

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



Taula 2 - COMPARACIÓ PRODUCCIÓ JAPONESA - OCCIDENTAL

ESTIL JAPONES/ÀGIL I FLEXIBLE	ESTIL AMERICÀ/RÍGID I SINCRONITZAT
Petites produccions o " <i>batches</i> "	Solament producció de sèries grans
Producció i procès es dissenyen	El procès s'assigna un cop dissenyat el producte conjuntament
Inventaris flexibles,reciclat ràpidament	Inventaris pessats, es reciclen lentament
Ajuda als proveïdors. S'els acosta i informa	Proveïdors distants en pla d'igualtat, "arm's lenght"
Els tècnics cerquen continuament idees i tecnologia	Els tècnics són "illes" que no agraeixen idees externes
Els empleats coneixen diverses tasques	
Treball en grup	Empleats compartimentats
La Companyia coacciona per a una millora continuada	La Companyia busca la gran innovació
Les ordres dels clients enegen la producció	El sistema ofereix productes als clients

Com es veu, resulta difícil assimilar un sistema com aquest sense reestructurar totalment la mentalitat productiva occidental. En aquest sentit, a Occident s'ha abusat del mètode JIT simplement com a forma d'acollir els proveïdors, més que no pas com a sistema competitiu integrat que ha permès aquesta competència als mercats internacionals.

3.2.2. Subcontractació

La subcontractació est molt relacionada amb la pràctica de l'agricultura a temps parcial en algunes comunitats i amb les activitats de temporada. Per a les empreses de gran dimensió, i com a resultat de l'etapa postfordista s'ha reprès la descentralització d'algunes tasques productives que té certes similituds amb l'etapa protoindustrial i el "putting-out". En particular són les empreses multinacionals les més adaptades per a subcontractar localment serveis tècnics i

legals annexes a l'activitat, sobretot per la creixent pressió sindical, més intensa als centres més dimensionats (CANTWELL 1987).

Per la gran empresa no es tracta, però, d'un fenomen nou, tenint en compte que moltes activitats ja apareixen dins el model d'empresa transnacional independent (en particular l'empresa minera d'època colonial), i en companyies d'exportació de capitals que, per tal de dirigir inversions allunyades, subcontractaven tasques de comptabilitat, corredors de borsa, empreses d'enginyeria i empreses comercials (HENNART 1991; HARVEY, 1981) firmes que esdevenen. La possibilitat de subcontractar serveis bàsics d'administració, marketing i gestió local van fer possible el tamany discret de les seves oficines centrals.

Així es van crear els districtes de producció flexible d'alta tecnologia que es concentren en poques àrees centrals i envoltats de subministradors i subcontractats. Es tracta de complexes, o processos de producció quasi-integrats (situació en la que una o un nombre limitats de firmes controlen bàsiques controlen la tecnologia punxa, mercats i processos productius, però, envoltats de firmes petites i mitjanes subcontractades).

Alguns models espacials, com les ciutats científiques o tecnopolis de l'Ille de France Sud, el parc de Edimburgh o el desenvolupament de la indústria de semiconductors a Silicon Valley, Califòrnia (SCOTT, 1988a), es basen en l'organització de complexes industrials o xarxes de subcontractació (BELIL, 1988) que expandeixen els contractes de forma horitzontal i vertical amb repercussions sobre el conjunt del sistema productiu i de serveis. Es genera així una estructura dinàmica de divisió social del treball, d'innovació i especialització corresponent a les diferents "interfaces" sectorials, incrementant la flexibilitat al màxim.

Especialització que origina una reducció progressiva dels costos unitaris de producte, resultant una integració vertical i una divisió social del treball superior que capgira el conjunt de la producció, i dona lloc a una expansió constant de les economies externes d'escala. La desintegració vertical del nou sistema de producció origina una difusió espacial considerable, amb manteniment del control financer i de gestió, precisament pel caràcter depenent de les petites empreses subcontractades.

Tant o més important que les avantatges esmentades, caldria afegir l'eficàcia de les xarxes de subcontractació, com a segmentació de la mà d'obra i les seves reivindicacions, en la mesura que s'origina en teoria una difusió i desmembrament del poder de la gran corporació, que en la pràctica, però, representa una relació de major domini sobre les unitats petites (GUICHARD, 1983).

No hi ha un model de subcontractació vàlid pertot, sinò que cada sistema productiu adapta aquell més adient pels seus objectius. Precisament la gran avantatge de la subcontractació rau en aquesta flexibilitat i capacitat d'adaptació. Tot i així, com en qualsevol sistema, pel propi procès de circulació, es produeix un "feed-back" o retroacció entre els dos elements de la relació contractual, que es materialitza en una reducció de costos i un augment de la subcontractació. Es crea així un procès paulatí de difusió productiva i espacial en una quasi-desintegració vertical, sense que això representi una pèrdua de control, sinò al contrari.

La segmentació del mercat laboral, entre altres conseqüències, es converteix així en la principal arma antisindical, per part de la gran empresa. La difusió espacial que representa el fenomen, evidentment representa en la pràctica una contradicció, al ser motor endògen de desenvolupament territorial i dependència de la gran empresa. En altres paraules, no desapareix el model centre-perifèria, sinò que el reafirma. El desenvolupament perifèric es dona, pot ser d'una forma més dispersa tot i que continua tenint, si cal, una major dependència dels centres de poder urbans, representat pels complexos industrials.

Considerant que la gran empresa no pot invertir a tot arreu, ni de forma continuada, la localització del benefici serà el resultat d'eleccions en les que els possibles usos alternatius del capital s'estudiaràn en funció als problemes socials de la producció (flexibilitat salarial, avantatges socials, divisió d'unitats productives, diversificació en fonts d'aprovisionaments...) i és aquí on entra en joc la gran capacitat de la subcontractació per mantenir la tècnica, la producció i el mercat en condicions més flexibles.

Des de l'òptica de la gran corporació (DICKEN, 1976, 1986; DUNNING 1971, 1981), gran part de les subcontractes, les de capacitat sobretot, tenen un caràcter perifèric; L'excepció seria la subcontractació de processos i seveis molt especialitzats, que generalment es fan a l'interior de la corporació, per evitar

filtracions d'informació i investigació: R + D, assessoraments, disseny de nous productes i altres.

També les diverses tipologies del model endògen es basen en diferents intensitats de subcontractació i lligams empresarials, convertint-se en una característica bàsica a considerar en la seva evolució territorial. Així, dins les àrees d'especialització productiva amb predomini de petites indústries en un sector concret no s'observen interrelacions ni subcontractes de capacitat. En una segona fase, els sistemes proeductius locals, són àrees on predomina un sector industrial amb forta competència horitzontal, relacions entre indústries, i subcontractació de determinades especialitats en un model de caràcter extensiu. Les àrees sistemea es caracteritzen per una important divisió del treball que diversifica progressivament el sector productiu local, fins i tot generant bens d'equip per a l'àrea. Es un model intensiu amb utilització de recursos locals autònoms i àmplies xarxes de subcontractació i "interfaces" productives a nivell local.

3.3. Indústria endògena

Les àrees endògenes o difoses es caracteritzen per tenir una dedicació a activitats no agràries, desenvolupades sense intervenció de l'estat, i no relacionada amb processos de descentralització de grans empreses, i per això basades en la utilització de recursos propis de l'àrea, àrees rurals o petits centres urbans. Tot i què la mà d'obra, els recursos locals i la propensió a la modernització són les causes que determinen el model, també la influència cultural, molt més subtil, sembla tenir una importància encara major (VAZQUEZ, 1987), i que es caracteritzen en tres modos d'articulació, detallats al capítol 2 (GAROFOLI, 1991).

Com a factors favorables dignes d'especial menció: un excès de mà d'obra, en especial femenina, a bon preu i escassa sindicació, mercat laboral flexible i preu del sòl baix. Els diagnòstics adopten criteris diversos: nivell de desenvolupament de l'àrea i el seu entorn, disponibilitats de recursos primaris (fins i tot de factors naturals propicis com el clima, paisatge, etc.), especialització productiva de l'àrea, estructura i esperit empresarial, recursos humans, comunicacions, artesanat, frè migratori, etc. que es sintetitzen en funció del nivell d'industrialització provincial i la seva dependència del sector primari

(VAZQUEZ,1987). Tots els autors coincideixen en afirmar la necessitat d'un sòlid suport de les autoritats administratives per mantenir la viabilitat del model i pel recolçament de l'estructura a llarg termini.

3.3.1 Indústria petita

Tot i que no té perquè ser així, en la majoria dels casos s'observa una tendència a identificar el fenòmen endògen, les Pymes i la industrialització d'àrees rurals, que obeeix a un cert sincronisme entre aquests aspectes diferents en alguns països com el nostre. Fins el punt que molt sovint són utilitzats com a sinònims per definir un mateix sistema productiu.

L'estudi de les petites empreses i l'artesanat, (entés aquest com aquelles activitats de caràcter familiar, majorment sense personalitat jurídica i amb tecnologia rudimentaria), ha estat força abandonat dins la Geografia Econòmica, fins època recent. Els estudis anteriors a la crisi dels setantes es van preocupar més sobre el model taylorista d'empresa, els aspectes macroeconòmics i les grans magnituds que no pas per les Pymes i la seva influència en l'ordenació territorial.

Pymes o petites i mitjanes empreses (CEOE, 1981) serien aquelles "unitats independents i sense vinculació amb grans grups econòmics, en què gestió i propietat s'uneix a la mateixa persona i escàs personal especialitzat". Definició, com es veu, escassament clarificadora tenint en compte la diversitat d'empreses i tipus de lligams existents avui dia.

No hi ha unanimitat sobre el concepte de Pyme. S'han definit *criteris qualitatiu* com identificació o independència entre propietaris i gestors, quotes de participació del mercat i vinculació a grans empreses; i *quantitatiu*, més tangibles, com el nombre d'empleats, vendes, beneficis, valor afegit, etc. (SOTELO, 1987; BERGES, 1986)). Seguint el criteri d'alguns països comunitaris, podríem fer una qualificació empresarial en artesanat fins a 10 treballadors, indústria petita de 10 a 50, i mitjana entre 50 i 200.

Darrerament han aparegut diverses teories en un intent explicatiu del resorgir del sector i que aporten algunes idèes noves sobre els factors socio-econòmics que determinen l'aparició de noves Pymes.

