

La indústria alimentària a Girona

Xavier PAUNERO i AMIGÓ

*Unitat de Geografia
Universitat de Girona*

1. Introducció

La Regió II correspon a l'àrea nord-oriental de la comunitat autònoma de Catalunya, amb una superfície de 4.611 km², un 14,4% del total, i una població propera al mig milió d'habitants el 1991. Pràcticament, engloba la província de Girona, amb excepció de les comarques occidentals. La seva estructura econòmica està molt diversificada, entre el sector turístic, les activitats agrícoles —especialment ramaderia intensiva, connectada al sector alimentari— i una variada indústria, entre l'activitat metal·lúrgica, tèxtil i derivats, alimentació i suro. En especial, aquests dos últims sectors configuren una forta especialització productiva de caràcter agroindustrial, i un espai industrial endogen, on preval l'aprofitament tradicional dels propis recursos econòmics i socials.

L'aprofitament del bosc per a activitats manufactureres des del segle XVIII —sureda i castanyer— va contribuir a desenvolupar una indústria tradicional que, en el cas de la fabricació del tap de suro, pot haver arribat a configurar en alguns períodes dels segles XIX i XX un teixit industrial semblant al districte industrial *marshal·lià* en algunes poblacions com Sant Feliu de Guíxols, Cassà de la Selva i Palafrugell, entre la serra de les Gavarres i la Costa Brava.

A les comarques de l'interior, durant els períodes esmentats, es desenvolupa, de manera simultània, una cultura industrial primerenca, basada en la metal·lúrgia i la manufactura tèxtil (a les comarques de muntanya), un model de manufactura constituït per petits tallers de fundició —la farga catalana— i en la localització de fàbriques de filats i confecció al costat dels principals rius, com el Ter i el Fluvià, formant una tipologia de localització espacial i organitzativa pròpia, les anomenades colònies tèxtils, generalment amb l'apel·latiu del propietari-fundador del negoci (un petit barri integrat per la fàbrica, església, escola i habitatges per a treballadors).¹

Més tard, el fenomen de difusió de tècniques de conservació càrnies des de la comarca d'Osona i les illes Balears (també per l'augment del consum de proteïnes de la població catalana a la postguerra),² a més a més del caràcter emprenedor dels industrials locals, en alguns casos grans propietaris agrícoles, configuren, en la dècada expansiva dels anys seixanta i sobretot dels setanta, la formació d'un sòlid complex agroindustrial a la zona, que es manté de la transformació dels recursos ramaders locals: avícola, porcí i boví de carn, llet i derivats, una dedicació agrícola connectada cada vegada més amb l'esmentat sector i la creació, posteriorment, de canals de comercialització directes.

Malgrat la intensitat de la crisi dels anys setanta, que va ser de caràcter eminentment industrial, Catalunya continua sent, en essència, avui dia una societat industrial, amb un 41% de la població activa i un 38,3% del VAB corresponent a l'esmentat sector, és a dir, per damunt dels valors mitjans de l'Estat espanyol i de la Comunitat Econòmica (CE), i només superada per la Alemanya. Aquesta hegemonia tradicional de regió industrial, sens dubte, ha contribuït al seu particular pes específic dins de l'Estat, malgrat el descens del sector als últims anys, de manera simultània al desenvolupament del terciari.

Això no obstant, el sistema agroalimentari que ens ocupa, per la seva contextualització territorial, cada vegada més i de forma progressiva, s'enquadra en una forta dependència del mercat mundial fins la seva completa integració en la dècada dels vuitanta, i en funció del control cada vegada més exhaustiu de la distribució alimentària i un mercat interior saturat.

Els aspectes territorials esmentats i la peculiar dinàmica d'aquest sector configuren un marc de referència magnífic per a la investigació espacial en l'àmbit de la geografia industrial en àrees perifèriques. Evidentment, la dinàmica locacional de les firmes que componen el sector són el resultat, en part, de la integració de l'Estat espanyol en la CE, però també representen un procés dins la seva adaptació i especialització peculiar en el territori a unes pautes organitzatives en un període on predomina un model de producció postfordista i flexible (Piore i Sabel, 1984; Regini, 1988).

2. Nota metodològica

En aquest treball, com en la majoria dels estudis de geografia industrial, ens hem trobat amb certes dificultats en les fonts d'informació: obsolescència, agregació i asimetria de les dades, confidencialitat i altres problemes habituals que obliguen a la realització d'un treball de camp, reflectit en la cobertura de mostres d'empreses de diversos sectors i àrees.

