

**TESI DOCTORAL**

**INDÚSTRIA ENDÒGENA I TRANSNACIONALITZACIÓ.  
El cas de la indústria alimentària a les comarques gironines**



Dirigida pel Doctor en Geografia  
Antoni F. TULLA I PUJOL

**Xavier PAUNERO i AMIGO**

*Girona, juliol de 1992*

**Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Geografia**



**A Luz, Imma i Basilio  
con todo mi cariño.**



# INDÚSTRIA ENDÒGENA I TRANSNACIONALITZACIÓ.

## El cas de la indústria alimentària a les comarques gironines

### PART I

|  |          |
|--|----------|
| <b>Prefaci .....</b>   | <b>1</b> |
| <b>1 - Aproximació metodològica</b>                          |          |
| 1.1 Presentació .....  | 5        |
| 1.2 Metodologia .....  | 10       |
| 1.3 Formulació d'hipòtesis.....                              | 14       |
| <b>2 - La localització industrial</b>                        |          |
| 2.1 Teories de la localització industrial .....              | 19       |
| 2.1.1 Enfocaments teòrics.....                               | 23       |
| 2.1.2 El corrent marxista.....                               | 33       |
| 2.1.3 Factors de localització.....                           | 34       |
| 2.2 El punt de vista regional a l'anàlisi locacional .....   | 41       |
| 2.2.1 Anàlisi regional.....                                  | 41       |
| 2.2.2 Funcionament de l'espai industrial .....               | 43       |
| 2.2.3 Districtes industrials i especialització flexible..... | 50       |
| 2.3 Aproximació als estudis industrials .....                | 60       |
| 2.4 La indústria com a sistema.....                          | 66       |
| 2.4.1 La Teoria General de Sistemes i l'empresa.....         | 67       |
| 2.4.2 El sistema agro-industrial .....                       | 71       |
| 2.4.3 La indústria a Catalunya .....                         | 76       |
| 2.5 L'agro-indústria a la Regió II.....                      | 79       |
| 2.5.1 Els espais alimentaris .....                           | 81       |
| 2.6 Bibliografia i annexos.....                              | 91       |
| <b>3 - Fenòmens industrials al capitalisme tardà</b>         |          |
| 3.1 Introducció .....  | 109      |
| 3.2 Post-modernisme i producció flexible .....               | 110      |
| 3.2.1 Producció flexible.....                                | 115      |
| 3.2.2 Subcontractació.....                                   | 122      |
| 3.3 Indústria endògena .....                                 | 125      |
| 3.3.1 Petita indústria.....                                  | 126      |
| 3.3.2 Industrialització rural .....                          | 131      |
| 3.4 Antics i nous espais industrials .....                   | 135      |
| 3.5 El fenòmen transnacional.....                            | 139      |
| 3.5.1 Corrents teòrics i metodològics .....                  | 141      |
| 3.5.2 L'espai transnacional .....                            | 151      |
| 3.5.3 Algunes tendències recents.....                        | 158      |
| 3.5.3.1 Orígens i expansió transnacional .....               | 158      |
| 3.5.3.2 Transnacionalització a Catalunya i a l'Estat.....    | 166      |
| 3.5.3.3 Transnacionalització japonesa .....                  | 170      |
| 3.6 Bibliografia i annexos.....                              | 177      |

## PART II

|   |            |
|---|------------|
| <b>4 - Indústria endògena .....</b>                   | <b>1</b>   |
| 4.1 Introducció .....                                 | 2          |
| 4.2 Les explotacions al Baix Tordera .....            | 5          |
| 4.2.1 Agricultura periurbana .....                    | 7          |
| 4.2.2 Anàlisi de la mostra.....                       | 11         |
| 4.2.3 Resultats .....                                 | 27         |
| 4.3 Agro-indústria a l'Alt Empordà .....              | 36         |
| 4.3.1 El medi endogen comarcal.....                   | 39         |
| 4.3.2 Anàlisi de la mostra.....                       | 41         |
| 4.3.3 Resultats .....                                 | 68         |
| <b>5 - L'espai transnacional agro-industrial.....</b> | <b>75</b>  |
| 5.1 Introducció .....                                 | 76         |
| 5.2 Plantes fabrils                                   |            |
| 5.2.1 Armstrong World Industries, S.A .....           | 79         |
| 5.2.2 Callís, S.A.....                                | 97         |
| 5.2.3 Cobega, S.A.....                                | 127        |
| 5.2.4 J. Curòs, S.A.....                              | 147        |
| 5.2.5 Danone, S.A.....                                | 165        |
| 5.2.6 Eycam, S.A.....                                 | 178        |
| 5.2.7 La Lactaria Española, S.A. ....                 | 188        |
| 5.2.8 Nestlé, S.A. ....                               | 205        |
| 5.2.9 Pagans, S.A. ....                               | 231        |
| 5.2.10 Panificadora Guixolense, S.A.....              | 245        |
| 5.2.11 T-500 Puratos, S.A. ....                       | 256        |
| 5.3 Altres empreses                                   |            |
| 5.3.1 Bimbo, S.A.....                                 | 264        |
| 5.3.2 Fried Chicken Co. ....                          | 284        |
| 5.3.3 Intermerca I.T.M., S.A.....                     | 302        |
| 5.3.4 Nutrexa, S.A.....                               | 313        |
| 5.3.5 El grup Spanghero i l'Aude. ....                | 321        |
| <b>6 - A tall de conclusió .....</b>                  | <b>330</b> |

## Prefaci

Aquesta obra neix d'una idea ambiciosa del setembre de 1988. Recordo que, un cop acabada la llicenciatura, i després d'un breu període vacances (que, per cert, no he tornat a tenir), vaig rebre una trucada d'en Toni F. Tulla, com sempre tant suggerent, en què em va animar a demanar una beca de la CIRIT per a la realització de la "tesina". Sense pensar-m'ho dues vegades, vaig preparar en pocs dies un breu resum i pla de treball, amb un títol similar al d'aquesta tesi. Gràcies al suport del Departament i a aquest petit ajut de recerca, vaig començar a preparar material en base a les fonts documentals i d'altres.

I no l'he acabada abans perquè no he tingut prou temps material, ja que durant tot aquest temps m'he dedicat a l'ensenyament: durant dos anys, a l'educació secundària, -un d'ells combinant-ho amb una assignatura de la Secció de Geografia de l'Estudi General- i, posteriorment, amb plena dedicació a la Geografia.

El gran avantatge de fer classes de Geografia, en el meu cas, ha estat l'ànim constant que he rebut d'antics professors i companys, de Girona i de la UAB, especialment dels primers, amb qui he tingut una relació més continuada. Els de l'Autònoma, si de cas, han realitzat un seguiment més directe de l'operació. Especialment Helena Estalella, directora de la Memòria de Recerca, de qui sempre he agraït el seu agut esperit crític, fent-me veure aspectes del món rural que ni tan sols m'havien passat pel cap, anteriorment, i crec que és un sentiment compartit per tots/es els seus ex-alumnes. Del director d'aquest treball, Toni F. Tulla, he apreciat la seva capacitat de síntesi i àmplia visió dels aspectes globalitzadors del territori. De qualsevol manera, crec que han estat un tàndem perfecte.

Cal dir, però, que en un departament tan petit com el de Geografia, qui més qui menys ha tingut en algun moment de professor/a, company/a o col.laborant en diverses tasques a un o altre professor. De tots ells he après Geografia en sentit ampli, de forma extraordinària. Amb els companys/es, ex-professors/es de Girona, l'aprenentatge ha estat més directe i continuat, en un despatx on la relació esdevé més d'amistat que de col.legues. Vaig entrar a formar part del cos de Girona, com altres, en una etapa d'autèntica il.lusió, que augmenta cada cop més amb la creació del segon cicle en Geografia i la independència de l'Estudi General.

Aquest període ha estat molt fructífer, perquè, a més a més de la docència, he tingut l'oportunitat de realitzar dues sortides amb el programa Erasmus, a dos llocs que considero idonis per a aquest treball. L'estada entre març i juliol de 1991 a la Facultat de Geografia d'Utrecht (Països Baixos) em va permetre d'aprofundir en la Geografia Quantitativa, amb diversos cursos d'Estadística i G.I.S. -Sistemes d'Informació Geogràfica-. Però valoro, sobretot, les lliçons i el tracte directe amb el professor de Geografia Econòmica Marc De Smidt, en aspectes relacionats amb l'organització de grans grups industrials a la CEE.

Una segona estada, més curta, a Itàlia, a la Facultat de Comerç i Economia de Pavia (Lombardia), m'ha servit per tenir un acostament més directe no solament a la bibliografia sinó al territori dels "districtes industrials" de la Tercera Itàlia. El curs de Geografia Econòmica de Gioacchino Garòfoli i la grata presència al llarg de tot un mes del professor D. Antonio Vázquez Barquero, com a professor invitat de l'assignatura d'Economia Política, m'han estat extraordinàriament útils. Al llarg d'aquestes estades he col.laborat en altres tasques amb geògrafs, especialment amb Mr. Ottens, del Departament de G.I.S. a Utrecht (Països Baixos), i he gaudit de les converses amb el catedràtic de Geografia Humana de Pavia, Doctor Elio Manzi.

Faig aquest breu repàs en el temps intentant explicar que en tot moment calia "anar fent la tesi", avançant en els diferents aspectes, capgirant aquest apartat, aprofundint determinat punt, combinant-ho en hores buides entre classe i classe, etc., amb l'ànim sempre calorós dels companys/es. Si es vol tenir tot controlat, cal fer, realment, un treball d'autèntic equilibrista i no hauria estat possible sense l'ajut desinteressat de la resta de companys/es i la seva tolerància envers els doctorants. Vull agrair, des d'aquí, la franca col.laboració i suport dels/les components de la nostra petita secció de Geografia a Girona, i amb el desig d'arribar a consolidar encara més la Geografia al nostre àmbit.

El tema inicial presentat a l'ajut de la CIRIT no sorgí de manera espontània, sinó que es tractava d'un tema que havia estat rumiat abans, des del cinquè curs, i amb l'experiència del treball de camp a la Vall de Lavansa (Alt Urgell), amb motiu de l'assignatura troncal en Geografia a l'alta muntanya catalana. Aquesta assignatura va ser l'excusa per apropar-nos més a la realitat del camp català i al fenomen de l'agricultura a temps parcial en àrees marginals, en el nostre cas.

La proximitat d'una realitat tan evident com l'especialització agro-industrial de Girona i el fet que no s'hagués fet un acostament a la realitat regional des d'aquesta òptica, em temptà prou com per començar-me a barallar amb les fonts documentals industrials. Fruit d'aquest treball, dels diferents processos i estat de la qüestió, va néixer la Memòria de Recerca, presentada el setembre de 1990, i que calia ampliar, evidentment, per diverses raons. Havien analitzat el fet agro-industrial des del punt de vista productiu, exclusivament i de forma globalitzadora, deixant per a més endavant l'anàlisi del conjunt de les formes d'integració intersectorial, especialment de les etapes de la distribució alimentària..

Ara bé, tant o més interessant que l'agro-indústria en si, era la constatació de la presència al territori de dos components primordials, per una banda, la gran corporació multinacional o no i, per l'altra, tot un seguit d'un teixit industrial més prim i delicat, com era l'artesanat i les Pymes en general. En aquest sentit, vaig reenganxar novament el "sector", amb més empena i ganes que abans. Per això, una de les escasses vies a la informació era realitzar una sèrie de mostres per esbrinar les pautes de comportament del grup.

Una ocasió única va ser poder participar com a coordinador en la preparació i recollida de dades d'una enquesta, emanada d'un conveni sobre Agricultura Regional a l'Europa Mediterrània i portat a terme entre els departaments respectius de Geografia de la UAB i la Universitat d'Eichstätt (RFA); es va fer simultàniament a Avinyó, a Catalunya i a Múrcia, dirigit pels Doctors en Geografia H.G. Möller i E. Grötzbach d'aquella Universitat, i per Antoni F. Tulla, per la UAB. Els resultats globals estan a punt de presentar-se en un simposi de les diferents parts col.laboradores que es realitzarà properament.

Un cop centrat en el tema a investigar, els al·licients han anat en augment, a causa del descobriment diari de nous enfocaments i tendències en el sector que d'entrada resultaven difícils d'imaginar, com és la sorprenent influència exògena i els sistemes organitzatius empresarials, en sector i àrees com aquesta, depenents de Barcelona. Considero que el treball ha valgut la pena, i que ha de constituir un punt de partida per a d'altres treballs industrials i la geografia de l'empresa en general.



## **CAPÍTOL 1 - APROXIMACIÓ METODOLÒGICA**

L'estudi dels components espacials de l'economia ha anat seguint la diferenciació sectorial habitual en agricultura i ramaderia, indústria i serveis. La influència de la Geografia Regional també ha contribuït a donar un major èmfasi a la *territorialitat* dels fenòmens agraris, originant un cert oblit involuntari de la Geografia Industrial i els serveis, contràriament al tracte donat a la indústria com a motor econòmic del desenvolupament.

En canvi, a partir de la consideració del conjunt de transformacions agràries i l'apartat comercial, enteses formant part d'un sistema, el Sistema Agro-industrial, se'ns obre una nova metodologia d'anàlisi territorial, molt més rica i gens limitada pels estrets paràmetres anteriors. Aquest enfocament aporta l'avantatge d'una visió de conjunt, holística, que ens permet situar en cada cas el com i per què de les diverses actuacions dels agents socials, més encara quan hi ha altres aspectes que hi intervenen.

Efectivament, la ciència geogràfica ens aporta un marc de referència obligada, unes coordenades per situar-nos en tot moment i considerar quins són els fets que s'analitzen, la seva situació espacial i territorial, o la localització. Per això, abans d'introduir el lector en aquest treball, voldria relatar breument alguns aspectes.

### 1.1 Presentació

Com hem assenyalat, aquesta tesi s'ha elaborat en dues etapes, primerament amb la Memòria de Recerca a Geografia vam fer un acostament al Sistema Agro-industrial a la Regió II de Catalunya, "filières" i la seva implantació territorial, així com els trets més característics. Es van estudiar, en particular, els processos que defineixen aquesta àrea eminentment endògena, molt connectada, però, amb els mercats de l'àrea metropolitana de Barcelona. Es va fer una petita comparació amb una altra àrea de característiques similars del Llenguadoc-Rosselló (França), el departament de l'Aude, en uns moments on la variabilitat principal del conjunt es deu a la nostra incorporació a la CEE.

La Memòria de Recerca deixava pendent, per a posteriors anàlisis, una sèrie de conclusions, en particular l'existència d'una gran *esclletxa entre un petit grup de grans empreses i tota la resta*, que condicionaven les actuacions respectives a un mercat internacional/nacional i regional/local. Aspecte que ha estat el punt de

partida d'aquest treball posterior, que en el fons considerem força deslligat de la Memòria perquè és més detallat en altres aspectes.

En un altre ordre d'idees, cal recordar que qualsevol nou enfocament que es vulgui adoptar en Geografia Industrial en aquest país, representa un gran esforç de meditació metodològica prèvia, simplement com a resultat de les fonts industrials disponibles. I, tot i així, molt sovint les dades esdevenen escasses i poc fiables.

Un dels grans corrents, si no el principal, dins el desenvolupament actual de la Geografia Industrial, ha estat el *mètode behaviorista*, en considerar que, per sobre d'altres consideracions de caràcter locacional, clàssiques, bàsiques o socials, cal saber què opinen els propis subjectes i quines són les seves reaccions a l'entorn del territori. Per això, aquest treball és un intent per superar l'absència documental assenyalada, i de síntesi quant a pautes decisionals de l'empresari en els dos sectors presents: l'empresari local i la gran empresa transnacional (de vegades no tan gran, però dinàmica i connectada amb les pautes internacionals). Els primers, més arrelats històricament al territori i al seu entorn econòmic que no pas els segons.

A la integració que representa el sistema agro-industrial participen diversos agents amb diferents àmbits de competències de l'Administració estatal i autonòmica (que també creen els seus espais), sindicats i empresaris. No hi ha dubte, però, que és l'empresari qui directament, en la mesura que inverteix/desinverteix, està actuant en termes territorials.

Considerant tot això, em vaig plantejar realitzar tres sondejos, -ampliant amb d'altra informació addicional-, sobre dues mostres que fan referència al primer segment agro-industrial, el caràcter endogen en base a dos models de qüestionaris del sistema alimentari: 1) per explotacions agràries al sector hortícola a les comarques de la Selva i el Maresme i 2) a l'Alt Empordà, per Pymes manufactureres. Del tercer grup, tenint en compte que el seu caràcter transnacional exigia un tractament individualitzat, van entrevistar els directors d'empresa, mitjançant consultes en profunditat. Aquestes serien les pautes de la investigació en si, que es desenvolupa al segon volum del treball. En una tesi tampoc no podia faltar el suport teòric i metodològic, que s'ha tractat en el primer volum.

Globalment, creiem que la interacció agents econòmics-territori i els corresponents espais de la firma és altament positiva, ja que l'empresari és avui dia una de les persones més lliures per decidir, no solament en termes espacials sinó territorials, amb el seu ampli significat de racionalitat econòmica. Agent actiu i passiu d'aquest entorn. L'empresa transnacional, en canvi, en la mesura que actua amb consideracions diferents formant part d'un sistema extern al territori, esdevé un agent de decisions imprevisibles.

Creiem que el títol del treball, **Indústria endògena i transnacional. El cas de la indústria alimentària a les comarques gironines**, és força expressiu del seu contingut i destaca els dos aspectes aglutinadors, com són la Regió II, com a base territorial, i la funcionalitat agro-industrial com a sistema; aspectes eminentment geogràfics que delimiten perfectament el camp de la investigació des del punt de vista espacial i territorial.

Aquesta investigació s'estructura en dues parts i sis capítols, cadascuna d'elles en dos volums separats, més un altre amb la bibliografia analitzada, per ordre alfabètic. La **part I** correspon a una exposició teòrica i metodològica i a un acostament a la realitat agro-industrial de la Regió II. A la **part II** es descriu la investigació pròpiament dita. Per la diversitat dels temes tractats, hem cregut més convenient presentar la bibliografia, gràfics i mapes, segregats per temes i al final de cada capítol.

Els dos primers volums consten de tres capítols cadascun. El capítol primer té un caràcter introductor i a la importància del tema i un acostament metodològic, on es fa un breu repàs a la metodologia emprada, les fonts documentals existents, els objectius i la formulació d'hipòtesi.

El capítol segon, amb sis apartats, fa referència a la Geografia Industrial, i més en concret a la **localització industrial** en sentit ampli. Al primer apartat es tracten els principals corrents en matèria de localització i factors desencadenants, les noves tendències sobre el fenomen regional. El tercer apartat és una anàlisi evolutiva dels estudis i autors precedents que han contribuït a donar suport a la Geografia Industrial i al sistema agro-industrial a l'Estat espanyol i a Catalunya. A l'apartat cinquè es descriu la Teoria General de Sistemes com a base del sistema agro-industrial. Un altre apartat tracta dels trets més característics del sistema a l'àmbit de la Regió II de Catalunya, segons la delimitació actual de la Generalitat. Característiques i processos que ja havien

estat descrits a la Memòria de Recerca de Geografia de l'autor, i que breument se sintetitza en aquest capítol. Hi ha un recull bibliogràfic final en tres blocs, referents a aspectes de la teoria de la localització, de la Geografia Industrial i del sistema agro-industrial i de la Regió II. Els annexos són una sèrie de gràfics i mapes com a complement de les explicacions anteriors.

El capítol tercer consta de sis apartats, amb el títol **Fenòmens industrials al capitalisme tardà**, que fa referència a dos components bàsics com són els corrents actuals en matèria productiva i territorial de la indústria i els fenòmens endogen i transnacional.

Els dos primers apartats perfilen des del punt de vista *teòric i metodològic* els corrents productius actuals des de l'òptica del postmodernisme i la producció flexible en sentit ampli. D'aquí que aflorin subsistemes com els districtes industrials i els mètodes organitzatius de l'empresa japonesa. Els apartats tercer al cinquè, tracten dels subsistemes industrials endogen, transnacional i la seva validesa en el temps, tenint en compte que es correspon amb el suport teòric de la investigació de la Part II.

Partint de les unitats més simples, o empreses agro-industrials en sentit ampli, aquest cos teòric es formula en base a les aportacions del sistema agroalimentari, entès com a un sistema obert, les aportacions dels plantejaments postmoderns aplicats al món de l'empresa, la teoria de la localització, els sistemes industrials i el fenomen de la transnacionalització com són les inversions estrangeres directes i altres formes de control estranger.

Podríem dir que hi ha un cos central, format per les empreses agro-industrials (alimentació majoritàriament) i els seus dos components bàsics: Pymes i transnacionals. En aquest cos incideixen directament les teories de la localització industrial, a més d'altres teories en el marc d'actuació de l'empresa i el sector, que configuren unes relacions definides. Per altra banda, influeix el propi desenvolupament econòmic regional, per verificar finalment la hipòtesi de partida sobre desenvolupament agroalimentari endogen o transnacionalització.

Igual com abans, un recull de la bibliografia tractada, dividit en els dos apartats del capitalisme tardà i del fenomen transnacional. Una sèrie de gràfics i taules inserides en el text i gràfics annexos complementen la lectura anterior.

La **part II** fa referència al treball aplicat o investigació pròpiament, que conformen tres capítols més, del quart al sisè. Més concretament, el capítol quart recull dos àmbits d'anàlisi. Un primer apartat tracta d'un estudi sobre les **explotacions d'horta periurbana** als municipis de la conca baixa del riu Tordera, entre les comarques de la Selva i el Maresme nord que, pel seu caràcter intensiu, caracteritzem com a un model d'agricultura industrial; i el segon apartat és una altra tipologia agro-industrial i és una **mostra de petites i mitjanes empreses** a una comarca perifèrica i endògena des del punt de vista industrial, com és l'Alt Empordà. Tot aquest conjunt té en comú el que podríem dir explotació o petita i mitjana empresa de caràcter autòcton i endogen.

El capítol cinquè recull l'estudi efectuat sobre un seguit d'empreses on predominen diversos sectors d'activitat agro-industrials de tipus **transnacional**, especialment inversions estrangeres directes que, a més a més dels seus trets específics, es contrasta al model endogen descrit abans. Aquest capítol s'estructura en dos apartats: les plantes productives, pròpiament, sobre les quals es fa una anàlisi pormenoritzada i del sector, i un grup de petites empreses transnacionals del terciari i amb inversions exteriors. Dins els diferents apartats de casos analitzats s'ha seguit un guió tipus que recull el fil dels qüestionaris, que permet comparar les diferents empreses, a més a més de les referències bibliogràfiques específiques, de caràcter microanalític, o que afecten pròpiament l'empresa i el sector.

Al capítol sisè es recullen les conclusions; algunes, de tipus general, pel conjunt de la investigació i, altres, en canvi, de caràcter més puntual sobre determinats aspectes o punts de vista territorials. Un volum a part recull el conjunt de la bibliografia per ordre alfabètic i un índex dels gràfics i les taules inserides en el text.

Aquests tres blocs suport de la investigació: explotacions agràries, Pymes i transnacionals adquireixen coherència precisament per la diversitat en tractar tres "grans unitats del sistema agro-industrial", tot i que el punt central, com s'observa, correspon al fenomen transnacional, ja que el nivell d'anàlisi geogràfica ha estat molt més àmplia en base a contrastar diferents fonts d'informació.

El fet de tractar aquests models no és arbitrari, sinó una imposició de l'estat actual de la situació industrial, que ens obliga a tractar no solament estudis

acadèmics, sinó un cert *paquet periodístic*, sobre la situació dels diferents sectors i empreses i polèmica pel que fa a polítiques territorials. En realitat, diria que el tema ha estat molt tractat, més per estudis divulgatius i periodístics que no pas per anàlisis serioses. Tot i així, com veurem hi ha estudis a fons que, sense arribar a formar un cos teòric i sistemàtic, intenten crear una teoria de l'empresa multinacional amb una gran dosi d'empirisme i extremadament desiguals en els plans d'anàlisis.

Aquest treball intenta aprofundir en l'estudi de la Geografia Industrial dins una fase i forma específica del desenvolupament del capitalisme modern, des del punt de vista de l'empresa i els efectes dels corrents de difusió sobre un territori perifèric.

## **1.2 Metodologia**

Pel que fa a l'apartat metodològic, i com assenyalen la majoria d'autors, cal dir que l'estat de les fonts industrials és francament deficient. Les fonts consultades han estat diverses. En primer lloc la **Bibliografia**, com element bàsic en qualsevol tesi, que no solament s'ha utilitzat als apartats teòrics i metodològics sinó també com a complement de la investigació en si. Tenint en compte el caràcter canviant de les dinàmiques industrials, especialment les transnacionals i els aspectes legals que afecten el sistema alimentari, hi ha hagut un suport en **diaris i revistes**, algunes molt especialitzades en Economia i Geografia Econòmica, en tant que altra bibliografia menor tracta situacions de conjuntura sobre determinats sectors i empreses en concret. També abunden revistes geogràfiques més especialitzades en aquests temes, com es pot comprovar realitzant un breu repàs a la bibliografia annexa.

També hi ha moltíssima bibliografia sobre els temes tractats, com es pot comprovar als annexos. El problema, però, no és tant la seva quantitat sinó molt sovint el seu poc valor explicatiu, que cal complementar amb anàlisis empíriques globalitzadores: en el sentit de síntesi i d'adopció de metodologies de treball integradores, ja que difícilment s'entenen sistemes complexos com aquest si no es fa una interacció dels diversos factors i elements que hi incideixen; tanmateix, integrant en una exposició holística interrelacions econòmiques i territorials.

El sistema es complica encara més com a resultat de la gran entrada no solament d'inversions estrangeres directes a l'Estat, sinó de noves formes de control comercial, que no fan altra cosa que incorporar més incertesa als models existents; en la mesura que els centres de decisions són exteriors, origina un cert desequilibri des del punt de vista territorial, a la qual cosa s'afegeixen els canvis en els sistemes de producció, amb l'abandó progressiu de les tècniques fordistes i que donen pas a un nou tipus d'empresa, més flexible i àgil, desmarcada del "core" industrial d'aquelles que no s'adapten a aquest ritme altament competitiu.

En definitiva, considerem que el tema analitzat resulta molt engrescador, però no és gens fàcil de tractar, especialment si el que es pretén és l'obtenció de pautes de comportament que puguin ser extrapolables. Amb aquests plantejaments de partida, la resposta seria aquesta dificultat per constituir un cos teòric general, a partir d'explicacions múltiples, movent-nos constantment en sistemes parcials.

Un segon component ha estat l'anàlisi quantitativa. Una bona part de les dades que es presenten, així com els resultats de la investigació, ha exigint un tractament estadístic previ per a presentar taules i càlcul dels principals estadístics. Un tema com aquest, majorment imbricat en la **Geografia Quantitativa**, obliga, si més no, a l'ús i la utilització sistemàtica d'aquestes tècniques. Tot i així les operacions han estat força senzilles, en base a mesures de centralitat i dispersió, i algunes proves no paramètriques com  $X^2$ , correlacions i d'altres.

En connexió amb l'apartat anterior, s'ha fet un ús sistemàtic de **programes informàtics** en tres vessants bàsiques:

- a) com a processadors de textos, s'ha treballat amb *Framework*, *Word Perfect*, *Page Maker* i *Word*, en l'etapa de presentació final.
- b) l'apartat estadístic s'ha elaborat amb diversos programes-fuls de càlcul: *Lotus1-2-3*, *Framework*, *Microsta* i altres.
- c) algunes bases de dades s'han treballat amb *dBase III Plus* i *dBase IV*, i *Framework*.



d) un tractament més a fons, de l'enquesta de l'Alt Empordà, amb estadística descriptiva i inductiva, amb el programa *Star* (i *SPSSx* si calia algun altre tipus de proves no paramètriques). Aquests apartats corresponen bàsicament a tractament de dades brutes per a la Memòria de Recerca, resultat que es comenta posteriorment al capítol segon i en alguns apartats del cinquè.