1.- En primer lloc cal destacar que alguns autors (SHAPERO, 1984; ARMSTRONG, 1985), coincideixen en assenyalar l'anomenat *efecte desplaçament*, com un dels principals incentius en la creació de noves empreses. Fenòmen que s'explicaria a partir de a situació d'atur o de la por al mateix atur, que actúa com a estímul per que els treballadors crein els seus propis negocis. En definitiva, s'estableix l'hipòtesi de que la por, en un cert sentit es constitueix en el factor més important per la pròpia iniciativa espontànea de l'esperit empresarial (LANDABASO i DÍEZ, 1989). En canvi altres estudis referents al Regne Unit (GUDGIN, 1984; KEEBLE i WEBER, 1986) confirmen la hipòtesi contrària, o sigui la *fertilitat* dels treballadors de les Pymes locals en la creació de noves empreses (caldría questinar-se en tot cas sobre la viabilitat d'aquestes).

Una altra raó, que justifica la creació d'empreses en sectors on predominen especialitzacions regionals, rau en l'*experiència dels fundadors*, i el "*know-how*" local, així com en la *disponibilitat de mà d'obra amb qualificacions especialitzades*. La importància de l'experiència prèvia dels fundadors de noves Pymes ha estat confirmada en alguns estudis al respecte (LANDABASO i DÍEZ, 1989).

2.- Una segona teoria de l'impuls provocat per la *recessió* (GUDGIN, 1984) argumenta la creació d'empreses per *efecte desplaçament*, i es basa en els creixents processos de racionalització pels que atravesen les grans empreses, forçades a desarticular, de forma subcontractada o no, determinades línies, productes i components, sense perdre, per això el control global del procès.

3.- La teoria del *canvi tecnològic* (FREEMAN, 1974) argumenta que la revolució microelectronica i la seva actual difusió origina una àmplia gama de productes, procesos i oportunitats de mercat especialment adaptats per ser explotats en petites empreses de base tecnològica, creades per empresaris innovadors.

4.- La teoria del creixement de la renda (BRUSCO, 1982; STOREY, 1984), intenten explicar l'aparició de noves empreses a partir de l'augment substancial de les rendes familiars (demanda més diversificada de bens de consum, de producció en sèrie limitades, per ésser produïts tant o més eficientment per les Pymes) i que obre nous mercats a les petites indústries innovadors. Altres autors (ROTHWELL, 1985) l'associen a la *vida del producte*(VERNON i WELLS,

1972), que als seus inicis origina una competència per innovació i varietat i, en canvi, a les darreres fases com a resultat del preu. En tal sentit, la gran empresa esdevé molt més competitiva en aquesta darrera etapa de la vida del producte, (si es que no l'ha canviat ja prèviament la seva imatge).

Són diversos els estudis que han analitzat la importància econòmica d'aquest segment industrial a Espanya (PANIZO, 1983; SOTELO, 1987; VAZQUEZ, 1985) i altres àmbits de la C.E.E. (BAGNASCO i TRIGLIA, 1985; BECATTINI, 1975; MASON i HARRISON, 1985) que des de mitjans dels setantes s'han centrat sobre el fenòmen endògen, les *economies d'aglomeració* i la *difusió industrial*, analitzats per a diferents contextos regionals.

Tanmateix, investigacions econòmiques i geogràfiques connectades amb el desenvolupament desigual urbà (LLEONART, 1988, 1989) i regional (COFFEY i POLÈSE, 1984), que *caldria, però, ampliar amb altres experiències sobre empreses de serveis, canvis i tancaments d'empreses, interacció petita-gran empresa, etc.*

Aportacions que es poden fer des de la Geografia i la seva relació amb els negocis (MASON i HARRISON, 1985), d'àrees connectades amb la Geografia Industrial, com la Geografia Social (economia submersa, dones empresàries, agricultors a temps parcial), o més en detall (mercats, franquícies i sistemes d'organització).

D'ahí que la industrialització endògena va ser tractada no tant per economistes regionals, com per altres especialistes, sobretot geògrafs i urbanistes. A més, l'estudi de la petita empresa ha estat un tema recurrent en aquells moments crítics, en què el model de gran empresa no podia oferir alternatives a la crisi, sobretot en matèria d'ocupació i desenvolupament d'àrees perifèriques.

Per altra part, és un tema "molest" en el context de la política regional, ja que el seu manteniment requereix un cost i suport constant i els beneficis socials solament es veuen a llarg termini. D'ahí que molt sovint s'abandonin les Pymes a la seva sort en un mercat on prevaleixen uns salvatges paràmetres neolliberals. En aquest sentit, les polítiques industrials de reconversió industrial, d'ajuts a la petita empresa, etc. constitueixen això, ajuts a la seva desintegració o sosteniment, més que no pas alternatives de creixement futur.

Alguns autors (SYRETT, 1991; LEWIS i WILLIAMS, 1987) es qüestionen el seu futur: "is small beautiful?", amb base a anàlisis de casos a *Portugal*, a *França* (BACHELARD, 1985; PARIS, 1985; MOREAU, 1985; VERGNEAU, 1985; FAUGOUIN, 1985), o associat a temes de desenvolupament endògen (BRUSCO i SABEL, 1981) o el fenòmen de difusió industrial a la *Tercera Itàlia* (COULET, 1978, GAROFOLI, 1983), altres regions europees (COOKE i ROSA PINES, 1985), i en relació a una especialització productiva del sector (GAROFOLI, 1982).

En el cas de Portugal (LEWIS i WILLIAMS, 1987) el paper de les petites empreses ha adquirit una importància creixent com a possible solució als desequilibris regionals i la modernització d'un segment econòmic molt dependent de la política industrial comunitaria (SYRETT, 1991). En el cas britànic, amb una òptica pesimista sobre el futur del sector "small is ugly" (STOREY i JOHNSON, 1987; MASON i HARRISON, 1985), tenint en compte que, fent un símil, la política econòmica del Govern Thatcher va consistir en *transformar els desempleats en personal autònom de neteja*, dins l'anomenada cultura industrial.

Les visions més optimistes venen d'experiències de la Tercera Itàlia (GAROFOLI, 1981; BRUTTI, 1982; BRUSCO i SABEL, 1981; FUÀ, 1983), França (COULET i JUDET, 1985), dels canvis industrials apareguts a la *Conca del Pacífic* (SALIH et al., 1988; SCOTT, 1987; WHITE, 1990), i tot un seguit de casos dins l'Europa perifèrica (LINGE, 1988).

En el cas espanyol s'han realitzat una sèrie d'estudis sobre models aplicats a algunes comunitats (VAZQUEZ, 1984c; SANCHÍS i MIÑANO, 1991; BERNABÉ et al., 1984); i sobre el fenòmen de la submersió econòmica d'alguns sectors (CASALS i VIDAL, 1985; MARTINEZ i GARCIA, 1985; SANCHIS, 1987).

S'han fet intents seriosos per tal de sintetitzar les característiques intrínseques del fenòmen (VAZQUEZ, 1988a) en base als factors d'industrialització que desencadenen una intensificació del procés industrial endògen: nivell de desenvolupament de l'àrea i el seu entorn, disponibilitat de recursos primaris, especialització productiva de l'àrea, estructura empresarial, esperit empresarial, recursos humans, accesibilitat i comunicacions, artesanat i atracció per a frenar l'emigració, que molt sovint resulten de difícil valoració i anàlisis.

En funció d'aquests paràmetres (VAZQUEZ, 1987) defineix quines són aquestes àrees de l'Estat més afectades pel fenòmen endògen on la situació territorial (enclaus estratègics, zones de pas), presència d'inputs (recursos, mà d'obra i tecnològics) i l'esperit empresarial són els principals desencadenants del procés. Un altre focus d'atenció ha estat la submersió econòmica, més concentrada quan menys dimensionada es troba la indústria (RUESGA, 1988; VAZQUEZ, 1985) i la difusió generalitzada de fenòmens col.laterals com la subcontractació (DICKEN, 1986). Caldria matissar, però, sobre altres pràctiques similars, inherents a la gran empresa i que ratllen el marc legal: els preus de transferència en particular.

Respecte a les Pymes i el seu paper a les àrees de reindustrialització, alguns autors han remarcat el fet que un dels factors endògens de competitivitat més importants és la presència d'un ampli teixit econòmic de petites i mitjanes empreses a la regió (LANDABASO i DÍEZ, 1989). D'altres, en canvi, (SWEENEY, 1988; AYDALOT, 1986) constaten que la concentració industrial excessiva empobreix l'entorn empresarial, disminuint el potencial regional de creació de noves empreses. A més a més, cal considerar que en alguns casos els grups industrials bloquegen l'entrada de noves empreses, coordinant un desenvolupament regional depenent (AYDALOT, 1986)

Alguns estudis sobre les Pymes al *Regne Unit* (FRANK; MIALL i REES, 1984), a *Alemanya* (HULL, 1983) i a França (DUCHE i SAVEY, 1984) han demostrat aquest canvi sorprenent als patrons d'ocupació relacionat amb el tamany de les empreses manufactureres. Països on s'observa una correlació directa entre tamany de l'empresa i pèrdua d'ocupació. Mentrestant, les Pymes han respòs incrementant la taxa de creació d'empleo, i absorbint l'expulsió laboral de la gran empresa.

En aquest sentit i dins la perspectiva regional, el valor estratègic de les Pymes (LANDABASO i DÍEZ, 1989) resulta sensiblement superior al de les empreses de més tamany: menor vulnerabilitat davant la crisi, major compromís amb l'economia regional en el manteniment i creació d'empleo estable, contribució a la reducció de disfuncionalitats i fluctuacions de l'empleo induïdes pels cicles econòmics.

S'ha dit que l'explosió de Pymes a les darreres dècades ha estat en alguns casos un bon símptoma de desenvolupament industrial, quan en part equival a una expulsió de treballadors que es converteixen en autònoms davant l'àmplia reestructuració en molts sectors, amb desplaçament a activitats connexes o no, però amb menys dosis de *seguretat laboral*: subcontractació, treball a temps parcial, mà d'obra femenina, desindicalització, treball familiar, ocupació a temps parcial, treball fix-discontinu, submersió d'algunes tasques, etc. i que a la llarga comporta nivells de taxació elevats (LOWE, 1988).

3.3.2 Industrialització rural

L'interés pel tema rau en l'expansió i perspectives de futur del fenòmen per a possibles polítiques de desenvolupament regional (MENDEZ, 1988; VAZQUEZ, 1984d, 1986, 1988b; HOUSSEL, 1985). En ocasions, però, es tracta simplement de la introducció de *noves fórmules* capitalistes, juxtaposades sobre les antigues estructures industrials i artesanals.

La indústria localitzada a àrees rural té unes característiques específiques degut a que molt sovint els treballadors han *alternat ocupació i atur* en funció de la demanda productiva. Tanmateix és al camp on reapareixen certes pràctiques protoindustrials, i on amb major freqüència es donen fenòmens de contractes temporals i treball a domicili, que són l'alternativa a una manca congènita d'ocupació fixa (SCOTT i STORPER, 1987). Els fluxes industrials cap a la perifèria, agrària en aquest cas, formen part del procés d'acumulació capitalista, per la menor rigidesa i conflictivitat (PEET, 1983).

