

Torras Papel, a Sarrià de Ter: Kio.

La dimensió transnacional de la indústria gironina

Xavier Paunero i Amigó

Bona part de les iniciatives de l'època protoindustrial i de la revolució industrial a Girona van tenir un caràcter local en molts casos com a resultat d'una certa especialització, esperit empresarial i lligams amb el medi, sobretot pel que fa a subministrament d'inputs i energia. Els lligams exteriors, però, van ser necessaris per a l'exportació de suro, licors i teixits, així com la importació de matèries primeres com cotó i carbó.

Per tant, tot i que ha tingut una empena considerable al llarg de les darreres dècades, el fenomen transnacional no és gens nou a Girona. Al començament de segle ja existien inversions en ferrocarrils: Cia. dels FFCC d'Olot a Girona, i la Societat Espanyola de FFCC de Muntanya a Grans Penedents; al sector surer: Amstrong World Industries, i algunes empreses de serveis.

Des del punt de vista històric, l'ordenació del territori i la localització de les activitats industrials han estat molt lligades amb les fonts energètiques i les comunicacions, i els teòrics de la Geografia Industrial es van preocupar per la minimització dels costos de transport i la localització òptima de la planta. Amb el desenvolupament econòmic, el nou corrent teòric s'enfoca a una anàlisi del mercat com a principal factor de localització econòmica.

Simultàniament, i des d'una altra branca, la Geografia Regional explicà d'una forma científica el territori amb base a la interacció entre l'home (i les seves activitats) sobre el medi (marc físic), i viceversa. D'aquí la importància d'aquest marc natural sobre la localització de moltes activitats industrials als seus inicis, i encara avui dia.

L'aigua (relleu i clima en definitiva) com a força motriu per a un seguit de cen-

trals hidràuliques i salts d'aigua, per a la localització de colònies tèxtils del Ter i el Fluvià, fargues del Ripollès, i un bon nombre d'embassaments i petits molins fariners relacionas amb activitats de caràcter artesanal.

L'aigua per al consum humà ha estat un altre dels usos industrials importants on s'han produït inversions estrangeres (aigües minerals d'Arbúcies, Caldes de Malavella, Sant Hilari, Amer, etc.) i participació francesa a Aigües de Barcelona, propietària dels embassaments de Susqueda i el Pastoral.

També és aquest un bon país per a la pedra. Pedreres, no solament a Girona, sinó escampades pel Pirineu i arreu. Com a pedra natural i els seus derivats: guix, formigó; decorativa: marbres, pissarres, pedra de Girona, de Banyoles, de Begur; minerals: blenda, talc; o l'extracció d'àrids i sorra: als llits dels rius i a la costa. Lògicament aquestes activitats que remenen un pes considerable, s'estructuren molt amb la localització dels *inputs*.

El bosc, com a font d'activitats industrials derivades ha estat una altra font de matèries primeres amb forts lligams territorials. Combustible: llenya i carbó vegetal; indústries annexes en especial a la Selva i àrees de muntanya: serradores, fusteria i mobiliari, sector carrosser d'Arbúcies; d'especial importància l'extracció del suro a l'Albera i les Gavarres, que va estructurar un ampli teixit industrial motriu a molts municipis del Gironès i l'Empordà.

Antics negocis i nous sistemes productius

Moltes d'aquestes activitats industrials ja han estat estudiades a nivell local i comarcal, sobretot per historiadors i geògrafs regionals i des d'altres branques científiques. Tampoc és l'objectiu d'aquest article fer un detall exhaustiu bibliogràfic sobre la història dels diferents sectors industrials i econòmics comarcals, on hi ha un dèficit d'investigació important, i que caldria promoure més a fons.

I no solament amb una visió històrica global, sinó a nivell microeconòmic des d'una òptica temporal dels negocis i els orígens del desenvolupament industrial endogen i d'àrees rurals, i sobre les influències de caire territorial i culturals. També escassegen

els treballs sobre les repercussions del desmembrament econòmic a àrees rurals amb la desaparició d'un seguit d'indústries petites que estructuraven econòmicament el territori, desaparegudes per una manca d'adaptació.