En una primera etapa, es realitza de manera sistemàtica un inventari actualitzat del sector, tenint en compte les diverses filials agroindustrials (Malassis i Padilla, 1973; Pujadas, 1986) i es defineixen els subsectors amb la indicació dels processos productius i ponderant el pes de les firmes per dimensió i localització. Acabem centrant la nostra anàlisi en una línia behaviorista i hol·lística (Pred, 1967; Wood, 1987) dins dels plantejaments de la geografia industrial (del sistema alimentari i de la geografia de l'empresa), sobre les pautes organitzatives i nexos territorials de l'empresa industrial.

El nostre enfocament intenta escapar de les limitacions inherents als esquemes estàtics i de lògica racional d'alguns models clàssics. Per això s'ha analitzat l'empresa agroindustrial com a organització des de l'òptica conductista (Hamilton, 1986), amb la intenció de no reflectir una visió constreta als seus problemes, processos i forces que actuen dins del sector agroalimentari: jurídic, empresarial, laboral, sense fronteres rígides, en una explicació de la localització industrial que escaparia dels compartiments estancats del discurs geogràfic.

Partim del concepte de firma agroindustrial en sentit ampli, és a dir, *aquella indústria connectada amb el sector alimentari o agrícola en general, en les seves diverses estructures: artesanal, petita i mitjana empresa i gran empresa*. A més a més, l'empresa industrial, fins i tot l'artesanal, es constitueixen en fenòmens explicatius en geografia, sobretot des de l'aparició de pautes noves i complexes, aparegudes recentment en el capitalisme tardà que posen en evidència processos de dominació i control de certes unitats productives sobre el territori.

És en aquest sentit que s'han considerat tres segments empresarials, com són les explotacions agràries de règim intensiu i periurbà, petites i mitjanes empreses alimentàries d'ubicació urbana i un conjunt d'indústries transnacionals disperses pel territori en qüestió. Per això hem adoptat el concepte jurídic de propietat del capital social i patrimonial.³ Les firmes i el sector d'aquestes tres mostres són analitzades en base a entrevistes personals i qüestionaris sobre diverses variables amb marcat accent territorial, amb l'objecte de definir pautes locacionals i els processos de canvi que es vénen observant al llarg de l'última dècada.

És a dir, que el marc de mostra analitzat abraça dos col·lectius fonamentals de la indústria presents en aquesta àrea perifèrica. Per una banda, la indústria endògena, amb forts components tradicionals (formada majoritàriament per manufactures de reduïda dimensió i de tipus artesanal i familiar, així com una sèrie d'explotacions agrícoles intensives de tipus periurbà i familiar) i, per l'altra, la cobertura de la pràctica totalitat d'empreses transnacionals multiplanta presents a l'àrea.

Aquest ampli ventall en una zona com la que ens ocupa constitueix, lògicament, un gresol on convergeixen empreses familiars amb sistemes organitzatius molt senzills i indústries amb una alta concentració de processos. El nivell tècnic i la productivitat resulta, tanmateix, molt variable des de nivells mínims a d'altres molt elevats i amb un mercat local, regional i fins i tot internacional en alguns casos.

En aquest sentit, la nostra anàlisi se centra en dos sistemes de manufactura que formen l'ordidura del teixit industrial regional: el model endogen i el transnacional, ben diferenciats pel que fa a capital, territori i grau de dependència.

3. Capitalisme tardà i perifèria industrial

El nostre concepte sobre la perifèria en geografia industrial obeeix no tant a la marginalitat dels processos i la tecnologia lligats a la manufactura alimentària (en haver-hi una bona dosi d'innovació en la majoria dels casos), com a la dependència d'una àrea deter-

minada que ha anat quedant relegada a l'especialització en activitats manufactureres madures i obsoletes (Linge, 1988), en un procés difusor des del *core* industrial català en aquells sectors amb un VAB decreixent, característic del sector agroalimentari que analitzem.

També és cert que la diversificació productiva existent ha permès fins ara mantenir un nivell de renda a Girona en línia amb els estàndards europeus i per damunt d'altres regions de l'Estat espanyol. Però les directrius econòmiques en aquesta etapa del capitalisme tardà i la integració europea han tingut fortes repercussions espacials: desaparició de bona part del teixit industrial local, venda d'empreses a grups transnacionals, especialització productiva i agrupació espacial, segmentació laboral, proximitat de firmes a les grans corporacions, centralitat urbana, etcètera.

