



L'economia valenciana avui (3/5)

Model empresarial: un país de pimes familiars

RAMON TREMOSA I BALCELLS

Departament de Teoria Econòmica i càtedra Ramon Trias Fargas d'Economia Catalana de la UB

PRINCIPALS EMPRESES DEL PAÍS VALENCIÀ EL 2003

Ordre per volum de facturació

Empresa	Sector d'activitat	Facturació (en milions d'euros)	Persones ocupades	Rànquing*
Mercadona	Grans magatzems	6.706	42.600	3
Ford España	Fabricació de vehicles	5.201	7.588	5
BP Oil (refineria de Castelló)	Energia	3.100	362	7
Consum	Grans magatzems	821	5.400	16
Schneider Electric	Material elèctric	734	3.070	2
Porcelanosa	Materials de construcció	707	4.000	3
Air Nostrum Líneas Aéreas	Transports	478	1.700	8
Anecop	Alimentació	401	164	19
Cía. Levantina de Bebidas Gaseosas (Colebega)	Begudes	390	715	12
Francisco Ros Casares	Siderometal·lúrgia	385	578	7
Autopistas Aumar	Serveis públics	282	589	-
Alternativa Comercial Farmacèutica	Comercial farmacèutica	270	188	7
Europea de Servicios y Distribuciones	Comercial farmacèutica	263	90	8
Luis Batalla	Construcció	256	1.074	-
Centro Farmacéutico	Comercial farmacèutica	251	275	9
Porcelanas Lladró	Ceràmica	142	2.253	-
Pamesa Cerámica	Materials de construcció	134	533	15
Taulell (Tau Cerámica)	Materials de construcció	122	797	16

* posició de l'empresa en el seu sector a nivell estatal

Font: elaboració pròpia a partir de l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa (www.iivee.org)

ALBERT G.F.

La geografia i el clima influeixen molt en la manera de ser i en l'economia. El País Valencià és un país mediterrani i, com a Catalunya, molts àmbits de la vida s'articulen al voltant de la família. Passa també a l'estructura empresarial. De famílies il·lustres valencianes en destaca la família Borja, sobretot per la seva capacitat organitzadora. A Roma s'hi veu tot l'esplendor de l'Imperi Romà, però entre els segles V i XV no hi ha pràcticament res: durant mil anys va ser una ciutat de pastors i per això no hi ha cap edifici gòtic. De sobte, però, apareix la Capella Sixtina i la basílica de Sant Pere i a mitjans del segle XVI Roma torna a ser una gran capital. La transformació va ser deguda a Alexandre VI, el segon papa Borja: com bé explica Joan Francesc Mira en el seu clàssic i deliciós *Borja Papa*, gràcies als dots organitzadors del segon papa valencià, en només 12 anys els Estats Pontificis assoliren la màxima esplendor temporal (econòmica, política i militar).

El model empresarial valencià el componen uns quants centenars d'empreses multinacionals i desenes de milers de petites i mitjanes locals. Aquesta combinació ha estat òptima i ha permès a moltes empreses valencianes créixer a recer de les multinacionals, fins al punt de convertir el País Valencià en una potència en volum d'exportacions, essent avui la segona autonomia, amb un 12% de l'Estat. I si el 2003 les exportacions catalanes superaven les de Turquia o Argentina, les valencianes superaven les de Grècia i s'acostaven a les de Portugal. El País Valencià va entrar l'any 1986 a Europa sense tradició exportadora recent i havent patit una duríssima crisi econòmica entre 1973 i 1985, que va ser molt més intensa en els territoris especialitzats en l'activitat industrial.

Entre les multinacionals hi destaca Ford, que fa rutllar tot el *cluster* de l'automòbil, seguida de l'energètica BP Oil i l'elèctrica Schneider. Ford va assolir el 2003 una fabricació rècord de 384.324 unitats a la planta d'Almussafes, exportant-ne el 90%. De les empreses de capital valencià fins i tot les més grans són familiars, tot i que s'hi troben cooperatives. Les empreses valencianes més grans són molt potents i superen en vendes grans empreses

catalanes: Mercadona triplica Caprabo i Consum supera Condis.

Mercadona pertany a Juan Roig, germà de Fernando (president de Pamesa SA i del Vila-real CF) i de Paco (ex-president del València, CF). Mercadona se situa darrere El Corte Inglés i Carrefour en el sector de la distribució a l'Estat i va facturar 8.770 milions d'euros el 2004, un 21% més que el 2003; disposa de 862 supermercats i l'any passat en va obrir 92 i va incorporar 7.000 persones amb contracte fix, fins a assolir 49.600 treballadors. Mercadona fa servir el català en els seus establiments, en una política de valencianització finalment conseqüent amb la llengua del país.

Consum és una cadena independent de supermercats que, havent trencat fa dos anys la seva aliança amb el grup Eroski, disposa de 422 supermercats i de 5.600 empleats. ANECOP és una altra cooperativa, que agrupa 108 centrals de fruites i verdures, és el segon exportador estatal i disposa de filials a sis països europeus i d'una plataforma logística a Perpinyà. I també destaca la Compañía Levantina de Bebidas Gaseosas, concessió de Coca-cola, que pertany als grups familiars Comenge, Gómez-Trenor, Serratosa i Uso.

En materials de construcció, destaca Porcelanosa, productora de paviments ceràmics, propietat de les famílies Soriano i Colonques. Encapça un grup empresarial i disposa de 400 botigues a tot el món. Pamesa Cerámica i Taulell són també empreses familiars, com també ho és la dels germans Juan, José i Vicente Lladró: el seu grup integra 28 societats en els sectors ceràmic, immobiliari, financer i agrari, i són en les figures de porcellana líders mundials amb una quota del 70%. En els transports hi destaca Air Nostrum, que pertany a la família Serratosa, i en el sector siderometal·lúrgic, el grup familiar Ros Casares: acaba de comprar la francesa Exma per 13 milions d'euros i prepara l'obertura d'un centre a Polònia.

Augment de dimensió

Quan les empreses valencianes produïen per al mercat espanyol, la dimensió de pime familiar, entre 20 i 50 treballadors, era un dimensió òptima. Ara, però, que el mercat europeu s'ha multiplicat per deu, sense augments de dimensió o sense altres formes d'aliances estratègiques i de cooperació empresarial, difícilment podran competir amb empreses eu-

ropees que són molt més grans.

És especialment rellevant observar que molt poques empreses valencianes cotitzen a la borsa de valors, ni tan sols Mercadona ho fa. Quina semblança amb la manufacturera catalana! De les 111 empreses industrials de capital català que el 2001 van facturar més de 125 milions, només 12 cotitzaven a borsa, i la majoria també eren de caràcter familiar. Un excés d'empresa familiar en un país, amb totes les virtuts que presenta aquest model, pot ser també reflex d'un nivell molt pobre en la capacitat de cooperar més enllà de la família. I el principal repte a què hauran de fer front les empreses valencianes en la globalització no serà pas material, tangible o monetari, és a dir, de costos de producció, de formació de la mà d'obra, de manca de finançament o de tecnologia. El repte consistirà a organitzar el creixement a partir de cooperació entre persones i empreses, procés especialment delicat atès el caràcter individualista mediterrani: i és que els països també competeixen en confiança.

DIMARTS VINENT

Model d'infraestructures: un país sense tren