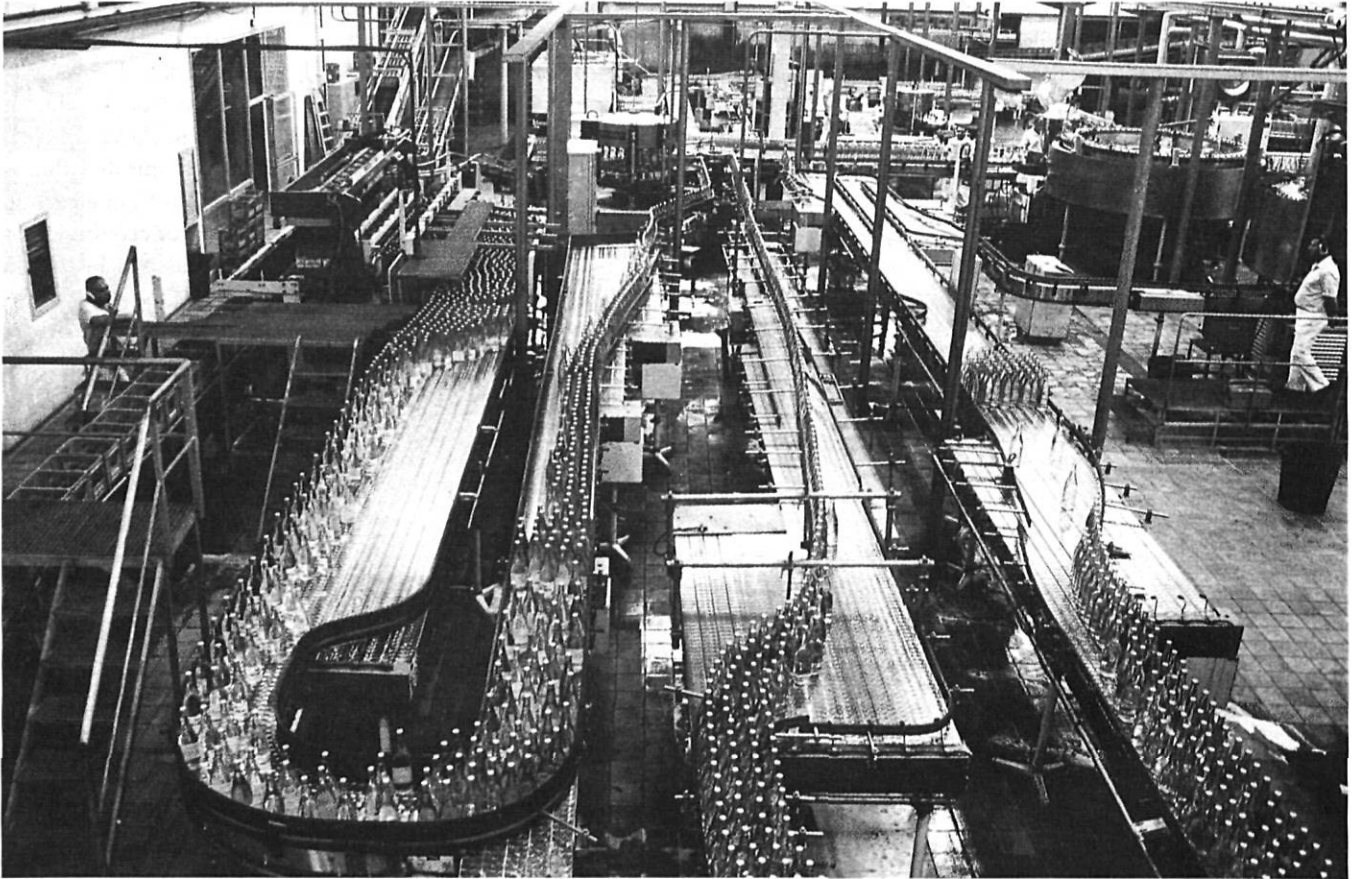
Caldria despertar l'interès per la història dels negocis locals. Es tracta d'una tasca difícil per la privacitat que envolta al tema, però, cal saber els orígens, i factors desencadenants dels negocis del nostre àmbit.