A mesura que el sistema alimentari s'integra plenament en una economia internacional, models com la producció flexible donen lloc a l'ús, per part de la firma, de nous espais productius, amb importants repercussions territorials que en alguns casos són simples crisis de creixement i adaptació a un nou marc de relacions espacials. La descentralització productiva, quan es produeix, té un caràcter excessivament dependent d'altres territoris forans, que fa que aquests tipus d'indústries siguin molt vulnerables a decisions exteriors i escassament arrelades en el teixit industrial local.

És en aquest sentit que definim el nostre teixit industrial com a precari i dependent, subjecte a sobresalts freqüents, derivats de decisions allunyades del marc regional i que tendeixen a un elevat proteccionisme, per mitjà de contínues mesures correctores. És un teixit que avança i es configura amb l'aparició de noves empreses i la desaparició d'altres, la qual cosa dóna lloc a taxes de natalitat variable en funció de l'espai i del temps.

Quan això no es produeix, cada empresa adapta la seva organització de diverses maneres, racionalitzant la producció i innovant l'empresa, descentralitzant processos i fent-se cada vegada més flexible. En altres ocasions, en canvi, es fa de manera menys ortodoxa, per mitjà de reducció de costos i, fins i tot, amb una descapitalització progressiva en situacions extremes de gestió incorrecta.

Les implicacions territorials d'aquesta dinàmica afecten no solament la mateixa localització industrial sinó també la divisió espacial del treball, en un procés d'especialització-desespecialització de la mà d'obra, que representa una elevada despesa social per al territori en qüestió: estructura laboral bipolaritzada, sectors escassament especialitzats i qualificats, generalització de les diverses formes de contractació (14 modalitats legals), subcontractació i treball en precari, malgrat la flexibilitat que proporcionen pel que fa a l'ajustament cíclic del treball al producte.

En definitiva la indústria estaria sotmesa a un procés de retroalimentació, ja que per una banda és capaç de modificar amb la seva localització l'espai, que adquireix un nou ús i funcionalitat, i, al mateix temps, l'esmentat espai repercuteix en la futura qualificació industrial.

3.1. Agroindústria endògena

Encara que la indústria catalana està molt diversificada en diferents especialitats indus-

trials, el sector alimentari és un dels sectors industrials més rellevants de Catalunya,⁴ i molt millor, si considerem el conjunt del sistema agroindustrial (De Juan, 1978). Un altre element característic d'aquesta estructura industrial és la seva dimensió, ja que el sector industrial l'integren empreses petites i mitjanes, majoritàriament de caràcter endogen,⁵ aspecte que destaca el paper hegemònic d'aquest col·lectiu sobre el conjunt (Conejos i altres, 1991).

Des del territori es pot afirmar que les àrees que presenten una estructura empresarial de major dimensió es corresponen amb el predomini dels sectors tèxtil i metal·lúrgic, en tant que les àrees més agrícoles corresponen a dimensions empresarials inferiors.

El treball industrial de la Regió II el 1989 era del 8,9% del total de Catalunya. La indústria de l'alimentació a Catalunya arriba al 14% del valor de la producció industrial total, genera un 11% del VAB industrial i dóna treball a un total aproximat de 70.000 persones, el 8,9% dels treballs industrials.⁶

Encara que som conscients que la teoria dels avantatges comparatius d'un territori sobre un altre esdevé totalment desfasada avui dia, el nostre treball analitza dues àrees (vegeu mapa) d'una certa especialització productiva (Garofoli, 1991; Vázquez, 1988), amb factors favorables a la localització alimentària: mercat laboral flexible, preus del sòl relativament baixos, una certa disponibilitat de recursos primaris, esperit empresarial, cultura industrial i d'altres.⁷

Si bé és cert que l'estudi de la unitat productiva familiar ha estat llargament oblidat per part de la geografia econòmica fins èpoques ben recents, la crisi econòmica i el recanvi del model *taylorista* per d'altres més flexibles (Harvey, 1989) ha recuperat la seva atracció.

El mostreig estratificat d'una cinquantena d'empreses d'aquestes característiques a la comarca de l'Alt Empordà confirma la potencialitat endògena de l'àrea en el marc dels negocis familiars, amb un major nivell d'inversió i de facturació que altres àrees similars, malgrat la manca d'ajut de l'Administració. A més a més, s'ha observat un alt interès per relocalitzacions d'una centralitat superior, connectada amb el teixit regional, especialment en aquells sectors manufacturers amb predomini de fluxos econòmics de caràcter local.

