los
problemas que la entrada en las
comunidades presenta a este
sector, celebrada en la Cámara
de Comercio e Industria de Bar-
celona. Dijo también que la in-
dustria española de la piel ha su-
perado la base artesana que te-
nia hace medio siglo y posee hoy
una estructura moderna y muy
tecnificada que le permite pro-
ducir artículos de gran calidad y
aceptación en todos los merca-
dos mundiales.

EL PERIÓDICO de CATALUNYA

Difusión controlada por

GRUPO

Barcelona, Redacción, Administración, Distribución, Publicidad y Talleres: Urgell, 71-73. Teléfono 323 42 12. Télex 51 850 POCO y 50 624 DIP. Distrito Postal 08011. Madrid, Redacción, Administración y Publicidad: Serrano, 14. Madrid 1. Teléfono: 435 90 45. Télex 47 638 EPCM. Impreso en Ediciones Primera Plana, S.A. (Barcelona). Depósito Legal: B-36.860 - 1978.

Este periódico es plural. La dirección desea respetar en todo momento la libertad de expresión de los comentaristas, por lo que las columnas reflejan únicamente ideas personales. La opinión de EL PERIÓDICO se expresa sólo a través de los editoriales. El respeto a la pluralidad determina, asimismo, que EL PERIÓDICO se comprometa a aceptar aquellas réplicas, matizaciones, sugerencias o quejas procedan de los lectores y sean de interés general, siempre que se ajusten al respeto que merecen las personas e instituciones.

Director: Ginés Vianco Sámpel

Director adjunto: Enrique Arias Vega

Subdirectores: Angel Sánchez y Ramón Miravillas

Redactores-jefes: Albert Garrido, Joaquín Coca, Mateo Madrileja, J. M. Huertas-Cervera, Sebastián Serrano y Carlos Pérez de Rozas

Diseño en Madrid: Emilio Rey

Secciones: Guillermo L. Díaz-Peja (Internacional), Xavier Camproch (Economía), Josep C. Rius (Las cosas de la vida), Santiago Ramonell (Cultura y Ciencia), Quim Regàs (Deportes), Margarita Riera (Literatura), César L. Rosell (Domingo), Teresa Rubio (Espectáculos), José L. Rodríguez (Diseño), Assumpta Solà y María Soderia (Ediciones comerciales), Pepa Encinas (Fotografía), Raimundo Castro (Corresponsal político)

Opinión: Josep Parnau

Grupo Zeta

Presidente: Antonio Asensio

Director publicaciones: José Luis Ervill, Consejero Delegado: Javier Salvadó.

Gerente: Ramon Sarra, Administrador: Jordi Castany.

Director de expansión: Angel Berbes.

Jefe Publicidad: Juan F. P. Pretel, Jefe de Circulación: Luis Carrasco.

Relaciones externas: Josep M. Cadená.

gente

Francesc Cabana, historiador

Francesc Cabana, ex vicepresidente de Banca Catalana y cuñado de Jordi Pujol, una de las veinticinco personas que figuran en la querrela presentada por el Fiscal del Estado, no quiere hablar del tema para los periódicos. El motivo oficial de la entrevista, la primera que concede, es hablar de su último libro *Las multinacionales en Catalunya*



futuro económico de España, que tienen capacidad financiera y que están comprando...
-¿Comprando a bajo precio empresas catalanas?
-Están comprando. Este es el hecho. No sé en qué condiciones ni a qué precio, pero la realidad es que están incrementando su presencia en todos los sectores económicos de Catalunya.
-¿Y esto, a su juicio, es bueno o es malo?

-No sólo Catalunya, sino todo el mundo occidental, y quizá también los países socialistas de economía planificada, necesitan la tecnología que aportan las multinacionales. Veo necesario que estas compañías estén presentes en el Estado español para lograr un nivel de desarrollo de país de primer nivel. Una vez efectuada esta definición de principios, personalmente prefiero que las multinacionales vengan a Catalunya. Aportan capital, tecnología y crean fuerza de trabajo. O bien, digámoslo al revés: sería una desgracia que las multinacionales se marcharan. De hecho el Go-

Fausti Lucía

29 Jun 84

«No me avergüenzo de mi actuación

en Banca Catalana»

Más meocuda que las empresas catalanas se vendan al capital

Francesc Cabana, ex vicepresidente de Banca Catalana y cuñado de Jordi Pujol, una de las veinticinco personas que figuran en la querrela presentada por el Fiscal del Estado, no quiere hablar del tema para los periódicos. El motivo oficial de la entrevista, la primera que concede, es hablar de su último libro *Las multinacionales en Catalunya*

«No me avergüenzo de mi actuación en Banca Catalana»

Enric Tintoré

FRANCESC Cabana ha pasado veintitrés años en Banca Catalana, y ha compaginado su trabajo de banquero con su afición favorita: la realización de estudios sobre la historia económica de Catalunya. En este sentido, lamenta haber perdido su amplia colección de libros de historia, que ha quedado abandonada en los almacenes del majestuoso edificio del banco en la avenida Diagonal. Los nuevos inquilinos no la han valorado y la han archivado en cajas.