Un altre apartat informàtic ha estat la *cartografia automàtica*. Tot i que els objectius de la tesi no requereixen cap tractament especial de G.I.S. o anàlisi territorial a fons, sinó simples mapes temàtics. S'ha utilitzat, sempre que ha estat possible disposar de bases comarcals, el programa *Atlas Graphics*, arxius exportats posteriorment a *Page Maker* per a la seva impressió per làser, amb el resultat dels mapes que teniu a l'abast. L'experiència en cartografia, automàtica o no, sempre resulta altament positiva en treballs geogràfics, i per això hi ha mapes que s'han elaborat també de forma manual i crec que estan, simplement, a l'alçada de les circumstàncies exigides per a un treball com aquest.

Tornant al tema bibliogràfic i a les fonts documentals, cal recordar que el darrer Cens Industrial es va realitzar l'any 1978; ara esdevé, evidentment, defasat i amb una informació pràcticament nul·la. Es van consultar les dades de llicències fiscals provincials de la Delegació d'Hisenda, traspassades a les tres Cambres de Comerç existents a la província (Girona, Palamós i Sant Feliu de Guíxols), per a realitzar un mínim inventari d'empreses actualitzat (que apareix a la Memòria de Recerca). Aquestes dades, pel que fa a volum empresarial, es van contrastar amb altra informació diversa, provinent de l'Institut Nacional de la Salut, en alguns casos, referida a gener de 1990 per empreses de més de deu treballadors, en alguns casos de la Delegació d'Indústria de la província i complementades amb diverses fonts (sindicals) i fins i tot treball de camp directe.

Les esmentades fonts documentals són de les poques que hi ha consultables sobre el sector industrial i ens van permetre analitzar, a la Memòria de Recerca, quantitativament i des del punt de vista locacional, la tipologia empresarial existent, configurant grups per a una anàlisi posterior, com ha estat el cas d'aquesta tesi.

Un gran apartat és la bibliografia purament *agroalimentària* clàssica; especialment els articles a nivell nacional van estar més tractats a la Memòria de Recerca. La indústria alimentària té, per altra banda, unes dades molt sesgades en diverses fonts. Hem fet ús de la informació sectorial més actual que hi ha a

nivell estatal i català, com són informes alimentaris d'Alimarket i d'Aiabeca de diversos anys i, en alguns casos puntuals, estadístiques de la CEE, agrupacions de cooperatives i altres. A més a més, hem fet una sistematització en base a seguiments sectorials dels *diaris i revistes especialitzades* (Actualidad Económica, Fortune, The Economist i altres). Referent a aspectes especialitzats del sector alimentari, ens hem centrat, sobretot, a les revistes Agricultura y Sociedad, la Questionne Agraria, Économie Rurale, El Campo, Papeles de Economía Española i Información Comercial Española, per citar alguns exemples més dominants.

No cal recordar que els articles de revistes són l'únic mitjà actual per resseguir aquest sector tan canviant i el fet transnacional present, especialment dades globals anuals: capital, facturació, empleats, etc. Respecte als grups corporatius més importants, hi ha tot un seguit d'*anuaris* a nivell nacional i internacional, concretament: Fomento 25000 (Espanya); Duns & Bradstreet (CEE); R&D (Itàlia); Directory Macmillan (món), que van actualitzant les dades periòdicament.

Tornem a insistir en els forts condicionaments: en el cas d'haver disposat al començament d'altres dades, la metodologia hauria estat una altra. En aquest sentit volem recordar que, des de fa dos anys, resulta obligatòria la presentació per part de les societats anònimes de Balanç i Comptes de Resultats anuals, que es vénen a sumar a una major transparència informativa, no solament de caràcter industrial sinó econòmica en general, i que potenciarà molt més les anàlisis de caràcter microeconòmic i locals en geografia econòmica.

Pel que fa a les dades de Catalunya, la situació, si fa o no fa, és similar: mancances de tot tipus i escasses publicacions al respecte, tal i com s'indica al capítol segon. La creació, recentment, de l'Institut Català d'Estadística i els Anuaris de Catalunya comença a revifar sensiblement la informació proporcionada per l'INE i altres organismes. El que sí hi ha és un major tractament de dades agregades a nivell nacional, per sectors, províncies i comunitats: Informació de l'INE, Índex de Preus i Industrials, Renta Nacional de España del BBV i altres.

La situació a França, pel que fa a informació industrial regional, no és sensiblement diferent. Així, per la petita anàlisi comparativa sobre l'Aude i el Llenguadoc, hem revisat en alguns treballs previs i dades de l'Insee (l'equivalent

a l'INE i amb una estructura organitzativa pràcticament idèntica pel que fa a epígrafs fiscals i publicacions en general) i de la Chambre de Métiers de Carcassone.

El pla de treball seguit ha estat força minuciós. En primer lloc, tal i com hem indicat abans, vam començar a partir de les unitats més simples: l'empresa, individual o jurídica, i la seva quantificació posterior, assignant-les diferent pes industrial i localitzatiu, amb el resultat global de la verificació dels dos segments industrials que calia aprofundir en pautes de comportament horitzontal i vertical dins el grup i el sector i les interconnexions amb la resta d'empreses. A més a més, sobre la pròpia organització empresarial i estratègica, per tal d'entendre en les actuacions internes una clara justificació en els paràmetres exteriors, de la resta de l'economia i del mercat en particular. Tot això, amb unes connotacions territorials evidents: adopció de metodologies productives, extensió horitzontal i amunt i avall de la *filière*, que en termes territorials significa entendre els aspectes espacials i humans.

A la primera etapa de caracterització del sector, va seguir un ampli buidatge bibliogràfic i teòric, així com una verificació sobre el terreny d'alguns dels models analitzats a diversos àmbits, com els Països Baixos i Itàlia, amb dues estades trimestrals, respectivament. La riquesa formativa adquirida en aquest sentit i, sense oblidar, un ampli coneixement intern de l'empresa, -viscut, en el meu cas, com a executiu d'un banc i d'una transaccional bona part de la meua vida-, m'ha permès contactar i assimilar fàcilment les causes d'aquests comportaments empresarials en un món econòmic hostil i competitiu.

### 1.2.3 Formulació d'hipòtesis

A continuació exposem els plantejaments o hipòtesis de partida, consistents a verificar, des del punt de vista territorial, quins dels dos models de desenvolupament industrial resulten més adients en un medi descentralitzat com la Regió II, per explicar-ne el seu desenvolupament. En altres paraules, això significaria que, acceptant el procés d'integració del sistema agro-industrial regional en el mercat mundial, *quina industrialització resulta més vàlida des del punt de vista territorial, si l'endògena o la transnacional.*

A continuació, s'exposa l'hipòtesi de partida que ha centrat aquest treball de recerca: verificar, des d'un enfocament territorial, quins dels dos models de

desenvolupament industrial seria el més adient per explicar l'estructura i dinàmica del sistema agro-industrial -en sentit ampli- d'un medi perifèric com és la Regió II de Catalunya. En altres paraules, aquest plantejament, significa acceptar el procés d'integració del sistema agro-industrial com a un element més del mercat mundial. En aquest sentit, el tema clau de la tesi serà la comprovació, per a l'àrea gironina, de quin model és el més vàlid des del punt de vista geogràfic: l'organització dels espais locals com a resultat del desenvolupament endogen o la vertebració d'espais més globals per part de l'organització de les grans empreses transnacionals, integrades en corporacions. Així mateix, ha estat bàsic l'estudi de les interconnexions entre els dos models adés esmentats.

Les unitats d'estudi per a la contrastació de la hipòtesi anterior han estat les unitats més simples del sistema, com són les empreses, fins i tot al nivell inferior de planta productiva, en el cas de les empreses transnacionals multiplanta. En altres casos es tracta d'empreses més senzilles, com és l'empresa familiar i de persona física-titular de petits negocis/explotacions agrícoles o la manufactura artesana. Tot plegat, configura dues línies d'actuació simultànies: *el sistema agroalimentari com a tal i el comportament de les empreses inserides en ell.*

L'àrea d'anàlisi ha restat cenyida a l'àmbit territorial de la Regió II com a àrea especialitzada en el sector agro-industrial, sistema integrat en l'economia mundial al voltant de l'estructuració jeràrquica Catalunya, Espanya, CEE i, com a tal, subjecte a diferents competències i regulacions en la matèria.

Estretament connectada amb la hipòtesi bàsica anterior, ens plantegem igualment tota una sèrie d'acostaments al sistema per la via de la contrastació d'una sèrie de punts que s'indiquen a continuació:

1.- L'anàlisi d'una sèrie de tipologies o models individuals, tant des del punt de vista endogen com de les transnacionals, i verificació en ambdós casos de les pautes i factors de localització, especialització i característiques respectives de relació amb el medi geogràfic. A nivell d'empresa, s'intenta esbrinar els processos d'integració de caràcter vertical, horitzontal i diagonal i el paper de les plantes filials a l'àrea d'anàlisi.

2.- L'especialització i complexitat del fenomen agro-industrial: diversificació i lligams intersectorials i com es materialitza al nostre àmbit, on ens apareixeran les variables a ser analitzades, processos, tendències i condicionaments d'un sistema obert, que forma part del teixit industrial català.

3.- Com a punt de referència obligat, l'estructura i evolució de les diferents *filières* agro-industrials i, a escala més àmplia, l'evolució històrica de l'empresa, situació actual i perspectives de futur. En particular, les pautes de localització adoptades per les empreses, que ens porta a descripcions i anàlisis cartogràfiques i descripció quantitativa i qualitativa dels diferents apartats del treball.

4.- Una altra referència i anàlisi rau en els models organitzatius, adoptats per les empreses com a conseqüència de la integració en una economia transnacional. Anàlisi de pautes i mètodes, inherents al model de producció fordista i flexible de l'empresa en el seu conjunt, l'espai operatiu intern i les relacions amb l'entorn: iniciativa, arrelament i sentiment de pertinença al teixit regional.

5.- En relació amb l'apartat anterior, verificació de les implicacions territorials específiques del factor capital (inversió/tecnologia en particular), del món del treball (segmentació del mercat i subcontractació). En definitiva, anàlisi dels posicionaments adoptats per l'empresa en funció de la combinació d'aquests elements en el context de les perspectives empresarials i del procés d'acumulació capitalista i verificació del paper desenvolupat pels aspectes tecnològics com a alternativa substitutòria al factor força de treball.

6.- Anàlisi dels funcionaments/disfuncions territorials plantejades, com a resultat de la presa de decisions de les unitats d'anàlisi, en el marc intern i extern pel que fa a nexos locals (subministraments, ocupació i mercats) i àrees particulars (Costa Brava, mercat interior i espais de l'empresa).

7.- Determinació espacial en base als aspectes anteriors, d'àrees de localització preferents, definides a la Regió II i a les agro-indústries i empreses en concret. Així mateix, les seves connexions amb l'entorn rural i urbà i la jerarquizació territorial existent en la presa de decisions.

8.- Assimilació dels models existents, en el marc de la cultura industrial i la jerarquia industrial territorial, amb altres models territorials com els districtes

industrials o les àrees sistema i la referència a la utilització de factors concrets com les economies d'entorn i d'aglomeració.

9.- Valoració del paper desenvolupat per aquest territori regional com a factor a considerar pel que fa a la indústria endògena i a les empreses transnacionals, autèntics consumidors d'espai des del moment que adopten estructures integrades a nivell mundial de caràcter vertical, horitzontal i en diagonal, abastant una àmplia gamma d'inversions intersectorials. Com a anàlisi puntual, caldrà no perdre de vista en tot moment la CEE, com a referència vàlida per al conjunt del sistema a Catalunya i a l'Estat.

10.- Els mercats, sobretot, esdevenen punts de referència obligats en el sentit que l'empresa es relaciona de forma directa amb el seu propi espai, format pel centre productiu que centralitza les funcions operatives de materials i laboral. L'espai-mercaderia, per una banda, i espai-treball, per l'altra, integrat en el sistema empresa i que configuren a la vegada dues funcionalitats: interna i externa. En altres paraules, l'espai de la manufactura i l'espai de les vendes; l'espai del treball i l'espai social o de relacions humanes amb l'entorn.

11.- La funcionalitat i el paper desenvolupat per aquest espai humanitzat o territori esdevé, així, una font d'anàlisi sobre: els elements que la integren, les interconnexions socials, els mètodes laborals i el món del treball en general; diferents configuracions empresarials i socials: explotació familiar, artesanat, petita indústria i empresa multiplanta.

## **CAPÍTOL 2 - LA LOCALITZACIÓ INDUSTRIAL**

## **2.1 Teories de la localització industrial**

La localització en general, i la indústria en particular, ha estat un dels temes més tractats pels geògrafs i economistes, des de diferents angles a causa dels múltiples factors que s'interrelacionen en el cas de la indústria.

La teoria econòmica clàssica ha estat la pionera en la formulació del tema de la localització manufacturera, amb el plantejament de la teoria dels avantatges nacionals comparatius i de l'especialització productiva en David Ricardo i Adam Smith, plantejaments posteriors neoclàssics i keynesians. També s'ha generat un corrent radical important, basat en els postulats clàssics marxistes de la teoria de l'imperialisme i de l'acumulació capitalista (BARAN i SWEEZY, HYMER, RADICE) i l'organització de les relacions socials i l'espai del sistema de producció capitalista (MASSEY, HARVEY, PEET i THRIFT i la revista *Antipode* en general).

De forma específica, però, una revisió de l'evolució temporal dels corrents analítics i epistemològics permet diferenciar tres etapes conceptuals sobre els processos espacials.

Fins als anys cinquanta, la localització industrial va ser entesa en Geografia com a una resposta al medi físic (mètode fisionòmic) o de caràcter històric (mètode històric-dinàmic). Des de l'economia també es buscaven regularitats espacials, amb enfocaments weberians (SMITH, 1971), la teoria clàssica dels avantatges comparatius, de reducció dels costos de producció, distribució i transferència (ISARD, 1968; HOOVER, 1948). En especial el mètode fisionòmic, lligat als corrents ambientalistes i oblidant, però, progressivament, el determinisme físic subjacent (POUNDS, 1970), i entenent la geografia econòmica com a ciència física i social, descriptiva i explicativa a la vegada.

Amb l'abandó dels enfocaments deterministes anteriors, la dècada dels cinquanta centrà l'atenció dels geògrafs pel mètode històric-dinàmic on la localització industrial rau, sobretot, en factors històrics, deixant els condicionants naturals en un segon pla (GEORGE, 1962), i predomini de condicionants tècnics (tecnologia, transport), històrics (mà d'obra), naturals (energia i matèries



primeres) i per primer cop el mercat. Tot plegat, sense tenir encara una visió clara sobre el seu funcionament específic (SMITH, 1971).

Al llarg d'aquesta dècada es configura la Geografia Industrial, amb l'anàlisi dels factors de localització d'indústries, motivacions i repercussions corresponents, sobretot els referits a una sèrie de sectors. Enfocaments sense major integració, però, de la teoria de la localització (HAMILTON, 1981), basats en casos particulars i amb conclusions limitades i provisionals (LABASSE, 1983).

A la dècada dels seixanta s'entrà en una tercera etapa integradora de la diversitat d'enfocaments anteriors i d'aprofundiment en la teoria clàssica (WEBER, LÖSCH, PALLANDER), o economistes com W. Isard. Etapa important, de construcció de models i teories locacionals, processos espacials i recerca de localitzacions econòmiques òptimes (PRECEDO, 1989), dins la que podríem anomenar Geografia Teorètica, basada en la predicció de la distribució territorial per mitjà de la modelització matemàtica (ALEGRE, 1988).

En aquesta conceptualització teòrica i metodològica, el paper dels economistes ha estat fonamental, amb construccions deductives en quatre corrents teòrics: la teoria del mínim cost (WEBER, 1909); teoria de les àrees de mercat, (LÖSCH, 1944); la teoria de la interdependència locacional (HOTELLING, 1929) i diversos models integrats (SMITH, 1971; ISARD, 1956; GREENHUT, 1956).

Des del segle passat, els factors de producció han caracteritzat la localització industrial des d'una òptica maximitzadora del benefici i de la renda (plus-vàlua en la teoria de l'acumulació capitalista de Marx), que canvia posteriorment pel concepte de "marge espacial de benefici" (RAWSTRON, 1958) i de "localització satisfactòria" (TOWNROE, 1971). Posteriorment, però, s'han efectuat algunes revisions conceptuals amb la introducció del concepte de *subòptim*, de noves variables no econòmiques, l'optimalitat i la llei al·lomètrica dins la Teoria General de Sistemes (HARVEY, 1983).

En aquesta tercera etapa, s'ha incorporat el mercat com a una variable d'interès en la localització, així com els aspectes "behavioristes", sobre el comportament de l'empresari (PRED, 1967), i d'altres característiques de la localització, menys racionals i planificades (ROCHEFORT, 1975).

Actualment, la complexitat del tema, amb interacció dels aspectes geogràfics

amb el conjunt de l'espai econòmic, s'analitza des de diversos punts de vista, no solament tècnic sinó radical, neoclàssic, behaviorista etc., dins una visió integrada de la Teoria de la Localització en la Teoria General de Sistemes (BERRY, 1976), que segrega el sistema industrial de localització espacial de l'activitat, entès com a subsistema; la Teoria dels Jocs (GOULD, 1972); i els models estocàstics (HAGERSTRAND, 1953; MORRIL, 1963).

A més, la Teoria General de la Informació i la de la Presa de Decisions aporten noves interpretacions sobre la localització, basades en el concepte d'entropia (JACQUEMIN i BERRY, 1979). En aquest sentit, la dècada dels vuitanta ha aportat, en particular, un acostament sociològic a la Geografia Industrial, sobre la base del factor humà a l'empresa, amb enfocaments microeconòmics: organització i tècniques d'observació en un intent explicatiu dels sistemes industrials i pautes adoptades (TAYLOR i THRIFT, 1983).

La localització de la indústria és, per tant, el resultat de múltiples factors, i les teories i models existents intenten explicar d'una forma simple el seu funcionament, considerant uns factors com a fixos i, altres, variables (HUGGETT i MEYER, 1981). Teories amb procediments de caràcter deductiu i deterministes que entronquen directament amb els postulats de la Teoria Econòmica General, de plantejaments molt limitats, preocupada per la maximització del benefici (seguits per Von Thünen i Christaller, entre altres). Tot aquest conjunt de teories de la localització, desenvolupades des del camp econòmic, es poden agrupar en quatre tendències principals:

1.- La Teoria del Mínim Cost (Weber i alguns aspectes de Hoover i Palander), mitjançant la combinació òptima dels factors de producció.

2.- La Teoria de l'Àrea de Mercat, amb una localització òptima que facilita un accés a un màxim nombre de consumidors (Lösch és el més representatiu, a més de Hoover i Palander), i la Teoria de la Interdependència Locacional en un mercat duopolista (Hotelling).

3.- La Teoria Cost-Benefici incorpora diversos treballs de Greenhut, Isard i Smith, sobretot, i considera les variacions espacials i temporals de costos i ingressos, a més de les decisions de l'empresari, oferint models més integrats i aplicables a la realitat.

4.- Finalment, les teories behavioristes, o del comportament, centrades en la presa de decisions amb enfocaments més globalitzadors que els anteriors.

Els geògrafs també han realitzat aportacions importants, malgrat que hi ha pocs estudis que s'han plantejat l'establiment de principis generals (SMITH, 1966). Podríem citar, en una etapa, les aportacions de Hartshorn, preocupat per elaborar un mètode general de localització, malgrat la tendència del període per una geografia de caràcter descriptiu. No és, però, fins als anys seixanta que apareix amb força aquesta necessitat de síntesi, de la mà de la Teoria de la Base Econòmica (ALEXANDER, 1954), amb conceptes similars als anteriors, diferenciant entre mercat urbà i local.

Contràriament, la formulació dels principis de Rawstron planteja un mètode de localització basat en restriccions de caràcter físic, econòmic i tècnic. Les primeres s'apliquen quan un recurs econòmic es localitza en diversos llocs alternatius. La segona, més important, parteix de consideracions dels costos fabrils: laborals, primeres matèries, sòl, mercat i capital, i el cost total ve donat per la suma de tots ells o *cost bàsic*, més el *cost de localització* (per variacions de caràcter espacial). Rawstron incorpora el concepte de "marge espacial de benefici" a partir del qual la localització no és òptima, però sí rendible o subòptima. Les restriccions tècniques vénen donades pel nivell tecnològic de la localització, que repercuteix sobre el cost dels diferents factors. El transport no és un element més, sinó que contribueix a les variacions espacials dels altres factors.

El paper més destacat ha estat amb la Teoria Cost-Benefici (Smith) que es desenvolupa dins la Geografia, síntesi de les escoles econòmiques del Mínim Cost i del Cost de Mercat, en el corrent optimalista. Aquest model de Smith considera que localització òptima és sinònim de benefici màxim, i la variació del cost de producció dependrà dels factors corresponents. El marge de benefici és el resultat (Gràfic 2.2.a) de la intersecció entre costos i ingressos, definint una àrea o "marge espacial de benefici", fora de la qual es produeixen pèrdues i la localització seria incorrecta. Aquest model incorpora, tanmateix, línies d'idèntic cost o "isopletes" (Gràfic 2.2.a), inspirades en les isodapanes de Weber.

El model anterior constitueix un punt d'inflexió entre la concepció weberiana clàssica del mínim cost i el mètode behaviorista o del comportament, introduït per Pred, que afegeix el terme localització satisfactòria o subòptima (enfront del



concepte d'òptim de les teories anteriors) i l'abandó de la suposada racionalitat de "l'homo economicus" en les seves decisions (models deterministes).

El model de Pred (Gràfic 2.2.b) ajuda a entendre els elements aleatoris de les distribucions espacials i, a més, ens recorda aquests condicionants humans i d'informació, elaborant una matriu de comportament que relaciona informació percebuda i possibilitat de la seva utilització dins uns marges de probabilitat, amb unes solucions més subòptimes que altres. Aquesta concepció trenca frontalment els conceptes normatius anteriors, amb la creació d'un cos metodològic sobre la presa de decisions en matèria de localització, a més de la possibilitat de combinar els models clàssics amb el factor humà.

### 2.1.1 Enfocaments teòrics

La teoria de la localització industrial tradicional s'ha basat en variants dels postulats de l'economia neoclàssica, tant en l'equilibri parcial i cost mínim (weberians), com l'equilibri general i la maximització del benefici (teoria del lloc central) (WEBER, 1909; LÖSCH, 1944; ISARD, 1956; HOOVER, 1948; MOSES, 1958; MILLS, 1972), tradició, però, que s'ha anat perdent per un ampli grup de geògrafs, des dels camps behaviorista, keynesià o schumpeterià (HAMILTON, 1974; COLLIN i WALKER, 1975; KEEBLE i MACDERMONTT, 1978; HOLLAND, 1976; PRED, 1966, 1977).

Si considerem la geografia estructurada per àrees, en tres escoles principals de pensament (HARTSHORNE, 1939), l'escola locacional seria una d'elles (la resta correspon a l'escola del paisatge, l'escola ecològica i el punt de vista tradicional de diferenciació d'àrees). Dins d'aquella, el terme clàssic s'utilitza per assignar l'obra de dos autors fonamentals (THÜNEN, 1875; WEBER, 1909), el primer, amb un model aplicat a l'agricultura i el segon, derivat en part de l'anterior, amb un model per a la indústria (HAGGET, 1976).

El terme localització neoclàssica es fa servir, en general, per a identificar enfocaments metodològics basats en el treball de Weber sobre el mínim cost de localització (SMITH, 1987), molt diferent del seu significat en Economia, que designa un corrent de pensament dominant des del segle passat. La teoria de la localització, tot i no formar part d'aquesta línia de pensament econòmic, té conceptes comuns amb ella: les seves arrels, cos normatiu, racionalitat de l'optimització de decisions i intents d'integració en la teoria de la producció

(ISARD, 1956; MOSES, 1958; SMITH, 1971).

Tot aquest ampli ventall de teories de la localització permet poder agrupar-les en tres grans grups segons destaquin els factors de cost, la demanda i la interdependència locacional. Malgrat l'existència de treballs anteriors (Launhardt, Von Thünen, així com els economistes clàssics A. Smith, J.S. Mill, Ricardo i Marx, i altres referits a determinats aspectes de la localització industrial), Weber va ser el primer en formular una Teoria General de la Localització, basada en els factors de cost i que té en comú amb el primer grup els postulats de la competència perfecta en Economia, ja que la localització s'efectua allà on el cost sigui mínim, facilitant de tal manera una maximització del benefici amb les premisses d'una indústria preestablerta i les matèries primeres disperses.

Aquesta teoria considera tres grups de costos: *de transport* (en funció del pes i la distància; de caràcter *laborals* i *economies d'aglomeració* (i deseconomies), aquests últims com a factors locals, centrats en economies d'escala, que podrien definir-se com avantatges derivats del fet que una quantitat de producció s'aglomera en un determinat lloc (TINACCI, 1987).

El concepte d'aglomeració se centra sobre les economies d'escala, analitzant les conseqüències en termes espacials del procés d'especialització-diferenciació-reintegració, que ha constituït l'essència de les etapes de desenvolupament des de la Revolució Industrial. La introducció del concepte "d'umbral" (PRED, 1965; LLOYD i DICKEN, 1972) desplaça l'òptica des de la producció a la distribució geogràfica.

Weber és conegut, sobretot, pel seu èmfasi en els costos de transport, que minimitzen el cost total (cost de transport d'inputs i outputs que pot variar per múltiples raons), que Weber il·lustra amb un exemple senzill (Gràfic 2.1) amb dues fonts de subministraments industrials d'inputs i un punt de consum, conformant així el conegut "triangle de localització" industrial d'inputs.

Les "isodapanes" són les línies que connecten fonts d'identificat cost de transport (matèries primeres i productes acabats), amb una isodapana crítica que té el mateix valor que el punt de mínim cost (on es localitza aquest punt òptim "P" i qualsevol altre possible). Cal considerar, però, que malgrat el concepte teòricament estàtic del territori, o espai, Weber no arriba a oblidar del tot la dimensió històrico-social, el territori pròpiament dit.

En base al model, també s'analitza el cost laboral diferencial, com a factor de localització. Dóna per suposat que varia en funció de la productivitat, però l'estudia específicament amb un enfocament geogràfic. La indústria es localitzarà d'aquesta manera al punt de cost laboral mínim, sempre i quan l'estalvi de cost de mà d'obra que proporciona la nova localització sigui superior al corresponent cost de transport. Com reconeix el mateix àutor, les pautes de caràcter laboral es converteixen en norma a causa de les millores en els sistemes de transport i el cost de la mà d'obra en augment progressiu (que mesura amb un coeficient de cost de treball per unitat de producte).

Finalment, Weber conclou dient que la indústria tendeix a concentrar-se en llocs de mínim cost, amb tendència a l'aglomeració (per la configuració d'isodapanes cada cop més pròximes entre si), com es pot verificar al Gràfic 2.1. Weber defineix així el concepte "d'aglomeració tècnica o pura" (i de desaglomeració) de dos tipus: aglomeració tècnica per economies d'escala (augment del volum de producció) i aglomeració social, per avantatges que proporciona la presència d'altres plantes properes. Distingeix aquestes aglomeracions pures d'altres, aglomeracions accidentals, motivades per la presència de grans ciutats, ports i nodes de transport en general.

La *teoria de les àrees de mercat* intenta explicar un camp oblidat en la teoria weberiana, com és la influència de la demanda en la localització. En aquest model, la planta teòricament disposa d'un monopoli espacial i l'objecte del mètode és explicar la dimensió i la forma de l'àrea de mercat. En aquest sentit, la teoria d'A. Lösch és molt ambiciosa, intenta edificar un cos i mètode vàlid de localització. Lösch és el més directe continuador de l'anàlisi christalleriana, introdueix el concepte analític de regió com una plana homogènia amb uniformitat de distribució de matèries primeres, de la superfície-cost de transport, de la distribució de la població, gustos i preferències. Com es veu, premisses no gaire diferents, en definitiva, a la regió que compleix la hipòtesi d'aïllament de Von Thünen.

A diferència de Weber, Lösch no assumeix que producció i consum siguin uns valors fixos, o que la demanda estigui predeterminada, i critica la insistència del primer en la recerca del mínim cost: "tan absurd com considerar una localització òptima en el punt de màximes vendes" (LÖSCH, 1954).