Alguns dels símptomes positius d'aquesta articulació territorial serien l'augment considerable del treball, encara que en bona part és femení i en situació precària —s'estima en un 65%—, així com un increment dels llaços entre empreses, amb connotacions un tant similars a les dels districtes agrícoles i agroindustrials italians (Cecchi, 1992). En definitiva, es tracta de firmes connectades a mercats urbans, de marcada centralitat i molt consolidades històricament, però amb fortes diferències segons l'activitat, on predomina un model artesanal dinàmic, amb un cert grau d'instabilitat, ja que predomina la intensificació del factor treball sobre el capital i la tecnologia.

Les explotacions agrícoles intensives, de caràcter familiar, ha estat un altre dels models analitzats en base a un mostreig estratificat d'un centenar d'entrevistes a empreses del litoral mediterrani; l'anàlisi revela la presència d'un punt d'inflexió, que és degut a la

nostra incorporació a la CE, a causa, sobretot, d'una manca de control de la distribució i de la mateixa indefinició de futur en el marc dels acords del GATT.

Es tracta de petites empreses amb una mitjana de 2,7 ha de superfície, molt intensives, però amb un cert envelliment, tant dels titulars (el 98% dels empresaris tenen més de 38 anys) com de les instal·lacions. Com a alternativa, utilitzen la flexibilitat de la mà d'obra africana immigrada (moltes vegades de forma temporal i sense estatut legal). En altres casos, ha optat per «tancar en silenci» l'explotació, sobtadament, davant la incertesa que representa per a les petites empreses la realització de noves inversions (Lewis i altres, 1984).

Aquestes alternatives empresarials confirmen l'enorme pes de la família, ja que molts negocis es mantenen gràcies a la pluriactivitat (*part-time farming*), el 33% del total, per l'ajuda de les dones i un major o menor grau d'autoexplotació familiar. Amb tot això, comença a configurar-se una capa (el 14% del total dels empresaris) amb ganes de continuar invertint, especialment quan hi ha possibles continuadors de l'explotació, en un futur més o menys pròxim.

3.2. El fenomen transnacional

Des de la geografia hi ha una evident necessitat d'investigar l'evolució espacial de la corporació, que verifiqui com es modifica la distribució de les seves activitats en el temps i els comportaments i organització espacial de les seves plantes, estructurades en una jerarquia policèntrica, com a única manera d'entendre alguns dels processos de desenvolupament a escala urbana i regional.

Una part del nostre estudi ha consistit a entrevistar els directius d'una vintena d'empreses alimentàries multiplanta, presents a l'àrea —algunes de les quals, amb una àmplia difusió a l'exterior (Duns & Bradstreet Int., 1992)—, en un intent explicatiu de la seva expansió, en base a les teories d'internacionalització de l'empresa, que podrien resumir-se en les tres tipologies següents:

En primer lloc, la tendència del capital a internacionalitzar-se, en el marc d'un enfocament radical del desenvolupament capitalista, dona lloc a un creixement de l'empresa, així com a un desenvolupament desigual del territori entre el centre i la perifèria (Hymer, 1979, Ferrao i Jensen-Butler, 1984).

Des d'aquest punt de vista, les empreses analitzades (en alguns casos, simples centres productius dependents) formarien part d'espais dedicats a una funcionalitat dirigida a tasques diàries (*day-to-day*) (Dicken, 1986) en la divisió internacional del treball i, sobretot, a activitats connexes d'un tercer nivell, sempre en clara dependència de centres de decisió superiors (Barcelona, Madrid i altres grans ciutats, per posar un exemple). Aquestes empreses, amb processos d'organització i distribució més complexos, formant grups entre empreses del sector, constitueixen l'expressió més clara i evident del sistema agroalimentari (Bacaria, 1990).

En segon lloc, una sèrie de teories que justifiquen l'expansió i els canvis de l'empresa multinacional, sobretot en l'estricta marc de la CE (Dunning i Robson, 1992), Japó

i els Estats Units, per la recerca constant del benefici (el nou model de corporacions, més complex, es dirigeix, en canvi, a la permanència en el mercat a llarg termini). Una condició *sine qua non* és l'existència de taxes de plus-vàlua superiors a les del propi territori i la presència d'avantatges complementaris que justificarien una localització industrial a l'exterior (Teichova i alt., 1990). El raonament implícit ve a ser que la saturació del mercat interior obliga a l'expansió externa, transformant l'empresa en transnacional.