¿Por qué ha escrito un libro sobre las multinacionales al poco tiempo de su dimisión como vicepresidente de Banca Catalana?

Muy diverso. Por una parte colaboro en un proyecto de historia de la economía catalana. Un proyecto muy ambi-

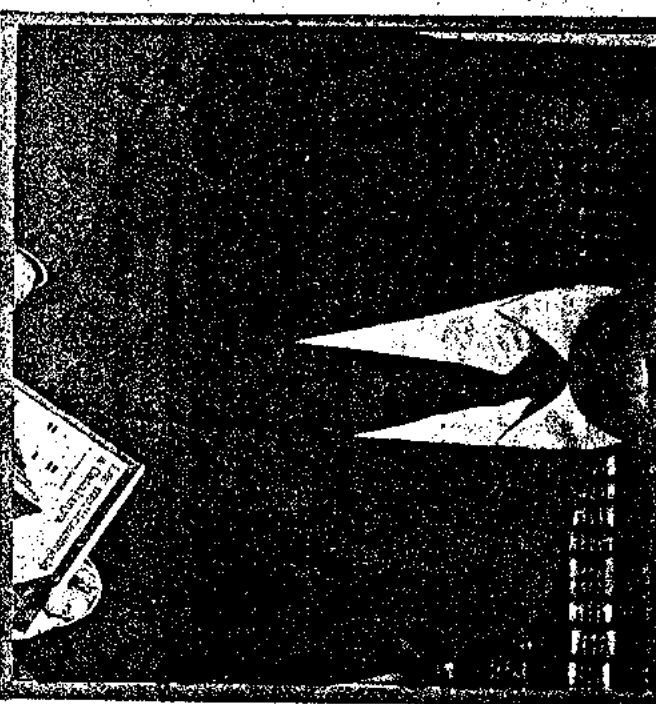
cioso, que dirige el doctor Jordi Nadal. Al margen de esta ocupación, estoy abierto a todo tipo de trabajos y estudios que pueda hacer correctamente, como es el caso del libro sobre las multinacionales. Este fue un encargo de la Fundación Jaume Bofill. El libro creo que llena un vacío informativo sobre el tema de las compañías en Catalunya.

¿De su respuesta, se deduce que ha renunciado ya a su profesión de banquero?

—No es que haya renunciado. Es que es difícil volver a ser banquero, aunque no esté nada avergonzado de mi actuación, ni de lejos. Pero es evidente que mi estatus es diferente que el de

antes. Yo soy un ex-banquero, que el Banco de España pueda darle de baja del Registro de Bancos y Banqueros?

«Me preocupa que las empresas catalanas se vendan al capital multinacional»



Fausti Lucía

—Supone un gran disgusto. Todavía no me han dado de baja y espero que no lo hagan, si se me permite decirlo. Sería un gran disgusto, porque considero que no he sido un mal banquero. De esto, estoy seguro. Y repito: no tengo nada de que avergonzarme. Desde este punto de vista estoy tranquilo. Ahora, por otra parte, si que doy por cancelada mi etapa bancaria. Han sido veintitrés años de profesión. No se puede decir ahora, después de tanto tiempo, que no somos profesionales. Si no, que me digan cuántos años hacen falta para ser un profesional de la banca.

Francesc Cabana, rodeado de periodistas, en su actuación pública de la Fundación Catalana, en el paseo de Gracia, se resiste a hablar del tema Banca Catalana. Tiene ganas, según reconoce, de que el

asunto se resolviera lo más rápidamente posible. Cuando se le pregunta dónde han ido a parar los 20.000 millones de apropiación indebida que denuncia el Fiscal General del Estado, Luis Burón Barba, responde: «Que me registren. El propio fiscal ya ha dado a entender que nadie se ha quedado con el dinero en los bolsillos.» Y Cabana recuerda al periodista, con toda la corrección del mundo, que el tema de la entrevista son las multinacionales.

¿Cuál es la principal conclusión que ha sacado usted después de haber escrito el libro?