En general s'ha escrit ben poc al respecte, tractant-se d'un camp nou d'investigació. A Europa i als Estats Units sobretot, en canvi, la investigació d'històries empresarials, en particular dels grans negocis, constitueix una pràctica habitual d'economistes i historiadors.

Nestlé A.E.P.A. a Girona: Nestlé



NURIA SANTIAGO



Vichy Catalán, a Caldes de Malavella: Perrier.

Industrialització recent

La indústria gironina durant el primer terç de segle mostra aquesta bipolaritat entre alguns sectors que comercialitzen amb el mercat català, espanyol i fins i tot estranger; així com una constel·lació de petits negocis familiars que han perdurat fins als nostres dies a causa del seu arrelament local.

Teixit de caràcter endogen, tenint en compte l'escassa importància de l'actuació pública o forània en la creació de grans empreses. Les obres públiques com carreteres, ports, embassaments i canals van constituir actuacions de caràcter puntual i d'imatge, majorment destinades a cobrir mínimament certa mancança d'infraestructures bàsiques a altres sectors no industrials.

Tot i així, aquesta època d'autarquia, caracteritzada per l'estraperlo i l'absència de béns de consum, serà un terreny adobat per a la creació de grans capitals. Època d'escàs creixement, però de consolidació i organització empresarial, com en el cas del sector alimentari gironí.

El punt d'inflexió es va produir al

començament dels anys seixanta amb l'obertura exterior, i la inversió estrangera en particular; inversió molt tímida inicialment en dirigir-se als principals centres industrials com Barcelona, Madrid i el País Basc, i al control de les inversions prèvies, fins al 50% del capital, per a determinats sectors no estratègics, etc.

La política econòmica de l'època, si considerem els plans de desenvolupament es movia amb actuacions econòmiques captadores d'una imatge populista i exterior més que no pas polítiques regionals a fons. Existia també en el Règim una por latent a perdre una part del control econòmic en mans de les multinacionals (ja existien els precedents de les lleis antimonopoli americanes, i els resultats que estava produint el Pla Marshall a Europa).

Les dècades de major expansió econòmica van ser producte d'aquesta obertura a l'exterior, de mercats i inversions, i la incorporació a la CEE s'ha d'entendre únicament com una conseqüència lògica d'alguna cosa que ja existia, com era un control polític (i militar) doblegat i dependent d'altres

àmbits. Aquest desenvolupament també es va produir a la indústria gironina, a ritmes diferents segons els sectors i tenint en compte la crisi energètica del començament dels setanta i l'àmplia reestructuració posterior d'amplis sectors com el tèxtil i el metall.

Ara bé, pel que respecta a la inversió estrangera, malgrat que havia estat molt important a altres indrets com Barcelona i Tarragona, a Girona va tenir un caràcter puntual: Nestlé i alguns altres grups alimentaris, de tal forma que no va ser fins als anys vuitanta, amb més força des de l'entrada a la CEE quan es van produir les inversions transnacionals directes, majorment amb participacions petites.

Sis serien les causes bàsiques per aquest boom inversor dels anys vuitanta:

1.- La crisi de la dècada anterior havia mantingut retardada i a l'espera d'esdeveniments tota una sèrie de projectes d'instal·lació anteriors, com els polígons industrials comarcals, que comencen a ser ocupats sobretot amb "indústries dures" i promoguts des de l'Administració autonòmica.

2.- La necessitat de nous espais industrials i de serveis ben comunicats, dins el que seria una "àrea d'espais industrials de reserva" relativament a prop del nucli barceloní. Sobretot quant a transports i emmagatzematge i com a resultat de la difusió industrial d'economies d'aglomeració del centre cap a la perifèria.