En el nostre cas aquest tipus d'avantatges són presents, en referència al sòl industrial, més abundant i econòmic en àrees rurals, mà d'obra més flexible i escassament sindicalitzada, així com una major accessibilitat a la xarxa de comunicacions.⁸ Des d'aquests plantejaments, es constata la pràctica dominant de transferència entre diferents plantes (de tecnologia i preus de transferència), així com la forta centralització del control i la gestió en determinades places financeres i paradisos fiscals. Aquestes particularitats permeten esbiaixar fàcilment el compte de resultats dels diversos centres de cost, desvirtuar el valor afegit territorial i donar peu a un discurs que justifiqui socialment la nova localització de plantes fabrils.

En tercer lloc, la teoria cicle de producte (*product life cycle*) (Vernon i Wells, 1972) planteja una localització especialitzada del territori en funció de les diverses etapes per les quals passa un determinat producte, des de la innovació en àrees centrals, la transformació posterior en un bé de consum de masses i l'aparició de substitutius, més tard, a la perifèria.

La manufactura alimentària constitueix, certament, una manufactura madura, rendibilitat mitjana i tecnologia dèbil i, malgrat tot, la tècnica avança més ràpidament que la formació⁹ i, per això, les empreses líders potencien al màxim un tipus de flexibilitat basada en el reciclatge, la mobilitat interna de la mà d'obra i en tarifes de sous diferenciats, en la recerca d'una major competitivitat sobre els seus adversaris.

L'empresa transnacional, en alguns sectors com la indústria auxiliar de l'automòbil, pot transferir un fort contingut tecnològic, però en sectors madurs com l'alimentació es desplaça més aviat dins els estrictes canals de la corporació. En altres casos, la inversió estrangera no ha buscat realitzar canvis productius, sinó simplement en el Consell d'Administració. És a dir, que la capacitat d'assimilació d'aquesta tecnologia per part de la indústria endògena dependrà del grau de difusió dels processos productius en els diferents sectors.

4. A tall de conclusió

Si tenim en compte que es desconeixen en gran mesura les pautes de localització de determinades indústries sobre el territori, el nostre interès d'aprofundir en aspectes microeconòmics resulta evident, així com l'interès a integrar i arrelar les empreses, petites o grans, en definitiva, **vertebrant el territori** i minimitzant les causes d'un abandonament potencial.

A tall global, i des del punt de vista industrial, es pot afirmar que, en el nostre territori, aquest s'articula de manera més coherent en base a la indústria endògena que no pas a

les multinacionals, de decisions volubles, canviants i sense aparents pautes concretes de localització. Per altra banda, i des del punt de vista territorial, es crea un problema de mentalitat empresarial, ja que, davant l'adversitat d'assumir més quotes de risc, una part de la indústria tradicional i endògena opta per la venda a capitals forans i, en conseqüència, assistim a una política territorial **d'anar sempre a remolc de...** pautes externes, en aquest cas la CE.

Girona, com altres perifèries dels grans centres urbans, ha experimentat una expansió en moments de crisi per l'expulsió d'activitats i recerca de nous espais per part de la gran corporació, que en aquests moments s'adapta millor a unitats productives petites, així com per la difusió de mètodes postfordistes sobre el territori i, en especial, la subcontractació productiva.

Les empreses transnacionals i endògenes actuen per separat, amb concepcions diferents de l'espai econòmic. Lògicament, les primeres actuen amb un millor coneixement de les estratègies de mercat, que els proporciona una major dosi de seguretat i confiança en el futur i un risc inferior. Això, des del punt de vista de l'ordenació de l'espai industrial, és altament positiu (es regeneren poblacions intermèdies i eixos de comunicació), si no fos per la volatilitat d'aquest tipus de firmes en condicions adverses o l'aparició de nous espais productius.

És per això que les àrees perifèriques adopten una posició dependent i passiva, ja que els centres de decisió són aliens i allunyats, i contempen el territori com un neocolonialisme econòmic. L'empresari local contempla l'empresa forana no sense certa enveja pel que fa al tipus de facilitats amb què compta: accés al mercat, finançament, tecnologia, *know-how*. I encara més, si considerem la seva indefensió davant la manca d'una clara política industrial horitzontal en sectors marginals (Pla de la qualitat industrial a les Pimes o el Pla d'ajut a la internacionalització de l'empresa espanyola, així com altres polítiques sectorials i certes iniciatives de caràcter normatiu). En aquest sentit, una política industrial clara per a la tecnologia i la qualitat resultarà molt més competitiva a llarg termini per a la petita indústria local que no pas l'opció de **dumping social**, sotmès a forts canvis de caràcter espacial. Malauradament, l'Administració no aplica mecanismes de foment de la competitivitat en el sector endogen, la qual cosa mediatitzaria la seva dependència de l'esmentada gran empresa.

