

Dependència i concentració de la gran empresa a Espanya

Joan-Eugeni Sánchez

Departament de Geografia Humana

Universitat de Barcelona

Un dels grans atractius que aporta l'anàlisi geogràfica és el poder descobrir els fils i les xarxes de les relacions socials i personals que prenen el territori com a escenari de la seva raó d'ésser. D'elles es deriven efectes territorials directes i indirectes en el territori, al temps que afecten la vida humana i les relacions socials. Un d'aquests efectes és la diferenciació espacial conseqüència de les accions humanes que es sobreposa i que modifica els factors físics que podrien haver estat condicionats.

El joc i la trama de les relacions socials està format per innumerables agents, motivacions i interessos. Cadascun d'ells té força condicionadora de diferent magnitud sobre dels territoris i les persones. De fet una síntesi d'aquest conjunt de factors articulats, el que un geògraf com Milton Santos qualificaria de fixos i fluxos, en resulta en el que denominem relacions espaials de poder.

Dins de les relacions de poder l'estructura productiva i els centres de decisió empresarial constitueixen un dels àmbits de relacions social i usos de l'espai més interessants i importants. Malgrat aquesta importància, han estat poc estudiats i són poc coneguts més enllà de les generalitzacions o de les intuïcions personals que la seva pròpia importància genera en el pensament i les imatges de cadascun.

Per a contribuir a un primer coneixement d'aquesta qüestió és que va semblar de gran interès iniciar una recerca en aquesta direcció. Es tractava de par-

tir de l'estudi de la localització dels centres de gestió i decisió empresarial, per avançar després en l'anàlisi dels efectes, del control i del domini sobre l'espai ampli en forma d'àmbits d'influència, i per tant de poder, que se'n derivarien sobre els territoris als quals estenen la seva actuació directa o indirecta.

Però aquest punts de localització dels centres de decisió, poden ser, i massa sovint ho són, un nus intermedi d'una cadena en la qual s'han d'anar a cercar els centres de decisió últims, aquells que representen els centres de poder real. Aquesta matisació és important en la mesura que les fronteres administratives i l'aparent autonomia de les unitats polítiques, amaga i difumina les xarxes de poder real sota la ficció de les institucions jurídiques que no es corresponen, ni de bon tros, amb les estructures territorials del poder real i efectiu. Això és el que clarament es manifesta en confondre l'empresa jurídica, aquella que està autoritzada a actuar dins dels límits d'un territori administratiu, amb l'empresa real, aquella que constitueix una unitat de gestió i de propietat. Com veurem, en el món de les grans empreses cada vegada més l'empresa jurídica s'allunya i es dissocia i descomposa de l'empresa real. La gran empresa és més i més multinacional (pel fet de produir en el marc de diversos Estats) on l'aparent xarxa territorial que constitueix a escala internacional, no ha de fer-nos oblidar que és tracta d'una xarxa organitzada jeràrquicament, per molt que pugui adoptar formes «descentralitzades» de gestió, per no perdre mai el poder de decisió final des del centre de propietat, necessàriament territorialitzar de la mateixa manera que podem territorialitzar la trama de la propietat.

La societat per accions difumina aparentment una territorialització «dura», i entre aquesta el procés d'internacionalització dels capitals i dels propietaris del capital de les empreses. No és mai innocu el lloc des d'on es prenen les decisions finals, de vegades amagades pel formalisme territorial dels paradisos fiscals que fan perdre la correspondència amb els centres de poder territorials reals.

El seguiment de les grans empreses

Situant-nos en la recerca concreta que fonamenta aquest article¹, s'ha procedit a seguir l'evolució del grup de les 1.000 majors empreses jurídiques espanyoles (exclosa la banca) pel seu volum de negoci entre els anys 1973 i 1994 i en alguns paràmetres fins a 1997. Un dels atractius d'aquesta delimitació del grup d'empreses a seguir és que ens permet conèixer els canvis empresarials i sectorials en l'estructura de poder: qui es manté i que no; com canvien les relacions internes efecte de fusions i absorcions o quins sectors cedeixen la pri-

1 La recerca entre 1973 i 1994 ha estat publicada a Joan-Eugeni SÁNCHEZ, 1998, *La gran empresa en Espanya. Un proceso de dependència i concentració*, Madrid, Consejo Económico y Social. En el present article s'han perllongat certes dades referides a Catalunya en el context espanyol fins a 1997. Els informes anuals que publica *Foment de la Producció* han servit com a base homogènia de l'evolució i composició dels rànquings. Aquesta informació s'ha complementat i contrastat amb informació empresarial diversa procedent de múltiples fonts.

macia a quins d'altres, són aspectes de gran importància com a reflex dels canvis socials, econòmics, polítics i culturals. Però també importa saber quina és l'estructura territorial d'aquest poder i els canvis o permanències que han seguit. Per aquesta raó la variable territorial ha constituït un eix clau de la recerca.

L'interès contextualitzador ha estat un dels objectius metodològics principals en una triple dimensió: temporal, un període de més de 20 anys; sectorial, pel fet que s'estudien tots els sectors en el seu procés evolutiu, i territorial per al conjunt de territori espanyol i en la seva dimensió de vinculació internacional.

La composició i les característiques de les grans empreses que actuen en un territori són temes clau en l'anàlisi de qualsevol sistema productiu i en la seva dimensió social, tant pel seu paper de liderat com per la seva capacitat d'influència sobre el conjunt de la seva economia i societat. A més, el criteri de gran empresa segons el volum de vendes incorpora les perspectives de domini sobre el mercat i de direccionalitat del consum per part d'aquestes empreses a partir de les decisions de compra i distribució, tant de productes semielaborats com de productes de consum final. També ho són en la seva vessant territorial, en la mesura que s'estableixen vincles de dependència en relació a decisions preses des d'altres territoris.

Un període de canvis

El període que compren la recerca, entre els anys 1970 i els 1990, és intens en canvis en l'economia i en la societat espanyola. Transformacions polítiques: crisi del règim autoritari copsat en els seus darrers moments, pas a la democràcia i transformacions socials posteriors, com el desenvolupament i consolidació de la societat de consum o el reforçament de la competència com a dinàmica social.

Les transformacions econòmiques hauran estat internes i externes. S'evoluciona des d'una actitud empresarial mancada de competència en un sistema altament protegit a haver d'adaptar-se a una dinàmica empresarial altament competitiva oberta a l'economia exterior, especialment des de l'ingrés a la Unió Europea. El mercat de treball, que també es movia sota uns cànons altament protegits amb plena ocupació «política», evolucionarà vers la seva liberalització adaptada als models europeus. Sobre la crisi interna del model de gestió econòmica de la dictadura, s'hi sobreposa una situació de crisi econòmica internacional que complicarà encara més el procés. La integració a la UE serà un factor més per empènyer sobre el canvi intern.

Les transformacions internacionals que es succeeixen dins del període estudiat també configuren un marc extern que sota la façana d'una important convulsió, representada pel desmantellament del model de socialisme real liderat per la antiga URSS, no deixarà de significar, però, la consolidació hegemònica del capitalisme.

La revolució tecnològica de la segona meitat dels segle XX aportarà entre d'altres aspectes, els instruments que permetran aprofundir en la internacionalització i avançar veloçment vers la globalització. Per sobre de l'empresa internacional i de l'empresa multinacional es van imposant les empreses globals.

Aquest és, sinòpticament, el període convulsiu del qual participen també els canvis empresarials

Continuïtat i canvi en l'estructura de poder empresarial

Endinsant-nos ja en el grup de les 1.000 empreses, un primer aspecte a considerar és la relació entre continuïtat i canvi dins d'aquest grup dominant al llarg de més de vint anys, cosa que permet aprofundir en l'evolució de l'estructura sectorial que compona el grup líder de l'economia. Aquest tractament aporta una perspectiva poc usual en la mesura que aprofundeix globalment sobre els canvis sectorials, més enllà de les propostes que estudien aïlladament les empreses industrials o les empreses de serveis. D'aquesta manera s'aconsegueix una visió comparativa i clarificadora de les importants transformacions sectorials que estan afectant el sistema productiu espanyol i català.

S'observa que el grau de rotació dins d'aquest grup dominant del sistema empresarial espanyol és important, ja que de les 1.000 empreses que el constituïen al 1973 només subsisteixen 350 al 1994, i entre aquestes només 295, menys d'un 30%, han figurat en tot instant formant part d'aquest conjunt.² La baixa continuïtat, que interpretem com a signe de debilitat estructural del nostre sistema de gran empresa, que no és capaç de mantenir-se al llarg d'aquests anys de crisi, dóna com a resultat global que hagin passat per aquesta categoria 2.270 empreses. Amb aquesta tendència sembla mantenir-se una tònica històrica de la gran empresa a Espanya, ja que aquest excés de rotació en la cúpula empresarial han estat detectades igualment pel període 1917-1994 per Carreras i Tafunell.³

Els canvis en les relacions internes efecte de fusions i absorcions

Abans de continuar convé distingir les formes per mitjà de les quals s'han produït els canvis empresarials que han portat certes empreses a mantenir-se, incorporar-se o sortir del bloc de les 1.000. Aquest fet pot introduir matisos sobre certs resultats numèrics expressats per mitjà del recompte per nombre d'empreses.

2 S'ha considerat la continuïtat de l'empresa, malgrat que hagi sofert canvis en seu nombre social, bé per absorció per part d'una empresa multinacional, bé resultat de processos de fusió o similars. En aquest sentit cal prendre cura del volar absolut d'aquestes dades.

3 CARRERAS, A., TAFUNELL, X. (1993) «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximació», *Revista de Historia Industrial*, 3, p.127-174.

La limitació que representa prendre com a criteri mantenir un nombre fix d'empreses fa que no sempre la sortida d'una empresa signifiqui un procés de decadència (absoluta o relativa) empresarial. En efecte, la participació en el rànquing no només es qüestió de creixement absolut, sinó també de creixement relatiu. Així empreses que un any estan presents poden veure's desplaçades fora de les 1.000 per altres empreses amb major creixement relatiu que les porti a assumir volums totals d'ingressos superiors. Aquest fet no implica que les desplaçades no puguin haver crescut, però ho haurien fet en menor proporció que les que s'han incorporat.

En altres casos, la desaparició d'empreses pot haver estat conseqüència d'una pèrdua de dinàmica absoluta de la pròpia empresa, o de haver entrat en un procés de crisi que les hagi portat a la seva desaparició com a empreses.

Vinculada al propi procés de canvi s'ha donat profusament un altre possibilitat que convé assenyalar per ajudar a interpretar el procés. Es tracta de reformulacions en les vinculacions de propietat o en les estratègies empresarials, sota la forma de fusions o absorcions o, en sentit contrari, de desdoblaments i fraccionaments d'empreses, per molt diverses motivacions. Aquest fet significa que dues o més empreses poden haver-se fusionat en una sola, fet que en els termes quantitius que configuren el rànquing té diversos efectes. Per un costat pot fer que si les dues empreses fusionades formaven ja part del rànquing ara aparentment una ha desaparegut a canvi de trobar-ne un altre de major dimensió, aquella equivalent a la suma dels efectius de les dues anteriors. Com a efecte derivat, el buit deixat per aquesta fusió serà ocupat per la següent empresa en el rànquing, la qual, amb tota probabilitat, correspondrà a un altre tipus d'activitat. El resultat mostra la situació fictícia de disminució d'importància del primer sector en nombre d'empreses, sense que realment hagi perdut pes efectiu, així com la sensació de que l'activitat incorporada reflecteix un increment de dinàmica del sector al qual pertany. També pot ocórrer que aquesta fusió es produeixi entre empreses que no estaven presents però que en addicionar els seus efectius avancin posicions fins situar-se entre les 1.000. Els mateixos efectes poden tenir els grups empresarials segons presentin les seves xifres de negoci consolidades com a grup o individualitzades en cada una de les empreses que el constitueixen.

En sentit contrari, una estratègia empresarial de subdivisió d'una gran empresa en diverses empreses jurídiques autònomes pot tenir com efecte que cap de les noves empreses arribi a uns ingressos suficients com per a mantenir-se dins del grup. Aquest altre procés de desdoblament pot donar ara la impressió fictícia de pèrdua de dinàmica d'aquest sector, reforçant virtualment l'activitat que la substitueixi en el rànquing.

Canvis en l'estructura sectorial

Com no deixa de ser coherent, entre les grans empreses es reflecteix de forma molt clara els canvis sectorials que globalment estan afectant el sistema productiu.

La composició interna per grans sectors i subsectors d'activitat que reflecteix el Quadre 1 sobre l'evolució del nombre d'empreses dins del bloc de les 1.000 més grans és molt significativa.