Han estat molts els autors que han analitzat les característiques de la industrialització rural, amb estreta relació al fenòmen de desenvolupament endògen i la industrialització perifèrica, però, resulta si més no difícil segregar les característiques periurbanes, al analitzar àrees amb un ús rural del sòl, però amb importants infiltracions d'elements urbans (BRYANT et al., 1982).

Com indica (HEALEY i ILVERY, 1985) hi han uns factors necessaris amb tres arguments explicatius de la industrialització rural:

- 1- **Costos de producció** (LEVER 1982; MOORE et al. 1982): La incertesa es veu reduïda a les petites localitats. (LEVER, 1984). Contràriament,

altres autors afirmen que el cost no és significatiu (FOTHEGILL et al. 1985).

- 2- **Localització forçada** (FOTHEGILL et al. 1985): resposta a la intensificació de capital que ha reduït el nombre de treballadors per unitat espacial i l'augment de l'output que demanda més espai. La solució és l'escapada a àrees rurals. Es tracta sense dubta d'un favor important a considerar, però que resulta massa *simplista*, sobre el que caldria investigar més.
- 3.- **Reestructuració del capital**, resposta a la recessió per substituir factor capital per força de treball (MASSEY i MEEGAN 1982), en àrees amb cost baix i escassa sindicació (PEET, 1983), idònees per a firmes transnacionals multiplantes que volguin obrir filials (MASSEY i MEEGAN, 1979, MASSEY, 1985), i com a resultat de la divisió del treball. Arguments que també han estat verificats als Estats Units (ERICKSON 1980; THOMPSON, 1968), tot i què, lògicament, varien considerablement segons els països.

El fenomen global a *Europa* han estat analitzat per diversos autors (COOKE i ROSA PINES, 1985; GARCIA ALVAREZ, 1985; HOUSSEL, 1984b; FUÀ, 1980; MOSS, 1982) i més en concret a determinades regions *italianes* (BAGNASCO, 1977; BRUSCO, 1982; SARACENO, 1983; GAROFOLI, 1981; CAPECCHI, 1987) i al cas *francès* (VALHAC, 1988; HOUSSEL, 1984a).

A nivell estatal s'han potenciat els estudis al respecte mitjançant els *Seminaris sobre Industrialització en Àrees Rurals -SIAR*, de celebració bianual, (Sanz, 1984) i es disposa d'un bon nombre de treballs teòrics generals (VAZQUEZ, 1985, 1986, 1987, 1988; SANZ, 1985; STÖHR, 1986; MENDEZ, 1987; ALVAREZ-CIENFUEGOS, 1987; AURIOLES i CUADRADO, 1989), així com la celebració del *Simposium d'Industrialització d'Àrees Rurals*, l'any 1985 a Santiago de Compostela, o altres més puntuals com les *Jornades anuals de Muntanya de la Seu d'Urgell*, entre altres.

En aquest sentit i tenint en compte l'enorme difusió del fenomen des del punt de vista territorial, es disposa d'un nombre gens despreciable d'investigacions per a sectors industrials particulars. Més concretament, sobre **Catalunya** (PLANS 1988; BARCELÓ, 1983; SERRA et al, 1985; SOY, 1982) i el **País Valencià**

existeix una àmplia bibliografia (BERNABÉ et al., 1984; ARNALTE, 1983; CRUZ, 1983; GARCIA RECHE, 1985; OLUCHA, 1983; SALOM, 1988; MARTINEZ i GARCIA, 1985).

A Cantàbria (ARCEO i CORBERA, 1986; ORTEGA-VALCÀRCEL, 1986), Castella (SANCHO, 1984; ROMERO SANCHEZ, 1988; GONZALEZ URRUELA, 1985; ORTEGA VALCÀRCEL, 1974), Galícia (PRECEDO et al., 1985; PRECEDO i FERNANDEZ, 1986; VAZQUEZ, 1984b), Andalusia (VILLAMUERA, 1985; GRANADOS, 1984; SANCHEZ et al., 1984), Múrcia (SANZ i CAGGIANO, 1985; CORTINA i GRIS, 1982; Sanz, 1983), País Basc (GONZALEZ, 1988), Extremadura (GONZALEZ, 1982), Aragó (SERRANO, 1984), Navarra, (FERRER REGALES, 1985) i Les Illes (FERRER FLORES, 1983).

Al marge dels enfocaments radicals basats en l'apropiació més fàcil de la taxa de plus-vàlua en àrees rurals, s'ha esgrimit altres factors explicatius per a determinar si es produeix la localització i de quina forma (CLOKE, 1985) i relacionats amb el nivell d'infraestructures existent a una àrea determinada. Els arguments són molt variats: preferència residencial (BRYAN et al., 1982), qualitat de paisatge, facilitats residencials (GOULD i KEEBLE, 1984), oferta de sòl industrial i infraestructures (BIEHL, 1988; HEALEY i ILVERY, 1985), presència agro-industrial (BARKIN, 1981), relació amb les activitats submerges (HOUSSEL, 1985) i altres.

Malgrat que, generalment, el tipus d'indústries que s'instal·len a l'agro són d'escassa dimensió (ja que la gran empresa intenta aprofitar l'avantatge addicional que representen les economies d'aglomeració urbanes), el seu impacte sobre el món rural és gran a resultas de ser les úniques activitats transformadores presents, i amb efecte multiplicador sobre altres activitats agrícoles i terciàries, cosa que resulta més notòria quan es produeix un tancament.

Per altra banda es tracta d'una contradicció, ja que en mercat laboral segmentat com l'actual, l'empresa precisa d'una especialització que generalment no existeix a àrees rurals, i per això constituït per treballadors foranis. A més a més, una demanda de personal local sense qualificar, molt sovint *femení o agricultors a temps parcial* (MASSEY, 1985). En aquesta línia de pensament altres autors justifiquen la flexibilitat de la industrialització difosa italiana en el

treball de la dona, en particular a sectors com el tèxtil, dins un model basat en la prioritat de la família i el treball precari i la *dobla presència* de la dona, reclamant una organització i reglamentació legal del model (PACI 1980; VINAY, 1992).

Algunes de les repercussions socials i sobre l'entorn de la industrialització rural (HEALEY i ILVERY, 1985) venen determinades per l'estímul de canvi social que representa, eliminant certs trets o característiques culturals locals, augment del "commuting", etc.

3.4 Antics i nous espais industrials

Els enfocaments sobre l'espai industrial resulta molt divers. Des del punt de vista d'alguns autors s'han referit a que l'estructura socio-econòmica d'una determinada àrea és el resultat complex de una sèrie de rols amplis dins la divisió espacial del treball a nivell nacional i internacional (MASSEY i MEEGAN 1978). Altres, en canvi, comenten que una forta especialització sectorial en segments industrials en recessió pot determinar la decadència d'algunes àrees i la manca de capacitat de recuperació. Hi ha una certa coincidència en que la petita i mitjana empresa es defensa millor i ha estat capaç de remontar la crisi amb major capacitat d'adaptació que la gran (ALISTEN i VAN DER MARK, 1986; LANDABASO i DÍEZ, 1989).

Alguns analistes territorials intenten demostrar que les àrees que presenten un entorn més agradable es troben en millor posició per a l'atracció de noves activitats econòmiques. Així, en el cas dels Estats Units, i referit a les indústries d'alta tecnologia (CASTELLS, 1984), hi ha 5 factors principals d'atracció:

- Proximitat d'Universitats i Centres d'Investigació.
- Existència d'indústries de defensa a la regió.
- Escassa tradició sindical.
- Existència de fons de capital risc.
- Bona localització de comunicacions.

La política dels Pols de Desenvolupament seguida al llarg de la dècada dels sixantes i setantes, en el marc desenrotllista de l'època, ha marcat certes pautes de política industrial que encara continuen vigent en alguns indrets perifèrics (en concret la política de creació de nous polígons industrials). Des de l'aparició del Silicon Valley com a model, fracassat posteriorment, hem assistit a una enorme difusió de la política de creació de parcs tecnològics com a possibles motors de desenvolupament, a la C.E.E. en particular. Alguns amb més èxit com els d'Edimburgh o Paris, i altres de més discutible futur.

A una altres escala, però, a l'Estat ha estat també així amb el Parc Tecnològic del Vallès, d'Euskadi, o la projecció futura de la pròpia Expo de Sevilla. La dinàmica d'aquests centres de R+D resulta, però imprevisible, com els propis tècnics reconeixen, degut a la diversitat de factors que operen en la localització i

perspectives de futur de les empreses allà ubicades, molt connectades amb les xarxes transnacionals i el mercat internacional.

Les relacions entre petita i gran empresa (STARWORTH i STANWORTH, 1990) passa en bona part per la subcontractació d'activitats productives de tallers, activitats connexes amb la principal (neteja, transports, assessorament, productes de marca, ensamblatge, etc.), o fomentant activitats de caràcter local ("sponsors", publicitat, etc.).

La possibilitat de combinar activitats de petita i gran escala és un dels reptes subjacents a les diferents polítiques polítiques regionals, sobretot tenint en compte l'enorme capacitat de marketing i financera de la gran empresa (LEWIS et al., 1984) i les alternatives que ofereix una flexibilitat productiva dins la petita indústria, en especial quan han estat capaços d'adaptar innovacions tecnològiques i projectes en comú i subcontractació (HLAVACECK et al., 1979; SAENZ DE BURUAGA, 1984).

L'anàlisi d'aquestes transformacions espacials a la llum de la teoria dels cicles llargs en economia denota, però, una reestructuració extensiva a tot el territori europeu: en àrees agràries, en antigues regions industrials i regions especialitzades (VAZQUEZ, 1991).

Com assenyalen alguns autors (JACQUEMIN, 1982 i BERTIN, 1973) l'empresa multinacional combina les avantatges de la diversificació geogràfica i estratègica, que permet reduir la pressió de la competència potencial. Això representa una transferència del risc de la TNC cap a les col·lectivitats regionals, que pateixen les fluctuacions controlades per la casa matriu. Des del punt de vista d'actuació regional de l'empresa es produeix una contradicció en el sentit que en tant que *l'òptim econòmic* ve donat per una actuació dins el mercat de l'economia-món, *l'òptim social*, precisa d'un espai social d'actuació més reduït, on l'individu es senti arrelat i identificats (KINDELEBERGER, 1990).