—La principal conclusión es que las multinacionales en Catalunya están invirtiendo, cose que no coincide con lo que están haciendo las empresas privadas. Esta política de inversión quiere decir que tienen confianza en el

en todos los sectores económicos de Catalunya.

—¿Y esto, a su juicio, es bueno o es malo?

—No sólo Catalunya, sino todo el mundo occidental, y quizá también los países socialistas de economía planificada, necesitan la tecnología que aportan las multinacionales. Veo necesario que estas compañías estén presentes en el Estado español para lograr un nivel de desarrollo de país de primer nivel. Una vez efectuada esta definición de principios, personalmente prefiero que las multinacionales vengan a Catalunya. Aportan capital, tecnología y crean fuerza de trabajo. O bien, digámoslo al revés: sería una desgracia que las multinacionales se marcharan. De hecho el Gobierno socialista, al igual que hizo UCD, ha abierto los brazos a las multinacionales.

¿Pero las multinacionales podrían hipotecar la autonomía real de Catalunya?

—El hecho preocupante es que las empresas catalanas se vendan al capital multinacional. El sector privado catalán cada vez tiene menos importancia ante el sector privado formado por las multinacionales. La culpa no es de las multinacionales, sino de las empresas catalanas que se dejan comprar o que, incluso, se venden descaradamente.

¿Y por qué cree usted que las empresas catalanas se venden?

—Las razones de venta son muy diversas pero, en general, están muy vinculadas a la sensación de cansancio de los empresarios catalanes ante una problemática nueva y muy dura.

Francesc Cabana, historiador i banquer



Ferran Sendra

Entrevista amb l'autor de «Les multinacionals a Catalunya»

Després d'haver treballat vint-i-tres anys a Banca Catalana, on fou vicepresident, Cabana col·labora en un projecte molt ambiciós d'història de l'economia catalana. Cunyat de Jordi Pujol, és un dels encausats en la querrel·la presentada pel fiscal general de l'Estat, Luis Burón, contra vin-i-cinc ex-dirigents de Banca Catalana.

Manuel LUCAS
Francesc CANALS

Francesc Cabana ha publicat recentment *Les multinacionals a Catalunya*. En parlem amb ell al seu despatx del passeig de Gràcia, enmig de llibres i fitxes.

Pregunta.—Quin és el grau d'implantació de les multinacionals a Catalunya?

Resposta.—Fort. De multinacionals a Catalunya, n'hi ha que porten seixanta, setanta o vuitanta anys, i no només a nivell industrial, sinó fins i tot a nivell bancari; per exemple, el Crèdit Lyonnais hi és des del 88, és el degà de la banca barcelonina. El grau d'implantació s'ha incrementat especialment els

darrers anys, com a conseqüència de l'onada de multinacionals americanes que comencen a arribar a Catalunya l'any seixanta, aproximadament.

P.—Quines són les que més s'hi implanten?

R.—El sector més fort és el químic. Tenim la presència de les quatre grans empreses europees, tres alemanyes i una anglesa, perquè Catalunya potser és una mica allò de l'ou i la gallina, una empresa ha portat l'altra; de fet, tota la química espanyola s'ha centrat a Catalunya, i el gran polígon industrial químic espanyol és a Tarragona.

P.—Hi ha sectors específics de les multinacionals diferents dels de les empreses catalanes?

R.—Aquesta és una de les coses que jo em vaig proposar, veure a quins sectors hi eren i a quins no hi eren, i la conseqüència que n'he tret és que les multinacionals són presents en sectors d'indústria base, perquè cal ser multinacional per ser-hi, però, al mateix temps, es van escampant, com la taca d'oli, a qualsevol sector on hi hagi la possibilitat de

guanyar diners, de manera que, a través de filials, s'han situat en sectors que eren clàssics i tradicionals de la petita i mitjana empresa catalana.

P.—Principalment, de quins països són aquestes multinacionals?

R.—A Catalunya hi va haver la gran arribada de les multinacionals europees perquè va ser la zona de l'Estat espanyol que més ràpidament es va industrialitzar. En bona part, en la química, per exemple, són empreses que vénen a Catalunya atretes per la indústria tèxtil, per oferir colorant. La Pirelli ve aquí a fabricar cables, després entrarà amb pneumàtics, parlo dels anys vint, és a dir de fa seixanta anys. Els nord-americans han vingut amb força, però vénen molt més tard i normalment a través de la compra de societats ja establertes. O sigui, quan ve Pirelli, l'empresa es diu Pirelli, i, quan ve una empresa d'Ohio, s'instal·la a Catalunya a través d'una empresa que es diu Casamitjana Mensa, S. A., fet que dificulta reconèixer aquesta multinacional.