Assistim, doncs, a una certa inèrcia territorial en indústries que arriben a tenir un fort impacte social i que s'haurien de reconduir cap a majors dosis de competitivitat, no solament via obtenció de beneficis, sinó venent més i millor, fet que en un mercat saturat com l'actual representa exportar, fonamentalment.

Per a les empreses transnacionals resulta fàcil l'accés a la distribució alimentària i, en aquest context, la globalització dels mercats per part de l'empresa (via obligada per a la competitivitat de les empreses) esdevé molt més fàcil. Precisament, alguns recents processos de transnacionalització han tingut aquesta motivació en aconseguir quotes del mercat interior, simplement.

El territori industrial que ens ocupa, des d'aquesta òptica i malgrat que està segmentat en dos sectors dominants, endogen i multinacional, no presenta una clara divisió espacial,

sinó que ens trobem davant un teixit on s'interrelacionen múltiples sectors, mesures, nivells tècnics i serveis a la producció, així com diversos graus de competència i, fins i tot, de mercats. No obstant això, l'etapa actual és de redefinició per a l'economia productiva i d'adopció de noves estratègies, en particular per la desaparició de les barreres en el mercat comunitari.

Des de la perifèria es pot afirmar, per acabar, que és més important acceptar com un fet econòmic més la localització d'empreses estrangeres en el seu territori i acceptar que quan s'ha venut tot no queda res més que la renúncia *per se* al desenvolupament. Creiem que el creixement industrial s'ha de *basar en l'estalvi i l'exportació, i tota la resta és literatura*. Si no fos així, el foment d'activitats econòmiques equivaldria a un mer «**intercanvi de cromos**», ja que avui, més que mai, assistim a l'hegemonia de zones amb una sòlida base manufacturera i tecnològica.

Un objectiu clar a aconseguir serà l'arrelament territorial de la indústria, que serà més forta com més sofisticada i tecnificada sigui i major VAB generi. Així s'evitaria, en la mesura que fos possible, la seva preferència per regions més desenvolupades, amb un mercat ampli i concentrat, amb una bona infraestructura de serveis a la producció.

Sens dubte, Girona participa del creixement de l'eix mediterrani, però la inversió rebuda no respon precisament a característiques d'àrees centrals, així com tampoc a les d'àrees subdesenvolupades. La seva ubicació respon més aviat a una àrea ben situada geogràficament, amb un teixit industrial ric i diversificat, mà d'obra especialitzada, i sense l'existència de sectors amb problemes especialment greus.

Ara bé, apostar pel manteniment del teixit endogen comporta una altra sèrie d'avantatges col·laterals, sobretot pel que fa a la independència i seguretat en la difusió territorial de la renda generada i el seu control local, és a dir, amb un major contingut social en la manera d'entendre la indústria.

Notes

- ¹ A la segona meitat del segle XIX comença la construcció de colònies tèxtils, tant per aprofitar l'energia hidràulica com perquè els empresaris aprofitessin l'estabilitat laboral, ja que la dependència dels treballadors respecte a la fàbrica era quasi total. La indústria catalana hereta avui dia aquest model, seguint els eixos fluvials nord-sud, formats, en molts casos, per conques-desaigües de la contaminació industrial. En aquest període es produeix el canvi del model de producció artesanal i de manufactura cap a la indústria, amb obrers especialitzats (o no, ja que és la màquina la que treballa), centralització de la producció de les fàbriques, organització fortament centralitzada, ús de primeres matèries locals i, sobretot, externes al territori, igual com el predomini de la màquina com a instrument, productivitats altes i ús de diverses energies: hidràulica, carbó, petroli i electricitat. Però la principal característica seria l'obertura de la producció al mercat interior i exterior.
- ² La població catalana actual produeix una despesa en alimentació semblant a la de la CE i ha canviat sensiblement les seves pautes alimentàries amb l'augment de la demanda de serveis d'alimentació. En l'actualitat la indústria s'orienta als productes transformats de consum, connectada a la ciutadania i al sector exterior.
- ³ Convé recordar que la darrera dècada a l'Estat espanyol, i la nostra incorporació a la CE en particular, ha representat, a més a més del recanvi polític supraestructural i econòmic, un important canvi jurídic en la propietat de moltes empreses mitjanes del sector, per fer-se amb el mercat interior (Banco de Bilbao-Vizcaya, 1990). El nostre punt de vista és que no és tan preocupant la propietat en si com les quines activitats que realitzen les empreses multinacionals, perquè des del punt de vista territorial és molt preocupant que la presa de decisions es realitzi a l'exterior. Això no obstant, hi ha una sèrie de sectors on la presència exterior

diffícilment és justificable llevat per raons fiscals allunyades d'aspectes productius i que, per això, necessitaria algun tipus de regulació específica.