La seva anàlisi geomètrica comença amb un "pla isotròpic" (Gràfic 2.3.a), de superfície homogènia amb una població uniforme d'agricultors autosuficients amb preferències similars i capacitat tècnica. S'assumeix una producció i demanda idèntica pels compradors de cada producte. El cost de transport és proporcional a la distància, de tal manera que la dimensió i les característiques de la planta estaran en funció del preu del producte i la taxa de transport.

La corba de demanda és "QF", la quantitat demandada és "q" i el preu pagat per la indústria "p". En tant que la distància des de "P" vagi en augment, la demanda caurà fins arribar a ser nul·la en el punt "F", que delimitarà, així, el límit de "l'àrea de mercat". Amb l'entrada posterior de noves empreses es va creant un teixit hexagonal i s'arriba a una situació d'equilibri a llarg termini (Gràfic 2.3.a).

Com es veu, el model de Lössch és complementari del de Weber, ja que si aquest oblida la concentració de la demanda, el primer no incorpora els costos diferencials ni les variacions en la topografia, densitat poblacional, comportaments humans o les possibles situacions en què els competidors es puguin localitzar en un mateix punt, per la qual cosa el model té moltes limitacions per poder-se aplicar al món real.

Una tercera escola, o de la "interdependència locacional", a l'igual que l'anterior, relaciona localització i demanda, ignorant el factor cost i emfasitzant la interacció de les decisions empresarials (primera vegada que s'incorpora un element behaviorista). El model més conegut és el de Hotelling, que assumeix una població homogèniament distribuïda en un mercat lineal per dos únics oferents de productes idèntics (mercat de competència imperfecta, conegut com a duopoli), cadascun amb similars costos de producció i capacitat comercial (la proximitat al mercat estarà, doncs, en funció de l'elasticitat de la demanda).

Per a obtenir uns preus d'equilibri tals que puguin maximitzar els seus beneficis, les empreses haurien d'establir una confrontació per eliminar el rival, o bé pactar en matèria de preus, situant-se en el punt mitjà de la seva àrea de mercat, on els costos de transport es fan mínims. La situació real és molt més complexa en el cas d'existir oferents, o si la població no resultés homogènia (l'aglomeració incrementa la diferenciació productiva i incorpora economies d'escala).

Cadascuna de les teories anteriors ofereix diferents visions i paràmetres sobre la localització. Se n'han formulat d'altres, però, en un intent integrador des de diversos acostaments teòrics. Així, W. Isard, creador de l'escola de Ciència Regional, intenta crear una síntesi abastant el ventall d'activitats econòmiques: plantes, localització urbana i agrícola, i a totes les escales, local, regional i internacional, sobretot en base a una certa sofisticació de les teories de Weber i Lössch (i de les àrees de mercat de Palander, del lloc central de Christaller, a més dels usos del sòl agrícola de Von Thünen).

De Weber incorpora la localització de primeres matèries i oblida el consum, superposant a aquest paisatge la xarxa hexagonal de Lössch, transformada en una altra més complexa i adaptada a la realitat (Gràfic 2.3.b, on les línies rectes des del centre representen les rutes de transport). Aquest nou teixit mostra com la densitat de la demanda és major a prop de les concentracions urbanes, on les àrees de mercat resultaran inferiors, i viceversa.

El seu intent d'integració entre escala local, regional i internacional, en canvi, no arriba a assolir els objectius proposats, però es tracta, evidentment, d'un model més realista que els plantejats fins aleshores i on, per primera vegada, l'espai participa com un element de més en tant que superfície no homogènia dels fluxos econòmics.

Un altre enfocament en la línia anterior és el corresponent a M.L. Greenhut, (GREENHUT, 1952A, 1952B, 1956) que dedicà la major part del seu llibre a fer una crítica i anàlisi de les escoles de la teoria de la localització, realitzant, però, una contribució important en dos aspectes: a) emfasitzant el paper dels factors no econòmics (com la presa de decisions, ja que com ell mateix demostrà les desviacions entre teoria i realitat poden ser considerables en no introduir altres variables explicatives als models), i b) suggerint la importància de verificar els plantejaments teòrics en la investigació empírica.

En aquest sentit es pot considerar Greenhut com un pioner dels plantejaments behavioristes comentats a continuació, ja que l'empresari, quan actua, no és el ser racional teòric, ben informat i optimitzador de resultats, sinó molt sovint tot al contrari, fet que, per altra banda, ja s'havia plantejat de forma indirecta en la teoria clàssica. Greenhut estableix un model d'equilibri locacional, basat en les teories dels mínims costos, màxims ingressos i interdependència empresarial, "minimax", pel qual la indústria es localitzarà on s'espera que la competència



obtingui major benefici per raons d'incertesa i de competitivitat. Localització centrada en els factors de demanda de cost (mà d'obra, transport, producció i derivats d'economies i deseconomies d'aglomeració).

Altra aportació important (SMITH, 1966), model en la línia de costos comparatius d'Isard, incorporant el concepte de "marges espacials" de Rawstron. Formula així una teoria integral de costos i d'ingressos variables. El model considera el conjunt del territori i defineix així variables respecte a superfícies de cost i d'ingressos, en la recerca d'un òptim. Altres models propugnen alternatives integradores i emfasitzen determinats aspectes com l'aprofundiment en el conjunt de models com a sistema (GARRISON, 1959), o regions nodals (HAGGET, 1976).

Els estudis de localització de caràcter behavioristes es desenvolupen a la meitat dels anys seixanta a la Universitat de Washington (CARR, 1983), en el camp de la Geografia de l'Empresa, malgrat que alguns autors es fan ressò del fenomen molt abans (KRUMME, 1969) explorant l'impacte econòmic i els canvis tècnics en àrees locals, bàsicament a l'entorn de decisions d'inversions de les grans companyies industrials (ampliat posteriorment al conjunt de les firmes). La localització industrial esdevé, així, un resultat dels canvis provocats pel mercat o simple adaptació a l'estructura de l'organització (TOWNROE, 1972). Aquesta escola recupera l'espai concebut en els termes de Von Thünen, que havia estat oblidat en la teoria de la localització clàssica, reconeixent que les decisions de localització s'han d'entendre més holísticament, tenint per objectiu la presa de decisions (CARR, 1983).

Al llarg de les darreres dues dècades, la interacció que es dona entre gran empresa, per una banda, i organització econòmica, per l'altra, ha passat a anomenar-se "enfocament behaviorista dels canvis locacionals a la indústria", corrent que també ha tingut algunes crítiques per l'exagerat èmfasi que presta a l'empresa privada com a dinamitzadora del canvi industrial. Dins el corrent behaviorista hi ha dues escoles de pensament sobre la teoria weberiana. Una d'elles rebutja la posició tradicional (WOOD, TAYLOR) i l'altra la defensa i segueix la seva línia interpretativa (DICKEN, KRUMME, SMITH).

Malgrat els intents per aplicar aquest corrent metodològic a la Planificació Regional (per part de l'escola de Washington de la Geografia de l'Empresa, que adapta les teories econòmiques de l'organització a l'anàlisi locacional en

geografia) no ha arribat a quallar en un cos teòric específic. En Economia, contràriament, sí que s'ha creat una Teoria Behaviorista de la Firma (CYERT i MARCH, 1963), amb la formulació d'un model de comportament oligopolístic relacionant preus i decisions d'output, teoria que els geògrafs quantitativs del final dels seixanta van recollir per a l'anàlisi de l'empresa, en especial de la gran empresa i la Geografia de les Organitzacions (DICKEN, 1976; MAC DERMOTT i TAYLOR, 1982).

L'anàlisi behaviorista rebutja els plantejaments clàssics, ja que considera que per a la gran empresa no es tracta solament d'obtenir un valor òptim, maximitzador del benefici, sinó aconseguir, si més no, uns subòptims en altres variables tant o més importants. Els principals elements analitzats en la teoria són les estructures de control, les formes de realització de beneficis, penetració als mercats, innovació de productes, processos i racionalització en un marc d'incertesa empresarial entre explotació de les oportunitats comercials i minimització del risc a fallir.

El Gràfic 2.4 il.lustra aquesta interacció entre alternatives i condicionaments del mercat, I; inputs i el seu cost, II; i III, l'anàlisi de les pautes locacionals i d'accés a mercats regionals. La importància d'aquest procés per part de la gran empresa (amb centralització de decisions i immersa en una constant evolució d'adquisicions i venda de filials) és de tal importància que fins i tot ha arribat a quallar com a model per a l'empresa pública.

Els estudis sobre organitzacions es plantegen en base a dos elements interactius: l'empresa i el seu entorn, i la complexitat organitzativa de la gran corporació correspon "de facto" a coalicions d'interessos, de manera que no falten les crítiques sobre el suposat oblit de l'entorn econòmic en aquest tipus d'anàlisi (CARR, 1983). En canvi, s'han fet intents per adaptar teories com la contingència estructural a l'anàlisi locacional (MAC DERMOTT i TAYLOR, 1982) i la influència dels desenvolupaments ambientalistes en models locacionals a escales regional i internacional. (NORCLIFFE, 1975; HAMILTON i LINGE, 1981). La primera suggereix que les estructures i estratègies de la firma s'adaptin al seu entorn.

Entorn de la firma cal examinar-lo a dos nivells (Gràfic 2.4): el de la firma pròpiament i de les plantes productives, origen i destí respectius de les decisions adoptades dins la corporació. L'entorn nacional, I, correspon a les

organitzacions relacionades amb la firma: clients, finances, proveïdors, etc. L'entorn de les plantes manufactureres, *II*, ha estat, en canvi, més analitzat des de la Geografia de l'Organització per la incidència directa sobre els mercats regionals. Tanmateix, en les decisions d'inversió en funció de les IED (Gràfic 2.5), apareixen una sèrie de tendències de decisions i motivacions en el plantejament de l'empresa (WOOD, 1987).

El tractament seguit per bona part dels estudis behavioristes dels darrers anys ha consistit a investigar les causes i tipus de canvis locacionals a l'entorn de tres qüestions bàsiques:

- la importància de les decisions de caràcter locacional en el conjunt de decisions de la firma.
- influència a l'àmbit local pels canvis de propietat.
- quines són les relacions exteriors més crítiques per a la gestió, així com el paper exercit per les plantes productives al respecte .

En la dècada dels vuitanta, les anàlisis behavioristes, al contrari, s'han decantat més per les polítiques regionals i els resultats obtinguts de la implantació de grans empreses, desviant els enfocaments anteriors. A més, el control de la gran empresa sobre l'economia local i la forta centralitat en aquest sentit han provocat la decadència dels capitals locals en sectors fortament especialitzats (WATTS, 1980; TOWNROE, 1975).

Malgrat que la informació sobre la propietat no assegura pautes definides sobre el comportament de la firma a llarg termini (DICKEN, 1986), s'ha produït un desviament de l'atenció behaviorista cap a:

- l'anàlisi de la propietat dels grups exteriors (gestió externa i dependència) i dels nacionals cap a l'estranger; així com sobre el seu rol dinamitzador local (DUNNING, 1974; DICKEN I LLOYD, 1976).
- l'impacte de les empreses multiplanta sobre l'especialització funcional regional i el transvasament de la informació processada (localitzacions d'oficines centrals de gestió en àrees urbanes específiques).
- l'impacte locacional de les vendes i adquisicions accionaries i la seva fi: reestructuració de capitals, racionalització productiva, canvis tecnològics,

consolidació comercial, eliminació de la competència, a més d'altres causes diverses que determinen la mobilitat industrial dins àrees concretes (MASSEY i MEEGAN, 1979).

Malgrat que la teoria de localització behaviorista ha aportat importants enfocaments en certs processos de canvi, l'excessiu èmfasi donat a les variables pròpies d'aquest mètode i el fet de no incorporar l'entorn ha facilitat serioses limitacions al camp de la Geografia Industrial (CARR, 1983).

Si en la majoria dels casos una adquisició exterior representa un menor control dels poders locals amb centralització de decisions en mans exteriors i pèrdua de treball (molt sovint la compra representa un sanejament i venda posterior), no té perquè ser necessàriament negativa a llarg termini, en la mesura que la seva actuació pot donar pas a una dinamització indirecta de l'àrea en qüestió (així ha estat en àrees puntuals, com el cas de Citröen en Vigo).

A la tipologia d'estudis behavioristes esmentats caldria afegir els que afecten a les relacions productives exteriors: d'informació periòdica i estratègica i com a suport de les plantes manufactureres (MAC DERMOTT i TAYLOR, 1982); els que analitzen relacions entre indústria local i exterior i sobre la utilització dels recursos d'informació i matèries locals (MARSHALL, 1979), qüestió que, si més no, explica el funcionament del sistema econòmic, segmentat en grans organitzacions (corporacions emergents, basades en moviments financers internacionals) i firmes de menor dimensió de caràcter nacional i/o regional-local, dependents d'aquelles pel que fa a supervivència (TAYLOR i THRIFT, 1982).

La interacció i direcció dels fluxos d'actuació del sistema indicat permet observar el comportament operatiu (Gràfic 2.5) entre empreses líders, intermèdies, endarrerides i de suport (cada una amb objectius econòmics diferenciats dins el sector respectiu). Gran part del grau de dinamisme de l'empresa petita es deu a l'alt risc suportat: acceptació de pràctiques productives en precari, subcontractació, producció artesanal, caràcter familiar, treball a temps parcial, autofinançament, etc. (WOOD, 1987).

La major part dels models de localització industrial esmentats se centren en l'estudi de la unitat productiva simple, en un sol lloc i sobre els pressupòsits de la competència perfecta, pautes diferents al comportament espacial de la gran

empresa oligopolista, subjecte d'importància cabdal en l'economia moderna. Si considerem, a més a més, que la gran empresa ultrapassa fàcilment les fronteres regionals fins al nivell internacional, amb una àmplia varietat de processos i decisions (on la capacitat adaptativa d'una planta pot resultar significativament diferent de la resta d'indústries del sector) ens trobem davant una lògica locacional pròpia de relacions amb l'ambient extern.

Aquestes decisions no són assumibles per un sol subjecte sinó per un grup (individus diferents dels ostentadors de la propietat o accionistes), que realitzen l'activitat executiva o "tecnestructural" (GALBRAITH, 1968) i que és descentralitzada posteriorment a les diverses unitats. Es tracta d'una burocràcia especialitzada dins la cadena del "management", on els treballadors i subcontractats actuen no com a autòmats (d'un model industrial fordista), sinó com a petits socis en la producció, amb una certa capacitat per a redissenyar productes i processos. Amb la creació de noves formes de propietat i control ("holdings", "joint-ventures") es genera un tipus de lligam quasi independent quant a actuació operacional de les subsidiàries, a les quals molt sovint es disfressen els beneficis via transferència de béns i capitals (SABEL, 1988a).

Per a aquests grups d'empreses: conglomerats, "holdings", corporacions i multinacionals, tot i que, òbviament, el benefici és un objectiu últim a assolir, el seu paper no és tan decisorí com la necessitat de disposar d'una visió de futur àmplia a llarg termini, que permet garantir la pròpia supervivència i creixement de l'empresa. Supervivència que rau bàsicament en la pròpia capacitat de generar nous coneixements, "*know-how*" (invertint en R+D, creant tecnologia pròpia, obrint nous mercats, diversificant la gestió, diversificant productes, etc.). Inversions i actuacions que, per norma general, són capaços de desenvolupar processos locacionals (que per ells mateixos constitueixen ja una afirmació del seu futur) però que, sobretot, procuren obtenir un major valor de l'empresa en el mercat global, ser més atractiu i operativa pel conjunt de parts implicades (no solament accionistes i clients de forma directa, sinó proveïdors, treballadors, la mateixa administració i amb un prestigi davant la competència).

Com a resum, podríem afirmar que la gran empresa multinacional es diferencia, especialment, per la seva capacitat de representar una estratègia complexa i flexible en el pla tecnològic, del producte -multiproducte- i en el pla espacial i temporal. Les raons assenyalades impliquen un procés de decisions que va més enllà de la mera maximització del benefici (i minimització del cost) amb un

procés de gestió en constant evolució (per expansió i contracció de la seva dimensió), diversificació productiva, reorganització interna i reclassificació de les relacions exteriors (CONTI, 1989).

Les pautes de comportament espacial de la gran empresa han estat analitzades per diversos corrents metodològics, com la teoria de l'organització (KRUMME, 1969; HAMILTON, 1976), que considera decisions locacionals de caràcter explícit (localitzacions directes) i implícit (alteracions de les funcions empresarials en empreses preexistents). Aquest corrent, a més a més, té en consideració la importància de nous factors no tractats en la teoria locacional tradicional, com la legislació dels països receptors, el reforçament de la posició dominant en el mercat i la creació de "joint-ventures" o empreses mixtes.

### 2.1.2 El corrent marxista

Una altra font de teoria integradora és el neomarxisme des de l'òptica de la localització (MASSEY, 1978a, 1978b; DUNFORD 1977a, 1978b; CASTELLS 1977a, 1977b; CASTELLS i GODARD 1974; HARVEY 1975; BARNBROCK 1974; BLUESTONE i HARRISON, 1980; STORPER et al., 1981; STORPER i WALKER, 1979), no tant en un intent de reemplaçar les teories anteriors, com de revisió de plantejaments amb nous conceptes estructuralistes, sobre el model bàsic de reproducció capitalista: tipus de producció, plus-vàlua, circulació i acumulació de capital, formes de producció, progrés tècnic i organitzatiu.

Corrent que connecta i aprofundeix en les arrels filosòfiques hegelianes de les doctrines de Marx i Von Thünen (per citar alguns dels primers estudiosos del tema de la localització) sobre el paper de l'expansió geogràfica i el domini territorial en l'estabilització del capitalisme (colonialisme i imperialisme) (HARVEY, 1981). Efectivament, Marx desenvolupa un nou enfocament de la teoria de la localització, centrat en la pròpia dinàmica, amb la possibilitat de connexió teòrica entre creixement econòmic i estructura espacial. Anàlisi espacial que connecta la teoria de l'acumulació i de l'imperialisme (HARVEY, 1975).

La teoria de l'acumulació ens diu que la demanda creixent -expansió de producte- es crea de forma intensiva amb la penetració de capital en noves activitats, creant noves necessitats socials i estimulant el creixement poblacional. També es crea, però, extensivament, és a dir, expandint-se geogràficament a

noves regions (per pròpia necessitat del procés d'acumulació), incrementant el comerç exterior, exportant capitals i, en definitiva, creant un mercat mundial.

Les dificultats en la intensificació s'ajusten amb l'expansió geogràfica per tal de mantenir la taxa de benefici (configurant una estructura general de relacions centre-perifèria en la producció i l'intercanvi). L'espai, el paisatge físic del capitalisme, és l'element passiu d'un procés continuat de destrucció (crisis periòdiques de capital fix), i de reconstrucció posterior, adaptat a les noves necessitats d'acumulació; paisatge, en definitiva, de contradicció i tensió (HARVEY, 1982).

Altres enfocaments sobre localització seran tractats en capítols posteriors, com el cas de la gran empresa multinacional, el cicle de producte (VERNON, 1966, 1971) i els enfocaments marxistes de la internacionalització del capital (en què la dimensió espacial no té autonomia en tant que expressió última del procés estructural del sistema econòmic i social).

Les multinacionals, per les seves connexions exteriors, estan sotmeses a múltiples tensions en la seva organització, referents a fenòmens de concentració i difusió territorial, ja que actuen amb una *perspectiva global*, adaptada a les circumstàncies concretes dels llocs on operen (RADICE, 1975; PALLOIX, 1973; 1978), i generen tensions internes de mobilitat entre inèrcia local i objectius globals. Els seus avantatges són que poden *organitzar l'ocupació de l'espai i la història de la seva pròpia geografia, seguint plans preestablerts* (HARVEY, 1982).

### 2.1.3.- Factors de localització

El sistema industrial, en realitat, no és tan simple com se'ns planteja en els models esmentats abans, ni tan sols és fix en el temps, de tal manera que la indústria experimenta un moviment continuat de caràcter intern i exterior. D'aquí ve que els factors de localització experimentin tanmateix aquesta dinàmica. Molt sovint es fa una classificació massa simple dels factors de localització en clàssics, com la proximitat de la indústria de begudes als nuclis urbans per raons de cost i de pes; bàsics: en funció del mercat, mà d'obra, transport, comunicacions, energia i primeres matèries; i socials: conflictivitat, legislació medi-ambiental, qualificació de la mà d'obra i economies d'aglomeració i d'entorn, "scope". També es parla de factors de localització

**interns i externs a l'empresa.**

Tot i així, els agents bàsics de la localització intenten justificar la relació existent entre els diversos factors i la localització industrial, *tenint en compte que s'observa una aparent racionalitat o regularitat en les pautes de localització industrial* (BERRY, 1976). Racionalitat que cal diferenciar d'aleatorietat, ja que la racionalitat d'una localització s'explica pels mecanismes de competència econòmica, en tant que l'aleatorietat del fenomen suposa una decisió inicial de l'empresari presa a l'atzar.

Entrant en els factors de localització, el primer i el més important és el factor humà, generalment l'empresari que ha de prendre les decisions de localització industrial (GREENHUT, 1964; LÖSCH, 1954), tot i que cal fer una diferenciació entre empresa individual, societat anònima i sector públic (HAMILTON, 1981). La formulació d'aquests nous plantejaments behavioristes dins la teoria de la localització s'ha realitzat, fonamentalment, per geògrafs (RAWSTRON, 1958, PRED, 1967).

El paper de l'empresari privat en la política territorial (la localització industrial, en definitiva) està molt subjecte als corrents político-socials del moment. Malgrat tot, és l'administració, generalment, qui cobreix certes mancances de la iniciativa privada per a obtenir un millor equilibri territorial. Quan el desenvolupament regional "des de dalt", però, perd acceptació, s'investiga en el paradigma "des de baix" (VAZQUEZ, 1987).

La Història està plena de casos d'indústries aparegudes en llocs inesperats, malgrat la presència d'altres regions i ciutats més centrals (Detroit era una ciutat menor abans de convertir-se en la capital de l'automòbil per creació de la Ford el 1910). És a dir que, contràriament a la teoria de localització weberiana, la indústria és capaç de generar els seus propis mecanismes de creixement, generant nous factors de producció o de mercat on no existien abans (STORPER i WALKER, 1989).

Els plantejaments sobre què, com i per què de les decisions locacionals variaran en cada cas. La iniciativa privada, en principi, haurà de buscar la màxima rendabilitat a la seva inversió entre les diverses opcions possibles (de comportaments espacials, entre d'altres). No sempre és així, ja que molt sovint determinades localitzacions, sobretot de les empreses més petites, obeeixen



postures personals. En la gran empresa es tracta de plantejaments corporatius a llarg termini, decisions de caràcter públic, polítiques o de qualsevol altre tipus, lògicament dins un marge de benefici acceptable (REES, 1974).

El grau d'optimització en l'elecció ja ha estat descrit en el sentit que l'empresari actua en funció de la "informació percebuda" i la seva habilitat per transformar-la (PRED, 1967). Altres autors també indiquen que, quant més important sigui la informació i les motivacions pel benefici, l'empresa se situarà més a prop de l'òptim, i al contrari. Un cop decidida i portada a terme la instal·lació industrial s'observa, però, una inèrcia al canvi, no solament per raons de cost econòmic, sinó del mateix personal directiu que ha creat un entorn de treball que els resulta familiar (MUELLER i MORGAN, 1962).

La planta o unitat de producció constitueix l'element del sistema industrial que necessita per al seu funcionament els factors de producció, capital, sòl (aquest entès com a capital, però) i mà d'obra. Unitats que poden ser pròpiament productives, associades (com laboratoris i altres o correlacionades, comercials, de transport, etc.) (HAMILTON, 1979), o situacions mixtes de les anteriors.

Històricament, el factor de major influència sobre la localització ha estat la matèria primera i l'energia. Importància, però, variable en funció de la seva contribució al producte final i les facilitats d'extracció i de transport. El cas més evident van ser les indústries extractives i les fonts d'energia als inicis de la industrialització. Factors que han anat perdent importància amb el temps, en la mesura que els centres de consum han adquirit una major rellevància locacional. Convé recordar, si més no, aquests trets físics sobre decisions de localització industrial posteriors i en la configuració d'una bona part dels espais tradicionals industrials existents actualment, fundats sobre economies d'escala i d'aglomeració.

Els sectors depenents de les matèries primeres, o indústries de baixa mobilitat, són a bastament coneguts: extractives (mineria especialment) i energia, agroalimentari i papereres. El factor energètic ha deixat de ser determinat (tal i com havia estat a l'etapa proto-industrial i durant la Revolució Industrial, amb canvis entre energies alternatives, aigua, fusta, carbó, electricitat, etc.) a excepció d'alguns sectors concrets, com el químic. Tot i amb això, l'energia continua sent un element de discussió estratègic fonamental pels països desenvolupats i causa directa de múltiples disputes internacionals, així com una

continuada justificació per adoptar polítiques pro-energètiques.

La força de treball com a factor de producció (i com a única font de plus-vàlua en el pensament marxista) resulta avui dia més determinant que les matèries primeres, sobretot quan pensem en un mercat internacionalitzat per l'efecte de les companyies transnacionals. Si en algunes etapes inicials de la industrialització es buscava una utilització de la mà d'obra a baix cost (femenina i eventual sobretot, en el tèxtil de la primera Revolució Industrial), després de l'experiència del model fordista, qualificació i ensinistrament han adquirit importància (i com a resultat de la nova divisió internacional del treball), malgrat que el cost laboral no hagi deixat mai d'ésser un objectiu bàsic de l'organització i de localització.

Les teories de la localització suggereixen que les firmes seleccionaran en particular aquelles en què es maximitzi el benefici, sobre la base dels factors de cost i d'ingressos canviants de forma espacial. Per això, els diferents sectors industrials s'orientaran a localitzacions en regions diferenciades, segons la teoria dels avantatges comparatius (MORONEY i WALKER, 1966; ESTLE 1967).

Tot i així, el treball és una variable que no s'analitza en els models econòmics neoclàssics, ja que es parteix d'un valor fàcilment predeterminat en funció de l'oferta i la demanda. A més a més, la tecnologia permet substituir aquest factor treball per majors dosis de capital. Els possibles desequilibris entre oferta i demanda generen, però, diferents modalitats de localització: atracció industrial, descentralització, amb estabilització salarial, atur, etc. i models específics de manufactura: "putting-out", submersió i segmentació laboral. En la mesura que el canvi tecnològic avança i els costos laborals augmenten, hi ha una tendència cap a una progressiva substitució de la mà d'obra per capital (tecnològic en sentit ampli), o la recerca de noves àrees industrials d'inferior cost, o una combinació d'ambdues.

Avui dia, als països desenvolupats i al món capitalista en general, el mercat laboral es troba molt segmentat des de diferents angles (arma específica de defensa del sistema davant les crisis periòdiques): segmentació tecnològica i salarial, per àrees, per sectors econòmics i grups. Fins i tot donant lloc a mercats laborals diferenciats dins la pròpia firma. Raó per la qual els esquemes previs sobre les modalitats de treball i contractació, resten desfasats davant la rapidesa amb què la tecnologia (organització en definitiva) influeix sobre la mà

d'obra com a factor industrial.

Un tercer factor a considerar és el capital (en sentit ampli, financer, i com a mitjà de producció i d'intercanvi) que no és objecte d'una localització específica però resulta determinant per a la determinació d'aquella, al aportar uns mitjans sense els quals l'empresa no podria existir com a tal. En aquest sentit, la jurisprudència ens recorda que capitals són tots aquells bens materials o immaterials capaços de ser quantificats en unitats monetàries i que es materialitza en un balanç. El factor tradicional, sòl, terra en sentit ampli, queda pertant incorporat dins aquest concepte ampli de capital com a propietat, per transformar-se dins el procés econòmic.

Amb altres finalitats es parla a l'interior de l'empresa de actiu, capital fix, variable, propi, alien, financer, circulat, etc., tots ells formant part d'una mateixa fí, transformar-se en producte per la seva transacció, a més de referir-se a un valor per a la quantificació del patrimoni i el càlcul de benefici. Si més no, caldria diferenciar les diverses formes de capital per la seva liquiditat, tenint en compte que un actiu determinat serà tant més preferible quant més elevat sigui el seu valor, més líquid i major capacitat tingui per a generar beneficis ( anomenat "cash-flow" en la teoria de gestió).