3.- Les possibilitats d'obtenció d'economies d'escala pel trasllat i ampliació d'indústries cap a indrets amb menys conflictivitat laboral, sindicació i amb una certa especialització industrial prèvia de la mà d'obra (no cal oblidar el grau de reivindicació social del moment).

4.- La consolidació d'àrees de desenvolupament endogen, rurals o en nuclis de mida intermèdia que van demostrar la seva resistència a la crisi. Iniciatives de caràcter exclusivament locals: tradició històrica, especialització productiva, reinversió de plusvàlues, esperit empresarial d'iniciativa, imaginació, innovacions tècniques, adaptació a la crisi, etc., que van saber adaptar-se perfectament als reptes de la crisi i sortint més enfortides posteriorment.

5.- Les polítiques regionals amb l'atracció de capitals aliens, estrangers en molts casos, i la reconversió de sectors amb problemàtiques específiques, que no va tenir una especial incidència al nostre àmbit per les estructures existents assenyalades.

6.- Els avantatges derivats de l'aparició d'un nou model d'industrialització com és la producció flexible i la decadència de la gran empresa com a unitat productiva que origina una certa difusió, a més de concentració espacial.

Aquest model representa per als assalariats un aprenentatge de tipus continuat, desaparició de tasques delimitades i senzilles, co-responsabilitat, esquemes individualitzats de retribució i d'altre tipus. Per a l'empresari, un nou procés productiu basat no tant en economies d'escala sinó d'entorn, lligat a producció de sèries més petites, eliminació d'estocs, desintegració vertical, subcontractació i un control de qualitat integrat al procés.

Lògicament és un model productiu amb una ideologia sòlida de base, el postmodernisme, adaptat a la individualització en el consum i la cultura,

que prima l'especificitat envers un consum de masses i socialitzat, i experimentat a escala mundial.

El fenomen transnacional

Sense menysprear la importància d'alguns aspectes productius assenyalats, volem destacar el paper de la inversió transnacional, que ha esdevingut bàsic per al conjunt de l'economia espanyola i catalana, és lògic que també al nostre àmbit siguin aplicades cada cop majors dosis de multinacionalització (en tots els sentits, no únicament de capitals).

Tot i que fins aleshores predominava un model industrial endogen, ja assenyalat, molt diferenciat segons els llocs, i que ha demostrat tenir validesa històrica, són moltes les coses que estan canviant a nivell territorial. Caldria preguntar-se en primer lloc sobre el paper d'aquesta economia dins un mercat que ja sabem que és molt més gran i competitiu, sobre cap a on va aquest mercat i quins són els autèntics llocs de decisió dins una gradació escalar. Generalment tot un circuit territo-

Panasonic España, a Cebà: Matsushita.





Safa, a Blanes: Rhône-Poulenc.

rial des de l'empresari, el municipi, Girona, Barcelona o Madrid, Brussel·les, Nova York, i quin és l'autèntic paper de cada lloc.

Teixit territorial estructurat per àrees urbanes quant a planejament, presa de decisions i gestió. Les empreses multinacionals en crear fluxos i decisions particulars, s'escapen a aquest model i fan que les seves actuacions siguin menys coordinades des del punt de vista territorial, i subjectes a canvis sobtats (la multinacional Akzo i La Seda de Barcelona són un bon exemple actual sobre el Prat de Llobregat i el sector tèxtil), de conseqüències importants.

El poder d'informació i experiència acumulat per part d'aquestes empreses, articulat orgànicament entre els diferents centres de l'organització, els permet d'obtenir una visió més global del negoci que en el cas de l'empresa individual. D'aquí les pretensions del sector públic per controlar i regular algunes de les actuacions d'aquestes corporacions estructurades per a no ser-ho.

L'economia gironina experimenta, hores d'ara, una adaptació important a les estructures comunitàries, amb forta competència, altament positiva en alguns sectors, a cavall dels dos models industrials de desenvolupament assenyalats, del que s'espera un major equilibri a llarg termini. Alguns models d'estructuració territorial han passat per la producció flexible, integrant la capacitat de la gran empresa amb els avantatges de la petita i mitjana, problemes, però, més sectorials que no pas regionals.