P.—Les multinacionals de Catalunya tenen el centre de decisió a Madrid o a Barcelona?

R.—A Catalunya es dona un procés en el qual la seu de la multinacional acostuma a coincidir amb el centre de producció, cosa que no es dona en el cas de Madrid. Si parlem del País Valencià, trobarem evidentment un centre de producció molt important d'IBM, però en canvi el centre de decisions és a Madrid. Per contra, aquestes multinacionals que hi ha a Catalunya, en general, malgrat alguna excepció, com és lògic, coincideix que el centre de decisions és normalment a Barcelona i el centre de producció, és a dir la fàbrica i els magatzems, es situen dins les comarques del Principat, que poden ser el Maresme, el Vallès o el Camp de Tarragona. En el meu llibre és aquest el fet que destaco, és a dir, que hi ha un acord tant pel que fa a la decisió política, el centre social i el domicili de l'empresa, com respecte al centre de producció. Hi ha un lligam estret; hi menciono també algun cas en què no existeix.

P.—Com repercuteix la presència de les multinacionals en l'economia catalana? És perjudicial, beneficiosa?

R.—En aquest moment, jo diria que pràcticament tots els governs del món intenten atraure multinacionals, especialment aquelles que porten tecnologia que no es pot obtenir sense la seva col·laboració, i especialment aquelles que poden crear llocs de treball. Establert aquest fet, que la majoria són tan imprescindibles per al desenvolupament català i de l'Estat espanyol, si en aquest moment desapareguessin, seria un veritable desastre. Ara bé, el que és

cert és que aquestes grans empreses tenen una certa tendència a la prepotència, a ofegar i esclafar la petita i mitjana, i, des d'aquest punt de vista, és importantíssim saber on són, saber que han de ser controlades, saber que han de trobar enfront un interlocutor que els sàpiga parar els peus sempre que convingui, perquè, si no, se't mengen; és el cas clàssic dels països del tercer món.

P.-¿Qui hauria de ser aquest interlocutor?

R.-Evidentment, el poder polític en primer terme, autonòmic o administració central, i, en segon lloc, la mateixa societat, això que se'n diu ara la societat civil, a través de totes les manifestacions.

P.-Perquè la competitivitat de les empreses d'aquí, enfront de les multinacionals, és pobre...

R.-Ja tenim algun cas en què la competència de les empreses catalanes és ferma davant les multinacionals, però cada vegada són menys, perquè, de primer, les multinacionals tenen més possibilitats d'aguantar crisis econòmiques com la que passem, i, després, quan veuen un bon negoci, les multinacionals fan com fa el Barça, és a dir, fitxen, compren empreses.

P.-¿Quines són les més potents?

R.-A Catalunya, en aquests moments, la més important és la Nestlé, una empresa del sector alimentari; és un fet que sorprèn perquè un s'imagina que podria ser la Nissan, que treballa en el terreny dels automòbils, però la més important és una empresa que fa xocolates, que fa llet condensada, i que fa petites coses que es troben en qualsevol super-

mercat. Es una empresa que porta seixanta anys establerta a Catalunya.

P.-Respecte al País Valencià, ¿com trobem el tema?

R.-Al País Valencià hi ha dues multinacionals que hi treballen fortament, el que passa és que en els dos casos el domicili social és a Madrid. És el cas de la Ford, a Almussafes, i és el cas de l'IBM, també prop de València. Són dues inversions enormes d'una

tura social prou completa perquè aquestes societats s'hi trobin bé. Quan dic prou completa em refereixo al fet que tenen des d'electricistes fins a camps de golf, que és el que pot demanar ara aquesta gent. Cal considerar també que aquestes multinacionals vénen tant a Catalunya com al País Valencià, però moltes vegades no aporten gent del seu país. Ho dic perquè en ocasions hi ha la idea que l'arribada de

tenen inversions molt fortes en el camp del turisme. Les multinacionals tendeixen més aviat a instal·lar-se al Principat o al País Valencià. Jo diria que un dels problemes que té en aquest moment el País Valencià és la dissociació entre centre de decisió i centre de producció. Algunes multinacionals han anat a fer la seva fàbrica al País Valencià, però mantenen l'oficina a Madrid, a 350 quilòmetres.

P.-¿Les multinacionals financeres són importants a Catalunya?