Per això el paper del capital financer (de la banca i altres institucions monetàries) sobre la inversió i la localització resulta tan fonamental, possibilitant aportar de forma immediata els mitjans bàsics per crear tot tipus de bens. El paper de les finances sobre l'organització de l'activitat econòmica ha estat tradicionalment un camp poc abonat pels geògrafs (HAMILTON, 1981), pot ser per la complexitat i manca de dades.

La tecnologia, cúmul de coneixements tècnics, es genera per mitjà dels invents i la innovació (SCHUMPETER, 1939), i la capacitat tecnològica d'una economia constitueix un cos de coneixements aportat per un nombre limitat de persones amb accés a tal informació (SCHMOOKLER, 1966). Per això, aquest factor és un dels més importants, centrat no solament en determinades mans, sinò a escala regional, ja que les àrees perifèriques són dependents de les centrals o "core àrees" en subministraments tecnològics, especialment de R+D (GODDARD i THWAITES, 1987).

Al llarg de l'exposició teòrica de la localització ha anat apareixen el paper del

mercat com a factor, que va adquirint una importància gradual dins l'activitat manufacturera. Els mercats de matèries primeres i de consum són cada cop més importants sobretot per la indústria més tecnològicament avançada i dinàmica, que precisa d'una amortització ràpida de les inversions. En aquesta tasca el paper de les tècniques de marketing esdevé bàsic, possibilitant una acceleració del procés del capital en *CAPITAL-PRODUCTE-LIQUIDITAT-CAPITAL*. En definitiva, malgrat la presència de múltiples factors, la localització industrial s'ha anat decantat de forma considerable envers el mercat com a factor més influent, estretament connectat als mecanismes de distribució i de l'expansió del fenòmen urbà (LABASSE, 1987).

Com hem vist, les diverses teories sobre la localització donen cada cop més importància als *valors relatius de l'espai*, i no als trets físics que el condicionen. Ara bé, aquesta localització s'ha de materialitzar en un espai absolut o físic, el sòl, com a resultat de les decisions prèvies. En aquest sentit, l'espai adquireix un valor econòmic específic i un factor d'emplaçament qualitatiu i quantitatiu.

La localització estarà pertant, igualment en funció d'aquesta variable, amb un cost del sòl elevat (terreny, infraestructures, possibilitat d'expansió futura, etc.) a les àrees urbanes i terciaritzades, i més baix a les àrees rurals. El caràcter extensiu del sòl industrial vindrà condicionat així per la pròpia dimensió empresarial, les reserves d'estocs i tamany dels subministraments. Al mateix temps, dependrà del tipus d'indústria en concret: magatzems, infraestructures vials i de serveis, i àrees de reserva (HOOVER, 1948). En aquest sentit, el sòl com a variable és un factor molt sovint determinat en funció del seu cost que pot afavorir la descongestió d'àrees tradicionals.

Altres característiques inherents a aquest emplaçament o "conveniències" poden ser la disponibilitat d'aigua abundant (bàsic en alguns processos industrials) o un clima determinat (indústria alimentària i altres). Els condicionaments i trets legals (medi-ambientals, administratives, polítiques) i d'altre tipus (barreres psicològiques, paisatge, etc.) també poden esdevenir dificultats o avantatges addicionals a la localització, arribant a ser importants elements a considerar en alguns casos.

Lligat al fenòmen del transport i el seu cost, el factor distància, o accessibilitat, es relaciona amb aquest espai mitjançant uns fluxes de mercaderies, capitals i mà d'obra (ROCHEFORT, 1975). D'ahi que els eixos de transport esdevinguin

autèntiques localitzacions puntuals per a l'activitat econòmica, buscant una accessibilitat que augmenta (de forma jerarquitzada, primant els eixos principals) prop de les grans aglomeracions i viceversa.

Conjunt ampli d'eixos, des dels més tradicionals com carreteres, i autopistes, vies fluvials, ferrocarrils, ports i aeroports (conectats amb els sistemes de distribució i magatzematge), o els més moderns com les xarxes telemàtiques i de comunicacions (imatge, telefonía, i satèlit, distribució automatitzada, etc.). És precisament en base a la presència d'aquestes xarxes que es realitza la decisió de localització per determinades activitats terciàries, tecnològiques i d'industries de R+D, deixant en un segon plà altres factors tradicionals.

## 2.2 El punt de vista regional a l'anàlisi locacional

### 2.2.1 Anàlisi regional

L'anàlisi regional, malgat no tenir una autonomia científica, ha estat una de les qüestions més investigades a fi de determinar perquè unes regions es desenvolupen i altres s'estanquen. En la dècada dels cinquantes i sixantes apareixen importants aportacions teòrico-doctrinals al respecte que es podrien agrupar en quatre grans blocs: a) models regionals neoclàssics, b) teories de la causació acumulativa i interpretació centre-perifèria, c) interpretacions de caràcter radical i d) diverses teories del creixement regional.

Els models neoclàssics tenen un escàs poder explicatiu sobre el tipus de creixement regional, i la variable espai no es pren pràcticament en consideració i les distintes regions es consideren com a simples unitats de producció agregades.

Els models de causació acumulativa i centre-perifèria tenen un trasfón comú, tot i que els seus plantejaments no són del tot coincidents. Les propostes s'han formulat tant per explicar les relacions entre països (MYRDAL, 1957; HIRSCHMAN, 1958) com entre regions d'un sol país, en un procés en què les regions "core" en matèria d'inversions i innovacions concentren la investigació i nous desenvolupaments, basant-se en el concepte *d'economies d'aglomeració*.

La definició centre ("core")-perifèria tampoc és uniform, variant amb els diferents corrents teòrics i científiques. Hi ha un cert acord quan a jerarquia i relacions de domini entre divisió del treball i processos productius, que definirien com a regions "core" aquelles amb nivells de concentració productiva relativament superiors a la perifèria (CHASE-DUNN, 1988). Dins l'enfocament schumpeterià (SCHUMPETER, 1939), la definició d'activitat "core" té caràcter d'innovació tecnològica, relegant a la perifèria activitats més exposades a la competència, amb nivells de renda inferiors (ingressos, beneficis, rendes i salaris).

Altra corrent caracteritza aquestes àrees dins uns *nodes de cadenes productives*, de tal forma que la diferència entre agricultura/indústria central o perifèrica rau en la intensitat del factor capital (WALLERSTEIN, 1978). Igualment es parla

de perifèria del centre i centre de la perifèria, seguint estratificacions urbanes o d'altre tipus (també s'ha fet un cert ús del concepte de "semicore" per referir-se a una jerarquia dels llocs centrals). El concepte de *semiperifèria* introduït per Wallerstein s'interpreta per a relacions de classe o activitats intermitjies en alguns moments històrics, definició amb dues acepcions diferents: a) àrees amb un equilibri entre activitats centrals i perifèriques i b) àrees on predominen activitats intermitjies d'intensificació de capital o treball.

Periferització que implica que hi han unes àrees que no participen d'una relació de tracte similar a les altres, sinó que s'engancen de forma dependent en aquesta jerarquització, i es refereixen al domini de processos centrals i de dominació. Un altre concepte en Wallerstein és que el *comportament cíclic* és inherent amb el model de producció capitalista. Aquest procés d'atracció industrial autogenerat de la perifèria envers el centre (MYRDAL, 1957) anomenat *causació acumulativa*, crea un efecte multiplicador regional de efectes imprevisibles (com a resultat d'economies d'escala i d'aglomeració). La succió d'energia dels espais perifèrics a les àrees centrals "*backwash*" s'associa indisolublement a la devallada corresponent d'aquells, degut a una pèrdua de recursos (descapitalització i personal especialitzat). També es pot generar un corrent invers, de consum i productiu, cap a la perifèria, "*spread effects*".

Les aportacions d'altres autors (PERROUX, 1955, 1960; BOUDEVILLE, 1966) coincideixen en alguns punts amb les anteriors, encara que el seu anàlisi es centra en la polarització exercida per algunes indústries motrius o grups, i en el paper de les ciutats com a pols de creixement. Indústria de gran dimensió, amb dinamisme tecnològic i productora d'efectes induïts sobre la resta del sector. Es tracta d'un model que no afecta al conjunt del sector, sinó a una particular categoria d'indústries, les que generen la polarització centrada en la indústria motriu, amb enorme influència sobre el territori i d'àmplia utilització als anys sixantes i començament dels setantes pel disseny de polítiques regionals.

El model de centre-perifèria té els seus orígens en l'enfocament de les relacions entre grups de països i la seva aplicació a l'anàlisi regional de la mà de geògrafs i economistes (FRIEDMAN, 1966, 1972) respecte a les desigualtats i relacions centre-perifèria o nord-sud, colonialisme, i dependència econòmica i política. Model questionat per altres corrents teòriques posteriors, com la *industrialització difosa* que trenca aquest dualisme entre indústria urbana i rural. Resulta discutible, però, en el sentit que si bé es pot arribar a complir a nivel

espacial, les contradiccions del sistema capitalista continuen més enfortides, si cal, amb la industrialització rural, degut a la major flexibilitat laboral i taxes de benefici superiors.

El tercer bloc són les interpretacions de caràcter radical corresponents a tesis que neguen la possibilitat de corregir els desequilibris territorials per altres vies que no siguin radicals amb el sistema. Vinculats a alguns dels principis de la teoria marxista afirmen que la "manifestació territorial del creixement no és més que el reflexe dels interessos de classe, de la apropiació de plus-vàlues a nivell espacial i del suport que els governs proporcionen al capital privat.

Les idees bàsiques dels models de desenvolupament regional desigual coincideixen amb les anteriors, amb algunes variants: antagonisme ciutat-àrees rurals, mecanismes d'explotació de les grans unitats de producció i la desigual penetració espacial de capital (MALIZIA, 1978; MARKUSEN, 1978, HOLLAND, 1976; FRIEDMAN i DOUGLAS, 1978).

Finalment és possible agrupar en un sol bloc vàries propostes teòrico-polítiques desenvolupades durant l'etapa prèvia a la crisi econòmica i què, tot i ser heterogènies, tenen en comú l'anàlisi dels possibles mecanismes de creixement regional, sense fixar-se, però en les desigualtats interregionals, com ocorria als models anteriors. Formen part d'aquest grup els *models keynesians*, la *teoria de la base d'exportació* i els *models de multiplicador-accelerador* regional, aplicats als efectes expansius d'un sector o activitat. En especial les polítiques keynesianes, que proporcionaren durant quasi dues dècades un suport teòric a múltiples polítiques regionals aplicades arreu el món, i que en aquests moments es nota una certa represa teòrica de Keynes i Schumpeter, envers el desenvolupament occidental i l'integració dels països de l'Est.

### 2.2.2 Funcionament de l'espai industrial

Quan s'analitza l'evolució teòrica de la Geografia Industrial al llarg de les darreres dècades s'observa que el focus d'atenció ha anat variant en funció de les tendències econòmiques de cada període, que si als seus inicis es limitaven als estrets punts de vista weberians, posteriorment s'ha centrat en els components locacionals de les petites firmes i les economies d'aglomeració. Altre camp important ha mostrat una estreta relació amb les decisions de localització, organització geogràfica i d'informació (behaviorisme) sobre les



majors firmes (WATTS, 1989).

El canvi de tendència envers la petita empresa es deu en bona part a la crisi dels setantes i a un nou *enfocament neo-liberal* al món occidental, que ha potenciat una reestructuració del sistema productiu en base al foment d'unitats inferiors en tamany i una nova estratègia organitzativa postfordista.

Estretament relacionat amb aquests aspectes, el desenvolupament endògen es decanta per un àmbit territorial descentralitzat, reestructuració urbana-rural i la interacció de les dues tipologies empresarials (i l'entramat socio-econòmic local indirectament), en una "aliança lucrativa", com a única possibilitat la supervivència dels petits negocis dins un segment del mercat gens cobert per la gran empresa (BRUSCO i SABEL, 1981).

Pautes de descentralització que acostumen analitzar-se a la llum de la *teoria estructuralista*, que enfatitza el paper de la innovació i la visió neo-Schumpeteriana de l'ajustament espacial del sistema productiu diferent de la localització neoclàssica, en particular de les empreses multiplanta (VAZQUEZ, 1988). Teoria que cal corregir, però, en el cas de països de desenvolupament tardà com l'espanyol, amb aportacions explicatives dels processos: socials, històriques i geogràfiques. La tendència descentralitzadora esmentada, per altra banda, també és contrària als plantejaments de la teoria de la Causació Acumulativa (MYRDALL, 1957).

Som conscients de la dificultat que representa escindir un subsistema nacional o regional per límits fronterers o administratius en general, tenint en compte la internacionalització de l'economia, i en particular dels fluxes de capital i informació. D'ahí que solament el model de subsistema transnacional s'integraria plenament en aquesta concepció espacial mundial de l'economia.

Un subsistema industrial el formen el conjunt d'assentaments, fàbriques o unitats de producció amb una determinada estructura funcional (PRECEDO, 1989). Els fluxes dels sistemes poden originar-se de les interaccions amb sistemes exògens: econòmics, institucionals, tecnològics, etc. A més els lligams interns al sistema de caràcter vertical, diagonal, horitzontal i de serveis en comú. Conjunt de fluxes que, a més dels factors de localització, configuren diferents estructures funcionals d'indústria especialitzada i/o diversificada.

Partim de la base que una especialització territorial proporciona avantatges comparatives per economies d'escala i d'aglomeració, la diversificació, en canvi, facilita una major estabilitat com a conseqüència d'una reducció del factor risc i més implicació social, de forma tal que els diferents subsistemes cercaran una optimització com a resultat de la combinació de les característiques industrials esmentades (especialització i diversificació).

Característiques implícites als dos models bàsics d'agrupament o localització: dispersa i concentrada, resultats de factors històrics de localització com les fonts d'energia i recursos, actualment esdevinguts, però, en altres com el preu del sòl i la mà d'obra, factors tècnics afavorits per noves tecnologies o meres estratègies empresarials tendents a un menor cost laboral o per la proximitat al mercat.

La dispersió espacial implícitament afavoreix un model de desenvolupament endògen, on predominen bona part dels sectors artesanals i agro-industrials (alimentació en particular), degut a la proximitat de matèries primeres i la seva conservació, el treball a domicili o "putting-out system" ("Verlagsystem" medieval), que pot donar lloc a un sistema productiu dispers i flexible, de caràcter espacial, productiu, etc. (GAROFOLI, 1991). En aquest sentit, *la fàbrica deixa de ser un patrimoni exclusiu de la ciutat per a adquirir un creixent protagonisme en la configuració d'un nou paisatge rural.*

Model/s on predominen empreses de menys de 100 treballadors, PYMES com en el cas d'Itàlia i el Japó, sovint amb l'adopció d'estratègies de caràcter regressiu: ajuts públics, treball domiciliari, negre, evasió fiscal i contractual, etc. (PACI, 1988), estratègies que justifiquen aquest dinamisme i suposada eficàcia. La pluralitat de termes usats per a definir aquesta economia no oficial (economia paral.lela, submersa, invisible, fantasma, informal, il.legal, irregular, no monetària, social, alternativa, etc.) fa referència als diversos apartats econòmics on actua: oficial, no oficial monetària, no monetària, alternativa, social, etc. Economia no oficial en general, partícipe en major o menor grau del desenvolupament de la industrialització difosa a diversos àmbits regionals, i amb enfocaments des de la sociologia, en autors com Brusco, Sabel, Bagnasco i Paci, aplicada al cas dels districtes industrials italians i altres àrees europees endògenes.

Alguns estudis sobre empreses industrials han pres un enfocament espacial

mitjançant els fluxes d'aprovisionament i les relacions amb la clientela (VERGNEAU, 1985), relació contractual que, a més de definir un seguit de relacions econòmiques i de mobilitat de les pròpies empreses, originen uns fluxes de relacions espacials de caràcter territorial, molt arrelades a la vida local.

A tall d'exemple, en el cas espanyol, segons algunes estimacions (RUESGA, 1988), el 18 % de l'ocupació industrial alimentària estaria submersa, jugant un paper d'amortidor econòmic des de començaments de la crisi dels setantes (TAMAMES, 1984). Altres estudis (PICÓ i SANCHIS, 1983) intenten demostrar que aquesta modalitat de l'economia permet restablir un nou ordre en les relacions laborals, allargant la vida de l'organització sobre la base d'aquest model obsolet de desenvolupament, i proporcionant a l'empresa un cert marge de maniobra en la dependència internacional. Solució fàcil, tenint en compte que el que caldria en molt casos és un canvi estructural del sistema productiu, d'un cost més elevat, però, per la qual cosa s'aplica majoritàriament en segments productius i àrees de caràcter dependent.

No manquen, però, els detractors del model confirmant que, tot i donar-se un considerable creixement del nombre d'empreses a l'etapa del capitalisme tardà, aquelles creen empleo solament pels seus titulars, i sovint de tal naturalesa que no proporcionen el nivell de vida desitjat (STANWORTH i STANWORTH, 1990). En el cas del desenvolupament d'àrees rural, ha estat àmpliament acceptat considerant que és una de les poques opcions socials viables en àrees marginals (ETXEZARRETA, 1988).

El *desenvolupament local*, com a tal, representa no tant un creixement del PIB, sinó una combinació òptima de factors i recursos, *utilització de les pròpies capacitats* i difusió de la informació. L'impacte del procés assoleix característiques ben definides per una banda, i diferenciades respecte a les àrees veïnes per l'altra, que representa una transformació de l'economia i societat local, producte de tres factors primordials:

- 1.- Factors endògens que mobilitzen l'economia local envers el mercat.
- 2.- Reacció als canvis tècnics i organitzatius foranis, amb resultats de regulació social i valoració dels propis recursos en un procés de cooperació interempresarial amb les institucions socials.

3.- Factors exteriors amb forta incidència sobre les estructures locals (en particular noves inversions d'una certa dimensió).

Els dos primers casos representen clarament un procés endògen autocentrat, amb control autònom. El tercer, en canvi té un caràcter extravertit, determinat per una diferenciació dels costos de producció. Alguns autors han analitzat, tanmateix l'impacte de la gran empresa en el desenvolupament local (CAPRIATTI i FLORIO 1986; VALENTINI 1986). Obviament, el primer model incorpora variables més específiques que el segon.

Per la pròpia definició de desenvolupament local, s'ha interpretat restrictivament com a procés endògen en quatre estadis (COFFEY i POLESE, 1984), centrat en un creixement des "d'abaix" (STÖHR, 1981, 1984,1986), desenvolupament "agropolità" (FRIEDMANN i DOUGLASS,1975; FRIEDMANN i WEAVER, 1979), ecodesenvolupament (SACHS, 1980) i de desenvolupament de les potencialitats endògenes locals mitjançant programes institucionals. En tots els casos aquest reforç a l'esperit organitzatiu-emprenedor constitueix una referència obligada degut a la debilitat financera que caracteritza el model (FUÀ, 1977; ANTONELLI, 1980).

La literatura sobre desenvolupament endògen és molt àmplia a l'Europa mediterrània, en un intent de comprensió no tant de la nova dinàmica de desenvolupament regional, del sistema integrat de la petita empresa (d'àrees sistema i districties industrials), i de la industrialització rural, sinó com a profunda reflexió teòrica sobre la política de desenvolupament exercida a l'àmbit local, de formació i d'introducció de innovacions, i en definir sobre el paper desenvolupat per la indústria en la ordenació territorial d'àrees perifèriques.

Les etapes posteriors d'aquest desenvolupament endògen (GAROFOLI, 1991) comencen per la creació d'empreses locals i la constitució d'una xarxa productiva regional/local d'interdependència "regional network" i un augment de la productivitat fins a la constitució de sistemes més complexes (obertura als mercats internacionals, fabricació de maquinària i altres innovacions específiques per a la indústria local).

Una segona etapa més complexa, es constituïria en base a la capacitat exportadora i pel propi pes de la indústria a la regió, consolidació dels propis

recursos i capacitat de resposta al desafiament exterior, coordinació d'iniciatives públiques i privades i la creació d'institucions locals pròpies de coordinació entre economia, societat i aspectes institucionals. En qualsevol cas es sobreentén que ens trobem davant un procés "sense trencament" en el sentit de no destrucció d'estructures preexistents, sinó d'una modificació substancial de l'organització del territori (FUÀ i ZACCHIA 1983).

A les àrees rurals sense experiències industrials prèvies, la producció s'organitza a partir d'especialitats i aptituds professionals concretes amb una transformació (en termes d'organització industrial) de l'artesanat tradicional, i ampliació de la "fil·lière" productiva del sector primari, acompanyada d'un creixement de la productivitat en aquest sector. I que, molt sovint, comporta un desplaçament de les estructures productives *avall* o "*forward linkage effects*" (en especial de bens finals agro-industrials) i *amunt* o "*backward linkage effects*" (amb introducció d'innovacions tècniques per racionalització de la productivitat de la mà d'obra, i progressiva producció d'inputs, productes intermitjos i maquinària per a la producció local). A més de considerar l'efecte multiplicador sobre el propi consum, estimulador de la producció endògena, certes avantatges fiscals i d'altre tipus.

Hi ha un corrent teòric dels que opinen que la importància recent del model endògen, més que una conseqüència de noves formes de industrialització postfordistes és resultat de la *crisi del paradigma funcionalista* que simplificà l'espai al nivell de suport en que actuen les autèntiques forces motrius, de caràcter econòmic i que, lògicament també conformen localitzacions i jerarquies espacials (PECQUEUR, 1988).

Efectivament, aquesta difusió econòmica des de dalt ha estat durant molt de temps el paradigma teòric dominant i base del desenvolupament i la política d'equilibri territorial, en especial per la expansió continuada del model de gran empresa, molt connectat amb les àrees urbanes (GAROFOLI, 1987).

Tornant a insistir sobre el fenomen de les PYMES, la seva classificació i estructura organitzativa dins un sistema endògen, es podria sintetitzar dins tres models d'articulació territorial o etapes de l'evolució del sistema (GAROFOLI, 1991):

### *1.- Àrees d'especialització productiva*

Aquest seria l'àmbit territorial més simple, amb predomini de les PYMES d'un sector concret que encara no generen prou interrelació entre elles. Hi ha pertant un sistema local tipus horitzontal ja que totes les empreses concòrren en un mateix mercat i amb idèntics productes. La seva localització es basa en un mercat favorable de mà d'obra (femenina sobretot), *flexibilitat laboral i sòl assequible*. A més de la presència de treball a domicili sota comanda i *subcontractació de capacitat*.

Àrees que conformen un model de desenvolupament de tipus extensiu, que precisa generalment d'una política intervencionista per dirigir la seva trajectòria. L'estratègia seguida és simplement de caràcter adaptatiu, competint amb altres àrees en base a uns costos laborals baixos i la seva flexibilitat, "dumping social", de caràcter territorial.

## 2.- Sistemes productius locals

Aquest segon model territorial correspon a àrees on predominen les PYMES en tots els sectors, en molts casos fabricant productes similars. Zones encara monoprotectors, amb una comercialització de caràcter horitzontal, però amb forta interrelació entre empreses d'un mateix sector.

Al igual que l'anterior encara es tracta d'un model de caràcter extensiu, amb un sistema ja estructurat, però, i una consolidació històrica de tècniques manufactureres i adaptatives. Aquestes àrees tenen un enorme impacte sobre l'economia i societats locals, determinant molt sovint una substancial identificació socio-cultural entre el propi sistema productiu i les polítiques de caràcter locals. Precisen, però, d'una política d'intervenció de les esferes socials, en especial la *tutela* de l'Administració, que pot reflectir-se en possibles polítiques econòmiques locals beneficioses pel sistema (localisme econòmic).

## 3.- Àrees-sistema

Constitueix la tipologia més desenvolupada de l'especialització productiva de les Pymes, malgrat no sigui el final obligat d'una industrialització difosa. Les seves característiques principals són la presència d'una acentuada divisió del treball entre les empreses, que diversifiquen els sistemes productius locals amb un creixent grau de complexitat: relació entre empreses de caràcter intersectorial i

intrasectorial. Sovint, la complexitat del sistema local es complementa amb la producció de bens d'equip pel propi sector (control de les tècniques productives), de forma que el procés de transformació pren un caràcter intensiu.

El procés de desenvolupament de l'àrea esdevé així autocentrat, autònom i autosostingut quant a recursos locals (caràcter emprenedor, capitals, treball qualificat, tecnologia local, etc.). És a dir, que el sistema productiu local es troba en condicions de conduir el propi procés de desenvolupament i transformació.

### 2.2.3 Districtes industrials i especialització flexible

L'aparició de diversos estudis de Becattini, Piore i altres sobre els districtes industrials, degut a les característiques que ha estat adoptant la indústria a partir dels anys setantes sorgeix (de fet torna a aparèixer), un nou paradigma en matèria d'industrialització que recupera el concepte de *districte de Marshall*. Piore i Sabel en concret i amb independència de la crisi del model fordista, aporten un nou discurs centrat en les facilitats que proporciona l'entorn per a un nou model continuador del desenvolupament capitalista.

Més que de model caldria parlar de diversos models en una etapa postfordista amb tres tipus de relacions entre el capital (estratègies de subcontractació i de propietat), entre aquest i l'Estat, i amb el món del treball. Precisament els aspectes laborals adapten dues estratègies bàsiques del fordisme (BENKO i DUNFORD, 1991): el taylorisme com a principi d'organització i un diferent grau de rigidesa contractual i salarial o neo-taylorisme aplicat als Estats Units, Regne Unit i Espanya (taylorisme sense les avantatges del fordisme), *toyotisme* al Japó, o els models alemany i suec, *kalmarisme*.

A més diversos teòrics com G. Garofoli des de la Geografia Econòmica venien aplicant aquests condicionants als espais industrials nord-americans i europeus de la perspectiva de la difusió del fenomen industrial. Les causes que expliquen aquest procés cal buscar-les principalment en deseconomies d'aglomeració i en la nova divisió internacional del treball, NDIT, per raons de costos.

Precisament l'enfocament de la política industrial dels darrers quinze anys (a nivell macroeconòmic i sectorial, regional o empresarial) adopten bona part d'aquest model de creixement i en línia amb les investigacions de l'economia

clàssica i neoclàssica (descentralització productiva, etc.)

Es podria definir el districte industrial (SAIBENE, 1964) com aquell *territori on la majoria de la població presenta, a nivell individual o comunitari, una accentuada tendència a articular al màxim les iniciatives econòmiques, i a adoptar sense resistència els mitjans i instruments adients d'evolució tecnològica*. Una de les dificultats en l'anàlisi de districtes industrials és, però, precisament el fet territorial, l'absència d'una frontera estable, ja que no és immutable, sinó que es tracta d'un fenomen vivent (BECATTINI, 1985). Malgrat que la majoria d'estudis localitzen el fenomen des del punt de vista territorial (en particular a Itàlia, on es parla dels districtes de Prato o de l'Emilia-Romagna per exemple, de forma divulgativa i fins i tot simplista, allunyat de la conceptualització original) no hi ha unanimitat al respecte, ja que altres autors enfatitzen el fluxes interempresarials i la innovació d'un itinerari econòmic concret de forma espacial indefinida i difosa ("filières" productives en sentit empli) per sobre del fet territorial (i humà) que els caracteritza.

La reflexió d'A. Marshall sobre districte industrial constitueix encara avui dia una font d'anàlisi i inspiració sobre el problema de l'organització industrial (BELLANDI, 1987), que ens permet reflexionar sobre la seva obra i conceptualització originals. Concretament dedicà tot un capítol dels Principis d'Economia (MARSHALL, 1966) es dedica a "la concentració de la indústria especialitzada en localitats particulars", indicades amb el terme "districte industrial" (aplicat als casos de Lancashire i Sheffield), i en un sentit completament diferent al de ciutat manufacturera. Es a dir, una aproximació marshalliana a l'organització industrial basada en *economies externes d'aglomeració*.

Altres districtes històrics especialitzats han estat analitzats darrerament per historiadors com la manufactura de teixits a Lyon i Saint-Etienne, Alsàcia i Philadelphia; indústria de la llana en Roubaix; cotó en Pawtucket i Rhode Island; indústries metàl·liques a Solingen, Remscheid, Sheffield i Birmingham, propagació de l'idea d'una república d'artesans independents, units en un entramat de dependències mútues. Investigació sobre districtes industrials que continuen realitzant els historiadors econòmics pels segles XVII i XVIII amb l'interés explicatiu sobre els factors desencadenants d'una possible especialització regional posterior en productes de massa o/i flexible.