Quadre 1
Evolució del nombre d'empreses per sectors entre les 1.000 majors

	<i>Total per sectors i subsectors</i>					
	<i>1973</i>	<i>1976</i>	<i>1981</i>	<i>1986</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>
<i>Indústria</i>	758	689	667	605	512	526
1. Energia i aigua	45	43	44	44	43	38
2. Miner. no energ. Quím.	214	200	205	179	142	145
3. Ind. transf. de metalls	198	169	153	117	120	126
4. Altres ind. manufactur.	301	277	265	265	207	217
<i>Construcció</i>	56	54	34	28	41	36
5. Construcció						
<i>Serveis</i>	186	257	299	367	447	438
6. Comerç, hotel, Repar.	86	124	151	191	227	225
7. Transport i comunic.	33	41	43	53	61	65
8. Finan. asseg. serv. emp.	67	91	102	117	144	133
9. Altres serveis	0	1	3	6	15	15
Total	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Font: SÁNCHEZ, J.-E., 1998. *La gran empresa en España*, p. 72

L'eix central de canvi sectorial en el seu conjunt el forma la pèrdua de pes de les activitats industrials i de la construcció a favor de l'augment de participació de les activitats terciàries, però en un procés en què l'expansió dels serveis s'ha fet en un clima de resistència de la indústria per mantenir la seva importància. La indústria passa de representar el 75,8% al 52,6%, cosa que significa que encara manté més de la meitat del pes empresarial. El recorregut invers en el procés entre empreses industrials i de serveis porta a un apropament en el seu pes absolut, en un procés de substitució pel que abandonen el grup 233 empreses industrials, mentre que s'han incorporat 253 de serveis, descendant també en 20 el nombre d'empreses de la construcció. D'això resulta que les 525 empreses industrials que resten estiguin acompanyades per 439 del sector dels serveis i 36 de la construcció. Sembla evident que entre les grans empreses es produeix un clar i contundent procés de terciarització, malgrat que no ha de deixar-se de costat que encara es manté una majoria absoluta d'activitat industrial, i que aquesta es resisteix a abandonar la seva posició dominant, com sembla reflectir-se per la seva recuperació en nombre durant el darrer període.

La societat de consum es mostra consolidada essent un dels factors que sembla haver coadjuvat més al creixement dels serveis. Com element de modernització del sistema productiu espanyol és important el paper creixent que les activitats vinculades als serveis a l'empresa també han assumit en aquest període.

Ocupació i innovació

Allò que passa amb l'ocupació en les grans empresa és un aspecte clau en els debats actuals. Cal analitzar, però, la relació entre evolució de l'ocupació directa per la gran empresa amb els processos d'innovació que incideixen en la productivitat de treball i en les estratègies d'externalització que la gran empresa a Espanya està aplicant.

El primer que s'evidencia és la petitesa de la gran empresa a Espanya pel volum d'ocupació. Dels 1.475 ocupats de mitjana de les grans empreses al 1973 s'ha disminuït a 1.327 al 1994.

Quadre 2
Evolució de l'ocupació directa per sectors

<i>Sector CNAE</i>	<i>Nombre d'empleats directes</i>					
	<i>1973</i>	<i>1976</i>	<i>1981</i>	<i>1986</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>
1. Energia i aigua	106.592	106.448	108.509	103.070	108.082	112.481
2. Minería no energètica. Química	237.974	243.862	217.977	171.706	148.948	132.681
3. Ind. transformació de metalls	378.728	389.658	358.321	281.420	274.554	244.377
4. Altres indústries manufactureres	253.857	262.088	236.508	206.513	190.685	176.842
5. Construcció	175.058	163.897	100.407	71.875	80.289	87.712
6. Comerç, hosteleria, reparació	104.708	127.823	142.379	168.458	251.706	271.444
7. Transports i comunicacions	186.097	194.642	207.585	194.127	199.080	182.714
8. Finances, assegur., serveis empresa	31.699	34.302	37.255	46.400	70.693	76.859
9. Altres serveis	0	5.800	12.750	23.853	44.531	42.164
Total	1.474.713	1.528.520	1.421.691	1.267.422	1.368.568	1.327.274

<i>Sector CNAE</i>	<i>Mitjana d'empleats directes per empresa</i>					
	<i>1973</i>	<i>1976</i>	<i>1981</i>	<i>1986</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>
1. Energia i aigua	2.369	2.476	2.466	2.343	2.514	2.960
2. Minería no energètica. Química	1.112	1.219	1.063	959	1.049	915
3. Ind. transformació de metalls	1.913	2.306	2.342	2.405	2.288	1.940
4. Altres indústries manufactureres	843	946	892	779	921	815
5. Construcció	3.126	3.035	2.953	2.567	1.958	2.436
6. Comerç, hosteleria, reparació	1.218	1.031	943	882	1.109	1.206
7. Transports i comunicacions	5.639	4.747	4.828	3.663	3.264	2.811
8. Finances, assegur., serveis empresa	473	377	365	397	491	578
9. Altres serveis		5.800	4.250	3.976	2.969	2.811
Total	1.475	1.529	1.422	1.267	1.369	1.327

El que és significatiu, al temps que motiu de preocupació en termes de competència internacional, és la pèrdua de dimensió mitjana de pràcticament tots els sectors d'activitat. Si la dimensió mitjana d'aquestes grans empreses era tanmateix petita, encara ho és més a mida que passa el temps. L'augment de volum de negoci d'aquestes empreses no ha estat capaç de generar la seva expansió absoluta com empreses, tendència que lògicament hauria d'haver-se donat si realment el nostre sistema productiu hagués mostrat desitjos i formes d'actuació per avançar vers la categoria d'empreses internacionals. Hem de deduir que ens estem movent dins d'unes coordenades dependents, dirigides al mercat interior, i que aquelles empreses que s'han establert amb objectius l'exportació o d'internacionalització, s'han marcat uns objectius limitats en la seva capacitat d'expansió absoluta. Només el sector del *petroli* augmenta la seva dimensió mitjana, al temps que es manté la *indústria de transformació de metalls*, que com és conegut inclou la fabricació d'automòbils.

En el que cal insistir és en la tendència generalitzada a la pèrdua de dimensió mitjana de les grans empreses, i més tenint en compte que ja es partia d'unes dimensions molt petites en comparació amb les grans empreses europees i mundials. El que queda evidenciat és que des de la perspectiva de l'ocupació no es detecta cap procés de concentració ni de reforçament empresarial, sinó just el contrari.

Es constata que sectorialment la gran empresa a Espanya té un alt grau de dispersió en la seva relació amb l'ocupació que ofereix per unitat empresarial. Aquest es mou entre extrems tan distants el 1994 com els 73 mil llocs de treball d'una empresa com *Telefónica* (la més gran al 1994, essent la 2a al 1973 amb 55 mil) i els menys de 10 llocs de treball directe declarats per diverses empreses. En aquest últim cas totes elles empreses de serveis.

Com a conclusió s'observa com els dos extrems d'empresa segons el volum ocupació, però mobilitzant ambdós importants volums de negoci, es situen dins del sector serveis. Els grans *serveis públics*,⁴ d'alta expansió tecnològica o altament intensives en ocupació, aporten les més grans ofertes d'ocupació, front a serveis, especialment *serveis financers i a les empreses*, amb unes mínimes necessitats de recursos humans. El que té diverses línies d'interpretació en funció de la tipologia de casos, bé per una diferent qualificació dels propis llocs de treball que componen uns o altres grups d'activitat, bé per la creixent demanda d'aquests serveis en l'expansiva societat del consum i de la informació, o bé per la potencial aplicació d'opcions d'externalitat.

Tots aquests canvis seran el resultat de modificacions en les condicions del mercat i en les condicions de producció. Al costat dels canvis en l'estructura econòmica general i en la capacitat econòmica personal, possibilitant i fomentant els augments de consum, s'han produït importants canvis en la tecnologia de producció i en els processos de treball en un marc d'increment de la competitivitat. D'ells cal esperar modificacions en les *ratios* de participació dels

4 Sobre aquest sector públic assistim en l'actualitat al procés de privatització sobre què es configuren 3 empreses que comencen a assolir dimensions convalidables a escala mundial.

factors en el procés de producció, essent la productivitat un dels que deu haver quedat més afectat.

La constatació de la pèrdua d'ocupació és un fet que s'està vivint com un procés global, però que cal matisar segons grups d'activitat, tant per les diferències que presenten en els tipus de productes com en els processos, donat que ambdós tindran influència sobre les estratègies de localització dels centres productius en un espai globalitzat, així com sobre les estratègies d'organització empresarial i de la producció.

La variable tecnològica haurà d'ésser situada en el centre de l'anàlisi i del debat, ja que podem considerar que incideix de forma directa sobre el que succeeix a l'interior dels centres productius, amb independència del volum de vendes de les pròpies empreses, cosa que ha de portar-nos a dirigir la nostra atenció vers els processos d'externalització i d'increment de productivitat com a mecanismes clau d'una gestió empresarial competitiva.

Quadre 3
Evolució diferencial de l'efecte tècnic de l'efecte externalitat sobre l'ocupació directa per sectors (157 empreses simultànies)

Sector	Total ocupació		Total empreses	Efecte substitució tècnica	Efecte externalitat
	1973	1994		llocs de treball afectats	llocs de treball afectats
				-	-
1. Energia i aigua	52.431	88.282	22	-43.784	-2277.924
2. Minería no energètica. Química	66.464	42.625	43	-17.308	-12.720
3. Ind. transformació de metalls	98.791	72.532	22	-23.341	-31.315
4. Altres indústries manufactureres	60.047	44.944	26	-31.373	-4.230
5. Construcció	100.170	71.972	15	-40.397	-33.856
6. Comerç, hostelera, reparació	26.024	62.225	7	-585	-67.981
7. Transports i comunicacions	97.925	120.061	10	-91.051	-17.969
8. Finances, assegur., serveis empresa	6.474	8.069	12	-5.927	-22.031
Indústria	277.733	248.383	113	-115.805	-326.190
Construcció	100.170	71.972	15	-40.397	-33.856
Serveis	130.423	190.355	29	-97.562	-107.980
Total	508.326	510.710	157	-253.765	-468.026
				-204.459	-214.907
				-40%	-42%

(+) Empreses que han absorbit llocs de treball per disminució de productivitat o per internalització.

(-) Empreses que han disminuït llocs de treball per augment de productivitat o per externalització.

Font: SÁNCHEZ, J.-E., 1998. *La gran empresa en España*, p. 133

L'externalització té com a conseqüència produir fora de l'empresa components o processos que s'incorporaran al producte final o al procés de producció. Aquest és el paper tant de les indústries auxiliars que aporten parts o components del producte final com dels serveis de suport a l'activitat general de l'empresa i que són contractats en el mercat. L'externalització d'activitats com la neteja, la vigilància o el transport, o aquelles de més alt contingut tècnic com les d'assessoraments diversos, legal o fiscal, o de màrqueting i publicitat en són exemples. Des de la perspectiva de l'ocupació té com a conseqüència que un mateix volum de vendes vinculades al preu en el mercat del producte final, estigui produït per un menor nombre de treballadors directes, ja que la resta l'hauran realitzat els treballadors de les empreses auxiliars o de serveis, el treball de les quals s'incorpora al mateix producte final. Per aquesta via disminuirà tant l'ocupació com el valor afegit directe aportat per l'empresa, i desplaçarà els potencials augments d'ocupació i de producció vers altres empreses, generalment petites i mitjanes per el cas de les indústries o empreses auxiliars. Qualificarem aquest procés com *efecte externalitat*.

Pel que fa a l'augment de la productivitat, per la seva pròpia definició, és un objectiu que cerca en concret la disminució de les necessitats de treball directe per obtenir una mateixa producció. Innovacions en les instal·lacions i en la maquinària, o innovacions en els processos de producció, al marge de pretendre millores en la qualitat dels productes, tenen com a finalitat fonamental actuar sobre la disminució de l'ocupació. Però no totes les activitats es regeixen per uns mateixos criteris i possibilitats d'innovació, per la qual cosa són d'esperar evolucions diferenciades. Al desplaçament de força de treball sota l'increment de productivitat vinculada a la innovació tècnica el denominarem *efecte substitució* d'ocupació.

Per al conjunt de les empreses estudiades hem avaluat la reducció d'ocupació per efecte de substitució tècnica per augment (augment de productivitat del treball) en un -40%, mentre que l'externalitat hauria reduït les necessitats de recursos humans per obtenir la mateixa producció en un -42%.

Així com l'efecte productivitat té un efecte directe sobre la pèrdua neta de llocs de treball, l'efecte externalitat significa que haurà estat necessària la creació d'aquests llocs de treball en altres empreses. Aquí és on apareix un aspecte explicatiu que la nova ocupació es creï a les petites i mitjanes empreses, però impulsades en aquest component per les demandes de les grans empreses.

Quina és l'estructura territorial del poder empresarial?