Un altre teòric de les empreses transacionals (DICKEN, 1986) enfatitza el paper d'aquests grups sobre l'entorn regional. Efectivament, les TNC, ignoren els aprovisionaments locals, fan la competència a firmes nacionals i donen ocupació a un empleo molt selectiu. Ara bé, no per això ha sde resultat tot tant negatiu. Si resulta clar que les transnacionals han originat una forta erosió del teixit laboral, especialment reestructurant empreses, caldria fer una nova lectura en

profunditat, gens simplista tenint en compte que en ocasions han contribuït a desenvolupar un teixit industrial regional nou, més competitiu (i no va ser fins la fi del període autàrquic que començà a desenvolupar-se la indústria a Espanya de la mà de les IED).

S'ha dit igualment, que cal evitar una forta dependència tecnològica exterior (HAYTER, 1982). Mantenir opcions regionals pròpies dins la divisió internacional, de treball ha de tenir, a més dels propis objectius de l'empresa, d'altres socials, com el manteniment dels nivells de producció i d'ocupació en aquells sectors que han vertebrat l'estructura industrial. D'ahí l'estratègia de l'Administració en el model flexible, com a injector de capitals i millora del nivell empresarial, és a dir, la productivitat i capacitat d'adaptació a les evolucions i canvis de la demanda (HAGER, 1983). Ara bé, un dels motors més eficaços en el desenvolupament de polítiques regionals de caràcter industrial passa per la creació d'indústries innovadores en tecnologia, transferència estretament lligada a l'entorn de les TNC (SALVATORI, 1987).

Pel que respecta a les pautes de noves localitzacions i inversions de Pymes sembla que obeeixen més a circumstàncies relacionades amb la ubicació de l'empresa, la residència del propietari i la tradició industrial regional (VELASCO i ZABALO, 1987). Per part de l'Administració, i malgrat el predomini de l'especialització flexible, encara no s'han assolit estratègies de localització endògenes, sinó que es continua aplicant la més pura ortodòxia dels anys setantes (VAZQUEZ, 1991).

Com assenyalen alguns autors (AYDALOT, 1986), les indústries de demà no s'estableixen a les regions industrials d'ahir, ni tampoc són els treballadors industrials precisament que creen les noves empreses. Efectivament, l'herència del passat en espais amb indústries obsoletes, mentalitat i cultura tradicional, medi ambient deteriorat, congestió, etc., paguen ara la factura., ja que predominen els sectors de producció flexible localitzats lluny dels nuclis fordistes, generant nous processos d'aglomeració (STORPER i WALKER, 1989).

Un cas evident de mutació d'aquests espais industrials és l'evolució recent de la Tercera Itàlia, on es comença a observar un cert fracàs del model amb certa patologia social representada pel desarrelament social, desvalorització cultural

del treball en els joves, canvis en l'estructura de família nuclear i augment d'immigrants extracomunitaris (MARCONI, 1984).

3.5 El fenòmen transnacional

La institució que canvia més nostres vides és la que menys comprenem... la corporació moderna. J.K. Galbraith, (1982).

Si tinguéssim que qüestionar-nos sobre les raons de la proliferació de les anàlisis sobre el fenòmen transnacional, no ens mancarien causes per justificar-ho. Efectivament, una raó fonamental ha estat el ràpid creixement d'aquest model organitzatiu durant les darreres dècades, i la seva influència internacional i el nou ordre econòmic que s'intenta imposar arreu, amb les conseqüències evidents en el terreny tecnològic, laboral, de mercats i organització. Nogensmenys, respecte de la política macro-econòmica dels diferents països i regions, i sobre el comerç internacional, on l'EMN té una màxima influència (BERRY et al., 1987).

Per últim la política econòmica dels grups TNCs han demostrat sobradament una considerable adaptació i immunitat a la canviant estratègia econòmica mundial, fins a convertir-se en ocasions en les institucions amb més poder decisor i capacitat de resposta a nivell mundial, per sobre de la majoria dels governs, i per tant en principals agents configuradors de l'espai econòmic, humà en definitiva.

Efectivament, possiblement una conseqüència immediata d'aquest procés d'internacionalització econòmica ha estat aquest el canvi territorial a tots els nivells, i la supeditació del planejament als interessos del capital internacional i dels grups d'empreses que constitueixen aquest conjunt, la corporació internacional, TNC, com a escatologia de la impersonalitat, amb influències locacionals, però, considerables. Així, no en và, el gigantisme d'algunes EMNs amb sistemes d'organització desenvolupats, conformen una xarxa de centres de decisió urbans grans i intermitjos, menys homogenis i lents que l'estructura d'EMN mitjanes i petites.

Per tot això, la geografia de la empresa multinacional és fonamentalment una geografia del poder (LIZZA, 1987), en ocasions amb una òptica des de la

geografia de la indústria (degut al caràcter predominant de l'activitat manufacturera), i d'un mercat que canvia diàriament (GEORGE, 1976).

Gran part dels estudis geogràfics de les EMN han destacat el paper de l'activitat manufacturera, basant-se en conceptes i idees del camp de l'economia i la gestió empresarial (DUNNING, 1981).

Entenem per multinacional o empresa transnacional (EMN) l'empresa o grup d'aquestes que opera de forma directa o indirecta controlant factors productius o comercials en més d'un país (DUNNING, 1976), generalment amb inversions directes, FDI (RUGMAN, 1985; RUGMAN i EDEN, 1984). Altres consideren la EMN com a font de tensions diverses amb els governs, al definir-la com a l'empresa o grup que centralitza la seva política i integra operacions dins una entitat mundial (BEHRMAN, 1970).

De fet resulta difícil de trobar una definició en comú pels diferents grups TNCs, al variar en cada cas l'estructura organitzativa i els objectius de l'EMN. En ocasions les FDI són simples participacions de cartera, dins una política d'inversions exteriors '*portfolio investment*', sense cap objectiu de control diari d'operacions. És evident, però, que el paper de l'espai és subjacent en aquestes decisions, espai on es realitzen les transaccions de tot tipus: productives i comercials.

Aquest control i presa de decisions d'àmbit mundial implica en la majoria dels casos una segmentació dels espais productius com a resultat de la política corporativa, i amb conseqüències no solament sobre els seus propis resultats, l'organització i el nivell d'ocupació del grup, sinó amb repercussions sectorials i les polítiques estatals.

Tot i això, la corporació multinacional constitueix una de les principals fonts d'incertesa i ens continuem qüestionant per qui i amb quina finalitat són governades, explicació que cal buscar en l'anàlisi de la realitat de la moderna corporació, amb un evangeli que mitifica la gestió i la jerarquització d'ordres de dalt a baix, formant un cercle centrat en la màxima autoritat; quadres intermitjos dins aquesta jerarquia organitzativa, *sense nacionalitat específica, sinó fidels a IBM, Philips o Nestlé, amb uniformes idèntics llevat d'alguns cas d'excentricitat* (GALBRAITH, 1982).

3.5.1 Corrents teòrics

Hi han diferents enfocaments polítics que al llarg del temps han perfilat els coneixements actuals sobre la transnacionalització, a més de la influència dels corrents del pensament socio-econòmic de les darreres dècades, que podríem sintetitzar en tres grans grups.

a) La revisió del pensament liberal, plasmada en el **neoliberalisme**, altament conservadora en el pla econòmic, polític i cultural, amb una difícil conciliació entre la defensa de la lliure iniciativa i el lliure comerç dins les economies nacionals on predominen els monopolis. A més, centralització del sistema financer i articulació de grups econòmics que obliguen a la intervenció de l'Estat per tal d'assegurar la seva taxa de guanys.

En un context internacional, aquesta retòrica s'enfronta a la realitat d'un *proteccionisme creixent*, l'enfortiment del nacionalisme i la intervenció massiva i compacta dels organismes internacionals, especialment el FMI, en la regulació del comerç internacional i les polítiques econòmiques tenint en compte, a més, la creació dels DEG l'any 1963 i l'ampli mercat d'Eurodòlars.

Referent al comerç intra industrial, o IIT, i l'especialització es poden consultar tot un seguit d'estudis documentals per països amb economies de mercat desenvolupades (HESSE, 1974; AQUINO, 1978; HIPPLE, 1990), NDP (WILLMORE, 1974, BALASSA, 1979; HELLEINER, 1981), petites i grans economies (GREENAWAY, 1983; HUFBAUER i CHILAS, 1974) i en economies planificades (PELZMAN, 1978; DRABEK i GREENAWAY, 1984).

El pensament neoliberal, però, ha obtingut una certa respetabilitat social en la lluita contra la inflació (relacionada amb la recessió econòmica i la reducció del dèficit fiscal i la contenció del crèdit) i en el restabliment de la competència internacional, la reducció dels costos interns de l'empresa i la racionalització de l'aparell productiu (en especial d'empreses amb tecnologia obsoleta).

Contràriament, a nivell social ha originat convulsions socials i sectorials en la majoria dels països desenvolupats (regions i sectors industrials en crisi, desaparició de PYMES, privatització del sector públic, d'empleo, etc.), oblidant així els seus antecedents racionalistes i materialistes.

b) Un segon corrent, **neoreformista**, s'ha vist revitatlitzada pels partits socialdemòcrates, sindicats i alguns governs progressistes. Efectivament, la crisi econòmica ha comportat una revolució tecnològica important que disminueix el temps de treball en la producció de bens. Davant la possibilitat de reducció de la jornada laboral, els sistemes de treball postfordistes (esmentats als apartats anteriors) han sabut assimilar aquests avenços per tal d'obtenir majors taxes d'acumulació.

El neoreformisme s'ha vist intimidat davant aquesta transformació i intentà llimitar aquest corrent i el seu impacte, adaptant la societat als nous sistemes de producció, a la tecnologia i estimulant el sector informal de l'economía, caldo de cultiu del treballador autònom, activitats connectades finalment amb el sistema monopolista.

El reformisme representa la supervivència dels valors del racionalisme i ha estat, però, escassament pragmàtic en la presa de decisions, com en el cas de la inflació que únicament es pot mantenir dins una política d'austeritat, de reducció pressupostària i limitació de guanys i vendes. A nivell social, la màxima meta és simplement una sèrie de promeses de millores laborals, sense major èxit. Per això, fa anys que els governs socialdemòcrates occidentals han adoptat, en major o menor mesura aquestes pautes de comportament neoliberals: com ha estat el cas de França, Espanya i Grècia, per posar alguns exemples.

c) Finalment, cal reconèixer que **pensament socialista** es troba actualment en franca devallada a resultes dels esdeveniments a l'antiga URSS: pèrdua d'hegemonia com a potència mundial, canvis polítics al COI i ex-repúbliques, manca d'un model econòmic alternatiu i la profunda crisi econòmica, política i ideològica que es pateix actualment. Per a la resta de països en aquesta òrbita, i un cop passat el boom revolucionari dels sixantes i les filosofies radicals del moment: revolució cultural, castrisme, populisme, etc., aquest corrent s'ha anat decantant en un *pragmatisme creixent*, amb adaptació a situacions històriques concretes: cas de Nicaragua, Cuba, Països de l'Est i la pròpia Xina, en una lluita entre reforma i revolució i en l'apertura d'un ampli procés democràtic, que en ocasion s es complica per fenòmens ètnics i religiosos (Afaganistan, Iugoslàvia).