Aquests sistemes econòmics estructurats els podem trobar avui dia de forma similar a Baden-Württemberg (RFA), Rhône-Alps (F), Jutland (DK), Smaland (S), la Terza Italia i fins i tot a l'interior de ciutats com Torino o Los Angeles, i eixos com la ruta 128 del Massachusetts Institut of Technology. Per a arribar a aquest model d'economia industrial moderna hi han moltes possibilitats diferents ja que, si bé no existeix un model tradicional, en tots els casos s'arriba per la via de la proliferació d'especialitzacions organitzatives entre empreses (SABEL, 1988c).

La Història del capitalisme és plena d'exemples d'aglomeració industrial, que pot trobar-se desintegrada verticalment, concentrada a les grans ciutats del món com la indústria de rellotgeria en Londres el segle XIX, la roba i joieria en Los Angeles o la cinematografia en Hollywood, però també la trobem en forma de petits agrupaments regionals com els districtes industrials de Prato i Bologna en Itàlia, o d'East Midlands al Regne Unit.

El districte industrial en Marshall ha adquirit característiques sectorials força precises: el calçat, el textil, etc. connotacions sense significat d'homogeneïtat productiva de les empreses, dins el districte, sinò una àmplia gama de sub-indústries i indústries subsidiàries configurades de forma vertical, lateral o diagonal. Economies externes d'aglomeració (locals i fixes), economies en definitiva en el cost de producció i comercial, dels que una empresa es pot aprofitar quan està immersa en un aglomerat relativament gran en termes de producció. Marshall també suggeria que (per la forma de localització comú en un districte industrial) es dona una relació entre avantatges d'especialització i proximitat territorial.

També fa relació a una "atmosfera industrial" (MARSHALL, 1919; LAMPARD, 1953), experiència en el treball, una certa actitud a la responsabilitat i habilitat en el maneig de màquines i materials (MARSHALL, 1975). De tal forma que *l'aglomeració industrial en un districte, desenvoluparia amb el temps en els habitants una actitud de predisposició a l'especialitat industrial que Marshall considera un procés cultural lligat a la pròpia necessitat de les indústries.*

Altre avantatge entre aglomeració i intercanvi comercial, la rapidesa de les vendes, ens suggereix que en la mesura que augmenta la freqüència i la necessitat d'una ràpida contractació i eficàcia, proporciona certes avantatges d'una

localització de l'activitat en comú. Per altra banda, la realització normal de transaccions es basen en el coneixement i confiança mútua, com és el cas del districte, a més de la possibilitat d'una estandarització productiva comuna, que dona lloc a tot un ampli ventall de transaccions comercials.

El punt de vista de Marshall és que quan la petita empresa treballa en un districte industrial se li obren més i majors possibilitats de renovació dels coneixements tècnics. Efectivament, ens ve a dir que l'existència d'un cert "know-how" afavoreix l'adquisició d'innovacions externes. Difusió estrictament connectada amb l'atmosfera industrial i a una comunicació d'idèes freqüent i eficaç com han demostrat alguns autors posteriorment (ALLEN, 1983).

Altres especialistes al respecte, com a M.J. Piore, conegut per la seva teoria sobre *dualisme industrial* i C.F. Sabel, introductor del concepte *especialització flexible* analitzen les característiques del districte industrial en funció d'una connexió de la zona amb el mercat i en l'ús flexible d'una tecnologia sempre més productivista, i per la creació d'institucions regionals tals que equilibrin la cooperació i competències entre empreses, animant una innovació constant (PIORE i SABEL, 1984).

Per altra banda, no es tracta d'un fenòmen nou si tenim en compte que històricament, i al llarg del segle XIX, s'han pogut distingir tres sistemes o districtes industrials capaços d'animar una innovació constant o tecnològica, flexible basada en l'artesanat per tres vies:

- a) *el municipalisme*, "fàbriques col.lectives" o forma de producció dispersa on un centre urbà fa de coordinador.
- b) *el paternalisme*, o producció de gran fàbrica, que quan s'analitza a fons es comprova que ens trobem de fet amb reagrupaments de tallers artesanals sota una jerarquia comuna i amb notables diferències dels establiments de producció en massa que coneixem avui dia.
- c) *el sistema familiar*, que no era ni centrat com en el cas anterior, ni dispers com el primer, consistent en aprofitar a fons les aliançes i nexes de lealtat familiar.

Aquest àntic paradigma torna amb força amb la crisi econòmica, al haver afectat

sobremanera a alguns triangles específics europeus bassats en la producció de massa de la gran indústria (com a resultat de la rigidesa organitzativa, productiva i laboral). D'ahí la necessitat d'un model alternatiu en la búsqueda de majors graus de llibertat i descentralització, amb la creació d'un nou teixit industrial enquadrat en les entitats productives de petita i mitjana dimensió, de forta endogeneització. Des de la perspectiva geogràfica això representa un canvi important en la divisió territorial del treball i que fins i tot es contradiu amb certes estadístiques nacionals que apunten a un creixement industrial encara bassat en la gran indústria.

Aquest model que en principi es pensava com a vàlid per a una època de crisi ha estat majoritàriament reconegut, fins al punt que les polítiques industrials han apostat decididament pel ell en èpoques de creixement com l'actual a països desenvolupats de la C.E.E., els Estats Units i el Japó, procés que ha rebut el nom de *nova ruptura industrial* (PIORE i SABEL, 1984). En el cas català s'ha aplicat recentment al Vallés Oriental un model per definir un cas de *descentrament productiu i difusió industrial* (COSTA, 1988) caracteritzat per la presència de petites i mitjanes empreses amb relacions productives interempresarials sòlides en alguns sectors de certa especificitat quant a organització del teixit econòmic, social i local.

Són varies les causes que donen lloc a aquest model d'espai industrial, unes de caràcter intern a l'empresa (economies d'escala basades en un substrat artesanal, salaris, innovacions tècniques, etc.) i altres externes, condicionades per la major difusió d'un tipus de producte menys estandaritzat, canvis tecnològics en les comunicacions, etc.

En definitiva, encara no està gens clar si ens trobem davant d'un model nou de desenvolupament i organització industrial tenint en compte que moltes d'aquestes tècniques sempre han estat en major o menor grau presents a múltiples empreses i sectors. En canvi, sí que es pot dir que des del punt de vista organitzatiu s'ha difós sobremanera a les empreses petites i mitjanes i fins i tot a les grans, l'anomenat **procés de producció en massa flexible**, encara que realment no s'hagi produït una espectacular descentralització industrial en la majoria dels casos analitzats. Aquesta redistribució territorial de l'activitat productiva apareguda als anys setantes ha estat tipificada per alguns autors (GAROFOLI, 1991), a partir de la conjunció dels fenòmens següents:

- a) Descentralització productiva dels nuclis industrials tradicionals enfront d'un creixement lent, però progressiu, d'àrees de segon ordre.
- b) Creixement d'àrees no metropolitanes com a conseqüència de deseconomies d'escala als principals nuclis; desencadenant fins i tot un cert grau d'industrialització en àrees tradicionalment rurals o terciaritzades (turisme, etc.). En definitiva, desindustrialització i desurbanització d'aquelles àrees més desenvolupades des del punt de vista industrial (en el cas italià pèrdua de força relativa del triangle tradicional Torino-Milano-Genova, especialment per desindustrialització d'aquesta darrera població envers el territori col·lindant cap el Sudest, l'anomenada *Terza Italia*).
- c) Descentralització territorial de la producció (malgrat que es mantingui una forta centralització d'altre tipus: financera, de mercats, etc.) derivada del menor cost del sòl industrial, salaris, etc., sense increment significatiu del cost dels serveis industrials annexes.
- d) Descentralització productiva espacial i de la producció i dimensió empresarial (concepte molt proper al districte industrial), basat en la divisió del treball entre empreses, configurant els anomenats "*sistemes d'empreses*".
- e) Desenvolupament de sistemes productius locals, o districtes industrials, molt especialitzats i formats per múltiples empreses interrelacionades entre si dins un determinat àmbit territorial poc extens. L'estabilitat del sistema opera en base a factors econòmics i socials interrelacionats que li donen un gran dinamisme. Bàsicament, però, el tipus de variables predominants són de caràcter endògen, possibilitant un alt grau de flexibilitat operativa, enfront de la rigidesa del model de concentració industrial com a resultat d'economies d'aglomeració a les àrees urbanes.

Les crítiques a aquest model, com s'ha indicat abans, provenen sobretot de que no ens trobem davant un nou model (ja que les economies d'escala generades per aquests procediments sempre han existit en major o menor grau), amb una lògica adaptació de l'activitat empresarial als canvis dels condicionaments exteriors. Efectivament, si analitzem el tema des del punt de vista històric, la segona ruptura industrial actual, en apariència no seria ser gaire diferent de

L'estructura artesanal del segle XIX, a no ser per la nova trajectòria tecnològica i la capacitat endògena del nou sistema. Un altre tema subjacent i encara per aprofundir és si les economies d'escala presents tenen característiques internes o externes a l'empresa. Tot això, com hem assenyalat anteriorment, actua dins un model de creixement econòmic acord amb la teoria neoclàssica renovada.

Per altra banda, moltes de les idees anteriors, subjacents en el model, ja havien estat perfilades per teòrics com K. Marx referides a la divisió detallada del treball o fragmentació de la mà d'obra a les diverses etapes de desenvolupament econòmic; en un sentit diferent, però, al considerar aquesta ruptura com a una adaptació per facilitar el treball dels gestors i no per raons tècniques. Oposició de forces entre contracció i difusió geogràfiques, que hja havia preocupatg a Marx (HARVEY, 1982).

Si és evident que encara assistim al predomini d'una organització industrial integrada en grans unitats productives, mitjançant una forta divisió del treball, també és ben cert que som partícips del canvi representat per la implantació de l'especialització en sentit flexible, de forma tal que l'operari no ha de conèixer a fons les diferents tasques productives del procès, però si en canvi memoritzar diferents tàrees que el permetin una major flexibilitat mitjançant una *readaptació continuada*, adaptada als canvis periòdics en la producció, necessària pel altra banda, en funció de la demanda canviant, molt menys seriada.

També insistim en que aquest procès descentralitzador coexisteix amb un moviment en sentit contrari, en especial en determinats àmbits (concentració d'empreses a la C.E.E. com a resultat d'integracions verticals i horitzontals de les multinacionals, creació de "holdings" operatius en diferents sectors, cas de la FIAT italiana, o l'aparició de xarxes internacionals en mercats oligopolístics com l'automòbil), que fins i tot poden coexistir amb una especialització flexible de la producció, ja que la concentració financera dels monopolis, incorporant com a una estratègia més la descentralització productiva esmentada.

L'economia difosa característica dels distictes industrials goçen d'unes característiques peculiars, en particular condicions de caràcter econòmic com una especialització en un o varis sectors (predomini del vestit en el cas italià), sotmesa a un alt grau d'incertesa del mercat, a més una manufactura adoptada en un context rural i agrícola a temps parcial. A més, tenint en compte que en molt casos es presenta com a rtesultat d'una descentralització territorial de la

gran empresa d'àrees centrals, dona lloc a conflictes sindicals i "subcultures" polítiques de caràcter localista.

El "brou de cultiu" socials i culturals que precisen aquestes àrees és una *integració social* de la comunitat local (baixa immigració i sindicació), *tradicionalisme rural* (ètica de l'estalvi, la família àmplia com a unitat econòmica, propietat de la casa, rols interns i valorització de l'esforç personal) i dinàmica de *treball autònom* (VINAY, 1979).

Referent a aquesta especialització flexible, i al districte industrial, molts estudis no deixen gaire clar la *localització espacial* d'aquests processos ja que, si és cert que la primera representa una determinada cultura funcional no la obliga a materialitzar-se en un territori concret, sinò que pot resultar perfectament *difosa* dins un sector concret. El concepte de districte industrial, que per altra banda necessita d'una certa cultura econòmica, tampoc resta necessàriament lligat a un espai geogràfic definit, tot i que el deixa entreveure.

En relació a aquest tipus de desenvolupament regional hi han dos models bàsics, el dels districtes industrials esmentats, aplicats al cas italià en particular i la "fàbrica difosa" a debat des dels setantes (o models de desenvolupament local), consistent sobretot en diferents graus de submersió econòmica i "putting-out", tendències que han experimentat una àmplia difusió a l'Europa mediterrània al llarg de les darreres dècades.

La validesa del model ha estat àmpliament criticada per determinats autors radicals (HJADJIMICHALIS i PAPAMICHOS, 1990) per diverses causes. En primer lloc el model italià té unes connotacions històriques que impossibiliten la seva exportació en el temps i l'espai com reconeixen els teòrics (BECATTINI, 1985; GAROFOLI, 1989); tampoc el seu èxit rau exclusivament en la innovació i cultura industrial, sinò en altres recolçaments: agricultura fèrtil, determinades actituds familiars i polítiques i una gens menyspreable explotació de treball mal retribuit (PICÓ i SANCHIS, 1983). L'èxit demostrat al llarg de les darreres dècades tampoc resulta tan evident (CAMAGNI i CAMPELLO, 1988), amb figures i una certa desintegració els darrers anys en el cas de la Terza Itàlia.

Hi han hagut altres enfocaments pròxims, als districtes industrials, l'economia neoclàssica i a l'anàlisi regional, com la *Política dels Pols Industrials o de Desenvolupament* (PERROUX, (1966), introduint en concepte d'economies

exterior, en un primer acostament a l'economia de mercat dins una postura teòrica clarament funcionalista (ADAMO, 1980).

Hores d'ara també comença a adquirir una certa importància el debat sobre les xarxes empresarials internacionals, "*networks*" o "*global corporations*". S'argumenta que la empresa multinacional es veu desplaçada en l'actualitat per la corporació global en alguns sectors industrials com l'automobilístic, que representa una nova forma organitzativa com a resposta a la forta competència internacional a les branques tecnològiques sobretot. Sistema organitzatiu que combina col.laboració i competència (i al marge dels condicionaments de propietat societària).

Efectivament, els esdeveniments des de la dècada dels setantes, entre altres aspectes han donat lloc a una *revisió de les estratègies internacionals* i les formes d'associació, no hja inversions directes pròpiament, sinò una major simbiosi entre firmes, de caràcter tecnològic i repartiment del risc de la inversió (OMAR, 1984; DUNNING, 1988; KINDLEBERGER, 1973). D'aquesta mena apareixen originat xarxes globals, consorcis internacionals, acords de llicències creuades i empreses participades en comú a una altra escala, però de forma molt semblant a com actuarien les empreses immerses en un districte industrial, han estat adaptades als sectors de l'automòbil, de les computadores, robòtica i biotecnologia, entre altres (OHMAE, 1985).

Aquest lligams en consorci possibiliten poder compartir projectes de marketing, distribució, R+D i avantatges d'inversió sense fluxes de capitals necessàriament. La seva eficàcia productiva i flexibilitat és, si cal superior a la obtinguda a molts districtes industrials europeos (BEST, 1990). Un dels trets diferenciadors d'aquest nou model de competència és l'existència de relacions consultives que ultrapassen la cadena productiva en empreses integrades de negocis, especialitzades verticalment, ja que les economies d'escala resultats de la centralització de la gran empresa també augmenten dins un procès descentralitzador com aquest: subcontractar certes funcions que poden abaratir costos, i major flexibilitat tecnològica.

En aquesta situació, el paper de la firma dispersa geogràficament en districtes industrials quedaria relegat a produir certes comandes de la Corporació Global: productes a mida, per encàrrec, a preu fet i altres; o bé generar una estratègia

pròpia de competència (descentralitzant funcions similars a les descrites) enfront de l'oferta productiva de les xarxes internacionals. La gran empresa es beneficia de l'experiència adquirida pel subcontractat amb altres empreses, a més de la protecció d'aquesta diversificació enfront possibles recessions de sectors concrets.

Han estat realitzats igualment, diferents acostaments a la *teoria de xarxes*, especialment les xarxes urbanes amb aproximació en termes d'umbral de producció i de mercat, costos de transport i economies d'aglomeració. L'objectiu d'aquests models és definir la lògica econòmica i espacial de les noves formes d'organització territorial i *ampliar el camp de la visió empírica del model tradicional de Christaller-Lösch-Beckmann*, integrant jerarquies i organitzacions espacials, cinèrgies i competència espacial (CAMAGNI, 1990).

En un alte ordre de coses, hi ha una altra visió de les xarxes regionals d'empreses com a forma organitzativa específica de la fase avançada capitalista, basada en: 1) acumulació de coneixements científics i tecnològics, no ja dins la corporació, sinò de forma difosa en una plèiade d'empreses minúscules i b) la difusió i localització de la informació (RULLANI, 1988). Es tracta d'un sistema obert on la propietat i el control no es concentren, sinò que es difón d'una forma policèntrica. De fet una petita empresa pot trobar-se inserta en aquestes xarxes amb modalitats i contractes de múltiples formes. La qüestió estriba en si participa de la informació complexa o bé resta relegada a un procès simple, variable i depenent.

Alguns analistes del tema en el cas italià (SABEL, 1988b) consideren que en la història dels districtes industrials de petites empreses, en la dècada dels vuitantes, apareix una segona etapa consistent en un major coneixement (de tècniques productives) contrari a l'experimentació que havia caracteritzat la dècada anterior, i que consisteix en la presa de decisions i la creació d'estructures de govern noves i més complexes, procès d'alguna forma similar a l'experimentat per la gran corporació.

Si, anteriorment es passà del model jeràrquic corporatiu al model de xarxa o *quasi desintegració* de l'empresa japonesa, i funcional en el cas dels districtes de la Tercera Itàlia, el model de *subcontracta* resulta òptim per abaratir costos de transacció per ambdues parts: amb la premisa de que els intercanvis econòmics poden ser equiparats a un aprenentatge recíproc implica que les parts,



anticipant-se al problema, ho resoldran de forma conjunta, especialitzant-se dins els seus respectius àmbits.

### **2.3 Aproximació als estudis industrials**

En general es pot afirmar que les investigacions recents sobre l'anàlisi industrial del territori en el cas Espanyol i català, estan en línia amb les de la resta de països occidentals, i en tot cas es donà un cert retard en les aplicacions metodològiques (inferior, per altra banda, al d'altres múltiples corrents de pensament en Geografia), ja que els processos industrials a casa nostra adoleixen, encara avui dia d'un cert retard de caràcter perifèric i depenent.

D'entrada, hi han problemes de delimitació, considerant que és un tema molt interdisciplinari i la bibliografia que indirectament tracta la localització resulta abundant, des de plantejaments generals o específics, però. Per altra banda, degut a l'enorme mancança de dades estadístiques industrials, s'observa un cert desconcert en el seu tractament, de forma dispersa (PUJADAS, 1986).

En la literatura econòmica regional de l'Espanya de postguerra i del desenrotllisme es perfila molt tempranament un dualisme espacial que, per altra banda, no es gens nou (PERPIÑA, 1952; QUIRÓS, 1960; COIM, 1961; FERRER, 1968; TAMAMES, 1968; DONGES, 1976; BARBANCHO, 1979).

Fenòmen amb un impacte territorial tal com per a constituir un focus d'interès a altres àmbits (NOVEMBRE, 1964). No serà, però, fins a començaments dels vuitants que se sentirà parlar d'una nova *concepció dual del territori* entès com a coexistència dins el sistema econòmic d'espais relativament evolucionats i d'àrees i sectors tradicionals amb un cert retard (SAENZ DE BURUAGA, 1980; ALCAIDE, 1981, 1988; GIRALDEZ, 1986; MENDEZ, 1988) i fins i tot de relació centre-periferia invertida (LASUEN, 1986).

Si considerem que (llevat de les aportacions de l'economia neoclàssica, per altra banda de plantejaments massa rígids) una bona part dels enfocaments en el camp industrial provenen d'altres branques científiques i en particular de la Geografia Industrial, aquesta motivació ha portat recentment a la realització de reunions bianuals dins el grup de Geografia Industrial l'AGE. Reunions que no solament han ajudat a fomentar les investigacions al respecte, sinó que es fan resò d'aquesta interdisciplinarietat que tradicionalment ha caracteritzat la qüestió

industrial.

En aquest sentit comença a prendre força una línia d'investigació industrial des de *l'òptica local*, amb diversos treballs d'observació empírica del fenòmen industrial endògen (VAZQUEZ, 1991; MENDEZ, 1987; GABILONDO et al., 1985; GRANADOS et al., 1985; MENDEZ, 1987), al igual que des de fa temps es realitza a altres països com França (PECQUEUR, 1988; COURLET, 1989), Portugal (LEWIS i WILLIAMS, 1987), el Regne Unit (TRICKER i BOZEAT, 1983; KEEBLE, 1984, 1987; MASON i HARRISON, 1985) i a Itàlia sobretot (BAGNASCO, 1977; GAROFOLI, 1986), on ha hagut un autèntic boom de referències territorials i sectors. Treballs que no fan altra cosa sinó justificar la, cada cop més important, imbricació territorial d'aquest segment de l'activitat econòmica en la línia de pensament del dualisme esmentat abans.

Dualisme regional des de diferents perspectives, amb interès per remarcat la dinàmica interna territorial del mercat laboral i l'estructura productiva sectorial. Quan a l'anàlisi territorial s'enfronta a la diferenciació espacial de l'economia com a expressió fonamental de l'organització general del sistema econòmic (BAGNASCO, 1977).

Tot i que les diferents àrees i països on s'ha produït aquesta descentralització productiva tenen moltes característiques comunes, la impossibilitat de trobar sistemes idèntics fa que rebin diversos noms (pel diferent caràcter socio-cultural i territorial, i nivell d'anàlisi) . En el cas espanyol s'ha emprat el terme *districtes industrials* per situacions temporals i espacials molt concretes. Altres autors (VAZQUEZ, 1988) prefereixen el nom de *sistemes territorials locals* (més pròxim al concepte d'àrees de desenvolupament local del cas italià), caracteritzats per una dinàmica autònoma, on el territori té un gran pes, constituint teixits industrials amb una superposició a diferents nivells tecnològics, inversió, laboral, i pautes locacionals.

Aquest canvi d'òptica d'anàlisi es deu a dues raons fonamentals. En primer lloc i molt tempranament (amb anterioritat a la crisi econòmica dels setantes, que en el cas espanyol va arribar amb un cert retard i durà entre 1973 i 1986), alguns especialistes van destacar aquest procés descentralitzadors que es produïa a diversos àmbits territorials com a producte de l'estratègia de la gran empresa en la recerca d'una major flexibilitat laboral (VIELLE, 1974; VALLI, 1989). Altres metodologies sobre la localització industrial també han estat revisades des

d'altres disciplines, i aplicades al cas espanyol, com el cas de la psicociologia industrial, el fenomen de la incertesa i els comportaments de localitzacions industrials alternatives (SIMON, 1965; AURIOLES i PAJUELO, 1988).

En el cas de la indústria espanyola i catalana del període, el procés ha consistit en desestructurar i submergir amplis sectors tradicionals, com el tèxtil, especialment a aquelles àrees on la concentració era més forta. L'apertura democràtica i el procés de descentralització política afavoreix el canvi (a més el domini al llarg de les darreres dècades del corrent de pensament neo-liberal), no sense un cert descontrol i manca de planificació operativa real.

Seguint un fil temporal, podem dir que fins la dècada dels vuitantes la investigació dels geògrafs espanyols no ha mostrat un excessiu interès per la Geografia Industrial, a tenor dels articles publicats pels departaments universitaris (no superior al 7,1 % dels articles en Geografia Humana) que generalment incideixen en espais locals o regionals i rarament sobre la base estatal, amb oblit de formulacions teòriques (CARAVACA, 1987) i en tal sentit cal una reflexió epistemològica important en aquest camp. Situació, per altra banda que es deu també al fet que la indústria ha estat considerada com a fenomen puntual a la geografia francesa que, per influència potencià els estudis de geografia rural. A més, un cert desinterès dels investigadors davant la difícil situació en que es troba l'estadística industrial en general.

En Catalunya els aspectes industrials mostren una constricció important al fet comarcal (tradicció que continua avui dia i que, indirectament, ha frenat altres marcs de referència més globalitzadors), possiblement per l'interès inicial de la Geografia Regional al respecte (VILA, 1978) i una certa inèrcia al respecte en publicacions de geografia de Catalunya publicades posteriorment i els estudis comarcals. Des dels anys sixantes, la metodologia d'aquests treballs ha estat fonamentalment quantitativa i economicista en base a l'anàlisi regional de W. Isard, destacant aspectes sobre la concentració i dinàmica del sector (PUJOL, 1970; FLOS et al. 1978; CEP, 1983a; RODRIGUEZ i D'ALOS-MONER, 1978).

En tal sentit, la trajectòria existent a Catalunya prendrà força amb el suport legal de l'Estatut d'Autonomia, que descentralitza la major part de competències de caràcter territorial, i la política industrial entre altres (OLLER, 1981). Caldria destacar, sobretot, les publicacions de les institucions financeres més

arrelades a Catalunya (BANCA CATALANA, 1968, 1969, 1970, 1971, 1974; BANCO INDUSTRIAL DE CATALUNYA, 1975; BANCO URQUIJO, 1965 CEP, 1983b) i institucional (COCINB, 1972; IEE, 1970; CEP, 1983a).

D'estudis sectorials s'observa una major producció. De referència obligada l'estudi sobre les colònies tèxtils (TERRADES, 1979), el sector metal·lúrgic (CEAM, 1966). e Al sector alimentari la producció ha anat en augment (BENELBAS, 1981; GRATACOS, 1984; BANCA CATALANA, 1971; MILÀ, 1985; PUJADAS, 1986; PAUNERO, 1990). A nivell de la província de Girona s'ha publicat realment poca cosa industrial, excepció de breus referències a la col·lecció Estudis Comercials de la Caixa de Catalunya i aspectes sectorials (OMS, 1971; IZQUIERDO, 1972).

L'ús d'aquest filò territorial com a tema recurrent i de desenvolupament regional del que s'autoabasteixen no solament els geògrafs, sinó d'altres investigadors com economistes industrials i regionals o sociòlegs, per citar alguns casos més pròxims (SANCHEZ, 1984; FLÒS i al., 1978; PARELLADA, 1980, 1990; BUSOM et al. 1980; CASTELLS i al., 1982; BRICALL, 1984) i continua en augment, com s'ha pogut comprovar amb ocasió del I Congrés Català de Geografia (S.C.G., 1991).

La indústria és igualment un tema perfilat, si més no indirectament, en la majoria de treballs de planificació i ordenació territorial (CEP, 1983a; ROMAGUERA, 1972; CLUSA, 1980; VIDAL, 1974; MARGALET et al., 1975; URBINCA, 1978; LLUCH i NEL·LO, 1985). Línia que han seguit altres planificadors (LLEONART, 1980, 1988; CASASSAS, 1977, 1980), i les Directrius i Esquema del Pla Territorial de Catalunya (1980) i la Llei de Política Territorial. A destacar dues publicacions sobretot com La Indústria a Catalunya del CEP i múltiples articles a la Revista Econòmica de Catalunya, de Banca Catalana..

Amb un enfocament diferent dels anteriors i una metodologia d'anàlisi regional actualitzada (marshalliana), caldrien destacar igualment les investigacions en el camp de l'economia aplicada regional sobre districtes industrials, així com els aspectes col·laterals de la producció flexible, descentralització productiva i producció en massa flexible (COSTA, 1987, 1988; TRULLÉN, 1988), i sobre el procés d'integració internacional agrari (VILADOMIU, 1985).

No solament la Generalitat de Catalunya (amb la creació recent de l'Institut Català d'Estadística, Revista d'Indústria, etc.) sinó que institucions diverses continuant adobant aquest camp (URBINCA, 1978; ESADE, 1979; COCINT, 1980; CEOTMA, 1982), com les Cambres de Comerç, i la publicació la Renta Nacional de España del BBV, la Revista Econòmica de Catalunya, ja esmentada, així com les ponències als diversos congressos d'Economia de Catalunya. Sense oblidar la trajectòria d'estudis sectorials sobre determinats aspectes de la indústria i l'economia en general a Catalunya (PARELLADA, 1990) ni la col·lecció d'estudis comarcals de la Caixa de Catalunya), com els corresponents al sector alimentari que tractarem a continuació.