En termes de sociologia del poder, la relació entre el seu volum d'influència i el limitat nombre de persones que concentren en les seves mans aquest poder -amb un elevat percentatge de poder econòmic- atorga un important paper als plantejaments endogàmics, per mitjà dels quals fer possible trametre ràpidament i eficaç la seva influència pel teixit socioterritorial.

És de tots coneguda la importància que tenen els centres de decisió en termes de relacions de poder, en el nostre cas de poder econòmic, sense oblidar el seu paper en els àmbits polític i ideològic, fet pel qual la localització específica d'aquests centres assumeix evident transcendència socioterritorial. Quan es tracta del món de l'empresa aquesta importància té, si més no, dues vessants molt concretes. Per un costat, en la relació entre territori de decisió i territori d'execució productiva, en tant que les polítiques territorials han de comptar amb les decisions que es prenen des de centres situats fora del territori d'actuació. Per altre, en termes d'estructura social, política i econòmica a escala d'aquesta, on la gran empresa representa un poder real d'intervenció, pel fet que amb les seves polítiques particulars específiques es veuran afectades tant l'estructura social global com les unitats territorials sobre les quals exerceix influència.

En base a aquestes premisses, una de les motivacions fonamentals del nostre estudi es analitzar dos dels àmbits de relació espacial que vinculen l'estructura empresarial. Per un costat la relació amb el territori intern espanyol. Per l'altre, la relació de dependència seguint els vincles del capital amb l'espai exterior.

Al fonamentar l'estudi de les grans empreses partim de la importància del seu paper no només en la seva capacitat i potencial econòmic, sinó també en la seva capacitat d'intervenció en relació a la resta del sistema econòmic. Per exemple, per mitjà del mecanisme d'externalitat depenen de les grans empreses importants i creixents volums d'ocupació (que hem avaluat en una xifra al voltant del 17% del mercat de treball espanyol) i de producció, cosa que representa per a gran nombre de petites i mitjanes empreses una forma de dependència.

Aquests aspectes de domini i dependència adquireixen una especial significació des de la vessant territorial. Entre els factors de localització de les diverses fases del procés productiu ens detindrem a analitzar dos dels aspectes que considerem claus. En primer lloc ens endinsarem en la relació de dependència territorial i jeràrquica entre centre de decisió i centre o centres d'execució productiva donat que, sobre tot en el tipus de grans empreses de què estem tractant, acostuma a donar-se la separació territorial entre ells i fins hi tot, de forma habitual, una ampla dispersió d'unitats productives per diversos punts del territori. Aquest tipus d'empreses es caracteritzen perquè les decisions importants seran preses en un lloc diferent d'on es localitzen les unitats d'execució.

El segon aspecte d'importància fonamental fa referència a la relació entre lloc de producció del valor, i consegüentment de les plusvàlues, i lloc de destinació del valor afegit apropiat, sigui sota la forma de distribució dels beneficis o sigui sobre les decisions del seu ús com a inversió i, més específicament, sobre el lloc de destinació de la inversió: en el mateix lloc on s'ha produït el valor afegit, o en un altre que decideixin els agents des dels centres direccionals. Com es repartirà el valor afegit, a quin territori, quant es destinarà a inversió, en quines activitats i, per sobre de tot, on es reinvertirà, són aspectes transcendents des de les perspectives social i territorial en l'estudi entre lloc de producció i lloc de reproducció.

La localització dels centres de decisió, i per sobre de tot la seva concentració en zones determinades del territori, es manifesta com un àmbit essencial d'articulació territorial del poder, en aquest cas del poder econòmic, amb importants implicacions per les zones on són ubicats la resta de centres productius d'aquestes empreses. La relació territorial entre centres de decisió i centres d'execució fa d'aquests darrers uns punts subordinats, donat que veuen limitada la seva capacitat autònoma de decisió, o no disposen d'ella, en aspectes de transcendència en la seva relació i vinculacions amb el seu entorn.

Malgrat tot, la localització de la seu central ha de ser considerada com un punt de referència relatiu, i no absolut, pel fet que el veritablement significatiu es situa en l'àmbit de la territorialitat de l'accionariat, bé directament, bé per mitjà de les vinculacions externes de grups presents, o bé per mitjà de la posició estratègica d'algun grup dominant entre l'accionariat.

És conegut que en nombrosos casos participacions minoritàries representen papers dominants en controlar algun aspecte estratègic empresarial, com poden ser les seves fonts de financiació, la seva vinculació amb el mercat, la seva aportació tecnològica o la seva posició com a nucli dur. Les relacions internes de poder entre els agents empresarials són molt importants i aporten casuístiques particulars empresa a empresa. Un cas particular és el de la participació directa del sistema bancari sobre el sistema productiu, que comportarà que el tractament de la distribució territorial dels centres de decisió hagi de ser relativitzada respecte als propietaris darrers del capital, i al paper de domini estratègic que els bancs que participen directament en les accions d'una empresa puguin exercir, amb independència de la localització de la seva seu central.

Fins i tot amb aquestes limitacions, la localització dels centres direccionals aportarà diversos tipus d'informació, entre les quals destaca aquella vinculada als atractius i potencialitats que les economies de concentració i d'aglomeració que aporten certs nuclis urbans, tal com apareixerà significativament en el cas espanyol.

Per tot això la mobilització de recursos, i de forma especial dels recursos humans que per la seva naturalesa exigeixen contigüitat territorial en relació a la localització de les unitats productives, dependran massa vegades de decisions preses fora del territori. Bé per dependència sucursalista directa, bé per control indirecte sobre els capitals. Així mateix la no reinversió pot fer perdre una important opció inductora sobre l'economia del territori. En el pitjor dels casos, decisions sobre reducció o tancament d'algun d'aquests centres seran preses exclusivament per criteris de rendibilitat econòmica o d'estratègia de l'empresa, que no sempre estaran relacionades amb la realitat de cada un d'aquests centres productius. Estratègies territorials més àmplies en un món vers la globalització pot portar a decisions incomprensibles des del lloc que es veu afectat. Paral·lelament, des d'aquestes zones no existeix, o serà molt difícil d'exercir, capacitat de negociació front a les estratègies empresarials preses a altres escales en les que no s'inclouen vinculacions socials amb el territori. No necessàriament una inversió o desinversió en un centre productiu ha de ser presa per

la seva dinàmica local, sinó que pot obeir a criteris d'estratègia empresarial. Per exemple, pot haver empreses interessades a penetrar en altres territoris als quals dirigiran les seves inversions, desplaçant valor afegit obtingut en la resta de centres productius. En altres casos pot obeir a l'interès d'abandonar un àmbit d'activitat, com quan les activitats industrials perden atractiu per a la banca.

Aquest tema és especialment important, i de conseqüències socials a vegades dramàtiques per als territoris afectats, quan ens situem en l'àmbit de les estratègies de les empreses multinacionals, per les quals els llocs on es troben ubicats els seus centres productius són simplement punts en un mapa que pot anar des d'Europa com regió de mercat d'aquesta empresa, fins el planeta en el seu conjunt.

En la localització dels centres de decisió empresarial a escala de l'empresa jurídica que actua a Espanya podem començar per recordar que no sempre els centres de decisió es localitzen allà on es troben els propietaris del capital, o del capital majoritari, fet que al seu torn amaga una altra realitat, la dels veritaders agents de la presa de decisions transcendents per a l'empresa i, a vegades, per als territoris en els quals actua. A aquest respecte podrem assenyalar quatre tipus d'exemple de relació territorial entre centre direccional i propietat estratègica dins del nostre grup d'empreses. Un correspon a empreses que han desplaçat el seu centre direccional a Madrid per, com es deia de forma més o menys irònica, «estar más cerca del BOE». Un segon exemple correspon a seus d'empreses que pertanyien a l'*INI* que es localitzaven prop dels centres productius, però que havien de guiar-se per estratègies marcades des de l'Administració central. Com tercer exemple podem situar la vinculació d'un nombre no menyspreable d'empreses a grups bancaris, les quals hauran de seguir les estratègies dels seus respectius bancs, malgrat que formalment el centre direccional pugui trobar-se a qualsevol punt. Per últim, aquesta situació està sempre present en el cas de les empreses multinacionals de capital estranger.

En resum, la importància dels agents concrets és fonamental, poden ser tant o més substancial la seva localització particular, les seves vinculacions personals i els seus centres de reunió, que la de la pròpia seu direccional formal de cada empresa. Tenint present aquestes circumstàncies, i donat que tampoc totes les empreses no segueixen aquestes característiques, presentarem la distribució geogràfica dels centres direccionals com una primera aproximació a aquesta temàtica.

Una forta bipolarització territorial del poder empresarial

El primer i més rellevant que destaca és l'acusada bipolarització en dues zones, Madrid, sobretot, i Barcelona, de la localització dels centres direccionals de la gran empresa a Espanya.

El segon aspecte reflecteix que aquesta bipolarització avança, malgrat que de forma lenta, vers una important monopolarització a Madrid.⁵

Si al 1973 el 64,2% de les grans empreses localitzades a Espanya havien establert les seves seus centrals a Madrid i Barcelona, aquesta xifra augmenta fins representar el 67,3% al 1997, sota el ritme creixent de Madrid que és capaç d'atraure i/o dinamitzar a quasi el 43% de la gran empresa a Espanya. Barcelona pel contrari, descendí de 261 a 246 empreses. El Quadre 4 i el Mapa 1 visualitzen la variació del nombre d'empreses entre 1973 i 1997.

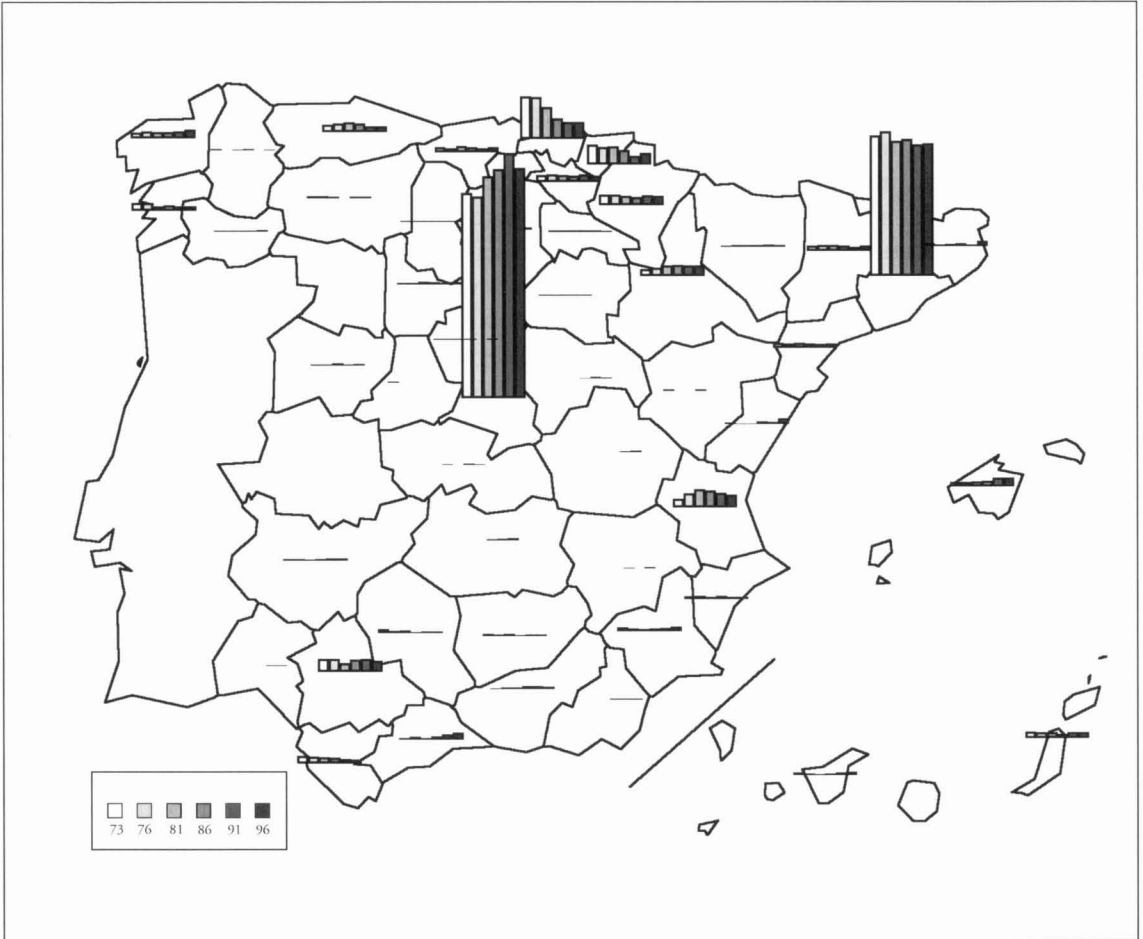
Quadre 4
Evolució del nombre d'empreses per província entre les 1.000 majors

<i>Província</i>	<i>Total per província</i>						
	<i>1973</i>	<i>1976</i>	<i>1981</i>	<i>1986</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>	<i>1997</i>
Barcelona	261	269	251	254	244	247	246
Girona	5	3	4	5	3	9	7
Lleida	8	10	10	8	7	9	7
Tarragona	9	8	9	7	6	8	9
Total Catalunya	283	290	274	274	260	273	269
Madrid	381	374	412	425	455	427	427
Madrid+Barcelona	642	643	663	679	699	674	673
Resta de Catalunya	22	21	23	20	16	26	23
Resta Espanya	336	336	314	301	285	300	304
Total	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Biscaia	78	77	58	37	31	31	
València	16	26	33	31	27	23	
Guipúscoa	36	32	33	26	16	21	
Sevilla	23	33	16	22	23	20	

Font: SANCHEZ, J.-E., 1998. *La gran empresa en España*, p. 156

5 Per no allunyar-nos excessivament de les formes aplicades en el llenguatge comú es possible que apliquem els termes Madrid, Barcelona, ... en comptes dels més exactes de «a Madrid», «a Barcelona». Ha de quedar però clara la incorrecció del to personalitzador que adopta aquesta forma d'expressió, pel fet que desplaça des dels agents als llocs la idea de qui pren les decisions. Aquestes són preses per agents que actuen «des de o a» un territori, no són preses per «el» territori. Madrid o Barcelona no pren cap decisió, són els agents des d'aquests llocs els que les prenen. La personalització dels territoris comporta importants connotacions ideològiques i culturals, com les que deriven en tendències a l'enfrontament territorial. Amb més atenció he tractat aquest aspecte en *Geografia Política*, Madrid, Síntesis, 1992. p. 75 ss.