Una cosa evident, aquesta progressiva internacionalització, on qualsevol fenomen a milers de quilòmetres té repercussions sectorials importants, com s'ha vist a la guerra del Golf, amb els canvis polítics de l'Est, i amb les decisions sobtades d'inversió/desinversió. Les raons són diverses, però és el mercat qui dirigeix el joc sobre les raons de localització productiva.

Un territori que avui dia pot resultar òptim per a la localització manufacturera, demà no ho és per una variació dels tipus d'interès mundials, per qualsevol altra decisió dels mercats internacionals, presa a milers de quilòmetres.

La teoria de les transnacionals ha analitzat a fons decisions i processos d'inversió, com és el cas de les entrades minoritàries de capital (amb relacions comercials, estudis previs, etc.) per exercir un control empresarial, conèixer el mercat, i si cal, fer una ampliació, reestructuració o buscar simplement altres àmbits de localització.

Precisament una de les crítiques més usuals és aquest desarrelament territorial de l'empresa, amb un fort control financer i de gestió exercit per la casa matriu sobre els centres productius i deslligada dels objectius de la política regional. Desarrelament que també es manifesta als quadres directius multinacionals, i les seves famílies, constituïts per executius migrants, molt mòbils entre els centres de decisió del grup.

La força corporativa i la necessitat constant de creixement i supervivència, obliga la multinacional a una recerca constant de nous territoris amb

més i millors avantatges comparatius externs: mà d'obra abundant i barata, conflictivitat escassa, grans espais, manca de legislació medi-ambiental, ajuts públics; o interns: especialització, tecnologia, marques comercials, sistemes de treball, "know-how", etc., de caràcter intensiu.

D'entrada, una inversió directa en forma de nova planta, es produeix únicament quan l'empresa transnacional té molt clar els seus objectius i perspectives. El cas més generalitzat suposa un ingrés gradual en aquells sectors on espera obtenir algun avantatge comparatiu (generalment de caràcter tecnològic i financer derivats de la seva dimensió), i que comença en forma d'exportació, llicències i marques, i petites compres d'accions.

En aquest sentit cal recordar que no sempre es precisa d'una majoria accionarial, OPA, etc. per exercir un control empresarial important, sinó que la presència d'un ampli accionariat percentatges reduïts de participació, serà més que suficient com a suport de la seva política. El procés més usual per obtenir el control majoritari passa per ampliacions posteriors de capitals, fins que els antics socis es transformen en minoritat, a causa de la seva manca de capacitat financera continuada.

Com es pot comprovar hi ha una forta diversificació empresarial i per sectors. Per l'especialització comarcal predomina el sector alimentari, i plantes de mida mitjana, dels sectors d'extractives, metàl·liques, tèxtil i químiques.

La proximitat francesa es reflecteix en un predomini d'aquest país sobre la resta del conjunt, molt diversificat en països de la CEE i que d'una tradició inversora important, com les multinacionals nord-americanes, majoritàries a Europa a partir de la dècada dels cinquanta; i de Suïssa, que històricament va mostrar un interès inversor per a Catalunya.

Les preferències de localització, en el cas de noves indústries, han estat aquells llocs amb millors infraestructures i accessibilitat, com els polígons industrials. En el cas de Celrà, Riudellots i Vilamalla van estar àmpliament promoguts per l'Administració, davant la manca de perspectives de noves instal·lacions des de la ralentització de la crisi, fins i tot amb sectors químics amb major risc mediambiental.