Com a resultat d'aquest desplaçament del pensament socialista cap el centre, la marginació social es fa més evident que mai en la majoria de països

desenvolupats : segmentació dels drets ciutadans en amplis sectors com la dona, els immigrants, negres, classes passives, lumpen-proletariat, etc. i el renaixement de perilloses confrontacions socials a l'ombra de governs conservadors, cada cop més opressius (DOS SANTOS, 1987). Els recents esdeveniments de Los Angeles són una simple mostra d'aquesta polarització social occidental, on més que integració el que hi ha és una clara *delimitació cultural d'espais* diferenciats (laboral, urbà i de renda).

Dins aquest context econòmic internacional, la corporació transnacional contribueix notablement al funcionament eficaç del sistema monetari internacional i a la preservació de la liberalització de polítiques comercials, aspectes importants en el cas dels Estats Units, però que no per això ha deixat d'aportar problemes com: una propensió a intervenir a l'abric de barreres arancelàries, les repercussions de la rapidesa dels canvis dins l'activitat, i les repercussions de l'oligopoli sobre regulacions de la balança de pagaments.

Sobre el paper de l'EMN en el *context econòmic internacional* esmentat, s'observen quatre corrents teòriques (BERGSTEN et al., 1983), a saber:

Una teoria neo-imperialista, de caràcter radical, rebutja la conceptualització del sistema econòmic internacional com a obert, d'ahí la hipòtesi de *concentració del poder en escassos centres de decisió, en tant que la resta d'activitats siguin subalternes, d'un nivell inferior de poder, estatus i benefici* (HYMER, 1970). corrent amb dues tendències, els *kautskystes*, que preveuen l'aparició d'una NDI als Estats Units, CEE i Japó, i un Tercer Món integrat a l'anterior, i l'altre corrent, projecta un agreujament dels conflictes entre Estats i la revolta als països desfavorits, com a resultat de l'alt grau de dependència que origina l'empresa multinacional.

Un segon tipus d'anàlisi és de caràcter neo-mercantilista. Tot i rebutjar un associacionisme entre la seva doctrina i el proteccionisme, el fet és que la seva doctrina subordina la política econòmica a l'exercici de la sobe­ranía nacional plena, justificant així actuacions de tipus militar, ideològic i humanitàries, per a la fi anterior. Aquesta escola considera l'*Estat-Nació*, i no el capitalisme, com a àmbit d'anàlisi de l'activitat multinacional, considerant l'anarquia com l'estat natural de les coses, ja que cada país utilitzarà les avantatges adients per la seva estratègia.

Altres dues corrents la teoria de la soberania en devallada, i l'escola globalista, a diferència de les anteriors, no consideren les multinacionals com a una perllongació del poder dels països d'origen. La primera considera les TNCs com a forces independents que llimiten la llibertat d'acció dels Estats amb els que es relacionen, i en tal sentit les lluites internacionals són un producte del que les TNCs treuen els màxims avantatges (VERNON, 1971), com ha quedat demostrar recentment al conflicte del Golf, tanmateix com a la guerra del Vietnam, on les converses de pau eren un sinònim de la baixa de l'index Dow Jones.

L'escola globalista considera el poder de l'TNC depenent dels països d'origen i dels de destí, ja que tot i considerar-se apàtrides, no dubten en sol.licitar el proteccionisme d'uns o els altres davant la crisi (BARNET I MÜLLER, 1974). Dins la perspectiva globalista, la influència de les TNCs sobre la política econòmica internacional es considera terriblement nefasta, ja que anul.la el bon funcionament dels mercats internacionals, via *preus de transferència*, dominant els circuits monetaris i creant inestabilitat, sent lesa responsables directes de l'antagonisme existent entre països desenvolupats i subdesenvolupats, distorbant la pau i entesa universal.

Com assenyalen alguns especialistes (DUNNING, 1977), és precisament l'anàlisi dels preus de transferència que requereix més anàlisi, ja que condicionen l'aplicació de la teoria de la firma i el comportament futur de les filials, sobretot si aquells es fixen de forma arbitrària. Un altre dels problemes de més difícil solució dins el fenòmen transnacional són la política fiscal i la seva regulació jurídica, consistents en:

- a) Tractar la doble imposició internacional sobre les mateixes rendes mitjançant convenis d'organismes internacionals com l'OCDE.
- b) Evitar discriminacions fiscals que puguin beneficiar a les EMN enfront les empreses nacionals.
- c) Desconeixement del grup multinacional com a unitat fiscal i dificultats de la incidència fiscal sobre el procés de concentració d'empreses de les EMN.

En aquest sentit, les EMN intenten extreure a l'Estat part dels seus beneficis i prerrogatives polítiques, utilitzant convenis per fugir a la doble imposició i en particular amb l'establiment als paradisos fiscals (PUELLES, 1980), utilitzant préstec anònims o '*back-to-back loans*' sense control governamental i monopolitzant els aspectes tecnològics (DUNNING, 1976).

Hi ha un ampla literatura al respecte, si considerem la importància que pels diferents governs tenen aspectes com la normativa i fiscalitat de les inversions estrangeres i els preus de transferència (ABELLA, 1989; PEREZ, 1990; RUGMAN I EDEN, 1984; HIPPLE, 1990) i els paradisos fiscals (CHAMBOST, 1982). Sobre aquests últims, la legislació internacional s'encamina cap a una major regulació del problema, especificant aquells països on no seràn aplicables les exencions fiscals derivades de la llibertat de moviments de capitals, que en el cas espanyol ha quedat plasmada amb la publicació del R.D. 1080/91 de 5 de juliol.

Precisament, les principals avantatges per les EMN dels paradisos fiscals (PUELLES, 1980) són l'estabilitat política i garantia dels seus bens, a més d'una gran flexibilitat en matèria legal i fiscal. En molt casos constitueixen autèntics països-refugi de societats holdings des d'on es planejen inversions en filials.

Per tal d'aminorar la càrrega fiscal i per evitar riscos de canvi, els grups transnacionals utilitzen els anomenats *preus de transferència* (RUGMAN I EDEN, 1984), com a resultat de l'intercanvi de bens i serveis entre empreses relacionades de forma directa o mitjançant acords, preus considerablement diferents als fixats en règim de lliure competència entre empreses *independents o "arms's length"*. Preus corresponent a un interès en *explorar diferències entre regimens tributaris, eludint el control de canvis o simplement transferint fons, amb el resultat d'una deformació dels valors dels fluxes comercials entre països* (ROBERTSON, 1976).

Les dificultats de control de les activitats globals de les TNCs per part dels estats són reals com ho demostra el cas nord-americà, on tot i existir una legislació fiscal sobre els beneficis obtinguts a l'exterior (i sobre les vendes, producte de campanyes com la de 1970 de l'AFL promocionant més les exportacions que la inversió estrangera), no ha estat mai aplicada, i fins i tot ha fomentat a les WHTCs, que serveixen com a intermediaries d'empreses nord-americanes per a exportar o invertir (BERGSTEN et al., 1978).

Hi ha, però, una forta sensibilització internacional sobre la necessitat d'una major *regulació internacional* de l'EMN per part d'organismes internacionals com l'ONU, OCDE, EFTA, CEE, subjectes al dret internacional, i amb un sòl impost als seus ingressos (PENROSE, 1968). Idea per altra banda utòpica, si considerem que ataca a una de les raons objectives de la pròpia existència de l'EMN, escapar als controls nacionals.

Les operacions creuades entre filials poden consistir en múltiples modalitats de venda de matèries primeres o productes d'unes empreses a altres, intercanvi de serveis, cessió de llicències i patents o prestació assistència tècnica entre empreses. O bé pagament d'interessos dels préstecs en comú. Per tot això un altre objectiu dels organismes internacionals han estat els intents de normalització internacionals de regles comptables, que evitin evasions fiscals de les empreses que operen a l'àmbit internacional (ARTHUR ANDERSEN, 1974).

El caràcter internacional de les operacions no possibilita controls en detall, com la consolidació de balanços del grup, o sobre els preus, que permet portar a terme *polítiques antidumping i transferència de beneficis dins el grup* d'EMN. Transferència directa, com els beneficis després d'impostos, o indirecta (via preus de transferència, interessos, royalties, cessions d'ús, etc.)

A continuació volem exposar breument alguns trets metodològics sobre les investigacions portades a terme en aquest segment empresarial al llarg de les darreres dècades.

Des de començaments dels sixantes es realitzen múltiples estudis sobre les EMNs, amb formulació de postulats neoclàssics especialment, per tal d'establir funcions de inversió basades en la *teoria de la maximització del benefici* (CAVES, 1971; KINDLEBERGER, 1969; VERNON, 1971 i el "Harvard Project"), model que resultà escassament explicatiu en el cas de les EMN, però que ha tingut una àmplia difusió en investigacions posteriors.

Per això, els anys posteriors es van desenvolupar una sèrie d'anàlisis (DUNNING, 1974) amb especial atenció sobre *el creixement i control del mercat* per part d'aquestes firmes, així com altres corrents metodològiques pròximes *behaviouristes*, i la teoria de carteres o '*portfolio investment*', amb aplicació de tècniques estadístiques com l'anàlisi de regressió múltiple i l'entrevista personal (HYMER I ROWTHORN, 1970; Aharoni, 1966). Anàlisis que per primer

cop incorporen el fet espacial , ja que la **localització de la inversió** era el tipus de decisió més comú a analitzar, seguit de les finances, en segon lloc.

Els enfocaments **behaviouristes**, a diferència dels postulats de la teoria clàssica, reconeixen que solament l'empresa en sap sobre les seves expectatives i sobre què es satisfactori, i accepta la primera alternativa que reuneixi aquesta condició (CYERT I MARCH, 1963). En aquest sentit es tracta de teories aparegudes contra corrent, ja que *no són teories maximitzadores del benefici* sinò basades en un creixement i *control del mercat* (HORST, 1974).