Mapa 1
Evolució del nombre d'empreses per província
(1973, 1976, 1981, 1986, 1991 i 1994)



Acompanyen Madrid en el procés de creixement 22 províncies, les quals, tot i mostrar tendències d'important creixement relatiu intern, es situen en uns nivells absoluts molt baixos. Juntament amb Barcelona perden pes unes altres 20 províncies, mentre que se'n mantenen estables 4. Cal afegir que 2 províncies, Càceres i Zamora, mai no han disposat d'un centre direccional d'aquestes característiques.⁶

La tendència a la disminució és especialment significativa en tant que afecta directament les províncies que el 1973 ocupaven el segon nivell per dessota de Madrid, com eren Barcelona, Biscaia i Guipúscoa. Per tant no sembla que estiguem assistint a cap procés de redistribució territorial, sinó més aviat a la polarització a l'entorn de Madrid, mentre que a Barcelona sembla que hi ha un intent de resistir contra un procés de decadència dins d'aquest grup empresarial.

Tot i el que s'ha dit, hem de ser cautelosos en aquestes tendències generals, ja que en l'últim tram entre 1991 i 1997 sembla trencar-se en certa mesura aquesta dinàmica, raó per la qual haurà de seguir-se amb atenció l'evolució de futur. Però no queda invalidada la constatació de la bipolarització, ni el paper dinàmic i concentrat en Madrid.

La tendència a la concentració d'empreses, i més acusadament de volum de negoci, no ha quedat deturat per «l'Estat de les autonomies», malgrat una certa expansió a determinades zones, com gran part de la vall de l'Ebre, les illes turístiques, València i la costa oriental d'Andalusia. Però tot aquest creixement és certament insignificant per trencar la polarització.

Com era previsible, la tendència a la monopolarització es més acusada si filtrem les dades globals amb la posició que ocupen les empreses territorialment localitzades en el rànquing d'ordre, on Madrid acapara el 60% en 1973 i el 58% en 1994 dins del grup de les 100 més grans, molt per sobre de la proporció del seu pes total (38% i 43% respectivament). Per la seva part Barcelona situa els seus màxims relatius en la zona intermèdia. En l'extrem oposat, en general i a excepció de casos puntuals, les províncies amb menor nombre de grans empreses són al seu torn les de menor dimensió entre les grans.

Els perills ja anotats de les dificultats de prendre a l'empresa com a unitat de mesura comparativa es veu neutralitzat si la comparem amb el control sobre ocupació i, sobretot, pels volums de negoci que concentren.

6 És especialment significatiu el que ha succeït al País Basc, on la pèrdua de centralitat direccional és molt acusada tant a Bilbao com a Sant Sebastià. Biscaia passa de 78 a 31 empreses, Guipúscoa descendeix de 36 a 21 i Àlaba de 12 a 11. Tot plegat representa que si en 1973 les tres províncies basques absorben en el seu conjunt el 12,6% del total espanyol, el 1994 solament representen el 6,3%, just la meitat. També Navarra perd 3 centres direccionals (de 19 a 16), sempre entre els anys 1973 i 1994. En el cas del País Basc no podem apreciar exactament quina és la causa dominant en aquest procés de decadència, si una més gran capacitat en Madrid o una pèrdua de capacitat pròpia derivada de fets vinculats a processos interns en el seu territori, bé sia per decadència de les clàssiques activitats industrials que van caracteritzar la seva revolució i creixement industrial, o bé per causes polítiques vinculades a la inseguretat i a les pressions que el conflicte basc està mantenint durant aquest període.

Quadre 5
Distribució de les empreses per província al 1997

<i>Províncies</i>	<i>Valors absoluts</i>			<i>Distribució sobre total Espanya</i>		
	<i>Empreses</i>	<i>Ingressos (M ptes)</i>	<i>Plantilla</i>	<i>Empreses</i>	<i>Ingressos</i>	<i>Plantilla</i>
Barcelona	246	11.733.963	280.575	24,6	19,7	19,8
Girona	7	124.575	3.027	0,7	0,2	0,2
Lleida	7	214.764	3.203	0,7	0,4	0,2
Tarragona	9	194.991	8.373	0,9	0,3	0,6
T. Catalunya	269	12.268.293	295.178	26,9	20,6	20,8
Madrid	427	34.818.225	776.066	42,7	58,4	54,8
Madrid+Barcelona	696	47.086.518	1.071.244	69,6	79,0	75,6
Resta Espanya	304	12.528.906	345.893	30,4	21,0	24,4
Total	1.000	59.615.424	1.417.137	100,0	100,0	100,0

El Quadre 5 posa de manifest que la monopolització és molt més acusada en veure que les empreses ubicades a Madrid, que representen el 42,7% en nombre, tenen un control efectiu sobre el 58,4% de l'activitat econòmica i el 54,8 de les plantilles del total de les 1.000 empreses. Mentre que Barcelona perd capacitat de control real sobre el nombre d'empreses en descendir el 24,6% de les empreses a un poder econòmic del 19,7% i de forma quasi similar sobre plantilles del 19,8%. En total la bipolarització fa augmentar fins quasi el 80% el control econòmic des del tàndem Madrid-Barcelona.

Evolució sectorial territorial

L'especialització sectorial de l'activitat empresarial fa paleses certes diferències explicatives del procés general que venim comentant, fet que ens permet posar cert èmfasi en les especialitzacions funcionals o, si més no, en la dominància intersectorial i en les tendències més acusades d'especialització. Des d'aquesta òptica es dibuixen també amb més detall les tendències espaials de la dinàmica de monopolització, bé és cert que dins de l'acusada bicefàlia espanyola.

Comencem per considerar els grans sectors d'activitat comparant les evolucions entre els dos moments extrems de la nostra anàlisi. Per fer-ho presentem el Mapa 2 on es reflecteixen aquestes transformacions de forma comparada. Apareixen amb claredat, tant les diferències interprovincials de l'estructura sectorial com l'evolució que han sofert.

Sobre la base ja coneguda de descens de la indústria i de la construcció front al corresponent increment del sector serveis, malgrat que sense assolir encara de superar la indústria, el seu repartiment i evolució són relativament homogenis amb algunes excepcions. El descens industrial, representat per les dues barres de l'esquerra en el mapa, es pràcticament uniforme amb poques excepcions en 12 províncies, entre les quals sobresurten A Corunya (6 empreses industrials més), Màlaga (4) o Castelló (3). En qualsevol cas es tracta de valors mínims. El mateix pot dir-se del sector de la construcció, on la concentració és molt més gran en unes poques províncies, amb una clara tendència a perdre pes en el conjunt. Només Guipúscoa presenta dues empreses més en aquest àmbit, junt a altres quatre províncies amb una empresa més sobre un total de 9 províncies en les quals està present la construcció. En aquest cas el descens global està motivat per les pèrdues a Madrid (de 38 descendeix a 24) i, ja a gran distància, a Barcelona (de 9 a 4).

El creixent paper dels serveis es fa manifest pel fet que només produeix saldos positius, sense cap província que hagi perdut empreses en aquest sector. Es redueixen de 37 a 13 les províncies que no disposen de cap centre direccional en serveis.

En observar el Mapa 2 es fa visualment evident tant la polarització com les tendències, deixant molt clar el paper predominant de Madrid com a centre direccional. En aquest sentit cal constatar que en tot moment dins d'aquest període Madrid és la província que més gran participació absorbeix en tots els grans sectors. La imatge que pot existir de Barcelona com el nucli industrial més important d'Espanya, mesurat en termes de PIB,⁷ no es correspon amb el control sobre la gran indústria, ja que en qualsevol d'aquests moments s'ha exercit majoritàriament des de Madrid (240 front a 207 al 1973 i 187 front a 143 al 1994, havent augmentat la diferència absoluta de 33 a 44, malgrat hagi disminuït el volum global d'aquestes empreses), fet que podem considerar com un reflex de la importància del paper que exerceix un centre direccional, així com la diferenciació que cal assimilar entre direcció-gestió i les activitats industrials de producció efectiva, fet que en el paisatge es visualitza com un espai industrial i que atorga el caràcter de àrea industrial a un territori. Precisament un centre direccional aïllat de l'activitat productiva crea un paisatge clarament terciari, amb independència dels factors que tal empresa manipuli i sobre els quals basi la seva aportació de valor afegit. En total Madrid superava Barcelona en 120 empreses en 1973 (381/261), augmentant aquesta diferència a 180 en 1994 (427/247) i 181 al 1997.

En termes relatius des de Madrid es controlen entre el 30% i el quasi 70% segons sectors i moments, amb tendència creixent a la concentració, mentre que Barcelona es mou entre l'11% i el 27%, amb tendència decreixent. Mentre que en la resta del conjunt global del territori espanyol es reparteix

7 Al 1973 el valor afegit de Barcelona representava el 20,9% del total espanyol, front al 12,6% de Madrid. Al 1992 aquestes xifres eren respectivament de 17,3% i 12,8%, sobre dades del BBV.

entre el 16% i el 40%, amb tendència global decreixent de la indústria entre les grans empreses, sobretot per la pèrdua de pes de la cornisa cantàbrica, però amb certa dispersió relativa d'una petita part de la construcció i un guany de poc més del 7% en els serveis. No es aliè el paper del turisme en aquest increment de pes relatiu de províncies com Balears, Màlaga, València o Tenerife.

Dependència dels centres productius

En termes de control territorial, la localització dels centres direccionals cal complementar-la amb la localització de les unitats productives de les quals es serveixen aquestes empreses per obtenir la seva producció global. Al control indirecte que exerceixen les grans empreses sobre l'activitat d'altres empreses es suma el control directe sobre ocupació/activitat en les seves centres productius dispersos pel territori espanyol. Es tracta de la manifestació de la divisió espacial de la producció per part de cada empresa, amb les conseqüències territorials que comporta, tant de tipus directe com indirecte.

La dimensió i objectius d'aquesta investigació no ha premès endinsar-se en el coneixement de la relació entre localització dels centres de decisió i localització de la unitats de producció. En part es pot suplir aquest dèficit fent recurs a un treball efectuat per Elena Giráldez prenent com a base la mateixa font d'informació per el any 1975, amb la qual cosa ens situem en el període inicial del nostre estudi.⁸

La transcendència d'aquesta situació és, en paraules de la pròpia Elena Giráldez, que «una gran part de l'activitat econòmica provincial es realitza en establiments que depenen de centres de decisió exteriors a la província en què es troben localitzats, de tal forma que les decisions de l'empresa que pot afectar establiments que realitzen la seva activitat en províncies no es prenen a aquest nivell sinó a l'estatal. Així succeeix, per exemple, amb les polítiques de salaris, d'inversions, de compres, etcètera, que en prendre's, tenint en compte els interessos globals de les empreses, no acostumen a considerar necessàriament els interessos locals de les províncies on estan situats els establiments.» (p. 53)

Retinguem que l'interès que aporta aquest aspecte no és tant avaluar la dependència en termes de llocs de treball com observar l'extensió territorial que assumeix l'influx dels centres direccionals en relació a l'articulació territorial del seu propi sistema productiu, mitjançant la introducció estratègica de la divisió espacial de la producció. Més allà de la influència territorial sobre la resta del sistema productiu, les diferenciacions de control/dependència territorial comencen per les pròpies empreses mitjançant una localització dispersa de les seves propis centres de producció. D'aquest procés es deriva la importàn-

8. GIRÁLDEZ PIDAL, Elena (1983) «La geografía de los centros de decisión empresariales: los casos de España y Francia», *Situación*, 1983/1, p. 52-83.

cia d'introduir la quasi sempre oblidada i ignorada variable territorial com variable analítica.