LES TRANSNACIONALS GIRONINES

Empresa	Població	Transnac.	País	Sector
T-500 Puratos	Sils	Puratos	B	aliment.
Nestlé AEPA	Girona	Nestlé	CH	aliment.
Celbasa-Ato	Fornells	Besnier	F	aliment.
Danone	Girona	BSN	F	aliment.
Font Vella	Caldes M.	BSN	F	aliment.
Miguel Callís	Banyoles	Le Gouessant	F	aliment.
Eycam	Caldes M.	Perrier	F	aliment.
Vichy Catalán	Caldes M.	Perrier	F	aliment.
Lactaria Española	Sils	ULN	F	aliment.
I.D.S.-Llorella	Banyoles	-	F	aliment.
Pagans	Cervià	De Smet	L	aliment.
J. Curòs Bataller	Les Preses	Hillsdown	NL	aliment.
Fibran	S.J. Abad	-	RFA	aliment.
Cobega	Sarrià	Coca-Cola	USA	aliment.
Proteínas Ganado	Cornellà	Ralston P.	USA	aliment.
Piensos Suprem	Sta. Coloma	Ralston P.	USA	aliment.
Panif. Guixolense	S. F. Guíx.	Donut	USA	aliment.
Castañer	Banyoles	De Benedetti	I	calçat
Panasonic España	Celrà	Matsushita	J	electr.
Cahors Española	Vilamalla	-	F	electr.
Aguas de Barcelona	Susqueda	Lyonnais E.	F	extract.
Roadstone (1)	Girona	Roadstone	Irl	extract.
Readymix Asland	Celrà	Readymix	RFA	extract.
Formigons C. Brava	Vila-sacra	Pioneer	UK	extract.
Armstrong W.I. (2)	Palafrugell	Armstrong	USA	suro
Ralocar-Condelec	Maçanet	-	F	metall
Casals	Ripoll	Freud	I	metall
Stork Screens Esp.	Maçanet	-	-	metall
Astilleros del Mar	S. F. Guíx.	Guy Conach	F	naval
Pavicsa	La Bisbal	Bernemill	Aus.	químic
I. Q. y Tartáricas	Girona	GIST/D. Bert.	NL-I	químic
Abelló Oxig. Linde	Celrà	Linde	RFA	químic
Nalco Ibérica	Celrà	Nalco Chem.	USA	químic
Polímeros Españoles	Hostalric	-	-	químic
Freudenberg	Maçanet	-	-	químic
Grup Torras (3)	Sarrià	K.I.O	Kw	químic
SAFA	Blanes	Rhône-Poul.	F	tèxtil
Trety	Maçanet	-	F	tèxtil
Tèxtil Celrà	Celrà	Kondowo	J	tèxtil
Levi Strauss España	Bonmatí	Levi Strauss	USA	tèxtil

(1) Formigons Girona-Suberolita-Brocà

(2) Armstrong-Trefinos

(3) Torras Hostench-T. Papel-T. Domènech-Coma Cross-Burés

Font: Elaboració pròpia



Pavicsa, a la Bisbal: Bernemill.

Les indústries assenyalades han adoptat estratègies diverses, que a grans trets es poden agrupar en tres tipus:

a) Compra d'una empresa existent prèviament, (i que coneguda per exportacions o relacions comercials prèvies amb una indústria del sector o casa comercial local, sondeigs del mercat, franquícies, llicències, patents i altres contactes), adquisició d'un paquet d'accions minoritari a un accionista particular quan no cotitza en borsa (una OPA seria una altra de les opcions més habituals) i experimentació del mercat, comercialització dels seus productes, o aportació tecnològica o experiència (a vegades com a aportació de capital).

En etapes posteriors, ampliacions de capital esglaonades fins a l'obtenció del control majoritari (el grau estarà en funció de la major o menor diversificació accionarial, estratègies de grups, etc.). Resulta habitual que l'empresa passi per una reestructuració i sanejament intern: canvis de línies productives, organització, tècniques, etc.

b) Creació d'una nova empresa. Aquesta ha estat una tipologia seguida

pels grups japonesos a Europa. A aquells grups multinacionals amb mercats imperfectes, amb dosi d'oligopoli importants, i perspectives de futur consolidades, les inversions se solen efectuar de forma directa mitjançant la localització de noves plantes, la importació de tecnologies pròpies de l'empresa i personal directiu dels països d'origen.