La preocupació de l'Administració per les pautes de localització i la creació de petites empreses industrials els últims anys és evident (ITUR, 1988), verificant un procés de difusió al llarg de la dècada dels vuitantes, amb la creació de nous establiments en àrees d'industrialització intermitja, i basat en una forta mobilitat de recursos empresarials locals (VAZQUEZ, 1988). El desenvolupament posterior d'aquesta modalitat industrial esdevé un dels objectius prioritaris proposat pel corrent de pensament econòmic neo-liberal en alguns països de la CEE, com a opció vàlida de desenvolupament a un menor cost econòmic, i major control social i articulació territorial, especialment per a una certa perifèria econòmica.

Referent a la indústria a Catalunya, l'observació d'alguns estudis recents industrials ens permet realitzar un breu acostament definidors del sector en l'actualitat a Catalunya, on tot i existir un dèficit crònic estadístic, l'acostament via noves inversions, l'Enquesta Industrial, etc. faciliten algunes dades de conjuntura, sense oblidar l'extraordinari treball sobre la indústria pel període 1960-77 del CEP, de consolidació del sector, amb perspectives a llarg termini. En canvi, les referències a períodes recents no han estat abundants, quan no molt disperses (SERRA, 1989).

La crisi econòmica dels setantes confirma una transformació important del teixit català amb noves tecnologies productives. Les inversions entre 1978-85 quan a FBCF es van centrar de manera especial al sectors químic, el textil i de productes metàl·lics, amb incidència inferior a la resta de sectors (no hi han dades alimentàries). En general la taxa de creixent industrial (PARELLADA, 1990) pel període ha estat baixa (0,18 % anual entre 1978-86 i un creixement de la producció industrial negativa -0,64 %). Aquest signe en part obeeix a la forta

devallada de la demanda i la dificultat de tipus financer, davant una política monetària "d'*stop and go*".

Tot i que Catalunya ha estat tradicionalment receptora d'inversions multinacionals (CABANA, 1986), des de la integració comunitària el fenòmen dominant ha estat la penetració de les IED, amb una legislació completament flexible al respecte. Molt sovint sense noves inversions productives, sinó per adquisició d'empreses preexistent (algunes en crisi amb la corresponent pèrdua d'ocupació com a resultat de la reconversió posterior). De forma simultània s'ha produït el fenòmen contrari, o la desinversió en sectors motors catalans per abandó d'empreses dels grups multinacionals de forma conflictiva (el cas més recent ha estat AKZO a la Seda de Barcelona), fins i tot forçant compromisos de l'Administració en la reconversions de sectors i indústries privades concretes (i contràriament al esperit neoliberal que la caracteritza amb interlocutors de menor pes).

Inversió estrangera que es presenta amb major força, si cal, que a la resta de l'Estat amb una situació de domini oligopolístic (PETITBÓ i SAEZ, 1989). Així, el 30,6 % de les gans indústries catalanes son majoria de grups transnacionals i el 11,2 % tenen participacions minoritàries. Amb un major pes de les vendes, amb el 65 % del control, cosa que demostra la major presència comercial de les transnacional que no pas de capitals i la seva agresivitat comercial pel mercat espanyol, i com a plataforma europea (en el cas dels grups japonesos).

Per a un acostament a la realitat industrial actual a Catalunya ens referim a un treball recent (PETITBÓ i BOSCH, 1990) i a les dades d'inversions de la Revista d'Indústria de la Generalitat i de la Renta Nacional de España, publicació del BBV. Conjunt de dades disponibles que indiquen que entre 1983 i 1989 la indústria ha passat de representar el 36 % del PIB català al 31,9 %, guanyant en canvi posicions el sector terciari, que passa del 56,7 % al 59,8 % (el sector de la construcció del 4,6 % al 6,3 %). És a dir que ens trobem davant un *abandó lent i gradual de la indústria tradicional a Catalunya*, amb tendència en sentit contrari cap a la terciarització, de forma similar a com respon el conjunt de l'economia espanyola.

Aquesta "micro-desindustrialització" no ha estat prou analitzada com per verificar si obeeix a una pèrdua de l'empleo com a resultat del canvi tecnològic industrial o com a conseqüència del decreixement de la demanda, ni sobre les

repercussions en sentit positiu o negatiu pel conjunt de l'economia catalana. Algunes estimacions, però, considerem positivament el canvi.

Les noves inversions industrials a Catalunya han experimentat un fort increment els anys posteriors a la crisi, passant de 167.147 milions de ptes. a 384.567 milions, entre els períodes 1979-84 i 1985-90, localitzades de forma preferent en valors absoluts per aquest ordre comarcal: Barcelonès (18,7 %); Vallès Occidental (17,2 %); Baix Llobregat (13,8 %). Es a dir més de la meitat concentrada a les comarques més urbanes de Barcelona. Tendència que confirma el paper centrípet de la ciutat sobre la indústria i en contra d'una certa tendència descentralitzadora en períodes de crisi.

Tot i així, els canvis percentuals entre els períodes 1979-84 i 1985-90 han revelat una perduda relativa del paper inversor al Barcelonès (del 22 % del total al 18,0 %) en tant que augmenta al Baix Llobregat i el Vallès Occidental (principals centres d'atracció de deseconomies d'aglomeració a Barcelona). Altres comarques de menor pes guanyen tanmateix petites posicions relatives, que denota una continuïtat persistent del fenòmen difusor com la comarca de la Selva, que passà del 2,6 % al 3.9 % entre els períodes considerats.

Si bé és cert que les xifres esmentades són optimistes és clar que hi ha una mancança important en creació tecnològica, professionalitat en algunes activitats i un futur incert respecte al nostre paper industrial (PETITBÓ i BOSCH, 1990; ESCORSA i SOLÉ, 1988). On caldria afegir sobre la CEE després dels acords de Maestricht i el paper a desenvolupar per l'Europa de l'Est, com a nou foc d'atenció d'inversions comunitàries i occidentals.

Un altre aspecte preocupant és la escassa investigació existent: activitats R+D, baixa despesa científica i tecnològica, que pot donar lloc a una certa especialització en sectors madurs (no necessàriament menys competitius), allunyada de les regions més innovadores europees, els Estats Units i el Japó.

#### **2.4 La indústria com a sistema**

Fem una referència obligada a alguns aspectes de la T.G.S. tenint en compte que als capítols següents ens referirem reiteradament a diversos sistemes (agro-industrial, de producció, endògen, multinacional, etc.). Tot i això, l'adopció de

la T.G.S. revela llacunes importants en la seva aplicació pràctica, al no haver desenvolupat mètodes analítics i haver-se enfrontat els problemes d'una forma intuïtiva basada en l'experiència. A més a més, de fet tots els sistemes es comporten com a oberts, però es transformen en tancats per poder ésser aplicats.

#### 2.4.1 La Teoria General de Sistemes i l'empresa

Un sistema pot ser considerat com a una abstracció que facilita l'anàlisi d'un Determinat fet. Des dels seus orígens la Teoria General de Sistemes, T.G.S. (BERTALANFFY, 1950), ha estat una de les metodologies més utilitzades en múltiples camps científics. Malgrat els conceptes continuen sent ambigus, en general, per la Geografia Humana la T.G.S. ha esdevingut un nou paradigma, (HARVEY, 1983). Es poden trobar múltiples definicions de sistema en funció dels seus objectius concrets. Possiblement les més explicatives fan referència a formulacions matemàtiques; tot i així més que d'un mètode perfectament estructurat caldria parlar, pot ser, d'una tècnica operativa amb variables complexes.

Un sistema consisteix en dues parts, una *objectiva* composta de diferents unitats o parts connectades entre sí de forma organitzada i una altra *subjectiva*, que determina els components en funció d'objectius preestablerts. Segons el nivell d'anàlisi s'adopta una escala diferent, de tal forma que es pot desenvolupar tota una àmplia jerarquia de sistemes, integrant-se uns dins els altres: sistema empresarial, industrial, econòmic, etc. És a dir una sèrie de sistemes (i subsistemes), encaixats uns dins els altres, en una jerarquia de classe superior.

La presència de múltiples variables ha generat l'aparició del cos normatiu contingut en la T.G.S., com a eina explicativa que ha introduït una metodologia pròpia: definint els límits del sistema (en funció dels objectius, que configuren dos espais, extern i intern al sistema), components, interconnexions, variables i estat del sistema (o grups de valors de les variables adients en cada moment), etc. En altres ocasions interessa considerar el sistema com un tot, deslligat dels seus components, adoptant un *enfocament holístic*.

Tanmateix es parla de transformació, trajectòria d'un determinat sistema i els classifica en *discrets i continus* (segons canviïn), sistemes *deterministes* (amb requisits preestablerts), *probabilístics* (en funció de l'atzar). Els conceptes de



sistema *tancat i obert* (BERTALANFFY, 1950), sense connexions externes o amb intercanvi d'energia, materials, informació exterior, etc. La creació d'un sistema tancat suposa aïllar fets i condicions (HARVEY, 1983).

Dos components bàsics caracteritzen els sistemes com són la regularitat o aspectes previsibles en el seu comportament (formulació en un primer pas de lleis senzilles i descriptives) i una segona etapa el plantejament de relacions quantitatives entre variables, per predecir comportaments específics. Aspectes que donen peu a la formulació d'una tipologia de sistemes (HARVEY, 1983) en: *homostàtics, d'adaptació, dinàmics i controlats*.

El sistema revela una varietat d'estats diferents en tant que adopta múltiples formes evolutives similars (lleis de multiplicitat dels requisits) diferenciades entre estats transitoris i d'equilibri. El principi *d'equifinalitat* (BERTALANFFY, 1976) considera que un sistema tancat segueix una única trajectòria cap a l'equilibri final, i contràriament als sistemes oberts, on diferents processos evolutius poden desencadenar un mateix estat final.

Tanmateix, un sistema tancat disposa de certes senyals de control o dispositius d'autoregulació, que permeten realitzar ajustos del propi comportament del sistema, anomenat *control per retroacció*. Control que afavoreix un progrés adaptatiu i comportaments de simulació, amb l'objecte d'augmentar la complexitat del sistema, cada cop amb més comportaments nous.

Aquest control forma part del llenguatge de l'enginyeria de control i es refereix a la possibilitat d'assolir objectius sense haver d'ajustar variacions al camí establert (circuit tancat) o realitzant-los de forma continuada en funció dels objectius canviants (circuit obert), o *retroacció negativa*. Tanmateix es parla de control manual i automàtic d'un sistema, segons intervingui o no l'acció humana de forma continuada (en el segon cas únicament en el moment d'establir-se els objectius).

La Geografia Humana ha adaptat al seu àmbit els sistemes del camp de la termodinàmica, especialment amb la introducció del concepte *d'entropia o incertesa* territorial, funcionament que ha estat analitzat per diversos autors (GOULD, 1972; CAPEL, 1974; CHORLEY, 1975; BERRY et al., 1976; QUESADA, 1978; ALEGRE, 1988).

Un altre corrent teòric important ha arribat a la Geografia procedent de la Teoria Econòmica i l'Escola Neoclàssica (en especial la recuperació en una fase evolutiva econòmica del model de districtes industrials de A. Marshall dels voltants del 1870), amb algunes variacions que estructuraven diferents models de localització industrial i urbana (*models gravitacionals, Teoria del Llocs Centrals, Teoria de Xarxes, i altres*).

Des del punt de vista de l'empresa, aquesta constitueix un sistema obert a l'ambient socioeconòmic en que opera. L'acceptació de l'enfocament de sistemes en la Geografia Industrial s'originà tot seguit de la integració de la T.G.S. a l'àmbit del coneixement territorial en Geografia Humana (HAGGET, 1976). Malgrat que els elements de la lògica de sistemes els podem trobar molt tempranament en el pensament geogràfic positivista i regional de Ritter i Vidal de la Blache respectivament. La concepció de l'empresa com a sistema dual (intern i d'interacció amb els elements exteriors), arribà amb un cert retard degut a la influència neoclàssica sobre la localització industrial. Aquí, l'ambient econòmic, físic i cultural podria ser definit com a subsistema industrial d'un sistema més ampli. Altres sistemes serien la gran empresa industrial, la indústria artesanal, etc.

Dins l'actual fase de desenrotllisme econòmic també apareixen altres sistemes, variacions de l'anterior com les xarxes regionals i els districtes industrials, amb formes organitzatives on propietat i control es difonen de forma policèntrica (RULLANI, 1988). L'empresa multilocal i multiplanta, transnacional i integrada internacionalment, constitueix un altre sistema organitzatiu diferent dels dos esmentats.

Des dels seus orígens l'estudi de l'empresa en Geografia i en tant que anàlisi del seu comportament espacial s'ha enfocat amb finalitats diverses (MAC NEE, 1958): 1) des del punt de vista de les decisions; 2) en la teoria clàssica de la localització; i 3) en tant que fenomen amb una interacció ambiental, és a dir organització espacial com a sistema i subsistema. Per això, l'organització com a sistema funcional implica l'anàlisi i interpretació dels seus elements per a una presa de decisions posterior.

Entre les múltiples interpretacions possibles, es pot considerar l'empresa com a un sistema dotat d'autonomia pròpia, amb una activitat funcional; a més d'èsser un subsistema quan a la dependència exterior. En línies generals, l'empresa

s'ens apareix com a un sistema obert dotat d'un fluxe energètic continu entre els seus elements i l'espai exterior (DICKEN, 1971). Fluxe que en l'empresa industrial es manifesta per una energia rebuda (inputs), transformada posteriorment (procès manufacturer) i que s'amplia a l'exterior (en forma d'outputs o productes), en un procès retroactiu on cada element influeix sobre la resta (retroacció positiva, com economies d'escala i d'aglomeració, i negativa o deseconomies). Alguns autors (VAZQUEZ, 1991) parlen igualment de sistemes d'empreses, com a sistemes oberts.

L'única escola d'economistes en aportar un cert substrat teòric sobre el paper desenvolupat per l'empresa en la localització ha estat l'escola austriaca (STOREY, 1982), centrada en les aportacions dels plantejaments neo-clàssics (mecanismes d'ajust dels preus sobre el mercat) i les decisions de l'empresari en les inversions (localitzacions). Tot i així, el paper a desenvolupar per l'empresari ha estat molt defensat, més que no pas estudiat.

Si consideren que l'empresa moderna es decanta cap a una estructura cada cop més flexible i diferenciada, hem d'admetre l'evidència del caràcter historicista de l'empresa, entesa com a cas individual que acumula el seu propi "know-how" i model de relacions amb l'espai exterior al sistema (VACCA i ZANFEI, 1989), per altra banda, individualitat gens "contingencialista" en el sentit d'incertesa i imprevisió (CAFFERATA, 1984). D'ahí que l'empresa, com a resultat d'una relació interactiva (entesa com a coordinació de fluxes d'informació entre el centres de decisió i els diferents subjectes interns i exteriors al sistema), tendeix a configurar-se cada cop més com a un sistema obert en la relació amb altres empreses i l'entorn (institucions, context socio-cultural).

L'intent per explicar la persistència en el temps de petites firmes condueix a la teoria del *dualisme industrial* (PIORE i SABEL, 1980). Paradoxalment l'idea dominant de que la petita empresa és incompatible amb la producció en massa no es verifica, ja que la maquinària requerida per aquest sistema no és un producte de massa, sinó especialitzat. Efectivament, en la mesura que el producte s'especialitza per a un mercat limitat, la producció s'ha d'adaptar i redissenyar continuament, i un segment de la mà d'obra ha de tenir un cert adiestrament i especialització que la teoria clàssica atribueix a la protoindustrialització i a l'artesanat pre-industrial. De forma que l'actual procés industrialitzador hauria de vitalitzar, si més no una part substancial de la indústria petita i artesana (SABEL i ZEITLIN, 1985).

També hi ha una àmplia literatura recent que repren Schumpeter, centrada en la introducció i difusió del canvi tecnològic en l'evolució de l'estructura industrial (ANTONELLI, 1982), en un intent explicatiu del procés d'interacció entre el sistema empresa i la ciència; de desenvolupar una teoria de la empresa com a resposta als estímuls rebuts de l'ambient exterior, analitzant les decisions d'inversió, producció, preus, despeses en R+D, etc.

#### 2.4.2 El sistema agro-industrial

El sistema agro-industrial a priori, i des del punt de vista microeconòmic, es defineix com a un mercat de competència perfecta on coincideixen un elevat nombre de agricultors i consumidors. En realitat, però, l'enorme evolució soferta darrerament pel sistema ha canviat sensiblement els plantejaments esmentats. No solament en la fase productiva, amb l'aparició de nous agents transformadors sinó, i especialment, en la comercialització i distribució alimentària.

L'anomenat sistema agroalimentari en la literatura especialitzada abasteix, evidentment, un ampli espai econòmic de concurrència entre el sector agrari i el consum, però sobretot de la transformació i distribució. El concepte de sistema agro-industrial, procedeix de la literatura econòmica, que introdueix el concepte *d'agribusiness* (DAVIS i GOLDBERT, 1957) i perfila el futur desenvolupament de l'Economia Alimentària, que aporta una metodologia de treball més a l'ús dins l'Economia Agrària.

Davis i Goldbert defineixen i conceptuen per primer cop els elements inherents al sistema: operacions de producció i distribució, inputs agrícoles de producció a les explotacions agràries, emmagatzematge i distribució dels productes originals i els seus derivats, etc., dins el nou marc definitiu d'anàlisi de les diverses etapes com els fluxes d'inputs des del sector primari al consum, per a una anàlisi més adient dels agents i les polítiques agràries. En canvi en aquesta etapa inicial no s'efectuen canvis metodològics significatius, continuant la línia quantitativa de l'època (comptabilitat nacional i taules input-output). Serà en la dècada dels setantes quan s'incorporin noves tècniques i enfocaments al sistema, com l'anàlisi "shift-share", behaviorisme i altres.

La forta implantació de l'anàlisi regional a França, podria haver estat una de les

causes principals per a una temprana difusió de termes com "complex agrícola" (entès com a integració en la planificació econòmica) dins la teoria dels desequilibris regionals al món rural (PERROUX, 1955, 1960; BOUDEVILLE, 1966). La sistematització de múltiples conceptes que havien quedat dispersos en la literatura agroalimentària arribà, però, de la mà de L. Malassis (PUJADAS, 1986) que per primera vegada distingeix entre complex agroindustrial (activitats alimentaries i relacions amb l'agricultura) i complex agroalimentari (producció i distribució d'aliments).

Aquesta articulació teòrica i metodològica dels elements del sistema agroalimentari que, efectivament, es realitzà posteriorment (MALASSIS i PADILLA, 1973) amb l'aplicació de les taules input-output, que enfatitzen el concepte de "filière", itinerari o ruta intrasectorial (consistent en una desagregació agrícola i industrial de les taules intersectorials) que s'ha consolidat com una de les metodologies més freqüents per a l'anàlisi alimentari (MALASSIS, 1982; TITOS i DE HARO, 1983; UIMP, 1985; PUJADES, 1985) que no és, però, exclusiu d'aquell sector al haver-se aplicat a altres sectors com la siderúrgia (BALCONI, 1991). Itinerari de caràcter fonamentalment tecnològic, entès com a conjunt d'operacions tècniques entre l'adquisició de la matèria primera (itinerari amunt) i el consum (itinerari avall),

Malassis defineix la "filière" com un tot d'activitats agroalimentàries connectades amb la producció, transformació i distribució d'un producte o línia de productes similars que comprèn: a) el procés d'un bè i establiments productius, b) les unitats productives i interseccions i c) estructura de relacions econòmiques i espacials. A més distingeix entre cadena agroalimentària entesa com a conjunt de relacions entre subsectors però de difícil delimitació per la complexitat dels fluxes que es produeixen.

Aquesta nova concepció del sector agrari rau en el fort desenvolupament industrial, i de la gran corporació en particular, posterior a la Segona Guerra Mundial. En aquest sentit, "l'agribusiness" més que un nou concepte és un *nou mètode* d'anàlisi en un escenari més ampli, d'un debat anterior sobre les etapes de la producció i distribució alimentàries (CORSANI, 1986).

Segmentació que s'agreuja més al considerar la, cada cop major, presència de grups oligopolistes en totes les etapes del sistema. Tot i això, el producte agrari transformat continua sent eminentment alimentari, i la indústria aporta quasi

exclusivament l'accessibilitat als mercats -tenint en compte el creixent caràcter urbà de la societat- i una certa garantia de durabilitat. Si és evident que no poden existir aliments sense agricultors, l'activitat agrària ha perdut el seu caràcter (MALASSIS, 1978) per a integrar-se en un sistema més complexe on la producció, i cada cop més la *distribució*, té un paper preeminent.

A més, creiem que cal superar definitivament la consideració de l'agricultura com a sistema individualitzat per dues raons fonamentalment: a) la integració de l'agricultura actual en el sistema agro-industrial i b) la creixent integració geogràfica de l'activitat econòmica, determinant sistemes de relacions internes i internacionals cada cop més complexes. Si adoptem aquests enfocaments holístics, fugint dels acostaments sectorials i la dicotomia micro-macro, ens trobem "de facto" amb un districte industrial (FABIANI, 1988) amb les característiques de Marshall, que no per això es presenta arreu, sinó en àmbits molt concrets i de forma canviant amb el temps.

Amb independència del grau de concentració a les diverses fases, l'aparició de l'oligopoli té dues vessants: 1) oligopoli de demanda de la indústria transformadora sobre els agricultors (control dels preus i quantitats d'equilibri, així com de la tecnologia emprada); i 2) oligopoli d'oferta envers els consumidors, condicionant el consum i augmentant els preus a llarg termini. Aquestes raons, sobretot han justificat la intervenció estatal mitjançant les polítiques agrícoles i de consum.

El sistema agro-industrial es correspon amb una agricultura capitalista que depèn estretament del mercat i que assoleix formes productives per a l'obtenció de superiors taxes de benefici, amb màxima expressió a l'empresa agro-industrial, forma superior de racionalització capitalista a nivell mundial i artífic de l'enorme flux comercial de productes agrícoles i de transformació del sistema agrari. Empreses i grups agro-industrials amb processos i estratègies d'internacionalització molt diferenciats segons els casos (LINDA, 1989).

Els trets diferenciadors del sistema agro-industrial poden ser condensats fonamentalment en tres característiques bàsiques:

a) Una integració estreta entre agricultura i indústria alimentària en el sentit que les empreses del sector controlen el cicle complet alimentari, des de la producció a la comercialització. La intensificació de les relacions entre indústria

i agricultura es sintetitza al Gràfic 2.9: amunt del cicle productiu es troben les empreses subministradores del medis de producció i avall les encarregades del magatzematge i la distribució del producte (que pot destinar-se a una nova transformació agroalimentària).

b) Un domini creixent de la indústria sobre l'agricultura des del moment que el valor afegit del producte final no provè majoritàriament de l'activitat agrícola (BOUREAU i IMBERNON, 1980), i en especial al llarg de les darreres dècades amb l'aparició d'infinat de noves indústries agràries (pels elevats marges de beneficis obtinguts en el procés de transformació i distribució), cada cop més sofisticades.

c) Realització de les diverses etapes: productiva, comercial i annexes en grans grups empresarials, mitjançant una integració vertical. La corporació Unilever es un bon exemple global en aquest sentit (FIELDHOUSE, 1978).

L'agricultura de la C.E.E., com a exemple més pròxim del sistema espacial en que ens trobem integrats, experimenta actualment amb força el tipus de canvis esmentats: Mercat Unic de 1993 que accentuarà la concurrència, amb una major integració del conjunt del sistema agro-industrial i restructuració total de l'agricultura europea (les orientacions futures de consum i comercialització agrícoles, i dels hàbits en el consum, seràn determinants en el procés de canvi), condicionants la P.A.C. (FANFANI, 1990).

Tornant a la reflexió sobre el districte industrial marshallià, en tant que intensificador de les relacions industrials i de l'estabilitat en el temps (MARSHALL, 1919), diversos economistes industrials han cercat de definir dins la teoria econòmica *sistemes parcials* del fenomen, de forma que no es contempli la totalitat de relacions dels elements del sistema, sinò de forma singular. Els sistemes productius locals (GAROFOLI, 1991), en la mesura que identifiquen sectors industrials diversos i prenen característiques d'especialització i diversificació productives, atravesen de fet, una creixent integració intersectorial. Tambè altres variables exògenes col·laboren el el procés com la crisi del consum de productes de massa, l'especialització flexible i l'assimilació de noves tecnologies per part de la petita empresa (SABEL i ZEITLING, 1985; BRUSCO, 1989).

El sistema agro-industrial resulta sensiblement diferent de l'anterior (al estar

menys subjecte a la crisi que altres sectors, amb unes tendències de consum canviant al món occidental, envers productes tradicionals i de qualitat). La presència de districtes industrials marshallians "estricte sensu", no ha estat encara verificada per a cap àrea en concret, però tampoc es descarta (FANFANI i MONTRESOR, 1991; IACOPONI, 1990; CECCHI, 1988; CIANFERONI, 1990; DEI OTTATI, 1990).

Els enfocaments agro-industrials en la literatura especialitzada espanyola comença a fer la seva aparició per influència de l'escola de Montpel·lier de la mà del Ministeri d'Agricultura amb l'aparició de la revista *Agricultura y Sociedad*, revista que sorgeix tras múltiples presions dels especialistes per cobrir la mancança congènita de literatura agrària, i en la línia amb revistes similars a altres països, com la *Questione Agraria* a Itàlia, i amb un cert enfocament radical, o *Economie Rurale*, en el cas de França des de la dècada dels cinquantes.

Altres metodologies o enfocaments del sistema alimentari, emparentades al concepte de "filière" són l'anàlisi del "subsector" com a conjunt d'activitats productives pròximes, explicades de forma horitzontal, per aprofundir verticalment en alguns casos (SHAFFER, 1973; DIEZ, 1978; PAUNERO, 1990). Altre mètode són els *complexos sectorials*, que identifiquen un bé bàsic a la cadena alimentària (TRATTENBERG, 1977) controlat internacionalment, cas de la soja (VILADOMIU, 1985) amb el suport de cadenes de producció integrades verticalment, que aporta una nova interpretació dels processos de dependència centre-perifèria.

Precisament aquesta nova visió de l'agricultura ha estat un dels objectius d'*Agricultura y Sociedad* des dels seus inicis, ja que en el primer número apareix aquest tractament de l'agricultura inserta en el sistema alimentari (MALASSIS, 1976) línia que en cap moment ha estat abandonada. Una altra revista periòdica, amb enfocaments sectorials i de conjuntura ha estat la revista *El Campo* del BBV, amb diversos números monogràfics agroalimentaris i d'economia regional, així com la *Revista de Estudios Agrosociales*, que especialment als vuitantes es fa resò dels temes agraris, *Estudios Territoriales*, amb enfocament més planificador i d'economia regional, amb èmfasi als aspectes endògens. Les revistes *Economía Industrial*, *Papeles de Economía Española* i altres de caràcter periòdic i monografies regionals aporten igualment múltiples reflexions econòmiques al sector. Sense oblidar els enfocaments que



han intentat integrar aspectes rurals i agroalimentaris (BLASCO i GALLEGO, 1980; CUCÓ i DE JUAN, 1984).

Simultàniament a l'aparició de les publicacions periòdiques, apareixen els primers llibres d'anàlisi del procés alimentari que esdevé a Espanya (CALDENTEY, 1972; MARTIN, 1974; PULGAR, 1976; DE JUAN, 1978b) en un intent globalitzador del fenomen a Espanya. Tot i això, les dificultats estadístiques en la investigació agro-industrial en un marc desagregat ha estat possiblement una de les causes per que el tema no s'hagi treballat més a fons a nivell regional (no solament per la manca de dades actuals industrials de tot tipus, sinó la pròpia metodologia emprada en el seu tractament). Com a exemples, les úniques taules intersectorials bàsiques per a l'anàlisi de les IAA a Catalunya es refereixen a l'any 1967 i el darrer Cens Industrial, a punt de renovar-se, correspon a l'any 1978 (sense informació de tamany dels establiments, per això).

Sobre l'agro-indústria a Catalunya a més de determinats monogràfics de la Revista El Campo (1981, 1984, 1991) i alguns articles de les publicacions esmentades sobre determinats aspectes del sector, la producció resulta realment pobre, al nostre entendre, degut a la dificultat per operar amb dades desagregades, queixa constant per part dels analistes del sector. D'ahi que els treballs al respecte siguin realment escassos (PAGES, 1968; PES, 1982, 1984; MILA, 1985; PUJADAS, 1986; BACARIA 1990; PAUNERO, 1990).