Tanquem aquí aquesta incursió sobre la vinculació entre ocupació i control i la seva relació territorial, remarcant l'aspecte de més gran rellevància i transcendència representat per la bipolarització entorn de Madrid i Barcelona. Tendència que no únicament no trenca el procés de concentració, sinó que el reforça de forma espectacular, sense que, repetim-ho, la nova organització politicoadministrativa de l'Estat hagi introduït cap canvi, com podia haver-se esperat.

Creiem que en aquest cas, a més de la importància que l'organització politicoadministrativa aporta en termes d'avantatges de capitalitat, juga també el paper aglutinador de les grans metròpolis en el context de la xarxa urbana mundial, reforçat pel paper de les grans ciutats metropolitanes com punt de vinculació i enllaç amb aquesta xarxa. En aquest fet es basen els avantatges comparatius de localització dels centres direccionals, obtenint profit tant les economies d'aglomeració que s'hi concentren, com dels nusos de transports i comunicacions en els quals es sustenta la interrelació i internacionalització a escala mundial.

Al mateix temps es possible visualitzar un altre vessant important del control territorial. Extrapolant la magnitud dels resultats d'aquest darrer apartat podem imaginar el que deu succeir a escala mundial en relació a l'actuació territorial de les empreses multinacionals. Al mateix temps és una via que pot ajudar a endinsar-nos en el tema del control sobre l'empresa espanyola per part del capital estranger. Aquesta extrapolació en porta a percebre el paper dels centres productius d'aquestes empreses imaginant que per elles Espanya és una «província» a escala europea o mundial.

Doble procés de dependència i concentració de la gran empresa

És oportú canviar l'escala d'anàlisi per estudiar i conèixer la vinculació que s'estableix entre aquestes empreses i els territoris de procedència de la propietat dels seus capitals. El seu coneixement ens permetrà introduir-nos en la relació entre els centres de decisió de l'empresa jurídica espanyola i l'articulació territorial del capital a l'escala mundial i, en conseqüència, amb els centres de decisió reals de què depenen. És aquí on es pot començar a reconèixer la veritable empresa, aquella que es autònoma en les seves relacions de propietat i de capacitat de decisió.

Malgrat tot, cal prendre amb molta cautela aquesta vinculació territorial en sí mateixa donat que, en l'estadi actual de desenvolupament d'internacionalització i vinculació de capitals a escala mundial, les empreses que apareixen com a empresa matriu poden estar, i en nombrosos casos ho estan, participades per altres empreses, les quals al seu torn, es troben sotmeses a altres vincles, i així successivament, formant una complexa trama d'interrelacions i vinculacions empresarials i territorials.

La internacionalització de l'empresa pot ser considerada des dels diferents factors que constitueixen el procés productiu i empresarial, entre els quals diferenciem alguns processos rellevants. Des de la perspectiva de les vendes una empresa es converteix en internacional per la seva capacitat per exportar els seus productes vers països estrangers. Des de la perspectiva de la producció el procés d'internacionalització és basa en la capacitat d'establir unitats de producció en més d'un país, fet que la converteix en una empresa multinacional. Des de la perspectiva dels factors tècnics un procés d'internacionalització es pot establir per diverses vies: quan s'autoritza l'ús de tecnologia pròpia per empreses externes; quan es participa en un altre empresa exterior per mitja d'aportació tecnològica; així com la seva inversa, quan una empresa cerca en els mercats internacionals tecnologia, suport tècnic o participació empresarial. Aquest camp es materialitza per mitja del pagament de *royalties* o de diverses formes d'acords.

En el que portem escrit no s'ha fet al·lusió a la composició del capital. En introduir la internacionalització com factor empresarial s'observaran diversos camins de vinculació dels capitals: per expansió d'una empresa penetrant en el capital d'altres empreses estrangeres; cercant una empresa local capitals en l'estranger; així com per un doble procés d'interpenetració en les dues direccions, bé mitjançant l'intercanvi d'accions, bé creant una empresa comú, o bé per mitjà d'altres possibilitats de col·laboració empresarial. Seguir aquesta via d'anàlisi ens permetrà una primera aproximació a la geografia dels vincles internacionals de la gran empresa a Espanya, així com avançar alguna conclusió sobre el seu grau de dependència en relació als capitals internacionals i a les tendències que es segueixen.

De les diverses possibilitats d'internacionalització dels capitals que acabem de mencionar, ens limitarem a considerar els moviments que s'han produït des de l'exterior vers les empreses localitzades a Espanya, cosa amb què deixarem de costat els moviments vers l'exterior o d'intercanvi que hagin pogut efectuar durant aquests anys les empreses espanyoles. Cal assenyalar que dins del període que cobreix el nostre estudi, la importància dels moviments vers l'exterior d'inversió de capitals ha estat molt petit en relació amb els volums de penetració a Espanya d'inversions, sia en tecnologia⁹ o en capitals. Malgrat tot, en aquests darrers anys, però sobretot ja en la dècada dels noranta, s'està assistint a un augment de la internacionalització activa de l'empresa espanyola vers l'exterior,¹⁰ sense que vulgui significar que hagi disminuït la internacionalització passiva, per penetració externa, sobre el sistema productiu espanyol. Una última consideració a tenir en compte és que ens estem referint exclusivament a

9 Un detallat estudi per sectors de la penetració tecnològica a Espanya a: BUESA, M., MOLERO, J. (1989) *Innovación industrial y dependencia tecnológica de España*, Madrid, EUDEMA.

10 Al 1992 s'implantà el «Plan de Internacionalización de la Empresa Española» com a conjunt d'instruments de suport a les estratègies d'expansió internacional de les empreses, així com a posteriors mesures de foment a l'exportació. Vegeu ESPINA MONTERO, A. (1995) *Hacia una estrategia de competitividad*, Madrid, Fundación Argentaria - Visor Distribuciones, p. 225. El darrer procés de privatitzacions del monopolis estatals ha permès constituir un petit nucli d'empreses que sobre la base de la seva grandària de monopoli han apostat per l'expansió internacional (*Telefónica* i *Repsol* són les més significatives).

inversions productives directes, que són les que es relacionen veritablement amb el món empresarial, deixant de costat aquelles inversions especulatives, que fins i tot havent estat molt importants per l'economia espanyola, i també havent-li creat greus problemes, no estan interessades en l'activitat productiva directa mitjançant la participació empresarial.

En endinsar-nos en el camí de la internacionalització dels capitals es planteja un dels aspectes més importants de la globalització de l'economia. Es tracta de conèixer la procedència territorial -o si es prefereix geopolítica- dels agents que participen en la propietat de les més grans empreses jurídiques que actuen a Espanya. Aquí es clarifica l'interès per parlar d'empreses a Espanya que hem estat mantenint al llarg del text, ja que l'anàlisi haurà de permetre'ns avaluar si realment es tracta d'empreses espanyoles, en el sentit que són controlades per agents interns, o si es tracta únicament de centres productius que, encara que poden ser de gran volum relatiu dins de l'economia espanyola, són dirigides des de centres de decisió exteriors, allí on es trobin els propietaris majoritaris del seu capital.

Com el nostre propòsit no és avançar pel camí de la xarxa d'internacionalització fins les seves darreres conseqüències, ens limitarem a situar-nos en el primer estadi, aquell que s'estableix entre la procedència territorial de les entitats jurídiques que detenten el capital de les empreses del nostre estudi. Per poder efectuar una primera anàlisi assajarem de conèixer la titularitat jurídic/territorial amb què s'ha constituït cada empresa, acceptant aquest primer nivell de vinculació territorial.

El primer grau de discriminació analítica el situarem en la relació capital nacional/capital estranger. Aquesta primera distinció ens parlarà d'un primer nivell de vinculació, si més no aparent, entre interessos del capital i interessos sociopolítics del territori on es localitzen les unitats productives. Encara que cada cop més els detentadors i els gestors del capital es tornen més apàtrides per la lògica del propi procés d'interconnexió a una única escala mundial, no podem menysprear de forma absoluta la permanència de vinculació amb les seves arrels socioterritorials.¹¹ Però la transcendència de la vinculació socioterritorial es més forta quan la relació propietat/gestió es més directa en les petites i mitjanes empreses, difuminant-se progressivament a mida que aquestes perden relació personal, o bé quan es subsumeixen en una societat per accions on queda molt clar que l'objectiu empresarial és la consecució de la taxa de guany que permeti «remunerar» al capital invertit, amb independència de com sigui aconseguit, de per mitjà de quin tipus de producció, d'on s'efectuï la producció, de a qui es vengui o d'on es trobin els mercats i els consumidors.

Malgrat tot, interessa aproximar-se a investigar les grans tendències en la procedència geopolítica dels capitals, prenent com a unitat a l'Estat/territori de procedència o als estats quan sigui des de més d'un, així com el grau percentual de participació.

11 Veure al respecte com Michael Porter planteja la importància de la vinculació nacional dels capitals i dels centres de decisió dels quals que reforcen el seu paper internacional. PORTER, M.E. (1994) *La ventaja competitiva de las naciones*, Barcelona, Plaza y Janés, p. 59 ss.

Per últim, i com reiteradament hem assenyalat, hem de prevenir sobre la cautela amb que han de prendre's les magnituds quantitatives, però com es constatarà per mitjà dels valors que es mostraran, les tendències s'evidencien amb tal claredat que, si més no des de la perspectiva tendencial, creiem que els resultats són significatius. Fins i tot inferim que el paper dels capitals estrangers és més gran del que es reflecteix en els quadres, ja que en aquells casos en que no es disposava més que d'informacions qualitatives que no permetien una quantificació explícita, s'ha optat per atribuir el mínim valor que assegurés la presència del país, però sense arribar a avaluar el seu pes. D'aquesta decisió es deriva la minusvaloració que pressuposem.

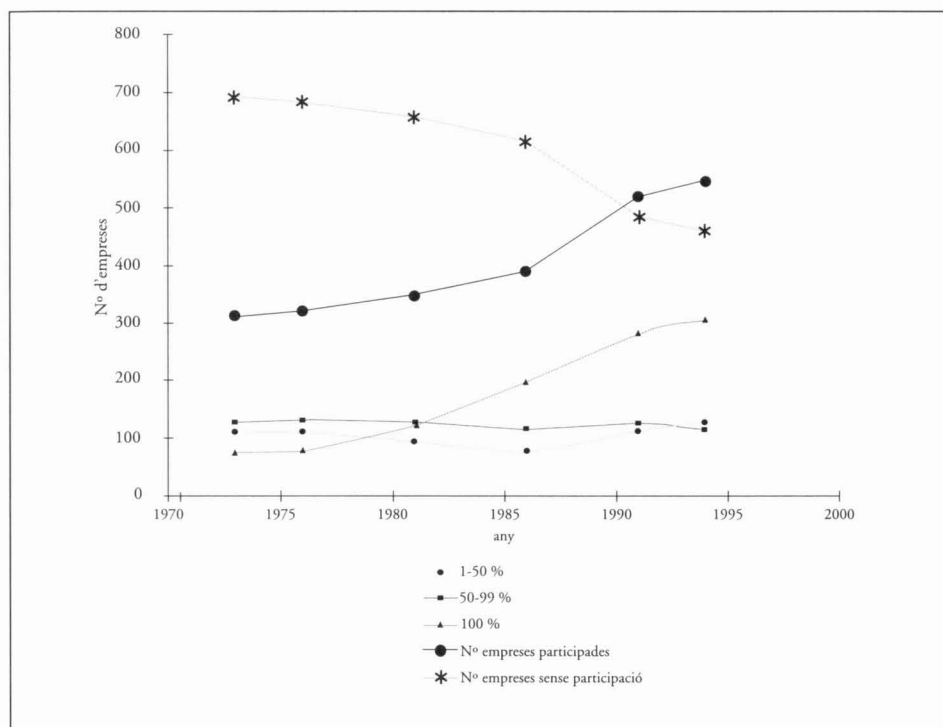
El territori dels capitals estrangers

Un tema complex i fonamental és conèixer en quina direcció evolucionen les relacions de dependència internacional de la gran empresa que actua a Espanya. Es constata amb extrema claredat que l'evolució de la inversió estrangera durant aquests anys en aquest grup d'empreses ha estat extremadament important, fent arribar el grau de vinculació i de dependència a límits extrems, amb clara tendència a controls del 100 per 100.