R.-Hi ha el Crèdit Lyonnais, que porta entre nosaltres molts anys, i ara amb la nova entrada, amb l'onada de banca estrangera que es va permetre fa uns anys, tenim una sèrie de sucursals. Cal dir que la primera plaça és a Madrid; evidentment, després vénen a Barcelona. Hi ha algun cas excepcional com el del Banco di Roma, que va venir primer aquí, i, en tercer lloc, abans es discutia si era Bilbao o València, avui em sembla que no tenen cap dubte; si tenen una tercera sucursal se'n van a València. I és que la ciutat està demostrant una empena important a nivell de generació empresarial i a nivell d'iniciatives.

P.-¿Quedarem totalment ofegats per les multinacionals en el futur?

R.-El que impressiona sobretot, en el cas de Catalunya, és que les multinacionals estan en plena fase d'expansió, estan comprant, mentre que la iniciativa privada és aturada, espantada, i, en definitiva, no inverteix. Això fa que, no pas per culpa de les multinacionals, sinó més aviat per la manca d'un sector privat actiu, el paper de les multinacionals a Catalunya guanyi en el percentatge cada any.



Ferran Sendra

ats els governs del món intenten atraure multinacionals

gran importància, que, en el cas de la Ford, per exemple, ha canviat el signe de les exportacions espanyoles de l'últim any. Una sola empresa ha aconseguit, doncs, més que moltes altres juntes; això és el que valora una mica el govern quan parla de multinacionals. L'IBM em sembla que està donant molta confiança a les seves instal·lacions del País Valencià. Crec que tenen bona base, perquè el País Valencià té en aquest sentit allò que té també el Principat, és a dir una infraestruc-

l'IBM o de la Ford pot suposar una invasió nord-americana. No sé quants n'hi ha, d'americans, tant en l'una com en l'altra, però segurament deuen ser pocs: unes poques dotzenes.

P.-¿Als Països Catalans hi ha més multinacionals o menys que a la resta d'Europa o de l'Estat espanyol?

R.-Dins del que són Països Catalans, les Illes només compten amb aportacions no exactament de multinacionals, sinó d'empreses estrangeres que

BIBLIOGRAFIA

LES MULTINACIONALS A CATALUNYA. - Por Francesc Cabana. Publicación de la Fundación Jaume Bofill. Empresa editora, Edicions de la Magrana, apartado de Correos 9.487, Barcelona. Distribuye, L'Arc de Bera, Lluç, 14, Tel. 300 32 51, Barcelona.

Francesc Cabana, relevante personalidad financiera catalana cuya dedicación a la historia económica de Cataluña es bien conocida, ahí están sus libros de pleno éxito «La banca a Catalunya», «Bancas i banquers a Catalunya» y «El Banc de Barcelona, 1844-1920», hace ahora una nueva aportación en esta especialidad con «Les multinacionals a Catalunya», libro en el cual recoge la historia, organización, peculiaridades, lo que significan en sus países de origen y cómo se desarrollan en España, política de personal y producción, de una treintena de multinacionales afincadas en Cataluña. Cabana las ha visitado una a una y llega a la conclusión de que cada multinacional es diferente a la otra, en organización, metas, mentalidades, hombres y gestión. El autor ha recogido las 30 multinacionales con domicilio social en Cataluña que mayor volumen de ventas tienen según las listas de «Fomento de la Producción» y las analiza una a una. Señala el autor que «sería negativo para la economía catalana una postura de hostilidad general contra las multinacionales, que las impulsara a irse o a buscar otro domicilio dentro de España. En esto no deben hacer bromas. Ahora bien, esta postura no es incompatible con la crítica y con la necesidad de un diálogo, que permita la convivencia, a base de un respeto y de un conocimiento mutuo entre empresa y comunidad social. Es para dar este conocimiento, para lo que se ha escrito el libro. Este no es un trabajo de laboratorio. He andado por muchas empresas y he aprovechado todas las fuentes de información que pude, escritas y verbales, sin olvidar las memorias de las propias empresas, que me han dado el material básico sobre actividades y organización».

A lo largo de 160 páginas aparecen descritas las siguientes empresas:

Sector químico. Hoechst Ibérica, Bayer Hispania, Basf Española, Solvay, Henkel Ibérica, ICI España, Ciba Geigy, Sandoz, S.A.E., CPC España y Foret.

Sector alimenticio. Nestlé, A.E.P.A., Gallina Blanca, Gallina Blanca Purina, Bimbo, Industrias Riera Marsá, Solis Industrias de Alimentación y Starlux.

Automóvil. Motor Ibérica, Bendibérica, CAV Condiesel y Sociedad Española de Motocicletas.