La *teoria de carteres i el risc* va constituir al seu moment un bon model metodològic (STEVENS, 1969; PRACHNOWNY, 1972) i amb perspectives de futur al incorporar la incertesa en la funció objectiva de la firma, i tenint en compte la creixent importància del factor risc a les operacions internacionals

Efectivament, les condicions en que opera la EMN com a resultat de l'evolució econòmica internacional (i liberalització dels mercats en particular), resulten molt canviants i amb enormes repercussions sobre la política empresarial, facilitant una integració vertical, *amunt* orientada al mercat, i *avall* als costos (DUNNING, 1976), i *horitzontal* entre empreses del grup: de coordinació administrativa d'activitats, o en altres casos amb lligams polítics nacionals.

La integració horitzontal amplia el mercat dels productes i àrees geogràfiques, en tant que verticalment s'aminora el risc de fluctuacions de les vendes, estabilitat que també es pot assolir amb acords i associacions amb els competidors. El resultat d'ambdues és la *concentració de la producció dels diferents sectors en escases corporacions* (KNOX, 1989). A més es produeix una *integració diagonal* de tot un seguit d'activitats col.laterals, obtenint així una centralització d'actius, activitats, producció i decisions en un nombre d'empreses més reduït, si cal (WATTS, 1980).

En aquest sentit, les firmes que han desenvolupat una estructura d'EMN no solament tendeixen al gigantisme, sinò a absorbir múltiples activitats. Comportament que obeeix (VERNON I WELLS, 1991) a avantatges de marca i especialització, economies d'escala i de reducció del risc dins una perspectiva global. Precisament la corporació internacional redueix riscos no solament mitjançant aquesta *diversificació d'activitats*, sinò operant amb *múltiples mercats i fonts de subministrament*, desenvolupant *l'integració vertical* o amb l'aplicació

del model "*follow-the-leader*", a més de ser una estratègia per a evitar riscos econòmics dins sectors oligopolístics (KNICKERBOCKER, 1973).

Quant a l'anàlisi de casos concrets, la majoria d'estudis empírics de les darreres dècades s'han centrat sobre l'anàlisi dels majors grups TNC, tenint en compte que és on apareixen de forma evident els principals trets diferenciadors d'aquelles empreses sobre la resta. Altres corrents interessants han estat els estudis sobre *polítiques estatals*, p.e. en el marc del GATT, per tal d'evitar distorsions polítiques, i fins i tot models i exemples d'EMN concretes (LALL, 1980).

Les investigacions pioneres es realitzen a la Universitat de Harvard a finals dels sixantes amb enfocaments neoclàssics, (OHLIN, 1933; COASE, 1937) per desenvolupar i explicar l'expansió de i *estratègia de post-guerra* de les TNC nord-americanes i les teories de la *vida del producte* i de la teoria de la *inversió estrangera directa*, FDI, (VERNON, 1971; VERNON i WELLS, 1972; STOPFORD i WELLS, 1972; WELLS, 1972; KNICKERBOCKER, 1973; VAUPAEL i CURHAN, 1969; LEVITT, 1965; WILKINS, 1974, ALIBER, 1970), escola que continua fent aportacions al respecte (Biggadike, 1979; Wilkins, 1979; Scott i Lodge, 1985; Chandlet, 1990).

La teoria tradicional de la inversió estrangera (KINDLEBEGGER, 1969, 1970) constitueix una *teoria del mercat* i la competència perfecta, en el sentit que una empresa crea interessos a l'estranger per explotar o protegir particulars avantatges econòmiques que tinguin sobre les seves competències efectives i potencials (DUNNING, 1976). Altres autors (HYMER, 1960; CAVES, 1971), en canvi, expliquen la inversió estrangera directa en el marc de la *competència imperfecta* (derivada sobretot de les restriccions d'importacions i costos de transport, economies d'escala i d'altres), la diferenciació del producte i les barreres del comerç (principalment en sectors oligopolístics).

Són variis els autors que han pogut verificar que les causes de la inversió estrangera havia estat fruit de la pròpia estructura industrial nacional, confirmant la *teoria de Bain* sobre obstacles d'entrada (HYMER, 1970); altres, en canvi, analitzen els fonaments tecnològics de les exportacions i les inversions americanes (VERNON, 1971) ; CAVES (CAVES, 1971) critica la teoria de la diferenciació de producte en l'enfocament de Hymer i confirma la validesa dels enfocaments de Vernon; altres, (KNICKERBOCKER, 1973) ens

venen a dir que la *concentració és producte del temps*, però no el volum de les inversions, americanes en aquest cas; (COHEN, 1981) diu que durant els anys sixantes, les inversions exteriors han estat un factor d'estabilització.

Alguns models han estat ingeniosos (HYMER, 1970), al combinar la teoria de la localització amb *l'enfocament dels tres nivells*, on les corporacions intenten *dominar amplis sectors* a escala mundial, des de les *grans ciutats del món* (com a centres de planificació i control d'estratègies globals), fins a la *jerarquia inferior* d'operacions diàries, localització determinada per la mà d'obra, els mercats i les primeres matèries. Segmentació productiva que s'ha produït sobretot com a resultat del canvi tecnològic experimentat les darreres dècades.

Són molts els anàlisis de casos que, des de diferents perspectives s'ha realitzat sobre el paper de la jerarquia urbana en el context dels negocis internacionals (CASTELLS, 1989; CERVELLATI, 1984; DE SMIDT, 1989; WHEELER i BROWN, 1985; VERNON, 1957).

En aquesta línia, un assaig més recent (COHEN, 1981), examina el paper de la NDIT i discuteix *l'efecte de les TNCs sobre els centres urbans*, tenint en compte que la corporació actual demanda cada cop més serveis i més especialitzats en finances, advocats i assessorament en matèria institucional, aspectes que promouen l'existència de *ciutats globals* que puguin centralitzar aquestes tasques en una jerarquia urbana mundial. Els canvis previsibles, a més d'aquesta dependència de serveis avançats, passen per un major creixement de les TNCs dels NPIs i LDC, el desplaçament de London a Nova York del mercat de l'Eurodòlar, i l'augment de les inversions estrangeres als USA.

Pel tal de mantenir un mínim seguiment sobre la implantació i poder de les empreses transnacionals, cal consultar algunes obres de referència en general, directoris i centres de documentació que esdevenen fonts d'obligada consulta al respecte (STAFFORD I PURKIS, 1989; DUNNING i PEARCE, 1985; UNCTC 1988; OCDE, 1981; ONU, 1983a, 1983b; ILET, IRM, anuals sobre EMNs de Fortune, The Economist, Duns & Bradstreet, Fomento 25000, R & D, etc.). També és cert que comencen a adquirir cos els estudis empírics d'EMNs més petites i sobre inversions estrangeres dels nous països industrials (NIC) i subdesenvolupats (NDC).

Altra tipologia d'estudis transnacionals es centren sobre les *àrees d'influència* per països i grups principals, que en molts casos obeeixen a lligams històrics entre les antigues colònies i la metròpoli (WATTS, 1987): la Commonwealth i el Regne Unit, la Comunitat Francesa i França, per proximitat espacial i afinitats polítiques (Canadà respecte dels Estats Units), que amb massa freqüència generen un model de dependència econòmica, tecnològica i política de la perifèria respecte dels països centrals. No cal, però, deixar de banda afinitats culturals entre àrees i països, com a mecanismes potenciadors d'aquests fluxes (USA i U.K. o Irlanda, Japò a l'àrea del Pacífic (TSUCHIYA, 1987), Espanya i els països hispanoamericans, dins el propi món àrab, etc.).

Seguint una certa moda científica, la majoria d'estudis actuals sobre el fenòmen transnacional són editats per especialistes del tema (DUNNING, VERNON, WELLS, STOPFORD i altres) on col·laboren diversos autors amb un intent d'actualitzar els components teòrics, tenint en compte el seu caràcter canviant, i complementada amb l'anàlisi de casos, generalment centrat sobre estudis de casos corporatius. Necessitat descriptiva tenint en compte la búsqueda d'un cos teòric encara inexistent hores d'ara (CANTWELL, 1991).

Si durant els anys d'expansió del fenòmen multinacional, és a dir a la dècada dels cinquantes va haver-hi un clar predomini de les empreses nord-americanes, durant les darreres dues dècades assistim a un fenòmen d'interrelació i fins i tot un cert canvi de tendència de les inversions adins els propis països desenvolupats. Ens referim en especial a la *inversió japonesa i comunitària als USA* i d'aquella a la CEE i la Conca del Pacífic, a més d'una progressiva participació al *mercat financer internacional*, aspectes que cada cop adquireixen major interès dels analistes (DUNNING 1986; DORE, 1987; HEITGER i STEHN, 1990; KEMP, 1989; DICKEN, 1982). A més, la competència internacional de les empreses japoneses, basades en un avenç tecnològic, resulta sensiblement diferent del "catch-up" d'Europa respecte a USA als cinquantes i sixantes (CALLEJÓN, 1991).

Altres tipus d'anàlisi fan aportacions valuoses en terrenys força inexplorats com és el camp micro-econòmic de les TNCs. Així, (STEUER I GENNARD, 1972) determinen taxes de rendiment i productivitat més elevades en aquestes empreses que altres, amb tendències a la innovació i organitzatives superiors, per a escapar a una certa rigidesa laboral (i conflictes amb possibles oportunitats

productives). Autors que verifiquen els nivells educacionals baixos d'algunes TNCs angleses.

El fenomen transnacional també repercuteix en matèria laboral i sindical (DAVID LEA, 1976) al generar centres de poder i decisió allunyats dels centres productius, a més de transferir plantes a llocs menys conflictius, observat també el manteniment d'una certa bona imatge en política de personal per part de les TNCs. En ocasions hi ha un intervencionisme estatal de caràcter antisindical, potenciat o no pels grups predominants de poder, *Taft-Hartley Act als Estats Units*.

En altre ordre de coses i en relació amb l'anàlisi dels fenòmens migratoris, alguns autors (PASCUAL i CARDELÚS, 1991; CASTLES i KOSACK, 1973) es reafirmen en el paper transnacional sobre la *disponibilitat* entre tècnics i personal qualificat a les empreses. Es diu que, tot i que es precisa d'un major anàlisi sectorial dins les TNCs., la seva *tendència és a instal·lar-se preferentment en zones urbanes, on hi ha més personal desarrelat i població influent*.

Personal, factor de producció, molt mòbil geogràficament, a la recerca de promoció professional, situació que es justifica dins les empreses transnacionals per la necessitat de crear hàbits i costums de gestió del país d'origen de la corporació. Des del punt d'arribada el migrant que és vist no per la seva aportació personal, sinó com a *representant dels interessos foranis*. Transeunts majorment que es desplaçen per l'interior de la corporació, que delimita la seva vida professional (FINDLAY, 1988).