Això ens porta a distingir entre control directe, control indirecte i control global. Quan la participació es majoritària pressuposem una capacitat directa derivada efectivament d'aquesta pròpia majoria (proporcional al percentatge de capital). Si la participació es minoritària parlarem de control indirecte (la diferència entre els volums de control directe i el volums totals de l'empresa), sense perjudicar que sempre sigui així ja que pot exercir-se igualment un control real efectiu. La suma d'ambdós podem designar-la com a control global. Creiem que la distinció no és banal, ja que l'important no rau només en la participació en els beneficis, sinó també en el control i la gestió, que en molts casos són els aspectes més importants en tant que siguin els que condicionin la consecució dels objectius empresarials, per mitjà de la seva influència i capacitat d'intervenció efectiva sobre la gestió. No només és important el benefici a obtenir, sinó assumir-lo, i per això és necessari el control de la gestió. No insistirem aquí en la transcendència del tema de la gestió en la seva relació amb la propietat dels mitjans de producció.

L'evolució al llarg d'aquests anys ha estat d'increment substancial de la penetració de capitals internacionals, tal com queda clarament visualitzada en el Gràfic 1. El procés de penetració de capital estranger en el sistema econòmic/productiu espanyol no només és molt important, sinó que s'ha accelerat durant aquest curt lapse de temps de 21 anys.

Gràfic 1
Evolució de las participació de capital estranger



Si al 1973 consten 311 empreses (31,1%) amb participació de capital estranger, aquesta participació passa a estar present en 1994 en més de la meitat (544) de les grans empreses. És a dir, pràcticament s'ha doblat en aquests anys. El procés no només no s'ha aturat amb les etapes de crisi, sinó que ha anat en augment dins de cada període, amb una màxima acceleració en la segona meitat dels anys vuitanta.

En correspondència amb la hipòtesi que hem plantejat, l'empresa espanyola deixa cada cop més de ser-ho, per passar a ser una empresa a Espanya, màxim si tenim en compte que es produeix un doble tipus d'intervenció, on al costat de la important pèrdua de pes de les empreses de capital autòcton es produeix un substancial increment en aquelles controlades al cent per cent per empreses i accionistes externs. La visualització del gràfic és clarament espectacular al respecte. De les 74 empreses que consta que eren propietat total de capitals estrangers en 1973, s'ha passat a 305. És a dir, més del 30% de les 1.000 més grans que actuen a Espanya són propietat absoluta d'empreses o capitals estrangers. Si a aquesta xifra li sumem les que superen el 50%, s'arriba a una magnitud del 41,8% (418 empreses). Fem insistència en que aquestes xifres deuen ser realment encara més grans per la valoració a la baixa ja explicada. Malgrat tot, queda patent la importància i magnitud de la situació.

Aquesta és una primera conclusió fonamental del treball. La qüestió bàsica referent a un procés creixent de dependència, que s'havia plantejat com a condicionant, es verifica amb aquests dades sense cap dubte.

Una visió més clara d'aquest procés d'augment de dependència ens la proporciona l'evolució interna en les mateixes empreses, cosa que podem seguir sobre un volum de 350 empreses presents simultàniament al principi i a la fi del període (Quadre 6).

Quadre 6
Evolució del canvi de dependència
(empreses de 1994 que formaven part del grup al 1973)

Situació el 1973	Situació al 1994				
	Sense participació	Percentatge de participació (%)			
		1 a 49%	50 a 99%	100%	
Sense participació	215	127	42	22	24
1 a 49%	48	9	13	9	17
50 a 99%	46	1	3	13	29
100%	41	0	1	2	38
Total empreses al 1994		137	59	46	108
Total empreses comunes	350				

Dependència el 1973	Canvi del grau de dependència per les mateixes empreses				Saldo d'augment de dependència
	Mantenen status	Augmenten la dependència	Disminueixen la dependència		
Sense participació	215	127	88	0	88
1 a 49%	48	13	26	9	17
50 a 99%	46	13	29	4	25
100%	41	38	0	3	-3
Total empreses al 1994	350	191	143	16	127
Percentatge de variació	100	55	41	5	36

Font: SÁNCHEZ, J.-E., 1998. *La gran empresa en España*, p. 190

Mantenen el mateix estrat genèric de participació 191 de les 350 empreses (55%), mentre que augmenten la dependència 143 (41%) i només 16 (5%) la disminueixen al llarg d'aquests anys. Molt important és seguir els desplaçaments interns, ja que de 215 empreses no participades en 1973, 88 augmenten la dependència, i de manera significativa vers el domini complet, de manera que de 41 empreses controlades al 100% en el any 1973 es passa a 111 al 1994.

Tornant al Gràfic 1, sembla clar que amb quasi el 42% de les grans empreses que actuen a Espanya controlades absolutament o majoritàriament per capitals estrangers, i que s'arriba al 54,4% si afegim les participades minoritàriament, difícilment podem continuar qualificant i parlant d'empreses espanyoles. Fer el contrari és voler donar una imatge que no sembla ajustar-se en absolut a la realitat, i que no fa més que confondre, fins i tot sobre les possibilitats futures d'actuació des de la política econòmica i la política territorial.

Complementant l'avaluació d'aquesta situació amb la valoració del pes real que aquestes empreses tenen dins de l'activitat econòmica, segons les seves xifres de negoci i els recursos humans que directament mobilitzen, la situació es fa, si es possible, més inquietant. Efectivament, en volum d'ingressos les empreses totalment espanyoles es situen molt per sota del seu volum com empresa (45,6% front a 34,3% en 1994), distància que s'ha anat engrandint amb el pas del temps. Del 69% d'empreses que mobilitzaven el 64% de negoci es passa al 46% d'empreses que ara només mobilitzen el 34% de negoci global, fet que representa una diferència de 12 punts front als 5 de 1973. En canvi les plantilles es mantenen en la mateixa relació, la qual cosa pot ser un indicador d'una menor productivitat general d'aquest grup d'empreses.

El control sectorial internacional

Endinsant-nos en l'estudi de la inversió sectorialitzada ens situem en front d'un dels aspectes centrals d'una anàlisi de penetració de capital, ja que és per mitjà de l'activitat a la qual es destinen, i en combinació amb les circumstàncies socioterritorials de la seva localització, que es produirà l'objectiu central de tota inversió privada capitalista: l'obtenció d'un mínim de taxa de guany - la màxima, la més segura o la més estratègica per l'inversor. No cal oblidar que dins d'aquest grup de grans empreses es troben compreses algunes de les activitats de serveis públics que l'administració ha d'aportar.

Durant aquest període solament s'havia iniciat, més o menys tímidament, el procés de privatització que serà característic de les polítiques econòmiques dels anys noranta, malgrat que ja comencés a percebre's en els dades de 1994. Les privatitzacions s'inicien pel més fàcil, cosa que significa privatitzar empreses que aporten beneficis, deixant per últim lloc aquelles que només són causants de pèrdues, les quals en bona lògica inversora, només seran atractives per invertir-hi quan se'ls vegin perspectives de generar guanys i no només si poden garantir-se pèrdues. Per això la pervivència d'un «nucli dur» dins del bloc d'empreses autòctones que mostren baixes productivitats i, consegüentment, menor proporció relativa d'ingressos. Tots tenim a la ment empreses com *Renfe*,¹² les drassanes o *Hunosa*.

12 Com a servei que deu garantir la mobilitat territorial per tota la península, no en alguna de les seves àrees d'activitat especialitzada, com a efectivament succeeix.

La primera visió general de l'evolució de participació en els grans sectors d'activitat ens porta a constatar el progressiu augment de la participació en tots els sectors sense excepció, en magnituds que oscil·len entre el 12% i el 34% d'increment.

Un segon aspecte marca la diferència entre el succeït en el conjunt de la indústria i construcció, en relació amb els serveis. La pèrdua de pes en nombre d'empreses *industrials* i de la *construcció* és paral·lela a un important augment d'empreses participades, especialment al 100%, en les industrials que es mantenen dins d'aquest grup. Una primera conclusió que sembla desprendre's és que en els sectors recessius, sobretot industrials, el control per part del capital estranger ha ajudat efectivament al seu manteniment. Així controls de la magnitud del 8-44% al 1973 ascendeixen a un interval entre 33% i 72% de control. Per la seva part els *serveis*, encara que creixent tant en empreses de capital espanyol exclusivament com en empreses participades, mostren una diferenciació important entre un equilibri en el conjunt del *comerç* i l'*hosteleria*, front a una molt important penetració en el conjunt de les *finances*, *assegurances* i *serveis a l'empresa*, fins controlar el 61% d'aquest grup.

La territorialitat del control internacional

Malgrat que cada cop resulta més difícil de concretar els territoris des dels quals s'exerceix el control, donada la creixent internacionalització dels capitals i la espessa xarxa d'interconnexions que es produeix entre el capital internacional, podem preguntar-nos per les procedències territorials aparent dels capitals, aquelles a les quals estaran vinculades en més grau els agents i els centres de decisió territorial locals. Aquesta dificultat es veu agreujada també per la creació d'empreses interposades o per empreses instrumentals, amb les quals s'actua estratègicament a escala mundial i localitzades en zones intermèdies o en paradisos fiscals o des d'on sia més fàcil penetrar en certs espais geopolítics. Això pot fer perdre la pista a l'origen real dels capitals. Aquest darrer aspecte és especialment significatiu en relació a la Unió Europea, com a mitjà per actuar com una empresa comunitària a efectes legals.

Assumides aquestes limitacions, malgrat tot podem realitzar una aproximació al joc/ús de l'espai-territori en la seva relació entre Espanya i la resta del món, per després preguntar-nos per la relació amb els territoris interiors.

El Quadre 7 ("Evolució del nombre d'empreses segons procedència geogràfica dels països inversors") i l'expressió visual del Gràfic 2 ens informen del procés territorial d'inversió estrangera a Espanya. L'evolució creixent de penetració de capitals que acabem de presentar, on s'ha passat de 311 a 544 empreses participades, pot ser analitzat des de l'òptica de la procedència d'aquests capitals per veure si es mostra alguna tendència específica en aquest procés. La primera observació l'efectuarem per grans regions mundials, d'on es pot extraure quatre primeres grans tendències.

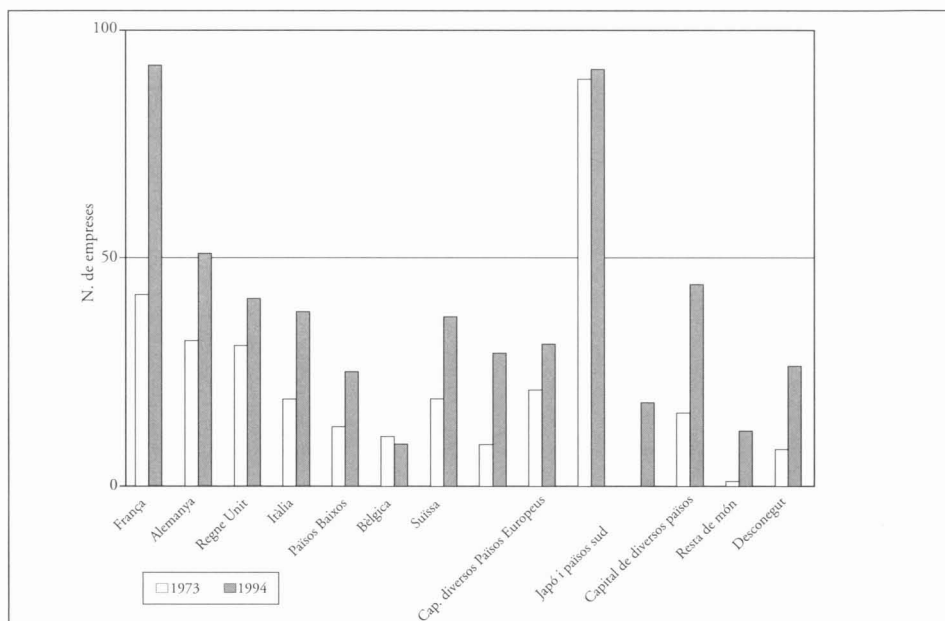
Quadre 7
Evolució del nombre d'empreses segons procedència
geogràfica dels països inversors

Àrea geogràfica	Nombre d'empreses						Diferència
	1973	1976	1981	1986	1991	1994	1994 - 1973
França	42	46	68	60	84	92	50
Alemanya	32	31	33	36	49	51	19
Regne Unit	31	23	18	25	47	41	10
Itàlia	19	14	14	19	28	38	19
Països Baixos	13	11	14	21	32	25	12
Bèlgica	11	8	9	8	10	9	-2
Suïssa	19	29	27	29	29	37	18
Resta d'Europa	9	8	11	12	25	29	20
Cap. diversos països europeus	21	24	22	31	28	31	10
EUA, Canadà	89	88	93	97	100	91	2
Japó i països sud-est asiàtic	0	3	6	9	18	18	18
Capital de diversos països	16	17	18	17	33	44	28
Resta del món	1	7	6	13	15	12	11
Desconegut	8	10	6	11	20	26	18
N. d'empreses participades	311	319	345	388	518	544	233
N. d'empreses sense participació	689	681	655	612	482	456	-233
Total empreses	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
Europa	197	194	216	241	332	353	156
EUA, Canadà	89	88	93	97	100	91	2
Japó i països sud-est asiàtic	0	3	6	9	18	18	18
Resta del món i diverses combinacions	25	34	30	41	68	82	57
N. d'empreses sense participació	331	319	345	388	518	544	233

Font: SÁNCHEZ, J.-E., 1998. *La gran empresa en España*, p. 204

Gràfic 2

Evolució del nombre d'empreses participades per països



En primer lloc el gran pes absolut dels capitals europeus, amb un important creixement, que els porta a doblar la seva presència en relació al moment inicial (de 197 empreses participades per capital europeu s'ha passat a 353). En segon lloc es verifica que ha estat dins d'aquest període on s'inicia el procés de penetració des dels països asiàtics, primer des de Japó i ja en els darrers temps des d'altres països dels denominats «tigres asiàtics», en especial Corea. Això ha portat a passar des de l'absència d'inversió en grans empreses a un volum final de 18, amb més gran creixement en la segona meitat dels anys vuitanta. El tercer aspecte es la presència creixent de capitals combinats d'una gran diversitat de territoris vers una sola empresa, grup que arriba a representar el 8,2% (82). Per últim l'estancament de la penetració directa des d'Estats Units, a què hem sumat Canadà, que fluctua entorn de quasi el 10% de grans empreses participades.