⁴ Segons el BBV, ops. cit., representava al 1987 el 11,6% del treball total de la indústria, després dels productes metàl·lics, el tèxtil, el cuir i el calçat.

⁵ A Catalunya hi ha un centenar de grans establiments (amb més de 500 treballadors), que al camp del treball significa un 16,0% del total. Al contrari, les empreses amb més de 100 treballadors representen el 71,2% del total. En qualsevol cas, es tracta de dades similars a les de la resta de l'Estat espanyol. Les de major dimensió corresponen al sector de l'automòbil i a la seva indústria auxiliar, molt difusa.

⁶ El sector alimentari a Catalunya (Banco Bilbao-Vizcaya, 1992) no té una forta especialització, únicament és el 8,9% del VAB industrial; a les comarques de Girona, en canvi, suposa un 17,4%. Això no obstant, les comarques de Barcelona són les més importants de l'Estat espanyol en aquesta activitat. El territori català genera un 18,2% del VAB alimentari a l'Estat espanyol.

⁷ Pel que fa a la indústria en general, hauríem d'esmentar, dins els aspectes favorables, la diversificació existent, escassa indústria de base i presència d'infraestructures genèriques i de base (desenvolupades en part en ocasió dels Jocs Olímpics), i pel costat negatiu, l'escàs desenvolupament dels serveis a la producció, mà escassament qualificada, rigidesa del mercat laboral i certs dèficits d'infraestructures. Igualment, l'esperit empresarial i el *management* són avui dia béns tan escassos com el territori, perquè estan imbuïts per l'èxit ràpid, completament diferent del concepte de cultura productiva.

⁸ En l'àrea hi ha una bona cartera d'empreses subcontractistes relacionades amb les empreses mitjanes i grans. El fenomen de la subcontractació ha tingut un auge important als darrers anys en logística, manteniment i altres serveis a la producció, que es veuen així descentralitzats no tant físicament com des del punt de vista financer, i desenvolupant, en definitiva, tota una sèrie d'interrelacions de caràcter local i comarcal entre la gran empresa i tallers petits i mitjans.

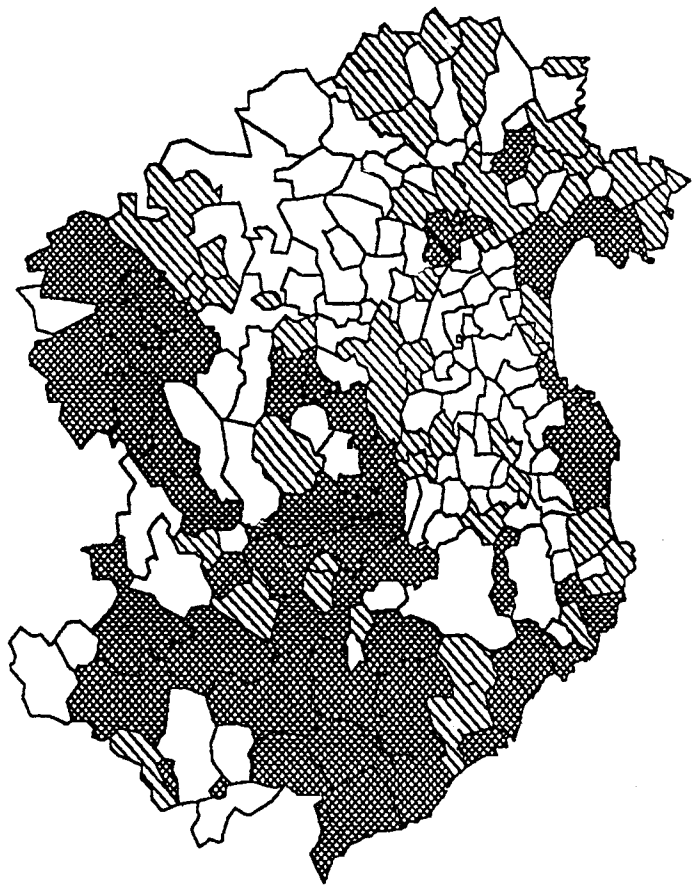
⁹ Des de diversos fòrums s'intenta potenciar la idea de la formació continuada. La mateixa Administració autonòmica ha realitzat un esforç considerable en ampliar les tres universitats que hi havia fa dos anys, fins a les vuit que hi ha en l'actualitat, tres d'aquestes fora de Barcelona, en capitals de província. Respecte a la flexibilitat laboral, hi ha una forta polèmica en aquests moments en el si de la societat espanyola, al voltant de tres grans temes: costos d'ajustament de l'acomiadament, mobilitat de la mà d'obra i el grau de centralització de la negociació col·lectiva.