Textil. La Seda de Barcelona y S.A. de Fibras Artificiales.

Bebidas. Martini Rossi y Cinzano.

Informática y ofimática. Hispano Olivetti y Sperry.

Electrónica y consumo. Inter Grundig.

Editorial y artes gráficas. Printer Industrias Gráficas y Plaza y Janés.

Neumáticos y cables eléctricos. Productos Pirelli y Philips.

También estudia el autor, entre otros temas, los de las empresas comercializadoras controladas por multinacionales con domicilio en Cataluña, bancos extranjeros con sucursales en Barcelona, entidades financieras domiciliadas en Cataluña, compañías de seguros con domicilio en Barcelona y principales inversiones extranjeras en Cataluña.

ANÁLISIS Y FORMULACIÓN DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL. - Por Joan-David Grima Terré y Joaquín Tena Millán. Colección «Técnicas de Dirección». Ediciones Hispano Europea, S.A. Barcelona, 1984. 312 páginas.

Buena parte de la difícil situación por la que atraviesan muchas empresas españolas se debe a una gestión deficiente. Ha habido durante demasiado tiempo una excesiva preocupación por las tareas del día a día, dedicando la alta dirección poco tiempo y recursos a pensar en el presente y en el futuro, y, sobre todo, a pensar dónde se encuentra la empresa, dónde se quiere ir y cómo alcanzar objetivos establecidos.

Joan-David Grima Terré y Joaquín Tena son profesores y profesionales. Nos presentan una obra que trata una problemática central en la situación económica de la República, y por tanto de enorme interés y utilidad para el empresario de hoy si desea sobrevivir, y más ante la inminente entrada en la CEE con las consecuencias que ello conlleva.

BANCO ZARAGOZA

El pasado día 2 de junio, en Zaragoza, se celebró la Junta General de Accionistas del Banco Zaragozano, en la que intervinieron el Consejero Delegado, don José Bermejo Jalón, y el Presidente, don Moisés Calvo Pardo. La Junta aprobó todas las propuestas de acuerdos que figuraban en el orden del día de la convocatoria.

Toda política monetaria antinflacionista que no venga acompañada de una reducción del déficit público, no conseguirá sino prolongar esta larga situación de estancamiento e impedir generar nuevos empleos; ambos objetivos pensamos que sólo son alcanzables con el relanzamiento de la inversión privada.

La creciente participación de la Banca Privada en la financiación del sector público nos está alejando de nuestra auténtica vocación, que es financiar a la empresa, especialmente a la pequeña y mediana, y a los particulares.

En estos momentos de cambios profundos en el sistema financiero español, nuestro Banco está respondiendo con una gran flexibilidad, que nos está permitiendo acomodar con rapidez y decisión su estructura y organización a las condiciones del mercado.

Moisés Calvo,
Presidente

Hemos sacrificado un mayor crecimiento por mantener un severo control de nuestro coste financiero.

Nuestro reto particular es demostrar que es posible, para un Banco de tamaño mediano, mantener digna y eficazmente una presencia y un servicio de ámbito nacional. Pronto seremos «el Banco aragonés en toda España».

Creo que no es la actual formulación legislativa del secreto bancario lo que impide una lucha eficaz contra el fraude fiscal.

José Bermejo,
Consejero Delegado

Datos más significativos del Ejercicio 1983
(en millones de pesetas)

	1983	%
Valor añadido al producto nacional	7.600	11,09
Margen de intermediación	9.000	16,59
Beneficio	1.200	12,20
Dividendo	720	7,20
Recursos propios	10.000	19,65
Recursos de clientes	130.000	15,39
Cuota de mercado (%)	1,35	1,35
Inversión crediticia	90.000	12,95
Aceptaciones, avales y créditos documentarios	11.000	66,86
Empleados a fin de año (número)	2.000	—
Oficinas en funcionamiento (número)	10.81	10,81
Empleados/oficina	19,72	19,72
Beneficio/empleado	12,27	12,27
Beneficio/oficina	1,21	1,21
Recursos de clientes/empleado	15,34	15,34
Recursos de clientes/oficina	4,13	4,13
Inversión/empleado	12,88	12,88
Inversión/oficina	1,93	1,93
Importe de efectos descontados (a clientes)	10,71	10,71
Importe medio por efecto (pesetas)	15,26	15,26
Depósitos de valores	28,24	28,24
Accionistas (número)	16,44	16,44

* Después de la distribución de Beneficios.