3.5.2 L'espai transnacional

Els problemes plantejats pel comerç internacional han estat el punt de partida de l'economia política amb els mercantilistes. Els economistes clàssics van establir una representació del funcionament capitalista sobre la base d'una teoria dels preus i de la distribució, on el *camp exterior* assegurava la correcta regulació del capitalisme, impossible a l'*espai interior*. Amb la fórmula marxista de la *taxa de benefici*, el camp exterior la incrementa via exportacions i la redueix via importacions.

El terme clàssic, va ser aplicat per Marx al referir-se a Ricardo, J. Stuart Mill i els seus predecessors, com a fundadors d'una teoria que culmina amb el primer. Keynes afegirà d'altres com Marshall, Engewoth, Pigou i Say (KEYNES, 1980). Per aquests teòrics de l'economia, *si les nacions aprenen a procurar-se la plena ocupació en la seva política interna, no es necessiten forces econòmiques importants destinades a enfrontar l'interès d'un país amb el dels seus veïns*. El comerç internacional deixaria de ser el que és, un recurs per mantenir l'ocupació interior, forçant les vendes als mercats exteriors i restringint les compres. El problema de la desocupació es desplaçarà, així, cap el veí millor dotat per la competència, amb la conversió en un lliure mercat de bens i serveis d'avantatges mutues.

Pels keynesians, el *camp exterior* que havia estat fins aleshores regulador, origina perturbacions, de tal forma que s'intenta buscar l'equilibri dins l'espai interior nacional per mitjà de la intervenció estatal. Els economistes neoricardians (METCALFE I STEEDMAN, 1975) recollen la posició ricardiana en el camp exterior i solucionen el problema determinant la taxa de benefici i de salari real.

En definitiva, *l'economia política ha utilitzat els espais nacionals exteriors i interiors*, l'economia internacional i les relacions econòmiques internacionals per tal d'assegurar una correcta regulació del capitalisme en relació als preus i la distribució, *convertint el territori exterior en element fora del sistema*. Hi ha una reacció crítica marxista a aquestes formulacions (Lenin, 1980) en el sentit de que aquest espai exterior està carent de sentit, ja que són les formes de producció capitalistes que defineixen i determinen aquest espai (posició radicalment diferent de l'economia política), espai internacional inclòs en aquelles, com en el cas de l'economia dels països del Tercer Món.

Tanmateix, l'espai exterior per Lenin es converteix en una data interna del capitalisme, que es manté pel seu correcte funcionament, i el problema no és l'intercanvi desigual (dels neoricardians), sinó el desenvolupament desigual. Aquesta *teoria de l'imperialisme* critica l'economia política quant a lloc, i a l'anàlisi del camp internacional, i respecte a l'anàlisi de la regulació capitalista.

Dins aquest enfocament radical, altres autors com Amin es questionen la teoria del capitalisme perifèric en que la NDIT perpetua i agrava l'intercanvi desigual

(FLOTO, 1989). Altres enfocaments de teòrics a nivell internacional s'han basat en la segmentació del mercat de treball (VIBTORISZ i HARRISON, 1973) dividit en tres sectors: economies centrals, perifèriques i irregulars, amb diferents nivells salarials o duals (PIORE, 1972), caracteritzats per un mercat primari d'alts salaris i estabilitat i un mercat secundari i inestable, o per estrats (MICHON et al., 1974).

La formulació neoclàssica afirma que l'equilibri intern procura a cada país un benestar superior al proporcionat aïlladament; l'equilibri internacional correspon a la situació espontània si els dos espais fossin una sola nació (BYÉ I DESTANNE DE BERNIS, 1977). L'empresa multinacional no resta al marge del procés d'internacionalització, ja que el crea i desenvolupa al ser la primera beneficiada del procés. Fins i tot la tant enarborada integració econòmica es veu potenciada per determinats grups de pressió multinacionals.

En aquest sentit la majoria dels països del món es troben més o menys integrats per àrees regionals d'actuació econòmica, fins i tot els LDC (EFTA, Commonwealth, ASEAN, CEE, etc.). I alguns organismes, com la CEE, es troben inmersos des de fa temps en un ampli debat per desenvolupar plenament la integració proposada als seus objectius. Altres, en canvi, degut a disparitats econòmiques i polítiques mantenen estructures integradores inferiors. La integració econòmica d'un país s'ha d'entendre com una forma de discriminació relativa (BALASSA, 1979), on són possibles cinc graus o nivells d'integració econòmica.

La *primera*, fase menys restrictiva, és l'àrea de lliure comerç, o "*free trade area*", en la que els membres eliminen barreres entre si, però no fora l'àrea. El segon grau d'integració és l'*unió duanera* (amb repercussions fronteres), fins arribar, si cal, a un tercer grau o mercat comú amb circulació lliure de mercaderies entre els membres. El nivell següent representa una *unió econòmica*, amb unificació monetària i fiscal, fins arribar en una darrera etapa a la plena integració econòmica, que en alguns casos pot comportar també una unificació política plena.

Les dues teories fonamentals al respecte, la *teoria del comerç internacional* i la *teoria de l'empresa multinacional* es complementen, ja que la primera aporta els factors d'inversió i la segona un coneixement sobre les firmes multinacionals (ROOTS, 1984). Tot i això, un coneixement més a fons d'un nou cos teòric, i

una *nova teoria del comerç internacional* en particular (BERRY et al., 1987; CANTWELL, 1987). Els analistes de l'TNC, en general, confirmen la validesa de principis com la NDIT, de les avantatges comparatives, la teoria de l'oligopoli, i les decisions en situacions d'incertesa (DUNNING, 1974).

En aquests sentit s'exposen les principals línies de pensament teòric, fonamentalment de caràcter econòmic, per a l'anàlisi dels diferents casos d'empreses. En tal sentit, la localització de la producció dependrà del control i la propietat d'aquesta producció (BERRY et al. 1987).

L'anàlisi de la *localització de les EMNs* té una vessant positiva, explicant la forma de localització dels recursos; a més, d'altra de caràcter normativa, relativa a com s'hauria d'efectuar, malgrat que caldria analitzar de forma segmentada no l'actuació global de l'EMN, sinò les parts que la identifiquen de la resta (DUNNING, 1974).

L'impacte de les TNCs sobre la localització dels recursos productius també és un tret dominant pels diferents analistes. Alguns afirmen que el seu impacte *no es deu tant a la seva multinacionalitat com al seu tamany de gran empresa, l'origen geogràfic, sectorial, o la pròpia estratègia organitzativa* (MANSFIELD, 1974; CAVES, 1974).

La teoria de l'EMN ve determinada en darrer terme per una ampliació de la *teoria de la firma*, més exactament de la *firma amb múltiples plantes productives o "multi-plant theory"* (DICKEN, 1976, 1986). En aquest sentit, el principal tret diferenciador de la filial d'una EMN respecte d'altre independent no és tant els seus objectius, que poden coincidir, sinò la seva dependència d'objectius de la casa matriu (DUNNING, 1974).

La *teoria clàssica de les avantatges comparatives* acceptada com a base de l'anàlisi de polítics internacionals, i locacionals, i aplicacions posteriors com el teorema de Heckscher-Ohlin es basa en que el major benefici per a un territori de l'exportació d'aquells productes on intervinguin els inputs autòctons més abundants; i contràriament en el cas de les importacions. Aquest model, també s'ha anomenat H-O-S (Samuelson), es planteja en termes de la teoria ortodoxa (funcions de producció donades per a cada producte a cada país, quan en realitat s'alteren pel progrés tecnològic com a variable exògena per països). Té en compte els moviments interns de capitals, però no els multinacionals, i

molt menys el paper de les EMNs en la transferència de coneixements - "*know-how*" de gestió-, (CORDEN, 1974). A més, les funcions de producció es veuen alterades pel progrés tecnològic, com a variable exògena a cada país i la connexió tecnològica dins les EMNs i els oligopolis.

La teoria basada en el **cicle de producte "life cycle"** ens ve a dir que les indústries joves en el 'core' regional i s'aniràn descentralitzant en la mesura que madurin, degut a una estandarització del producte i per mètodes de producció que permeten la penetració de mercats distants i l'ús d'una mà d'obra no especialitzada, més barata, localitzada en *àrees perifèriques* (VERNOON 66, HIRSCH, 67). La primera etapa d'expansió corporativa passa pel salt als mercats exteriors, i per l'efecte demostració de la qualitat tecnològica 'esquerda tecnològica' (VERNON, 1966; HUFBAUER, 1970), o bé mitjançant contractes de lloguer, concessions de patents, franquícies, etc. (VERNON 1977).

La capacitat de *supervivència de la TNCes* demostrarà en funció d'una *estratègia de continua transformació d'un producte en altre, teoria del cicle del producte*, ... casos que il·lustren la capacitat del poder de la firma per moure's d'un producte a altre a mesura que el *procès d'entropia* absorbeix els marges externs. El model de cicle de producte també es verifica empíricament si tenim en compte la tendència a relocalitzar-se per part de sectors industrials madurs, com el tèxtil, la confecció, plàstics i altres (KNOX, 1989).

Els enfocament radical transnacional diu que la tendència més forta de la EMN és socialitzar-se ella mateixa de dues maneres: ocupant el poder dels propietaris i esclavitzant els capitalistes, i fent-se socialment indispensable, tenint en compte la seva dimensió, que arriba a convertir les seves crisis en problema d'Estat. *Socialisme modern que no és obra dels polítics, sinó dels executius de les multinacionals* (GALBRAITH, 1982).

Caldria, però, qüestionar-se *com arriba la corporació a ser controlada per la pròpia institució a la que controla?*, ja que espera que l'Estat disposi de la força de treball i la descàrrega de problemes socials com: control salarial, mobilitat professional, submissió sindical i laxitud legislativa (DUNNING, 1976). Caldria, pertant analitzar si la EMN no és una simple extensió de l'Estat modern, espai corporatiu i nacional que no han de coincidir necessàriament (DESTANNE DE BERNIS, 1981), molt menys tenint en compte la relació social internacional que

té avui dia el capital (PALLOIX, 1980). *Nació-Estat* que, per altra banda, està pràcticament acabada com a unitat econòmica (KINDLEBERGER, 1969).

Altres autors consideren l'EMN com a el mode dominant de producció capitalista, on el capital esdevé la relació social internacional (PALLOIX, 1980). La TNC seria la darrera etapa del desenvolupament de mecanismes comercials destinats a controlar els moviments internacionals de bens i serveis (BARRAN, 1976). La dinàmica empresarial interna de les EMNs també contribueix a la desaparició dels sistemes productius nacionals com a resultat de canvis tècnics, transparència de capitals i esquemes nous als mercats (DESTANNE DE BERNIS, 1981).