### **2.4.3. La indústria a Catalunya**

Catalunya continua sent un país industrial, amb un model d'especialització en sectors de treball intensiu i producció de bens intermitjos i de consum final per de tecnologia madura ja que agrupen el 70 % de l'ocupació industrial i el 58 % del consum final l'any 1977. Aquesta intensitat salarial obliga a una acurada vigilància dels costos salarials per sobre d'altres posicionaments, i l'adopció de majors dosis de flexibilitat laboral que a altres àrees amb major productivitat.

Els aspectes més destacables de la indústria catalana recent han estat recollits als volums del Reconeixement Territorial de Catalunya (FLÒS, 1984), i que es poden sintetitzar així:

- a) adopció de pautes similars a la resta de països europeus, amb més

- rellevància de la construcció com a resultat del procés urbanitzador.
- b) es tracta d'un procés paral·lel a l'espanyol, amb certes diferències estructurals de partida com el tèxtil.
  - c) les transformacions s'han realitzat a finals de la dècada dels cinquantes i mitjans dels sixantes de forma lenta, per consolidar-se els anys posteriors, amb una crisi perfectament localitzada.
  - d) canvi d'orientació de la producció de bens corrents a vens d'equipament i intermitjos.
  - e) procés de concentració en quatre sectors bàsics: químic, transformats metàl·lics, construcció i alimentació, que juntament amb el tèxtil superen el 75 % del VAB industrial.

En general dins la indústria catalana no predominen ni els sectors subministradors d'inputs, ni d'outputs, sinó aquells localitzats en activitats centrals, amb efectes envers els primers "forward link" i els segons "backward link", tal i com es veu dels resultats de les taules "input-output" de Catalunya l'any 1967.

Seguint amb aquesta font documental i comparant l'estructura de costos per sectors s'observa un cost relativament inferior que a l'Estat en energia i matèries primeres i un major cost relatiu de personal i un major excedent brut de producció, en part com a resultat de l'especialització esmentada en sectors centrals.

En canvi, en el camp de la productivitat Catalunya es situa a l'entorn de la mitjana espanyola, però inferior a Madrid i el País Basc, i la meitat dels països europeus més desenvolupats, causa que cal cercar-la en una manca d'intensificació del factor capital, com a resultat de l'absència de sectors motrius.

Un component especialment negatiu de la indústria catalana seria la reduïda dimensió dels establiments: l'any 1976, per exemple, solament un 0,2 % dels establiments tenien més de 500 treballadors, més del 50 % tenien menys de cinc, i un 90 % menys de 25 assalariats.

Aquesta absència de grans empreses s'ha soplit en part com a resultat de l'enorme difusió de les inversions estrangeres directes dal llarg de les darreres dues dècades, vehicles importants d'innovació, renovació i creixement de sector,

tot i que els seus efectes difusors sobre la resta de la indústria han estat discutits (el 1976 el 40 % de les grans empreses catalanes eren de propietat estrangera, representant el 15 % de la inversió industrial total).

Una altra mancança important ha estat el fet d'existir poques seus centrals de grans empreses a Catalunya. La centralitat exercida per Madrid com a capital de l'Estat sobre les multinacionals i l'empresa pública, fins i tot ha comportat un trasvàs paulatí dels centres decisionals a aquella població. En part relacionat amb la mancança congènita de Catalunya en matèria tecnològica i financera i la forta centralitat exercida per l'Administració Central, l'especialització terciària (aeroport i seus bancàries) a Madrid.

En aquests moments les fortes inversions efectuades amb motiu de les Olimpíades a Barcelona ha rellançat la construcció com un dels motors clàssics de l'activitat econòmica a Catalunya, i un enorme esforç per reenganxar una antiga centralitat perduda com a centre de negocis mundials, especialment remodelació del port i les infraestructures viàries en general, especialment amb la creació d'un aeroport internacional al Prat projecció exterior -Palau d'Exposicions-. En aquest sentit assistim a una enorme competència entre les diverses ciutats europees de primer ordre, per atraure inversions i convertir-se en centres neuràlgics de les decisions econòmiques mundials, per la via de l'especialització en determinats serveis.

Competència exterior en molts casos amb ciutats mediterrànies com Gènova, Marsella, Lyon, Milà o Torí, i el nou gir polític de l'Europa central envers els països de l'Est, en una clara competència de "dumping social" que està originant un canvi de moltes de les estratègies multinacionals. Concretament els capitals alemany, suís o holandès, que tradicionalment havien mostrat una preferència inversora per Catalunya en la mesura que inverteix en altres indrets, desinverteix aquí: algun mostra recent és la constituïda per Phillips, Akzo i Montedison. Als que cal afegir la pròpia competència interior, no solament la polarització existent amb Madrid, sinó altres grans projectes públics i privats localitzats a ciutats de segon ordre com Sevilla, o la proximitat de ciutats com València, Toulousse i Montpel·lier.

L'apertura catalana als mercats exteriors es basa fonamentalment en les pròpies xarxes de les empreses multinacionals, però no amb tecnologia punta que es localitza en àrees molt concretes, sinó en productes madurs com l'automòbil,

així com una dura competència en altres segments com la confecció i el tèxtil, la fusta i el suro, la maquinària no elèctrica i els llibres, fonamentalment en un mercat europeu on d'aquests productes en sobren.

## 2.5 L'agro-indústria a la Regió II

Una síntexi de l'evolució recent agroalimentària a Catalunya (BACARIA, 1990) ens diu que és a finals dels setantes quan el VAB agroindustrial supera a l'agrícola, VAB que es duplica els anys següents, al igual que l'ocupació, i què constitueix el punt d'inflexió per a la integració agrícola en el sistema. Es a dir que l'agricultura de Catalunya es converteix en subministradora d'inputs (matèries primeres i semi-elaborats) i el sistema agroalimentari passa a determinar l'oferta agrària. Les taules intersectorials per Catalunya (any 1967) ja indicaven una agricultura integrada al 60% en el Sistema Agroindustrial, i en aquest sentit és possible que a l'actualitat ho estigués plenament.

Estudis recents amb enfocaments diferents (PETITBÓ i BOSCH, 1990), indiquen que en el període 1978-1986 el sector alimentari català no ha experimentat canvis relatius substancials, si considerem que passà del 17,04 % al 17,63 % de la producció industrial del conjunt de Catalunya. Respecte al conjunt del sector alimentari a Espanya, va passar del 20,6 % al 20,8 %, també amb un sosteniment, pertant. En matèria laboral, en canvi, el manteniment de l'empleo resulta evident, ja que tot i que es redueix la taxa mitjana anual (del -1,71 % entre 1978-85 i que resultà sensiblement inferior a la de Catalunya, del -4,79 %).

Aquesta ocupació passà de representar un 9,2 % del total industrial català al 11,8 % entre 1978-86, i a nivell del conjunt estatal alimentari passà del 15,4 % al 16,9 %. Com a conclusió, podem afirmar per tant que, malgrat no haver existit increments relatius de la producció en el període considerat, l'augment de l'ocupació ha estat significatiu, amb una certa devallada de la productivitat relativa (creixement del 3,5 % entre 1975-85 enfront al 4,35 % pel conjunt de la indústria a Catalunya).

Alguns estudis (ITUR, 1988) van analitzar les pautes preferents de localització de diversos sectors industrials a Espanya pels anys 1981 i 1982, destacant en el cas de l'alimentació una preferència locacional als municipis de *residència de l'empresari*, proximitat al mercat de productes i la disponibilitat de sòl industrial

en polígons. Tendència confirmada en altres investigacions coetànies (PARELLADA, 1989).

La Regió II segueix el model alimentari català dins aquesta línia de localització, configurant un sistema dual de grans i petites empreses. Les primera han seguit als anys sixantes i setantes un model inicial d'economies d'aglomeració, situant-se prop del mercat, en especial de l'Àrea Metropolitana de Barcelona, per a experimentar els anys posteriors una descentralització territorial, amb deseconomies d'aglomeració relacionades per la pressió urbana, situant-se a bona part de les àrees rurals, en un efecte centrífug des de Barcelona cap a les àrees rurals millor comunicades, en un segon i tercer anell. Les estructures agràries. per altra banda, es fan cada cop més depenents en la mesura que l'agro-indústria controla més el sector agrari regional.

L'empresa petita, formada per pocs treballadors per establiments amb una relació capital/treball baix i amb localitzacions prop dels inputs i processos productius complexes. En canvi a la gran empresa alimentària, més representativa del SAA, procesos, organització i distribució són realment molt més complexes.

El territori de la Regió II forma part d'una segona corona de l'àrea industrial catalana per excel·lència, com és Barcelona i les comarques pròximes, i en la mesura que es terciaritzava expulsa la seva indústria, per la qual cosa el creixement industrial es deu en part a aquest procés difusor, malgrat la presència de dinàmiques industrials fortes, com el cas del Pla de Girona.

Entenem la Regió II com a un sistema local amb un cert grau d'aglomeració fabril i un entorn complementari (de ma d'obra, matèries primeres, energia, etc.). Sistema pel que resultarà més pràctic aplicar el terme agro-indústria regional, com a sistema de lligams interns i externs a aquest àmbit.

Seguint algunes de les classificacions fetes sobre sistemes locals, podríem aplicar un criteri morfològic d'assentaments en funció de la seva distribució espacial (DEZERT i VERLAQUE, 1978) en localitzacions locals, intermitjes i sots-regionals, començant per les unitats més simples en: agrupacions industrials (2 a 3 establiments), illes industrials (4 a 9 establiments) i àrees o zones industrials (10 i més).

Tenint en compte que el sector agro-industrial és solament un segment del total de la indústria regional, resulta, si més no difícil a priori poder aplicar algunes de les tipologies dels models de desenvolupament endògen, basant-se en la pròpia experiència del sector. Complexitat que s'agreuja si considerem l'elevat nombre de variables discriminants que individualitzen les tipologies dels models locals (algunes com difusió de la innovació, interdependència, productivitat, etc., de difícil anàlisi).

Tot i això (Gràfics 2.7 i 2.10 a 2.15) podriem definir el conjunt de la Regió II con una àrea desenvolupada des del punt de vista agro-industrial, basada en la presència de Pymes (tampoc de forma exclusiva) en consolidació, i amb importants compensacions terciàries (especialment a les àrees urbanes i a la costa). La presència de la gran empresa en alguns casos ha estat un resultat d'iniciatives locals històriques (grup d'integració ramadera Nutrex-Callís, si més no fins a dades recents) i en altres exteriors (per aprofitament de recursos, de la mà d'obra o per raons de proximitat al mercat), que són analitzades en capítols posteriors.

La valoració extra agro-industrial de la zona es relaciona en alguns casos amb el predomini d'altres sectors industrials (textil, metàl·lic, etc.), d'àrees turístiques (municipis de la costa i en menor grau a l'interior), així com d'altre terciari com serveis públics, financers, comercials, etc. molt vinculats al fenomen urbà.

Altres valoracions regionals seran analitzades al capítol 4 en tant que formen part del sistema agro-industrial analitzat. En concret l'agricultura intensiva hortícola i la ramaderia intensiva, interrelacionada en el sistema agro-industrial amb les càrnies: aviram integrat, porcí i els làctis.

Cal destacar que el comerç exterior català és àmpliament deficitari, amb bases de cobertura (especialment amb França) del 41,7 % el 1987, com a resultat de les fortes importacions ramaderes, i amb una competitivitat en devallada des de l'integració en la C.E.E.

### 2.5.1 Els espais alimentaris

Per a un primer acostament a les IAA a Catalunya, cal recordar que les dades agro-industrials del darrer Cens Industrial de l'any 1978 (i a l'espera que apareguin les corresponents al nou Cens) s'incorporen dins el sector *altres*

*manufactures*, que representa el 8,8 % del total del sub-sector a Catalunya i el 59,5 % del total d'establiments industrials de la Regió II. És a dir que el sector agroalimentari s'inclou dins aquest grup, no resultant tenir un pes significatiu a nivell català, però sí dins el conjunt de la indústria regional. Dades algo superiors en assalariats, 8,7 % del sector "altres manufactures" a Catalunya, i el 65,3 % del conjunt català.

Continuant amb el grup "altres manufactures" el tamany predominant quan a establiment, a la Regió II és entre 20 i 49 assalariats, amb 9768 persones (respecte a un total de 48.734 del conjunt industrial regional), que representa el 8,1 % d'aquest tamany d'establiment a Catalunya i el 20 % de la indústria regional. Quan a nombre d'establiments, lògicament s'observa un microfundisme tenint en compte que, (el que se sol considerar com a artesanat, establiments de menys de 10 treballadors) eren 2525, el 9 % de Catalunya i el 73,3 % de la Regió II (3433 en total).

Un cop fet aquest aclariment previ (de referència obligada al ser una de les escasses dades oficials disponibles malgrat la manca d'actualitat) un altre acostament al sector, són les inversions en noves indústries i ampliacions superiors al milió de ptes.) infravalorades de la realitat, però que si més no resulten més acurades quan a tendència recent.

Cal recordar que la Regió II s'enmarca dins l'eix d'expansió mediterrània (Gràfic 2.6) de l'Estat espanyol, formant un teixit urbà de perifèria costanera que es beneficia de la difusió des de Barcelona, i com a zona de connexió entre els centres d'indústria endògena del País Valencià i Múrcia i la C.E.E. Els factors que més han influït en la formació d'aquest eix han estat el conjunt d'indústries locals amb ampli potencial de desenvolupament endògen, malgrat que els últims anys ha estat igualment un important focus d'absorció d'inversió estrangera en noves línies de producció (PEDREÑO, 1988).

En aquest sentit hem elaborat la Taula 2.1, sobre les inversions industrials regionals en dos períodes. El primer entre 1979 i 1984 i el segon de 1985 a 1990, èpoques diferenciades des del punt de vista econòmic, al haver constituir l'any 1984 un punt d'inflexió en l'economia espanyola.

**Taula 2 .1 - INVERSIONS INDUSTRIALS REGIÓ II**

| COMARCA          | MILIONS PTES. |         | % S/TOTAL CATALUNYA |         |
|------------------|---------------|---------|---------------------|---------|
|                  | 1979-84       | 1985-90 | 1979-84             | 1985-90 |
| ALT EMPORDÀ      | 4906          | 4948    | 0.7                 | 1.3     |
| BAIX EMPORDÀ     | 1861          | 1471    | 0.6                 | 0.4     |
| GARROTXA         | 3043          | 4179    | 0.9                 | 1.1     |
| GIRONÈS I PLA E. | 14195         | 11107   | 4.2                 | 2.9     |
| SELVA            | 8527          | 14947   | 2.6                 | 3.9     |
| TOTAL REGIÓ II   | 32532         | 36652   | 8.3                 | 9.5     |
| CATALUNYA        | 391772        | 384566  | 100.0               | 100.0   |

*Font: Elaboració pròpia en base a Revista d'Indústria, diversos numeros.*

És a dir que el pes de les inversions regional s'ha incrementat entre ambdòs períodes molt poc, i en canvi ha crescut en termes relatius, passant de ser el 8,3 % del conjunt català al 9,5 %. Aquestes inversions es dirigeixen de forma preferent al sector alimentari, entre altres. El conjunt regional continuaria tenint el mateix pes que abans respecte a Catalunya, el 8,3 %. La xifra d'inversions dominants a la comarca de la Selva, resulta revelador del procés difusor des de l'àrea central catalana en búsqueda de nous espais vers aquest según anells industrial, per deseconomies d'aglomeració.

Tractant les dades anterior, i realitzant uns càlculs sobre la inversió global regional en el sector alimentari (de l'ordre del 12 % del total de la industria regional) ens trobem que les inversions anuals alimentàries regionals han passat de 650 milions en el primer període a 733 els anys posteriors, augment realment petit. Insistim en considerar, però, aquestes xifres molt infravalorades, a més de no recollir altres aspectes com revaloritzacions comptables d'actius, ni altres tipus d'increments patrimonials.

Els Gràfics 2.10 a 2.15 plasmen el repartiment municipal del pes agro-industtrial quant a empreses i treballadors en base a les dades de llicències fiscals de 1990. Com es veu es configuren unes àrees centrals ben definides en cada cas. A l'Alt Empordà dins l'eix Figueres-Roses. El Baix Empordà amb caràcter policèntric a Palamós-Palafrugell-Sant Feliu de Guíxols per la manufactura del suro. A la Garrotxa, la comarca d'Olot. El Gironès polaritzat a Salt-Girona-Sarrià i a Cassà com a centre de manufactura del suro. El Pla de l'Estany, Banyoles-



Cornellà de Terri. La Selva en canvi, amb caràcter més difòs.

En altre ordre de coses, i com s'ha assenyalat, el sector agroalimentari constitueix un clar exemple de localitzacions industrials tradicionals a prop dels subministraments de primeres matèries, que han conformat certs espais de localització històrics. Actualment resultaria més discutible, però, o caldria acceptar aquesta afirmació amb reserves, ja que les fonts i tipus de subministaments han variat, com la pròpia tecnologia alimentària. A més en el cas nostre els mercats de consum alimentaris també es troben relativament pròxims i amb bona accessibilitat viària (Gràfic 2.8).

Respecte a la possibilitat de contemplar el sector indústria alimentaria com a districte industrial, cal dir que en la concepció original de Marshall sí que es contempla la possibilitat d'existència de possibles districtes sectorials. Fent seguiment dels diferents processos industrials, al llarg d'aquesta investigació s'ha evidenciat la presència de moltes de les característiques definidores d'aquest concepte (un ampli entramat de relacions econòmiques inter-sectorials i una certa innovació, tot i ser un sector madur i fins i tot amb una certa devallada).

El cas que analitzem sobre les agro-indústries a la Regió II participa en bona part de les característiques assenyalades, concretament a nivell d'alguns àmbits concrets i subsectors. Tot i això és tracta d'un tema que caldria analitzar més a fons en un futur, amb una òptica microeconòmica o a gran escala i amb un altre objectiu, analitzant variables, sèries temporals i una metodologia estrictament economètrica, que no ha estat prevista en el nostre cas.

Ara bé, l'experiència d'alguns triangles agro-industrials com Blanes-Olot-Girona del sector càrnies, d'àrees funcionals com el Pla de l'Estany i altres poblacions de predomini industrial endògen (La Bisbal, indústria surera, etc.), s'observa un teixit industrial ampli, amb una certa difusió innovadora i organitzativa basada en empreses petites i mitjanes i que d'alguna forma configurarien un districte industrial parcial, referit a les I.A.A. de la Regió II, o pot ser resultaria més propi parlar-ne de "sistema localitzatiu d'empreses". No hem passat de la mera formulació d'hipòtesi, i seria convenient revisar la futura informació disponible: especialment evolució amb dades del nou Cens Industrial, o de caràcter mostral (estudi sobre el Vallés Oriental esmentat), per verificar si es confirma o no la continuïtat dels processos difusors del període anterior.

Tampoc era aquest l'objectiu del present treball, que requereix una metodologia diferent i pot ser caldris contemplar un altre marc territorial (analitzant la Regió VIII, més desenvolupada, per verificar la existència d'un possible districte alimentari). Tot i això, els districtes han estat relacionats amb processos històrics de desenvolupament molt concrets (a Lancashire, a Lyon, etc., en àrees més denses desde el punt de vista demogràfic i industrial) i allunyades del nostre model agroalimentari local, massa artesanal i petit com per poder desencadenar processos complexos. Sí que s'observa una certa tendència en aquest sentit a nivell regional, on l'alimentació, té un pes important, però cal recordar que, en la mesura que canviem d'escala, la penetració estrangera resulta dominant al sector a Catalunya, especialment a algunes "filières" concretes (GRANELL, 90). En tal sentit l'endogeneització perd força, malgrat que les IED s'instal·lin en zones rurals, participant del procés de difusió territorial.

Hem elaborat el (Gràfic 2.7) amb la finalitat de perfilar quines serien aquestes tipologies agro-industrials definides als apartats anteriors. Com es pot comprobar es tracta d'un mapa força entenedor, on es perfila una zona industrial clara a l'oest d'un eix format per la carretera comarca C-150 de Girona a Olot que es perllongaria per la comarcal C- 250 de Girona a Sant Feliu de Guíxols, on el paper dels eixos de comunicació més importants (Carretera Nacional II, Autopista A-7, línia de ferrocarril Barcelona-Port-Bou, i els centres duaners de La junquera-Vilamalla i Port-Bou) seria l'articulació obligada des del punt de vista del transport i la localització. Altres nodels possibles per aquesta àrea, infrautilitzats fins aleshores, però, són l'aeroport Girona-Costa Brava i els ports de Palamós, Sant Feliu de Guíxols i Blanes.

Centrant-nos en la informació proporcionada pel mapa (elaborat a partir de les dades pròpies agro-industrials) podem considerar aquesta ampla zona al SW de la Regió II com a una zona de concentració general de l'agro-indústria (amb diferents peculiaritats: relacionada amb les càrnies prop d'Olot, l'àrea surotapera, d'aviram al Pla de l'Estany i diversificada als municipis del Pla de Girona).

Precisament la indústria surera i la importància de la Costa Brava pel mercat agroalimentari també configura una línia de costa que podria ser caracteritzada com a zona de concentració relativa, seguint la tipologia esmentada abans. Característiques semblants al nord de Figueres (Costa Brava Nord i àrea vinícola). De tal forma que podrien afirmar curiosament, que la indústria

agroalimentària no solament es concentra als municipis centrals i interiors de la Regió II (per diverses raons com la tradició industrial, manca d'altres alternatives terciàrees, com el turisme, o lligada als propis recursos com les aigües minerals i vinificació), sinò que el turisme ha estat un al·licient de més per a una certa implantació complementària d'aquesta activitat.

Un comentari més detallat a nivell comarcal, es pot observar a la Taula 2.2 per a les tres categories de sistemes locals agro-industrials: nombre d'agrupacions, 2-3 establiments; illes industrials, 4-9 establiments i àrees o zones industrials, amb més de 10 establiments):

**TAULA 2.2 - SUBSISTEMA AGRO-INDUSTRIAL LOCAL**

| COMARQUES             | Agrupació | Illes     | Zones     | Total      |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Alt Empordà           | 14        | 18        | 6         | 38         |
| Baix Empordà          | 8         | 7         | 7         | 22         |
| Garrotxa              | 2         | 5         | 9         | 16         |
| Gironès               | 3         | 8         | 11        | 22         |
| Pla de l'Estany       | 2         | 2         | 3         | 7          |
| Selva                 | 2         | 3         | 17        | 22         |
| <b>TOTAL REGIÓ II</b> | <b>31</b> | <b>43</b> | <b>53</b> | <b>127</b> |

*Font: Dades pròpies, 1990.*

Analitzades les dades anteriors en valors relatius per columnes, s'observa com les agrupacions i illes predominen a les comarques de l'Empordà, i les zones industrials al Gironès i la Selva (comarca que continua destacant en dinamisme industrial sobre la resta, com a resultat del fenòmen difusor de Barcelona). El Gràfic 2.7 recull espacialment aquest subsistema respecte a nivell municipal, on es veu clarament el domini de zones agro-industrials a la vessant S-SE de l'àrea d'anàlisi. El Gràfic 2.8, de la xarxa viària de la Regió II en ajuda a entendre la concentració anterior en el marc de la xarxa viària bàsica de carreteres.

Un cop tractats més a fons els valors relatius per files de la Taula 2.2 anterior, podem afirmar que *"la Selva es l'única comarca que es podria considerar com a zona de concentració general agro-industrial"*. El Gironès i la Garrotxa serien zones de concentració relativa. Conjuntament bona part dels municipis d'aquestes tres comarques (Mapa 1) configuren una àmplia zona de concentració general on predominen les zones i illes industrials.

*Les tres comarques restants, Alt Empordà, Baix Empordà i Pla de l'Estany estan formades majoritàriament per agrupacions i illes.* En el mapa esmentat, però, es configuren algunes zones de concentració relativa, (amb predomini de zones industrials i illes a la Costa Brava en general, i als triangles agro-industrials Figueres-Roses-Peralada i Banyoles-Porqueres-Cornellà).

No es pot parlar de l'existència d'una política regional a la zona, a excepció de diverses mesures correctores per part de l'Administració, especialment dels Ajuntaments. En qualsevol cas, el model seguit, s'ha intentat acostar en alguns casos (com la promoció del polígon de Celrà a empreses japoneses i el sector

químic) al model "*NEC-New Industrialised Countries*" en l'intent de promoure des de la iniciativa privada la instal.lació d'indústries d'una certa dimensió i innovadores com a motors per regenerar una part del teixit industrial tradicional obsolet. Els resultats estan molt allunyats d'aquests objectius, i en canvi no s'han desenvolupat mesures per a la promoció de models territorials endògen, malgrat ser el model predominant. En qualsevol cas no es pot dir que hagi existit en cap moment, la política en el sector alimentari, adaptada a la Regió II.

En resum cal dir que algunes de les característiques de l'articulació territorial del desenvolupament econòmic de les darreres dècades es poden trobar ben representades al sector agroalimentari de la Regió II. Els indicadors de concentració sub-sectorial mostren valors elevats sobretot per alguns sectors i àrees funcionals. Les connotacions evidents com a àrea d'economia perifèrica (representada per l'especialització alimentària dominant, les càrnies en particular, i l'enorme difusió de les petites empreses a l'àrea) contrasta, si més no, amb un cert tòpic sobre el caràcter central de la indústria catalana, de gran tamany, moderna, metropolitana i d'atracció de recursos, que en tot cas formarà part del "core" industrial català.

Tot i subsistir un nombre encara elevat de micro-establiments (familiars i artesanals), es troben en devaluació, degut a una disminució del marge industrial i com a resultat de la progressiva integració vertical dels diferents processos.

En tal sentit, la Regió II es perfila com una constel.lació de sistemes de productius locals autònoms; en altres paraules, com a combinació de diferents elements endògens i exteriors, que constitueix una de les hipòtesis de partida d'aquest treball.

Respecte a la caracterització del districte industrial, la metodologia seguida en aquest treball s'allunya dels enfocaments econòmics seguits en la determinació d'aquells. Per altra banda hi han limitacions conceptuals en la mesura que *ens trobem davant un sector industrial parcial* (com a sistema, però, integrador d'agricultura, indústria i serveis) i el districte industrial fa referència a la dinamització integrada d'un sector sobre la resta de la indústria (articulant fases cada cop més especialitzades, que es la base de la seva identitat).

A més, ni el sistema agroalimentari és un sector definit tecnològicament ni la

Regió II, presenta com a tal encara condicions adients per a constituir un espai d'aquesta mena a l'actualitat, com hem explicat abans (s'observen, en canvi, certes connotacions en aquesta via a sectors més dinàmics). La permanència en el temps i dels fluxes interindustrials als principals sub-sectors presents (carnies i pinso) sí que *ens podrien trobar davant un inici de districte agro-industrial, amb les restriccions* que aixó comporta respecte a la consideració de la indústria en conjunt.

Com assenyalen alguns autors (LINDA, 1988) a l'albor dels norantes, Unilever i Nestlé, els grans grups del sector son cada cop més "mega-empreses", multinacionals i diversificades, amb una flexibilitat operativa portada al màxim en la fabricació de múltiples components de tot tipus arreu el món. Quina és la perspectiva en aquest context?. El dualisme entre la gran empresa multinacional i tota la resta d'empreses. Des d'aquesta òptica, les indústries artesanals i petites poden resultar ser menys vulnerables (pel seu valor afegit essencialment laboral) a les mitjanes, tenint en compte que el procés d'adquisició d'empreses ha estat tan considerable al llarg de les darreres dècades que avui dia resulta practicament impossible de trobar una gran empresa alimentària no integrada (el cas més recent s'ha pogut comprovar amb la penetració estrangera a Nutrex-Callís).

Altre aspecte que no es pren habitualment en consideració en sectors madurs com aquest, i no per allò menys importants és la necessària emancipació del tradicional individualisme que el caracteritza, en una autèntica necessitat d'obrir-se a formes associatives capaces d'operar sobre el gran mercat amb una força negociadora.