♦♦♦

rá más barato y más rentable pescar, congelar y envasar langostinos para la marca líder inglesa, cuyo mercado es relativamente pequeño, que ir allí a competir en su propio terreno, donde arañar un porcentaje significado supone un desgaste y unas inversiones muy elevadas. En España la situación es diferente. Aquí llegarán empresas extranjeras antes de que muchas españolas cuenten con su red de distribución. La Administración ha visto dónde está el punto débil y parece dispuesta a ayudar en la creación de redes de distribución para las empresas españolas».

El factor humano

El esfuerzo realizado en los últimos años en Pescanova parece que le permite afrontar la aventura europea con tranquilidad y con esos dos puntos fuertes —marcas y redes de distribución— bien asentados. «Los planteamientos actuales de Pescanova son coherentes, con una estrategia simple y racional que busca garantizar el suministro de pescado al país. Nadie puede olvidar el telón dramático ante el cual se mueve la industria pesquera: la situación actual podría cambiar de signo en 48 horas si se cerrasen los caladeros de Namibia o en las Malvinas surgiese otro conflicto. España dejaría de tener zonas amplias en las que pescar.»

Así que, al final, el miedo a la CEE podría tornarse en esperanzas y en ganancias. España, de acuerdo con el consejero delegado de Pescanova, tiene importantes bazas que jugar en el tema pesquero. «Con el ingreso de España, la flota pesquera de la Comunidad pasa a ser la segunda del mundo y la Europa comunitaria se convierte en el mayor mercado de consumo de pescado del globo. Y, además, desde la CEE se pueden establecer contratos de reciprocidad con otros países como USA, Canadá o los de las costas africanas. Los acuerdos preferenciales de este tipo beneficiarán a España, que ya posee experiencia en negociarlos, y nos permitirán acceder a ese gran pastel.»

Otro factor, hasta ahora poco considerado, podría poner en ventaja a la flota pesquera española dentro de la CEE: las tripulaciones. España es la única potencia pesquera, junto a Corea y Japón, capaz de encontrar tripulaciones dispuestas a pasar hasta cinco meses en un barco. Alfonso Paz Andrade cree que «éste es el factor humano que España va a incorporar a la Europa azul y que será decisivo en el futuro para mantener el poderío de nuestra industria pesquera».

JESUS MARTINEZ VAZQUEZ ■



Francesc Cabana: «Las multinacionales ganan dinero con los ejecutivos españoles.»

MULTINACIONALES

En Cataluña, como en casa

Por primera vez, treinta multinacionales que operan y tienen su centro de decisión en Cataluña aparecen ante la opinión pública con su historia, organización, imagen, relaciones internas, producción y ventas.

Las treinta multinacionales más importantes de Cataluña, por volumen de ventas, facturaron 532.881 millones de pesetas durante 1982, según el estudio elaborado por Francesc Cabana, 50 años, exdirector general y expresidente de Banca Catalana, y uno de los implicados en la querrela del Ministerio Fiscal sobre presuntas irregularidades de fondos en la entidad que dirigió.

El trabajo, publicado bajo el título *Les multinacionals a Catalunya*, recoge la historia, organización, producción e implantación de las treinta multinacionales que operan y tienen su centro de decisión en Cataluña.

El sector químico-farmacéutico aparece como el más introducido en la economía catalana, con diez multinacionales y una facturación de 268.351 millones de pesetas, mientras que sectores de arraigada tradición como el textil o el editorial cuentan con dos y una multinacional, respectivamente, y unas ventas por valor de 42.610 millones y 17.000 millones. Dos multinacionales de carácter familiar e italianas representan el sector be-

bidas con una cifra de negocio de 10.933 millones de pesetas, muy inferior a la del sector alimentario, cuyas ventas superan los 110.000 millones de pesetas, repartidos entre siete multinacionales.

Química europea alimentación americana

En cuanto a su origen, las multinacionales europeas adelantan a las de origen norteamericano. «A mediados de siglo, las más importantes multinacionales de Europa están instaladas en Cataluña, situación que cambia de signo con la llegada de las primeras multinacionales americanas en la década de los cincuenta y que se instalan en Madrid atraídas por las posibilidades de desarrollo y porque no se les da a conocer otras zonas del país. También creo que hubo una clara intencionalidad política de industrializar Madrid, cosa que consiguieron hasta el setenta, en que las multinacionales norteamericanas empezaron a asentarse en otros lugares de España», ha dicho