L'ensinistrament dels operaris en les noves tècniques i la impregnació d'una filosofia del propi grup (molt important en el cas de les empreses japoneses amb el que s'ha anomenat "toyotisme" organitzatiu). De bon començament aporten els propis canals de subministres i comercials, amb la qual cosa els lligams amb l'entorn solen ser mínims.

c) Agrupació d'empreses, intercanvi de paquets accionarials, compres d'empreses en crisi, etc. Amb models molt diversos: intercanvi participatiu d'accions de Miguel Callís, per aprofitar economies d'escala en comú, o el traspàs d'empreses cementeres per part de grups no lligats a l'activitat (Enher), negoci global de capitals amb empreses *holding* (Torras, etc.), adquisicions de

capital per a amortització de préstecs, cobraments d'impagats, etc.

L'exemple japonès

Un fenomen recent és l'aparició de capitals de països sense la tradició inversora esmentada i allunyats del nostre context geopolític més pròxim: d'Austràlia, Irlanda, Kuwait o el Japó, que ens indica per una banda l'aparició d'un ampli context de països excedentaris en capitals i la cada vegada major internacionalització, i centralitat, d'àrees industrials perifèriques.

Alguns dels països, com en el cas del Japó, Països Baixos, Luxemburg, Suïssa, Bèlgica, gaudeixen d'economies molt desenvolupades i escàs territori que també ha ajudat a la seva expansió exterior. Altres orígens inversors són dels anomenats paradisos fiscals: Suïssa, Andorra, Luxemburg, on se situen algunes multinacionals per minimitzar taxes impositives i canalitzar beneficis originats en preus de transferència, principal via de creixement global.

Menció a part és el cas de les inversions japoneses arreu del món i

que tant preocupen en matèria de competència a les economies occidentals. Tant les inversions d'aquest país a Catalunya com a Girona, han estat lligades per la Generalitat i MITI (Ministeri japonès encarregat de coordinar les inversions estrangeres), amb un seguit d'avantatges per part de l'Administració, i àmplies campanyes de màrqueting a aquell país.

A causa de la importància de les inversions japoneses de les darreres dècades i les seves característiques diferenciades de la resta de multinacionals: mètodes de treball, retribució individualitzada, de màrqueting, regulació administrativa, etc. Empreses analitzades amb molta atenció i com a models per a la resta de països i grans empreses.

La capacitat d'importació de R+D, experiència en situacions i llocs diversos i difusió tecnològica les converteix en la imatge a seguir en matèria de desenvolupament: entrenament "on-the-job", subcontractació i acoblament de components múltiples amb origen a països sud desenvolupats, àrees rurals, cors industrials, etc.

Un dels grans èxits d'aquestes corporacions japoneses, en opinió d'alguns autors, ha estat la dignificació del treball ben fet, i la gestió, amb especial cura sobre els controls de qualitat, entrant en aquells sectors que altres abandonen, però amb nova filosofia i tècniques empresarials (el cas del tèxtil és un bon exemple en la situació actual); així com la forta experiència històrica d'aquest país dins el comerç internacional, per la seva dependència de matèries primeres.

El món dels serveis

Si les inversions transnacionals al sector industrial són importants, com hem vist abans, encara ho és més la penetració dins el terciari, on les possibilitats d'obtenció de major valor afegit són més grans. Sense ànim de fer un detall en profunditat del tipus d'empreses existents caldria, si més no, destacar alguns sectors on la transnacionalització està tenint àmplies repercussions, com les assegurances.

Amb una presència massiva de multinacionals del sector, sobretot a Girona ciutat i la seva xarxa d'associats: Winterthur, Nationale Nederlanden, Prosperity, Zurich, Generali, CAP, etc.

per la necessitat futura de control del mercat. La banca és un altre sector de característiques semblants: NatWest, Citibank, Chase, BCT, etc.

Un cas similar ha estat el sector de la distribució alimentària: Bimbo, Intermerca, Camy, etc. i grans superfícies previstes. Al petit sector comercial: Zara, Benetton, Yves Rocher, etc., com a inversions directes (invasió d'estacions de serveis/botiga); mitjançant nous sistemes comercials com la franquícia comercial, hotelera, etc., negocis clau en mà, i associacions d'empreses.