La presència de multinacionals alimentàries en àrees no centrals com la Regió II des d'un punt de vista industrial obeeix no tant a una substitució d'exportacions com a diversificació d'inversions, de tal forma que el fenòmen de la difusió no és exclusiu de la petita empresa sinò que entronca de ple amb l'estratègia de diversificació productiva i funcional de la gran empresa. Alta concentració industrial que pot desembocar en una integració posterior dins aquest oligopoli d'oferta en la mesura que els processos i estratègies permeti la descentralització productiva. Hores d'ara, l'estratègia directa és el *control del mercat* i resulta encara aviat com per a preveure el futur desenvolupament d'aquest teixit.

## SIGLES

|             |  |
|-------------|--|
| <b>BBV</b>  | Banco Bilbao Vizcaya                   |
| <b>FBCF</b> | Formació Bruta de Capital Fix          |
| <b>IAA</b>  | Indústries Agroalimentàries            |
| <b>IED</b>  | Inversions Estrangeres Directes        |
| <b>NDIT</b> | Nova Divisió Internacional del Treball |
| <b>PAC</b>  | Política Agrària Comunitària           |
| <b>PIB</b>  | Producte Interior Brut                 |
| <b>R+D</b>  | Investigació i Desenvolupament         |
| <b>SAA</b>  | Sistema Agro-industrial                |
| <b>VAB</b>  | Valor Afegit Brut                      |

## CAPÍTOL 2 - BIBLIOGRAFIA



## BIBLIOGRAFIA INDÚSTRIA I SISTEMA ALIMENTARI

ALEGRE i NADAL, Pau (1988): *Alternatives d'ordenació territorial: l'enfoc teòric*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, Departament de Geografia. Tesi Doctoral, sense publicar.

ANTONELLI, C. (1982): *Cambiamento tecnologico i teoria dell'impresa*. Torino: Loescher.

BAGNASCO, A. (1977): Tre Italie. *La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: Il Mulino.

BERRY, Brian J.L.; CONKLING, Edgard C.R. i RAY, D. Michael (1976): *The geography of Economic system*. London: Prentice Hall.

BERTALANFFY, L. von (1950): "The theory of open systems in physics and biology". *Science*, 3:23-9.

BERTALANFFY, L. von (1976): *Teoría general de los sistemas*. Madrid-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

BRUSCO, S. (1989): *Piccole imprese e distretti industriali*. Torino: Rosenberg e Sellier.

BUIREAU, M. i IMBERNON, J.M. (1980): "Le système agro-industriel et l'agriculture contractuelle dans les campagnes du Tiers-Monde". *L'Espace Géographique*, 3:211-222.

CAFFERATA, R. (1984): *Teoría dell'organizzazione. Un approccio non contingente*. Milano: Franco Angeli.

CAPEL, Horacio (1974): *Estudios sobre el sistema urbano*. Barcelona: Universitat de Barcelona.

CECCHI, C. (1988): "Distretto industriale: l'agricoltura dalla complementarità alla disociazione". *La Questione Agraria*, 32:91-124.

- CHORLEY, R.J. (1975): *Nuevas tendencias en Geografía*. Madrid: IEAL.
- CIANFERONI, R. (1990): *L'agricoltura e l'ambiente nel distretto industriale di Prato*. Firenze: Accademia dei Georgofili.
- CONTI, Sergio (1989): *Geografia Economica*. Torino: Utet Libreria.
- CORSANI, Antonella (1986): "Il sistema agro-alimentare nell'economia italiana". *La Questione Agraria*, 21:105-144.
- COURLET, Claude (1989): "Les industrialisations endogènes". *Revue Tiers Monde*, 30-118(2):413-421.
- DAVIS, John M. i GOLDBERT, Roy A. (1957): *A concept of agribusiness*. Boston: Harvard University.
- DEI OTTATI, 1990): *L'agricoltura nel distretto pratense: da sostegno dello sviluppo industriale ad attività di consumo*. *La Questione Agraria*, 38:113-145.
- DEZERT, B. i VERLAQUE, C. (1978): *L'espace industriel*. Paris: P.U.F.
- DICKEN, Peter (1971): "Some aspects of the decision making. Behavior of business organizations". *Economic Geography*, 47:426-437.
- FANFANI, Roberto (1990): *Lo sviluppo della politica agricola comunitaria*. Roma: NIS.
- FANFANI, Roberto i MONTRESOR, Elisa (1991): "Filière, multinazionali e dimensione spaziale nel sistema agro-alimentare italiano". *La Questione Agraria*, 41:165-201.
- GAROFOLI, Gioacchino (1986): "Modelos locales de desarrollo". *Estudios Territoriales*, 22(3):157-168.
- GAROFOLI, Gioacchino (1991): *Modelli locali di sviluppo*. Milano: Franco Angeli.
- GOULD, D.P. (1972): *Pedagogic Review*. Entropy in urban and regional

modelling". *Annals of the Association of American Geographers*, 62:689-700.

HAGGET, Peter (1976): *Analisis locacional en Geografia Humana*. Barcelona: Gustavo Gili.

HARVEY, David W. (1983): *Teorías, leyes y modelos en geografia*. Madrid: Alianza Universidad Textos.

IACOPONI, L. (1990): "Distretto industriale marshalliano e forme di organizzazione de le imprese in agricoltura". *Rivista di Economia Agraria*, 45(4):711-743.

KEEBLE, D. (1984): "The urban-rural manufacturing shift". *Geography*, 69:163-166.

KEEBLE, D. (1987): "Industrial change in the U.K.". LEVER, W.F., ed.: *Industrial change in the U.K.*. London: Longman, 1-20.

LEWIS, J. R. i WILLIAMS, A. M. (1987): "Descentralización de la producción o desarrollo endógeno?. Pequeñas empresas industriales y desarrollo regional en el centro de Portugal". *Estudios Territoriales*, 23:95-122.

LINDA, Remo (1988): "Strategie di sviluppo delle imprese agro-alimentare", in Strategie e adattamenti nel sistema agro-industriale. *Atti del XXIV convegno di studi della SIDEA*. Parma, octubre de 1987. Bologna: Il Mulino, 71-112.

MAC NEE, Robert (1958): "Functional geography of the firm, with an illustrative case study for the petroleum industry". *Economic Geography*, 34:321-37

MALASSIS, Louis (1978): "Economia agraria, agro-alimentare e rurale", *Rivista di Economia Agraria*, 4.

MALASSIS, LOUIS (1982): "Filières et systèmes agro-alimentaires". *Economies et Sociétés*, 16-1: L'internalisation du secteur agro-alimentaire a Europe.

MALASSIS, Louis i PADILLA, Martine (1973): *Economie agro-alimentaire*,

*Vol. I. Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire, Vol. III.* Paris: Cujàs.

MARSHALL, A. (1919): *Industry and Trade*. London: Macmillan.

MASON, C.M. i HARRISON, R.T. (1985): "The geography of small firms in the U.K.: towards a research agenda". *Papers in Human Geography*, 9:1-37.

PECQUEUR, Bernard (1988): "Espacio de los territorios y nuevo modo de industrialización". *Estudios Territoriales*, 26:47-60.

PEDREÑO, A. (1988): "Un eje de expansión económica: Cataluña-Mediterráneo". GARCIA DELGADO, J.L.: España. *Economía*. Madrid: Espasa-Calpe, 797-827.

QUESADA, Santiago (1978): "La teoría de los sistemas y la Geografía Humana". *Geo-Crítica*, 17:5-33.

SABEL, C. i ZEITLIN, J. (1985): "Historical alternatives to mass production. Markets and technology in nineteenth-century industrialisation". *Past and Present*, 8.

SIMON, A. (1965): *Administrative behavior*. New York: Free Press.

STOREY, J. (1982): *Entrepreneurship and the new firm*. London: Croom Helm.

TITOS MORENO, Antonio i DE HARO GIMENEZ, Tomás (1983): "El complejo de producción agroalimentaria". *Papeles de Economía Española*. 16:22-35.

TRICKER, M. i BOZEAT, N. (1983): "Encouraging the development of small businesses in rural areas: recent local authority initiatives in England". *Regional Studies*, 17:201-204.

VACCA, Sergio i ZANFEI, Antonello (1989): L'impresa globale come "sistema aperto" A rapporto di cooperazione. *Economia e Politica Industriale*, 64:47-90.

VALLI, V. (1989): *Politica economica. I modelli gli strumenti, l'economia italiana*. Roma: La Nuova Italia Scientifica.

VIELLE, Paul (1974): "L'espace global du capitalisme d'organisation". *Espaces et Sociétés*, 12:3-32.

## **BIBLIOGRAFIA INDUSTRIAL GENERAL, ESPANYA I CATALUNYA**

ALCAIDE INCHAUSTI, Julio (1981): La política regional española en la actualidad. Análisis de resultados en el periodo 1955-77. *La España de las Autonomías (pasado, presente i futuro)*. Madrid: Espasa-Calpe.

ALCAIDE INCHAUSTI, Julio (1988): "Las cuatro Españas económicas y la solidaridad regional". *Papeles de Economía Española*, 34:62-81.

AURIOLES MARTIN, Joaquin i PAJUELO GALLEGO, Alfonso (1988): "Factores determinantes de la localización industrial en España". *Papeles de Economía Española*, 35:188-207.

BANCA CATALANA (1968): *Localització i dinàmica de l'activitat econòmica*. Barcelona: Banca Catalana.

BANCA CATALANA (1969): *Catalunya: indústria i demografia*. Barcelona: Banca Catalana.

BANCA CATALANA (1970): *L'evolució de la indústria catalana i els grans establiments*". Barcelona: Banca Catalana.

BANCA CATALANA (1971): *Realitat industrial de Catalunya*. Barcelona: Banca Catalana.

BANCO DE BILBAO (1974): *L'economia catalana, avui*. Barcelona. Banco de Bilbao.

BANCO INDUSTRIAL DE CATALUNYA (1975): Lineas presentes y futuras de localización industrial en Cataluña". *Revista Económica del BIC*, 4:11-12.

BANCO URQUIJO (1965): *Estructura de la base económica de Catalunya*. Banco Urquijo: Barcelona.

BARBANCHO, A.G. (1979): *Disparidades territoriales y ordenación del territorio*. Barcelona: Ariel

BRICALL, J. M. (1984): *Notes per un debat sobre la situació de la indústria a Catalunya: Causes i propostes de futur*. Barcelona: Col·legi d'Economistes de Catalunya, 5.

BUSOM, Isabel et al. (1980): *La especialización de la industria manufacturera catalana*. Barcelona: Banco Urquijo.

CABANA, Francesc (1986): *Les multinacionals a Catalunya*. Barcelona: La Magrana.

CARAVACA. Inmaculada (1987): "La investigación en la geografía industrial y su evolución en España". *Finisterre, Revista Portuguesa de Geografía* 22(44): 385-397.

CASASSAS, Lluís (1977): *Barcelona i l'espai català*. Barcelona: Curial.

CASASSAS, Lluís i CLUSA J. (1980): *L'organització territorial de Catalunya*. Barcelona: Fundació J. Bofill.

CASTELLS, A. ; PARELLADA, M. i SICART, F. (1982): "Estimació de la renda i els dipòsits de les comarques i els principals municipis de Catalunya". *Revista Econòmica de Banca Catalana*, 66.

CEAM-Servicio de Estudios (1966): *Tendències y posibilidades de la siderometalurgia en Cataluña*. Esplugues de Llobregat: Ariel.

CEOTMA-Centro de Estudios de Ordenación Territorial i Medio Ambiente (1982): *El reconeixement territorial de Catalunya*. Barcelona: MOPU.

CEP-CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIO (1983a): *Reconeixement territorial de Catalunya. Volum IV: Estructura econòmica: El sector industrial*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.

CEP-CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIO (1983b): *Industrialització a Catalunya 1960-1977*. Barcelona: Caixa de Pensions.

CLUSA, J. (1973): *La localización industrial en la comarca de Barcelona*.

Barcelona: Comisión de Urbanismo y servicios comunes de Barcelona y otros municipios.

CLUSA, J. et al. (1980): *Localizació industrial a la zona metropolitana de Barcelona. Proposta per al programa d'actuació 1980-90*. Barcelona: Corporació Metropolitana.

COCINB- Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona (1972): *Tabla input-output de la economía catalana, año 1967*. Barcelona: COCIMB.

COCINT- Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tarragona (1980): *Reflexions sobre la restructuració territorial de Catalunya*. Tarragona: COCINT.

COIM-Camara Oficial de la Industria de Madrid (1961): *Memoria-Anuario industrial 1959-60*. Madrid.

COSTA, M. Teresa, dir. (1987): *El papel de la industrialización local en una política industrial innovadora. El caso del Vallés Oriental*. Barcelona: Centre d'Estudis de Planificació.

COSTA CAMPI, M. Teresa (1988): "Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible". *Papeles de Economía Española*, 35: 251-276.

DONGES, J.B. (1976): *La industrialización en España*. Barcelona: Oikos-Tau.

ESADE. (1979): *La industria española ante la C.E.E.* Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

ESCORSA, P. i SOLÉ, F.(1988): *La innovació tecnològica a Catalunya*. Barcelona: La Magrana.

FERRER REGALES, M. (1968): *La industria de la España cantábrica*. Bilbao: Moretón.

FLOS, A.; GASOLIBA, C. i SERRA, N. (1978): *La indústria a Catalunya*.



Barcelona: Caixa d'Estalvis de Barcelona.

GABILONDO GARCIA DEL BARCO, E. et al. (1985): *Reflexiones sobre la industrialización rural*. Simposio de Industrialización en Areas Rurales. Santiago de Compostela, desembre.

GIRALDEZ VIDAL, E. (1986): "La inversión industrial: Algunas consideraciones en torno a su comportamiento sectorial i espacial durante la crisis de los setenta". *Situación*, 1.

GRANADOS, V. et al. (1985): *El debate sobre las potencialidades endógenas, un camino hacia la planificación económica territorial*. Simposio de Industrialización en Areas Rurales. Santiago de Compostela, desembre.

GRANELL, Francesc (1990): "La internacionalización pasiva y activa". PARELLADA, Martí , dir.: *Estructura Económica de Cataluña*. Barcelona: Espasa-Calpe, Biblioteca de Economía, 339-355.

IEE-Instituto de Economía de la Empresa (1970): *El desarrollo industrial de Cataluña*. Barcelona: IEE/COCIN.

ITUR-Instituto del Territorio i Urbanismo (1988): *Pautas de localización territorial de empresas industriales*. Madrid: MOPU.

LASUEN, J.R. (1986): *El estado multiregional. España descentrada*. Madrid: Alianza Universidad.

LLEONART, Pere (1980): *Els atractius industrials de 29 ciutats de Catalunya*. Barcelona: Banca Catalana.

LLEONART, Pere, dir. (1988): *El potencial econòmic del sistema de ciutats a Catalunya*. Barcelona: Banca Catalana.

MARGALEF, J. ; SANTACANA, F. i VILAPLANA, J. (1975): *La oferta de zonas industriales en Cataluña*. Barcelona: Consorcio de la Zona Franca.

MENDEZ GUTIERREZ DEL VALLE, Ricardo (1987b): "Reestructuración productiva e industrialización periférica: claves para un debate". *Boletín de la*

*Asociación de Geógrafos Españoles*, 5:28-34.

MENDEZ GUTIERREZ DEL VALLE, Ricardo (1988): *Las actividades industriales*. Madrid: Síntesis, Geografía de España, 10.

NOVEMBRE, D. (1964): "Il recente sviluppo industriale di Madrid". *Bolletino Societa Geografica Italiana*:225-249.

OLLER i COMPANÑ, Vicenç (1981): "La politica industrial en Catalunya". *Información Comercial Española*, 571(3):53-57.

PARELLADA, Martí (1980): *Els fluxos comercials entre Catalunya i la resta d'Espanya (1975) i entre Catalunya i l'estranger (1975-1978): Metodologia i anàlisi de resultats*. Barcelona: Universitat de Barcelona. Tesi Doctoral, sense publicar.

PARELLADA, Martí , dir. (1990): *Estructura Económica de Catalunya*. Barcelona: Espasa-Calpe, Biblioteca de Economía.

PERPIÑA, R. (1952): *De estructura economica i economía hispana*. Madrid: Rialp.

PETITBÓ, Amadeu i SAEZ, Xavier (1989): "El control dels mercats de productes industrials. Les empreses catalanes i els nuclis oligopolístics". *Revista Econòmica de Catalunya*, 1989, numero extraordinari dedicat al II Congrés d'Economia de Catalunya.

PETITBÓ, Amadeu i BOSCH, Julia (1990): "El sector industrial". PARELLADA, Martí , dir.: *Estructura Económica de Catalunya*. Barcelona: Espasa-Calpe, Biblioteca de Economía, 225-249.

QUIRÓS LINARES, F. (1960): "Getafe. Proceso de industrialización de una villa de carácter rural en la zona de influencia de Madrid". *Estudios Geográficos*: 211-250.

RODRIGUEZ, A. i D'ALÓS-MONER, R. (1978): *Economía y territorio en Catalunya. Los centros de gravedad de población, industria y renta*. Barcelona: Banca Mas Sardà.



SAENZ DE BURUAGA, G. (1980): "Desarrollo regional en la España de las Autonomías". *Revista de Estudios Regionales*, 5.

SANCHEZ, Joan Eugeni (1984): "La coherencia entre cambio social y transformación espaciales. El ejemplo de Catalunya". *Geo-Crítica*, 51(4): 3-54.

S.C.G.-Societat Catalana de Geografia (1991): *Actes del I Congrés Català de Geografia. Vol I: Conferències; Vol. II-III: Ponències*. Barcelona: S.C.G.

SERRA, M. (1989): "La informació econòmica a Catalunya". *Revista Econòmica de Catalunya*, 1989, número extraordinari dedicat al II Congrés d'Economia de Catalunya.

TAMAMES, R. (1968): *Los centros de gravedad de la economía española*. Madrid: Guadiana.

TERRADES, I. (1979): *Les colònies industrials*. Barcelona: Laia.

TRULLÉN, Joan (1988): "Estudio sobre el comportamiento de la población ocupada por grandes sectores productivos en el Vallès Oriental (1970-80) a través del análisis shift-share". *Papers de Seminari (CEP)*, 29-30(2): 265-292.

URBINCA (1978): *Localización de áreas industriales en Cataluña: Un estudio de la oferta de suelo industrial*. Barcelona.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1988): "Localización industrial i dinàmica regional". *Estudios Territoriales*, 28:39-52.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1991): "Desarrollo local y acumulación flexible. Enseñanzas teóricas de la historia y la política". *Estudios Territoriales*, 35:135-151.

VIDAL VILLA, Jose M. (1974): *Localización industrial. El caso del area metropolitana de Barcelona*. Barcelona: Universitat de Barcelona, Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales, sense publicar.

VILA, Pau (1978): *Aspectes geogràfics de Catalunya*. Barcelona: Curial.

## BIBLIOGRAFIA AGRO-INDUSTRIAL GENERAL. ESPANYA I CATALUNYA

BACARIA, Jordi (1982): "El sector agrari". Generalitat de Catalunya: *El reconeixement territorial de Catalunya*, 3. Barcelona: CEOTMA.

BACARIA, Jordi (1988): *Competitivitat del sistema agroalimentari català*. Ponència al II Congrés Català de Economia de Catalunya. Revista Econòmica de Catalunya.

BACARIA, Jordi (1990): "El sistema agroalimentari". PARELLADA, Martí , dir. (1990): *Estructura Econòmica de Catalunya*. Barcelona: Espasa-Calpe, Biblioteca de Economía, 207-223.

BANCO DE CREDITO AGRICOLA (1983): *La industria agroalimentaria en España*. Madrid: B.C.A.

BENELBAS, León (1981): *La economía agraria de Cataluña*. Barcelona: Ketres.

BENELBAS, León (1983): *Notas de política agraria*. Barcelona: Vicens Vives.

BLASCO, V. i GALLEGU, J.A. (1980): "Industrialización agrícola como condicionante del desarrollo rural". Córdoba. *Acta del X Congreso Europeo de Sociología Rural*.

BRUNET, J.M. et al. (1980): *L'agricultura catalana. Un estudi econòmic*. Barcelona: Fundació J. Bofill/Banca Catalana.

BYE, P. i MOUNIER, A. (1972): *La internacionalisation du capital dans les industries agraires et alimentaires*. Grenoble: I.R.E.P.

CADENAS , Alfredo y FERNANDEZ, Antonio (1989): "La innovación tecnológica en la industria agroalimentaria: factores socioeconómicos que la condicionan, efectos inducidos y medidas de acción pública pertinentes". *Agricultura y Sociedad*, 53(4):171-200.

CALDENTY ALBERT, Pedro (1972): *Comercialización de productos agrarios*. Madrid: Agrícola Española.

CALDENTY ALBERT, Pedro (1988): *Organización industrial y sistema agroalimentario*. Madrid: Etea.

CAMILLERI, Arturo, dir. (1984): *La agricultura española ante la C.E.E.* Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

CAMPOS NORDMANN, R. (1974): "La estructura y las inversiones extranjeras en la industria alimentaria española". *Revista Universidad Complutense*, 91(2).

CHECCHI i LANG, Alexandre (1983): "El producte agrari a Catalunya (1964-1979)", *Revista Econòmica de Banca Catalana*, 69(12): 27-44.

COLINO, J. (1982): "Agricultura familiar y complejo agroindustrial en España", *Jornadas de Estudio sobre Agricultura Familiar*. Madrid: CSIC.

CRUZ ROCHE, Pedro (1978): "Penetración de la empresa multinacional en la industria y el comercio alimentarios". *Agricultura y Sociedad*, 9(4):97-149.

CUCO i GINER, Josepa i DE JUAN i FENOLLAR, Rafael (1984): "Las industrias agroalimentarias en áreas rurales: el caso de la Pobla del Duc (Vall d'Albaida)". *Estudios Territoriales*, 13-14(1):65-75.

DEHESA, Guillermo de la i GARCIA VALVERDE, Julian (1980): "Las políticas industriales para los años 80". *Papeles de Economía Española*, 5:38-53.

DIAZ YUBERO, Ismael (1984): "El sector alimentario". *Información Comercial Española*, 609(5):161-173.

DRONNE, Ives (1980): *Le phenomene multinational dans les secteurs des proteines*. Saragossa. Symposium sobre agricultura e industria alimentaria.

ETXEZARRETA, Miren (1988a): "Nuevos enfoques del desarrollo rural". *Revista Econòmica de Banca Catalana*, 85:18-26.

ETXEZARRETA, Miren, dir. (1988b): *Desarrollo rural integrado*. Madrid: MAPA-Secretaría General Técnica.

FERNANDEZ BLANCO, Matilde (1976): "Las empresas multinacionales i el sector agrario" *Revista de Estudios Agrarios*, 97(4): 39-59.

GRATACOS i BAU, Antonio. (1984): *Sector agrari i territori*. Barcelona: Generalitat de Catalunya. Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca..

JORDANA BUTICAZ, Jorge (1983): "La industria alimentaria española". *Papeles de Economía Española*, 16:189-202.

JORDANA, Jorge (1990): "El resistible declinar de la industria alimentaria". *Economistas* (Colegio de Madrid), 47 (extraordinari).

JUAN I FENOLLAR, Rafael de (1978a): "La teoría de la agroindustrialización y la estabilidad del campesinado". *Agricultura y Sociedad*, 9(4): 165-185.

JUAN I FENOLLAR, Rafael de (1978b): La formación de la agroindustria en España. 1960-1970. *Una aproximación causal y regional*. Madrid: Ministerio de Agricultura.

LEAL, J.L.; LEGUINA, j. I NAREDO, J.M. (1975): *La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)*. Madrid: Siglo XXI.

MALASSIS, Louis (1976): "El papel de la agricultura en periodo de recesion económica e inflación". *Agricultura y Sociedad*, 1:95-112.

MARTIN JIMENEZ, M. (1974): *L'industrie agroalimentaire en Espagne*. Montpellier: IAM.

MILÀ MASOLIVER, Josep (1985): *La industria alimentaria a Catalunya*. Barcelona: ESADE, Tesi de Llicenciatura.

MOLINERO, Fernando (1990): *Los espacios rurales. Agricultura y sociedad en el mundo*. Barcelona: Ariel.

MORTES, Alfonso (1990): "Las empresas de alimentación: problemática actual y posibles orientaciones estratégicas". *Economistas* (Colegio de Madrid), 47 (extraordinari).

MUNOZ J. ; ROLDAN, J. i SERRANO, A. (1978): *La internacionalizacion del capital en España*. Madrid;Edicusa.

PAGES, Daniel (1968): Integración de la agricultura en la industria catalana. *Información Comercial Española*, 417-418(4).

PAUNERO i AMIGO, Xavier (1990): *El sector agro-industrial a les comarques de la Regió II*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, Departament de Geografia. Memòria de recerca.

PEINADO GARCIA, M<sup>a</sup> Luisa (1985a): "Tamaño de la industria agroalimentaria y participación de les multinacionales en el sector". *Agricultura y Sociedad*, 34(1):181-197.

PEINADO GARCIA, Maria Luisa (1985b): *El consumo y la industria alimentaria en España. Evolución, problemática*. Madrid: Instituto de Estudios Agrarios.

PES GUIXA, Angel (1982): *La formación del complejo agroalimentario a Cataluña (1960-1975)*. Barcelona:Universitat de Barcelona. Tesi Doctoral.

PES GUIXA, Angel (1984): "Industria Agroalimentaria". *El Campo*, 95(3): 167-173.

PUJADAS, Romà (1986): *Sistema agro-industrial en un medio descentralitzat*. Barcelona: Universitat de Barcelona, Departament de Geografia. Tesi Doctoral, sense publicar.

PULGAR ARROYO, J. (1976): *La realidad industrial agraria española*. Madrid: Editorial Agrícola Española.

RASTOIN, J.L. (1971): *Evolution et tendances de l'agroindustrie en France*. Montpellier, Memoire D.E.S.

- RASTOIN, J.L. (1975a): *Les firmes agroalimentaires*. Tesi Doctoral. Universitat de Montpellier.
- RASTOIN, J.L. (1975b): "La agroindustria y las firmas agroalimentarias multinacionales". *Economía Industrial*, 139-40(4): 47-53.
- REIFFERS, J.L. i altres (1982) : *Las empresas transnacionales y el desarrollo endógeno*. Madrid: Tecnos.
- RODERO FRANGANILLO, Adolfo i DELGADO ALVAREZ, Manuel (1980): "El sector de alimentación y bebidas: situación actual y problemas principales". *Papeles de Economía Española*, 5:231-251.
- RODRIGUEZ ZUÑIGA, Manuel; RUIZ HUERTA, Jesús; SORIA GUTIERREZ, Rosa (1980): "El desarrollo ganadero español, un modelo dependiente y desequilibrado". *Agricultura y Sociedad*, 14:165-194.
- RODRIGUEZ ZUÑIGA, Manuel i SORIA, Rosa (1989): "Concentración e internacionalización de la industria agroalimentaria española: 1977-1987". *Agricultura y Sociedad*, 52(3):65-94.
- ROMAGUERA, R. (1972): *Génesis y problemática del area metropolitana*. Barcelona: Servicio de Estudios del Banco Urquijo/Editorial Moneda y Crédito.
- SARIE GUIU, J. (1979): *Integración y dependencia de la función económico-social español con respecto al centro capitalista. Análisis a partir del sector agroalimentario*. Tesi Doctoral. Universitat Autònoma de Barcelona.
- TITOS MORENO, Antonio (1978): "Márgenes de industrialización y distribución de productos agroalimentarios". *Agricultura y Sociedad*, 9(4):207-232.
- TITOS MORENO, Antonio i DE HARO GIMENEZ, Tomás (1983): "El complejo de producción agroalimentaria". *Papeles de Economía Española*, 16:22-35.
- TULLA i PUJOL, Antoni et al. (1981): *Estadística agrària de les comarques gironines*. Girona: Cambra Agrària Provincial de Girona/Caixa d'Estalvis



Provincial de Girona.

UIMP-UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENENDEZ Y PELAYO (1985): *Lecturas sobre el sistema agroalimentario en España*. Sevilla: MAPA-Secretaría General Técnica.

VILADOMIU CANELA, Lourdes (1985): *La inserción de España en el complejo soja-mundial*. Madrid: Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios.

VARIS AUTORS (1983): *La nueva Agricultura Española. Papeles de Economía Española*,