♦♦♦

ACTUALIDAD
ECONOMICA

LAS QUE ESTAN Y SON

Multinacional	País	Empresas Principales	Facturación (mill. de pesetas)
NESTLE	Suiza	Nestlé AEPA	53.524
BAYER	Alemania	Derivados lácteos	11.566
NISSAN	Japón	Bayer Hispania	60.000
		Motor Ibérica	42.126
SOLVAY	Bélgica	Solvay & Cie.	20.700
		Vinicol	9.361
		Hispavic Industrial	9.581
HOECHST	Alemania	Hoechst Ibérica S.A.	16.965
		Tarragona Química	11.700
		La Seda	20.735
AKZO	Holanda	Cyanenca	9.473
		Ivanow	1.800
BASF	Alemania	Basf Española S.A.	22.123
		ICI España	9.765
ICI	Gran Bretaña	Tioxide España	7.302
		Nurel	9.708
PIRELLI	Italia	Productos Pirelli	22.327
FMC	EE.UU.	Foret	19.000
HENKEL	Alemania	Henkel Ibérica	17.557
OLIVETTI	Italia	Hispano Olivetti	17.099
CIBA-GEIGY	Suiza	Ciba-Geigy S.A.	18.837
		Printer	6.100
BERTELSMANN	Alemania	Plaza y Janés	5.000
		Círculo de Lectores	4.827
GRUNDIG	Alemania	Inter Grundig S.A.	14.893
RALSTON PURINA	EE.UU.	Gallina Blanca Purina	14.400
CPC	EE.UU.	CPC España	11.907
RHONE-POULENC	Francia	Safa	11.402
BENDIX	EE.UU.	Bendibérica	10.474
CAMPBELL TAGART	EE.UU.	Bimbo	9.864
ANHEUSER-BUSCH	EE.UU.	Starlux S.A.	9.599
STAR	Italia		
SANDOZ	Suiza	Sandoz, S.A.E.	9.500
SPERRY	EE.UU.	Sperry S.A.	6.611
MARTINI ROSSI	Italia	Martini Rossi S.A.	6.445
BORDEN	EE.UU.	Gallina Blanca	6.184
CINZANO	Italia	Cinzano S.A.	4.488
NABISCO BRANDS	EE.UU.	Riera Marsá	3.858
CARNATION	EE.UU.	Solis	3.500
LUCAS	Gran Bretaña	Cav Condiesel	3.065
YAMAHA	Japón	Sociedad Esp. Motocicletas	2.000

Fuente: Les Multinationals a Catalunya.

a ACTUALIDAD ECONOMICA Francesc Cabana. Este asentamiento se reduce en Cataluña a nueve multinacionales con especial incidencia en el sector alimentario —Ralston Purina, Campbell/Taggart, Borden, Nabisco Brands y Carnation—, sin que ninguna de ellas rebase los 20.000 millones de pesetas en ventas, cifra que superan con creces las diversas multinacionales europeas.

De las treinta multinacionales presentes, seis son alemanas, cinco italianas y tres tienen su sede central en Suiza. Gran Bretaña cuenta con dos multinacionales, y Holanda, Francia y Bélgica, con una.

Nestlé ocupa el primer lugar por volumen de ventas —ver «A.E.», nº 1.372— y es la segunda empresa de Cataluña, con quince fábricas y cuatro mil trabajadores. Yamaha ostenta el farolillo de cola, con una plantilla de 680 trabajadores y unas ventas de 2.000 millones.

Una a una

El trabajo de Francesc Cabana ofrece una completa información sobre la realidad económico-social de las multinacionales que operan en Cataluña. Desde la realidad económica —«optimista, si nos basamos en las previsiones marxistas, y amenazadora, si pensamos en un mercado libre y absolutamente no condicionado»—, hasta el papel de las autonomías, que «no son obstáculo al mantenimiento de su sede social en Cataluña». También pasa revista a los sistemas de control, fiscalidad, producción... para terminar con un apunte histórico sobre el marco legal de las inversiones extranjeras en España.

«La mayoría de ejecutivos de las multinacionales instaladas en España son españoles; sólo en un caso encontré directivos del país de origen. Lo normal es que estas grandes empresas fichen ejecutivos del país en que se asientan. Esto es sorprendente para la clase empresarial, ya que mientras las empresas españolas viven la crisis, las multinacionales ganan dinero con los ejecutivos españoles», dice Cabana, que se ha ocupado también de las entidades bancarias extranjeras que tienen sucursal en Barcelona, las principales inversiones extranjeras en Cataluña y las exportaciones de las multinacionales catalanas (70.665 millones de pesetas en 1982), son, según Cabana, una realidad viva en la vida económica de Cataluña, y «oponerse a ellas sería suicida».

MARIANO PALACIN ■