5. Bibliografia




- BACARIA, Jordi (1990): «El sistema agroalimentario», a PARELLADA, Martí (ed.) (1990): *Estructura Económica de Cataluña*. Barcelona: Espasa-Calpe, Biblioteca de Economía, 207-23.
- BANCO DE BILBAO (1984): *El Campo. Boletín de Información Agraria*. Monogràfic dedicat a l'agricultura de Catalunya, 95.
- BANCO DE BILBAO-VIZCAYA (1990): «La agroindustria y el mercado Único de 1993», a *El Campo. Boletín de Información Agraria*, 115(1).
- BANCO DE BILBAO VIZCAYA (1992): *Renta Nacional de España 1989*. Bilbao: BBV
- CECCHI, Claudio (1992): «Per una definizione di distretto agricolo e distretto agroindustriale», a *La Questione Agraria*, 46, 81-107.
- CONEJOS, Jordi, et al. (1991): *Dades bàsiques de l'estructura industrial de Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria i Energia.
- DE JUAN y FENOLLAR, Rafael (1978): *La formación de la agroindustria en España. 1960-1970. Una aproximación causal y regional*. Madrid: Ministerio de Agricultura.
- DICKEN, Peter (1986): *Global Shift. Industrial Change in a Turbulent World*. London: Harper & Row.
- DUNNING, John i ROBSON, Peter (1988): *Multinationals and the European Community*. Oxford: Basil Blackwell.
- DUNS & BRADSTREET INT. (1992): *Duns Europe*. Londres: Duns & Bradstreet.
- FERRAO J. i JENSEN-BUTLER, C. (1984): «The centre-periphery model and indus-

- trial development in Portugal», a *Environment and Planning D: Society and Space*, 2, 375-402.
- GAROFOLI, Gioacchino (1991): *Modeli locali di sviluppo*. Milà: Franco Angeli.
- HAMILTON, F.E.Ian (1986): *Industrialization in Developing and Peripheral Regions*. Londres: Croom Helm.
- HARVEY, David W. (1989): *The Condition of Postmodernity. An Inquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Basil Blackwell.
- HYMER, Stephen H. (1979). *The Multinational Corporation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LEWIS, J.R.; STANWORTH, J. i GIBB, A. (eds) (1984): *Success and Failure in Small Business*. Aldershot: Gower.
- LINGE, G.J.R. (ed.) (1988): *Peripheralisation and Industrial Change. Impact on Nations, Regions, Firms and People*. Londres: Croom Helm.
- MALASSIS, Louis i PADILLA, Martine (1973): *Economie agro-alimentaire, Vol. I. Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire, Vol. III*. París: Cujàs.
- PIORE, Michael J. i ISABEL, Charles F. (1984): *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. Nova York: Basic Books.
- PRED, Allan (1967): *Behavoir and Location. Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory*. Lund, Suècia: The Royal University of Lund, Lund Studies in Geography, 27.
- PUJADAS, Romà (1986): *Sistema agro-industrial en un medi descentralitzat*. Barcelona: Universitat de Barcelona, Departament de Geografia. Tesi Doctoral, sense publicar.
- REGINI, Marino (1988): «La sfida e le risposte», a REGINI, Marino: *La sfida della flessibilità*. Milà: Franco Angeli, 13-38.
- STORPER, Michael i WALKER, Richard (1989): *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. New York: Basil Blackwell.
- TEICHOVA, Alice; LÉVY-LEBOYER, Maurice i NUSSBBAUM, Helga, (eds) (1990): *Empresas multinacionales, finanzas y mercados y gobiernos en el siglo XX. Estudios históricos de las finanzas y mercados internacionales*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 2n. vol., 288-99.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.
- VERNON, Raymond i WELLS, Louis T., Jr. (1972): *The Product Life Cycle and the International Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press
- WOOD, Peter A. (1987): «Behavioural approaches to industrial location studies», a LEVER, W.F. (ed.): *Industrial Change in the UK*. Londres: Longman, 38-55.

Regió II - Subsistema local. Agro-indústries



0 10 km

-  Agrupacions o sense
-  Illes agro-industrials
-  Zones agro-industrials

Font: Dades pròpies. Elaboració: X. Paunero, 1992.