Hi ha transnacionals gironines?

A la vista del que hem exposat aquesta pregunta resulta, si més no, sorprenent. Una de les hipòtesis acceptades sobre la teoria de les empreses multinacionals, és que la internacionalització d'un país origina inversions en ambdós sentits, tot i que els fluxos siguin desiguals. La desaparició progressiva de les mesures de caràcter proteccionista condueix lògicament les empreses gironines a poder competir amb altres mercats; la seva força dependrà de la seva capacitat de joc.

Per altra banda, no parlem d'un nou corrent, durant el segle XIX ja es van donar inversions estrangeres al sector surer (com a exemple, Josep Roura, de Begur, i el president de la Cambra de Comerç espanyola de Londres, van crear la casa Roura & Forgas, els quals compraren la casa d'Edimburg Dalglish & Son, dedicada al comerç de taps), sense tenir, però, una estructura vertical i horitzontal com avui dia.

Més que d'empreses multinacionals en un sentit ampli cal parlar d'algunes empreses que han instal·lat delegacions i "joint ventures" a l'estranger, com a suport per a les seves exportacions. Sens dubte és, però, un primer pas en el procés de transnacionalització futura. Tanmateix, es tracta d'empreses de sectors amb una certa especialització regional, i en països molt diversos: subministraments per a la construcció (R. Mercader, França); alimentació (Llorella, França i Itàlia; Ferran Ramió, URSS); químic (Capi-sa-Iampsa, URSS, Xina); elèctric (Soler i Palau, Països Baixos); suro (Reliable, Portugal).

Finalment, caldria indicar la presència a Girona de sucursals o filials de grans empreses d'àmbit estatal que a

la vegada realitzen inversions a l'estranger. Es tracta majorment d'empreses prou conegudes de l'INI, Telefònica, Torras Hostench, etc., i relacionades amb la seva xarxa comercial.

A tall de conclusió podem dir que, tenint en compte que la producció de serveis (i el control internacional) s'agrupa dins les grans ciutats, la localització productiva esmentada forma part d'un agrupament dependent d'aquells llocs centrals. Model de localització que apareix com a resultat d'un nou paradigma industrial, com és la producció flexible, que estructura noves àrees suburbanes amb una forta dependència d'aquells centres.

Xavier Paunero és professor del Departament de Geografia de la Universitat de Girona.

Bibliografia

- CARRERAS, Albert (1990): «Catalunya, primera regió industrial de Espanya», a NADAL, Jordi i CARRERAS, Albert, dins: Pautas regionales de la industrialización española, siglos XIX i XX, Barcelona: Ariel.
- DICKEN, Peter (1986): Global shift, industrial change in a turbulent world, Londres: Harper & Row.
- FORTUNE INTERNATIONAL (1990): Fortune's new global 500 (122-3): 30 de juliol.
- GAROFOLI, Gioacchino (1981): «Áreas de especialización productiva y pequeñas empresas en Europa», Documents d'Anàlisi Geogràfica (8-9): 143-172.
- GROU, P. (1990): Atlas mundial des multinacionales. Tome 1. L'espace des multinacionales, Montpellier: Reclus-La Documentation française.
- HAMILTON, F.E. Ian (1986): Industrialization in developing and peripheral regions, Londres: Croom Helm.
- HARVEY, David W. (1989): The condition of postmodernity, Oxford: Basil Blackwell.
- LINGE, G.J.R., ed., (1988): Peripheralisation and industrial change. Impact on nations, regions, firms and people, Londres: Croom Helm.
- LIZZA, Gianfranco (1987): «Geopolitica e strategia delle imprese multinazionali», Bollettino della Società Geografica Italiana (11-4): 43-73.
- STAFFORD, D.C. i PURKIS, R.H.A. (1989): Macmillan directory of multinationals, Nova York: Macmillan.
- TURPIN, Dominique (1990): La perseverancia y la competitividad en la empresa japonesa, Alta Dirección (154): 117-120.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio, dir. (1987): Áreas rurales con capacidad de desarrollo endógeno, Madrid: MOPU.