Un més detallat desglossament per unitats geogràfiques d'estats o grups d'estats, ens mostra que van ser els Estats Units els que varen invertir de forma important a Espanya. Aquests han mantingut una presència estable en el nombre d'empreses dins del grup, amb una participació de quasi el 10%. De ser el màxim inversor en tots aquests anys ha estat desplaçat en el darrer moment per França com el país amb més gran presència empresarial. Una anàlisi més a fons d'aquest aspecte ens portaria a comprovar que sota aquesta aparença s'amaga una realitat de més gran penetració nord-americana que l'aparent que reflecteixen les xifres. En efecte, es constata que una sèrie d'inversions de capital nord-americà es comptabilitzen com inversions europees o internacionals, ja que ho fan per mitjà d'empreses jurídiques europees, les quals de fet estan controlades des de l'altre costat

de l'Atlàntic, per exemple per mitjà del paradís luxemburguès, o des d'altres paradisos fiscals com Panamà o Bahames, que s'incorporen al creixement que mostren les dades de la resta del món. Assumint aquesta important matisació vegem què ha succeït amb els capitals aparentment europeus.

La dinàmica de penetració des de la resta d'Europa, i molt especialment des de l'Europa comunitària, és clarament manifesta. França és el país que ha efectuat una més gran i més espectacular penetració, que la situa en 1994 com el màxim país individual invertint en grans empreses a Espanya, fins hi tot superant en aparença, com hem dit, a Estats Units. Passar en vint anys de 42 a 92 empreses representa haver més quals doblat el seu pes en el gran món empresarial espanyol. De la resta de països comunitaris l'acompanyen, ordenats per volum decreixent d'empreses en les que participa en 1994, Alemanya (32 a 51 entre 1973 i 1994), Regne Unit (31 a 41), Itàlia (19 a 38), Països Baixos (13 a 25) i Bèlgica (11 a 9), essent aquest l'únic país que descendeix en els seus valors absoluts. Com país europeu no comunitari amb importants interessos a Espanya apareix Suïssa, que augmenta de 19 a 37 empreses.

A aquestes inversions individuals per països, s'hi han d'afegir dues categories més. La que correspon a la resta de països europeus, que com territoris individuals es situen en un segon nivell, però que en total augmenten de forma considerable des de 9 a 29 empreses. La segona és el pes de capitals internacionals europeus, és a dir formats per aportacions des de diversos estats, que augmenten des de 21 a 31 empreses. Com veiem, són xifres que es situen al l'entorn de doblar la presència al llarg d'aquests anys, la qual cosa es un símptoma d'una forta integració per la via dels capitals, però integració dependent, en la mida que no es correspon a una similar penetració des d'Espanya, i per capitals espanyols, sobre aquests territoris.

Per últim, en aquesta primera aproximació global, recordar la incorporació japonesa i asiàtica a la gran empresa a Espanya. De no tenir participació en 1973 han passat a intervenir en 18 empreses en 1994.

Una primera conclusió que reflecteix aquest procés es la de colonització per part dels capitals europeus, i especialment comunitaris, que es dinamitza en major grau a partir de 1985, en el moment de l'adhesió d'Espanya a la Unió Europea.

Tot i ésser importants, aquestes xifres no reflecteixen amb suficiència la realitat que estem vivint. Per això convé filtrar aquesta informació global per mitjà de tres indicadors que aportaran elements qualitius i quantitius per a una millor comprensió d'aquest procés, que hem qualificat inicialment com de colonització i dependència. Es tracta de conèixer en primer lloc el grau de participació -minoritària, majoritària o total. En segon lloc convé preguntar-se pels llocs elegits dins del territori espanyol des dels quals gestionar i dirigir els seus interessos a Espanya. Per últim, i com tercer aspecte, ens preguntarem per l'existència d'alguna vinculació entre la localització de les inversions, per mitjà dels centres direccionals, i els sectors i activitats més o menys especialitzades als que es dirigeixen, per exemple vinculades a produccions destinades al mercat intern o bé al mercat europeu o internacional, o entre activitats de serveis i activitats industrials.

El control de capitals

Interessa observar l'important salt qualitatiu que ha portat vers una tendència homogeneïtzadora d'increment de la fórmula de control majoritari sobre els capitals, així com avançant decididament vers la propietat absoluta de les empreses en les quals inverteixen, tal com mostra clarament el Quadre 8.

Quadre 8
Control del capital estranger sobre les grans empreses
a Catalunya (1997)

Província	Per empreses					Total	Control directe sobre els ingressos (M de ptes.)				
	Total	Sense particip	1-49%	50-99%	100%		Sense particip	1-49%	50-99%	100%	
Barcelona	246	95	24	22	105	11.733.963	5.413.458	367.592	687.372	5.265.542	
Girona	7	5		1	1	124.575	94.425		10.320	19.830	
Lleida	7	5	1		1	214.764	146.810	7.311		60.643	
Tarragona	9	4	1	4		194.991	93.401	7.650		93.940	
T. Catalunya	269	109	26	23	111	12.268.293	5.748.0936	382.553	697.692	5.439.955	
Barcelona	100	38,6	9,8	8,9	42,7	100	46,1	3,1	5,9	44,9	
Girona	100	71,4	0,0	14,3	14,3	100	75,8	0,0	8,3	15,9	
Lleida	100	71,4	0,0	14,3	14,3	100	68,4	3,4	0,0	28,2	
Tarragona	100	44,4	11,1	0,0	44,4	100	47,9	3,9	0,0	48,2	
T. Catalunya	100	40,5	9,7	8,6	41,3	100	46,9	3,1	5,7	44,3	
Província	Control indirecte sobre els ingressos (M de ptes.)										
	Sense particip	1-49%	50-99%	100%							
Barcelona	3.966.955	1.536.561	963.768	5.266.679							
Girona	91.845	0	12.900	19.830							
Lleida	132.361	21.760	0	60.643							
Tarragona	77.867	17.000	0	100.124							
T. Catalunya	4.269.028	1.575.321	976.668	5.447.276							
Barcelona	33,8	13,1	8,2	44,9							
Girona	73,7	0,0	10,4	15,9							
Lleida	61,6	10,1	0,0	28,2							
Tarragona	39,9	8,7	0,0	51,3							
T. Catalunya	34,8	12,8	8,0	44,4							

El pas de 311 a 544 empreses participades entre 1973 i 1994 s'ha efectuat sobre la base de mantenir les dues grans metròpolis nacionals com els centres direccionals quasi exclusius a Espanya. Del 79% de localitzacions conjuntes de centres direccionals participats en 1973 s'augmenta lleugerament al 80% en 1994, front al 64% i 67% del total d'empreses ubicades en aquestes dues àrees metropolitanes. És a dir, les empreses participades estan sobrerrepresentades en aquests territoris. Al seu torn, l'augment de la monoconcentració madrilenya s'ha vist afavorida per les noves inversions estrangeres, en passar del 48% en 1973 al 52%, mentre que Barcelona descendeix del 31% al 28% en el mateix període.

El cas de Barcelona mereix especial atenció, perquè mostra una de les cares de la incapacitat del capitalisme local (si és que existeix i pot parlar-se encara en aquests termes) per adaptar-se als canvis en les noves condicions de competència capitalista que les noves circumstàncies del capitalisme internacional per una costat, i de la nova vinculació amb l'espai econòmic de la Unió Europea per altre, estan posant a l'empresariat autòcton.¹³

En una primera aproximació podem dir que ha tingut lloc un procés de substitució de capitals, on el capitalisme local ha optat en gran mida per vendre les seves empreses al capital internacional, mentre que aquest últim ha aprofitat unes estructures productives i comercials ja existents, així com una experiència i un mercat de treball ja estructurat, en front la incapacitat dels agents econòmics per resistir la competència, o per enfrontar-se amb la competència que s'acostava. Caldria insistir en aquest fet i cercar part de l'explicació en les específiques circumstàncies en què ha viscut el nostre capitalisme, empitjorades durant el franquisme, per fer d'ell un sector raquític (financerament, empresarialment i com a mercat), en comparació amb l'agressivitat del capitalisme internacional dels anys d'expansió econòmica i, encara més, de la crisi que es junta a la reformulació de l'espai europeu.

El cas del País Basc en el seu conjunt mostra un panorama diferent. Caldria explicar la seva pèrdua d'atractiu, o millor la fugida dels capitals, passant de 25 a 15 empreses Biscaia, de 6 a 4 Guipúscoa i només augmentant Àlaba de 4 a 5, cosa que representa una pèrdua absoluta de 11. I per explicar-ho, la majoria d'analistes introdueixen factors socials relacionats amb les especials circumstàncies sociopolítiques en les quals està vivint la societat basca.

Malgrat que de forma certament tímida i incapaç de trencar amb la bipolarització, València (+9), Saragossa (+5) i Navarra (+5) apareixen com els nous espais atractius per el capital internacional. La resta, escassa, es distribueix de forma pràcticament per unitats aïllades per la diversitat del territori restant, sense cap significació específica.

En el cas de Madrid s'amaga una situació més greu ja assenyalada, perquè si no incloguéssim les empreses controlades directament per l'administració de

13. El procés de Barcelona es complementa amb la capacitat del pol petroquímic de Tarragona per atraure centres direccionals estrangers (de 0 a 6 a Tarragona).

l'Estat en forma d'empreses nacionals i de grans serveis públics, que tenen la seva seu central en la capital de l'Estat, veuríem ascendir acusadament el control del capital privat per part del capital estranger.

És per això que la situació de dependència territorial, com no podia deixar de ser després de conèixer la dependència sectorial, adquireix una importància social digne de major anàlisi que hauria d'efectuar-se en termes de les seves conseqüències de futur.

En síntesi, sembla clar que els capitals tendeixen vers l'aprofitament d'economies de concentració i aglomeració vinculades especialment al sector serveis a les empreses, cas especialment de Madrid i Barcelona, i només secundàriament vinculats a les activitats productives, especialment industrials, que han estat elegides com a punts estratègicament situats a escala europea amb un menor pes d'expansió respecte al mercat espanyol. Seria el que succeeix de manera majoritària en l'eix de l'Ebre, on Tarragona i la indústria petroquímica seria un exemple representatiu.

Reflexió i un possible debat sobre la transcendència d'aquest procés

Aquest assumpte és també molt important des del punt de vista del destí final dels excedents empresarials. El control majoritari, amb tendència al control absolut, porta aparellada la pèrdua territorial dels beneficis d'aquestes empreses, tant en relació al valor afegit produït en un territori com sobre la seva reinversió, en la mida que aquesta és font potencial inductora de generació de riquesa posterior en el propi territori. Paral·lelament aquest control majoritari portarà aparellada la pèrdua de control sobre les decisions empresarials de tot tipus, sia sobre els recursos humans, sobre la tipologia de productes o sobre les estratègies d'innovació.

Per últim des d'aquesta perspectiva, apareix la pèrdua de control sobre les vinculacions interempresarials, que pel seu propi volum i potència en el sistema econòmic hem assenyalat que aquestes empreses tenen.

La gravetat d'aquesta situació es resumeix en el fet que són 418 empreses sobre 1.000, cosa que equival al 42% de les grans empreses (quasi la meitat), les quals de forma majoritària tenen una vinculació territorial indirecta. Si a aquest fet li afegim el 13% (126 empreses) en què està present amb una participació minoritària, més de la meitat de la gran empresa que actua a Espanya queda fora del control interior.

El que havíem constatat que representava per a les províncies el control extraterritorial es pot extrapolar, amb els matisos oportuns, a la limitació d'autonomia per a les seus a Espanya, considerada com una «província» en el context internacional. Segons això la dependència en relació als centres de decisió exteriors fa que es vegin afectades decisions de l'empresa com poden ser les polítiques de salaris, d'inversions, de compres, etcètera, ja que en prendre-les tenint en compte els interessos globals de l'empresa, no tenen perquè consi-

derar necessàriament els interessos locals del lloc on estan situats els centres productius, interessos que passen a ocupar una posició secundària. Malgrat tot, caldria matisar aspectes diferencials entre aquestes dues situacions, com la diferència de marc legislatiu. Però en el fons, el problema de la dependència territorial interempresarial té el mateix substrat en ambdues situacions.

En no haver tingut lloc un procés paral·lel d'internacionalització, en el sentit d'intercanvis o de fluxos de capitals vers l'exterior, que la debilitat del capitalisme nacional aquests anys no possibilitava, fa que aquesta pèrdua de control sigui real i sense contrapartides amb capacitat de negociació a altres escales.¹⁴

Podríem interpretar per mitjà d'aquest procés que un dels mecanismes que van tenir lloc durant aquests anys fou l'entrada de grans quantitats de diners amb les quals es van pagar participacions autòctones en aquestes empreses a canvi de perdre el control sobre els centres de generació de valor afegit, cosa que de fet estaria significant la pèrdua de control sobre els centres de generació de riquesa. Aquesta enorme massa monetària alliberada va propiciar l'especulació, amb les conseqüències conegudes. L'estil empresarial de finals dels vuitanta i principis dels noranta de *yupisme* de fer diners fàcil, que de forma tan evident va afectar la societat espanyola aniria en sentit paral·lel. Deixem apuntada aquesta hipòtesi que no és el moment de desenvolupar en aquestes pàgines.

La lògica de la privatització que s'ha imposat en els darrers anys, pressionarà encara més en la mateixa direcció, en la mida que siguin capitals estrangers els que es faran amb el control majoritari de les empreses que fins ara estaven en mans de l'Administració. Haurà de veure's si la tendència creixent en la sortida vers l'exterior de capitals espanyols obre un procés real d'internacionalització per l'empresa espanyola i compensa en cert grau el procés que acabem de descriure.

La situació que se'n dedueix obre un conjunt d'interrogants de gran importància per al futur de l'economia espanyola i catalana i de l'articulació del territori. Aquesta conclusió sembla vàlida malgrat els esforços d'internacionalització als quals darrerament estem assistint.

En aquests estratègies d'internacionalització apareixen trets diferencials de les empreses que ho fan des d'un o altre territori. a) Grans empreses producte de la privatització dels antics monopolis estatals (*Endesa, Repsol, Telefónica*) que s'expandeixen des de la seva base territorial a Madrid i en bona part vers

14 «Lo que sí está fuera de dudas es que en España se carece de multinacionales autóctonas y que el número de grandes empresas es relativamente reducido, con la particularidad de que la mayoría de ellas o son extranjeras, o son monopolios públicos. Esta es una de las razones que se aducen para explicar la limitada presencia exterior de nuestras empresas, cuya manifestación más tangible es la escasa cuantía alcanzada por la inversión directa en el extranjero, que en los momentos álgidos de la pasada década seguía siendo casi cinco veces menor, en términos del PIB, que la realizada por los grandes países comunitarios (0,4%, frente a 1,8% en 1989). Algo similar podría decirse de las restricciones que impone esa peculiar estructura de las grandes empresas para dedicar recursos a la formación o a la investigación y desarrollo.» BENGOCHEA, J.; ERRASTI, J. M. (1994) «Una aproximación a la competitividad de la empresa española», *Situación*, 1994/2, p. 147.

Iberoamèrica; no hem d'oblidar l'interès de la banca per aquestes empreses, així com els interessos polítics que s'hi estan jugant. b) Empreses catalanes de dimensió molt més limitada però de base privada i en molts casos familiar, amb una major preferència territorial vers Europa i Àsia, sense oblidar Amèrica, en el que ha donat per anomenar-se amb l'eufemisme «multinacionals de butxaca». Ambdós moviments d'internacionalització tenen però en comú la seva dèbil base de participació en l'aportació tecnològica capdavantera i bé són empreses de serveis o de tecnologies de sectors madurs.

En resum dependència i concentració territorial i de capitals respecte a centres de decisió concentrat en el territori espanyol i respecte a decisions finals preses en el marc d'empreses multinacionals estrangeres amb tendència a controls absoluts o clarament majoritaris.

En conclusió, gran empresa a Espanya, de què s'està parlant?

Quines són les conclusions que podem extraure? De què s'està parlant quan es fa al·lusió a la gran empresa espanyola? A qui i a què es dirigeixen quan es fa referència a competitivitat internacional de l'empresa espanyola?

La primera resposta és que no fa més que acomplir-se la lògica d'especialització del nostre sistema productiu com un sistema dependent, on una de les estratègies d'inversió del capital està exclusivament interessat en Espanya com espai de producció final per l'exportació a la «regió econòmica Europa», i en certs casos a la resta del món. Aquest aspecte, que fou essencial durant el «desarrollismo» fins els primers anys del període que estem considerant, quan les condicions socials i de vida espanyoles eren molt inferiors a la mitjana europea, pot haver perdut pes. Malgrat tot, es manté parcialment vigent aquesta lògica d'especialització del nostre sistema productiu com un sistema dependent, a la qual es sumaria l'interès dels inversors pel control del mercat interior per vendre-hi i distribuir-hi les seves mercaderies i serveis de consum directe.

La segona conclusió que es percep és la impressió que el grau de dependència de l'economia espanyola és tal que no es disposa de capacitat de resposta als efectes exteriors, ja que des de dins es mira l'exterior com l'estranger, fent que el mercat a aquesta escala aparegui com un mercat exterior, amb el qual el desplaçament de mercaderies és considerat com una exportació; mentre que per l'empresa multinacional que produeix a Espanya, però sobretot si ho fa per al mercat internacional, no es tracta més que d'una transferència empresarial interna dins de la seva unitat territorial-regional econòmica (que pot considerar a Europa com regió). Tingui's en compte que entre elles es situen, al seu torn, les màximes empreses importadores des d'Espanya. L'única diferència és que encara existeixen cert tipus d'aparences juridicoeconòmiques que poden formalitzar-se com transferències entre espais geopolíticament independents, però no és així des de la lògica interna de l'empresa. Certes fluctuacions de la moneda o certs règims aranzelaris vigents ofereixen aquesta imatge d'aparença

exportadora, però en realitat no deixa de ser més que una mínima expressió de divisió. De fet la construcció de l'Europa Unida pretén assumir el grau d'unitat política que, basada en la ja establerta unitat de mercat i de mobilitat, posi en qüestió el concepte d'exportació, i de dependència, que fins ara percebem.

Una pregunta a efectuar seria per què s'han localitzat aquí? Aquesta pregunta ens mena a introduir com factors d'atracció, sobretot en els moments inicials de penetració, els baixos salaris, la pau social, la vinculació territorial amb Europa o altres aspectes similars, així com al control del mercat intern. Mentre que no trobem elements de resposta en factors del tipus de la independència econòmica, o de la potència tecnològica, o referits a la qualificació de la força de treball, o a la capacitat empresarial del nostres agents capitalistes autòctons.

De l'anàlisi evolutiva de la geografia de la localització de la gran empresa a Espanya hem obtingut dues conseqüències bàsiques a les dues escales d'enfocament del problema.

A escala interna del territori espanyol, la forta bipolarització del control del sistema productiu assentada a Madrid i Barcelona tendeix a la monopolarització a Madrid, amb independència que dins del període s'hagin produït canvis importants en l'articulació politicoadministrativa de l'Estat, sobretot per mitjà d'una descentralització per la via de l'Estat de les autonomies. Però els processos politicoadministratius semblen anar per un camí, i la tossuderia de l'econòmic per altre. Així mateix es mostra com més dominant la pròpia consideració de l'espai metropolità com espai econòmic, amb les seves relacions amb les economies d'escala, d'aglomeració/concentració i d'especialització, que no les decisions polítiques que puguin implantar-se.

A escala internacional la propensió a la dependència il·limitada, representada per l'increment en el domini al cent per cent de les grans empreses econòmicament inductores, es correspon amb el signe d'una reestructuració de l'espai econòmic mundial, i de l'uropeu en particular. De fet la tendència de concentració locacional dels centres de decisió a escala estatal serviria per explicar el mateix procés a escala internacional, ara prenent com escala territorial les noves figures geopolítiques emergents. L'Europa Unida serà la que, per nosaltres, tindrà més gran impacte socioterritorial.

De fet la construcció de l'Europa Unida pretén assumir el grau d'unitat política que, basada en la ja establerta unitat de mercat i de mobilitat, posi en qüestió el concepte d'exportació que fins ara percebem. Quan s'arribi a fer d'Europa una unitat geopolítica, les relacions territorials i els moviments interns hauran de rebre la mateixa consideració que ara apliquem a les relacions dins dels estats. Les categories mentals que assignem a relacions entre Galícia i Múrcia, per exemple, podran ser les mateixes que aplicarem a les relacions entre Suècia i Espanya, per posar un altre exemple. D'aquesta forma el quadre d'exportació i de dependència quedarà substancialment modificat i limitat a relacions amb països d'altres continents, fet que implicarà *de facto* un guany d'independència, sempre i quan les altres components de les relacions territorials siguin viscudes en un pla de més gran igualtat social i cultural, com ara ho són dins dels estats.

Una interpretació d'efectes positius de la inversió estrangera es fonamentaria en què pot ajudar a obrir camins vers els mercats internacionals, introduint certa pràctica de comerç internacional en un territori caracteritzat històricament pel proteccionisme. Des del seu efecte de pressió sobre l'administració per establir un sistema administratiu de suport per a l'exportació, al seu paper d'estímul a la creació d'empreses de serveis especialitzades en diferents aspectes vinculats amb l'exportació i el comerç internacional, o de propiciar un marc de relacions en sí mateixes internacionals en el qual les seves empreses auxiliars o subsidiàries es veuen envoltades en un context de relacions internacionals abans impossibles. En aquest darrer aspecte s'ha fet molt important tot el sector d'indústria *auxiliar de l'automòbil* que competeix, majoritàriament des d'empreses mitjanes, en el mercat internacional del sector de l'automòbil.

Es pot assenyalar que l'economia espanyola està passant per canvis importants en els darrers anys i que, com a conseqüència de la influència de molts dels factors que acabem de citar, així com del propi procés d'integració comunitària que estableix un nou marc territorial, en el qual és impossible el proteccionisme a l'escala estatal, així com de la pròpia dinàmica de creixement i modernització del sistema productiu, sembla que s'estigui entrant en una etapa d'expansió vers l'exterior que pot representar un punt d'inflexió respecte al que venim tractant. Les darreres dades, ja fora del període d'estudi, apunten vers un principi d'inflexió en les tendències, tant com territori exportador de capitals com de mercaderies, front a la situació de històrica que aquest últim període de ser el país que més empreses va vendre a estrangers.¹⁵

Una de les dificultades amb que haurà d'enfrontar-se aquest procés d'expansió és la inexistència d'unitats empresarials de cert volum com grans empreses, o com a líders en el mercat internacional, que les faci competitives dins del seu sector en el mercat global. Per exemple, hem constatat que el sector químic, que inclou al farmacèutic, apareixia com a gran exportador, però trobant-se en mans quasi exclusivament d'empreses sota control directe exterior, sense pràcticament cap empresa autòctona capaç de comparar-s'hi en termes quantitius en el mercat internacional amb les altres empreses. Aquest podria ser un signe de debilitat que només la potenciació de la concentració empresarial pot portar a introduir un mínim volum empresarial amb capacitat competitiva.

Tot sembla dependre de la viabilitat econòmica del territori espanyol com un subespai econòmic dins de la divisió geopolítica mundial, i dins de la divisió geopolítica europea, ja que no pot esperar-se molt d'un sistema empresarial dèbil, sense dimensions competitives internacionals, hipotecat al capital estranger i mancat de polítiques sectorials estratègiques.

15 «España fue el país que más empresas vendió a los extranjeros durante el periodo 1989-1993, entre una lista donde figuran los 16 países más importantes de la OCDE, según publica la revista de economistas», *El País*, 17-10-94.