Amb referència als PND (SANTOS, 1979) indica que l'economia de les àrees urbanes es caracteritza per dos circuits d'activitats bàsiques: el primer, circuit superior correspondria a activitats bancaries, industrials, exportació i de serveis moderns, i un circuit inferior amb manca de capital intensiu, petita empresa comercial, indústria obsoleta, etc. Model on l'EMN i el capital monopolista exerceix un fort control del primer.

El problema del poder econòmic ha estat força analitzat dins la teoria marxista, en especial el *model capital-finances*, tot i existir d'altres corrents (SCOTT, 1985). Hi ha igualment una certa tradició dins el materialisme històric, i la geografia radical en particular, sobre la qüestió urbana en el món capitalista, els diferents processos i trajectòria històrica (DEAR i SCOTT, 1981; HARVEY, 1981, 1982, 1987).

Les línies generals de l'estratègia o competència global consisteix en (HAMEL i PRAHELAD, 1988):

- establir indústries a l'exterior, per aconseguir un cost laboral inferior
- expansió internacional per amortitzar inversions en plantes a escala mundial o generar fons per programes internacionals R+D.
- racionalitzar línies de productes per obtenir avantatges d'economies d'escala en disseny, productives i comercials.
- reestructuració de l'organització per consolidar estratègies per negocis concrets.

Amb aquests enfocaments globalitzadors, hi han diferents models d'expansió territorial de l'empresa multinacional. Un d'aquests és l'empresa multinacional o *model d'Hakanson* (Gràfic 3.1) és planteja en cinc etapes (HAKANSON, 1981) i per a un sol producte, amb especial incidència sobre el creixement empresarial dins el mercat. El propi autor indica, però, que un creixement empresarial sense diversificació és impossible (ja que aquesta comporta una major complexitat) que malgrat tot no ha d'incidir sobre el propi model.

El model d'Hakanson es pot veure al Gràfic 3.1 i es basa en la *matriu de Ansoff* (ANSOFF, 1965) de la Taula 3.1 següent:

Taula 3.1		PRODUCTE	
		ACTUAL	NOU
MERCAT	ACTUAL	Penetració mercat	Desenvolupament producte
	NOU	Ampliació mercat	Diversificació

Font: Ansoff, 1965

Un altre model (Gràfic 3.2) és el *model de Taylor*, similar a l'anterior, on es desdobra simplement la segona etapa en dues, plantejat en funció del risc inherent a les noves localitzacions de l'empresa multinacional. Evidentment, aquest és solament un dels possibles models que es podrien plantejar (TAYLOR, 1975).

Model que es formula com a una seqüència ideal d'expansió empresarial en quatre regions/nacions amb tres aglomeracions industrials i alguns centres urbans secundaris. Evolució que s'estableix amb diferents estratègies i etapes des de la creació de simples delegacions comercials i magatzems fins la localització d'una filial productiva.

El Gràfic 3.3 o *model de Dicken* fa una distinció important respecte als anteriors (DICKEN, 1986) ja que diferencia entre creixement interior (amb creació de filials) i exterior (per adquisició). A més incorpora el procés de reorganització interna, així com la produccions destinades exclusivament a l'exportació.

3.5.3 Algunes tendències recents

Dins aquest apartat volen referir-nos en primer lloc a l'evolució del fenòmen transnacional en la seva història, i a una sèrie de casos concrets. Cal dir que cada país ha tingut el seu propi model d'inversions estrangeres directes, DFI, i per això la majoria de publicacions sobre el fenòmen solen acompanyar-se de descripcions de companyies concretes o models d'inversió, generalment segregades per àrees centrals, perifèriques o altres tipologies com origen i destí: inversió als països subdesenvolupats o des d'aquests països, etc.

Posats a buscar models històrics possiblement trebariem importants referències entre el cas espanyol i català i entre aquest i altres àrees de l'Estat (sobre el predomini i tradició inversora de capital japonès, alemany, japonès i suís a Catalunya, posem per cas), lògicament relacionats amb el propi model d'industrialització en cada cas.

No és aquesta la intenció d'aquest subapartat, que pretén simplement fer una sèrie de petites reflexions sobre l'evolució de la transnacionalització històricament al món (generalment les referències a època colonial i als Estats Units a partir del segle XX són majoritàries), al cas català dins el context de l'Estat com a marc històric, i a un cas especialment important com és la transnacionalització de les empreses japoneses. i tornem a reenganxar el fil de l'explicació del capítol 2 sobre la flexibilitat en la producció interna de l'empresa, com a referència explicativa de l'extraordinària expansió multinacional de les corporacions d'aquest país.

3.5.3.1 Orígens i expansió transnacional

Els inicis de la corporació transnacional cal trobar-los al segle XIX, en forma d'inversions directes per a controlar els subministraments de matèries primeres a les operacions domèstiques, i en la herència de les grans companyies comercials com la Companyia de les Índies Orientals i la de la Badia de Hudson. Evolució de l'EMN, que els neoclàssics (DUNNING, 1976; CANTWELL, 1988; 1990a) justifiquen com a resultat lògic d'una difusió del coneixement i en l'evolució econòmica del comerç internacional (ROSTOW, 1961; NURKSE, 1954), fins

arribar a l'aldea global, on la interpenetració dels mercats nacionals per companyies de diferents nacionalitats continuarà en un futur (DUNNING, 1990).

Però no serà fins al segle XX (Andreff, 1983; Palloix, 1978), l'aplicació de la política keynesiana per sortir de la crisi econòmica de l'any 1929, i el New Deal del president Roosevelt quan apareix l'embrió de les EMNs actuals (amb el suport

d'institucions com l'EXIMBANK, BIRD,). Amb molta més força a partir de la Segona Guerra Mundial, desenvolupament amb implantació dels Estats Units a Europa com a suport polític de la seva política econòmica: Pla Marshall i la presència militar de la NATO, en especial a la RFA, que contribueix a l'expansió del mercat americà i a consolidar el dòlar com a moneda pels intercanvis internacionals a Bretton Woods l'any 1944.

Al llarg d'aquest període, també han repercutit considerablement els acords derivats de la creació de la CECA, CEE, negociacions Dillon i Kennedy en el GATT, l'acord europeu de lliure canvi, l'ALALC, i el propi Tractat de Roma, i reducció de costos derivats de produccions a gran escala, per eliminació de barreres arancelàries (BALASSA, 1967; ROBERTSON, 1976). A més del paper de la ONU i altres institucions com l'AID, ASEAN o la influència de les institucions, britàniques i franceses en particular, resultat del procés descolonitzador (configurant àrees d'influència mutua, cas de la Commonwealth).

En un intent de controlar els monopolis de la gran empresa nord-americana, i com a defensa davant el seu poder hegemònic, des del segle passat es va anar creant un ampli suport legislatiu, l'anomenada Política Antitrust (BERGSTEN et al., 1978), que

descansa en cinc lleis fonamentals, a saber: Sherman Act, 1890; Clayton Act, 1914; Clayton Act, 1914; Federal Trade Commission Act, 1914; Robinson-Parman Act, 1936; Celler-Kefauver Act, 1950,

Totes en conjunt formen un cos regulador i punitiu sobre: a) contractes, associacions i acords destinats a interferir intercanvis; b) monopolització interna i exterior; c) preus discriminatoris tendents a crear monopolis; d) clàusules restrictives de la competència, acords exclusius; d) fusions amb eliminació de la competència; i e) òrgans comuns de direcció entre empreses competidores.

Operacions, en principi, difícils de controlar tot i que han demostrat un cert èxit en la fixació de preus a "affaires" com:

- US versus Socony Vacuum Oil Co. et al., de 1940
- id. Aluminium Co. of America et al., de 1945
- id. Yellow Cab Co. et al., de 1947
- id. Columbia Steel Co. et al., de 1948
- id. Von's Grocery Co. et al, de 1948
- id. Penn-Olin Chemical Co. et al., de 1967

A tall de conclusió, però, la realitat és que les polítiques antitrust han perdut tota eficàcia contra l'enorme poder de les empreses EMNs., i d'ahí les propostes de control global per part d'organismes internacionals, com la ONU.

Durant la post-guerra neix un nou camp: la teoria de la crisi i els nous models de creixement, relacionada amb els plantejaments keynesians i neoclàssics, al llarg d'un període, 1945-1970, sense recessions (Aglietta et al., 1981). Igualment es desenvolupa una teoria de la crisi amb enfocaments marxistes i keynesians com a màxims exponents, referides a períodes de caiguda de la producció com a resultat d'altres crisis, com la relació salarial, fordista, crisi del poder monetari i inflació.

Els enfocaments marxistes consideren l'acceleració del capital per part de firmes i grups financers gegants que desenvolupen la seva estratègia a escala mundial, iniciada fa finals del segle XIX i reforçada tras la crisi de 1929. Oligopolis que mitjançant acords, arriben a comportaments de caràcter monopolístic, d'ahí que es qualifiqui aquest estadi de capitalisme monopolista (DOCKES I ROSIER, 1981).

Aquest procés transnacional inicial per part de firmes nord-americanes als mercats europeu i japonès i a altres àmbits com Latinamèrica (KNOX, 1989), model que s'imposa realment dins l'aparell productiu a finals dels sixantes, en un nou paradigma, representat per un major pes de relatiu de la inversió exterior,, orientació sectorial, unificació de tècniques productives. En ff, uns espais geogràfics diferenciats com a resultat dels intercanvis comercials i d'inversions de les EMNs, i les estratègies financeres de la banca internacional.

Amb l'aparició de les TNCs, el comerç internacional es modifica en dos sentits, al intensificar els intercanvis dins la pròpia corporació mundial, i la seva substitució per l'apèrtura de noves plantes manufactureres exteriors (DUNNING, 1976). Intensificació de l'intercanvi, i de la inversió que no hauria estat possible de no existir una banca universal especialitzada. En tal sentit, tot i que cada país ha configurat un determinat sistema financer (dins un marc legislatiu, econòmic i cultural), es pot resumir en dos models bancaris: banca universal (models alemany i britànic) i banca especialitzada (models nord-americà i japonés).

A l'entorn d'aquesta classificació volta l'idea de si la banca ha de participar o no en la financiació estable a llarg termini de les empreses industrials, fins i tot amb participacions directes. Per això, els plantejaments sobre com organitzar les relacions banca-indústria són notables, no solament a nivell de cada país, sinò que dintre de cada país les diferències són notables. Com a motivacions a destacar, el desig d'un desenvolupament industrial (nacional i transnacional, com són els casos alemany i japonés).

Contràriament en el model USA, amb una sensibilitat política derivada de la LLei Antimonopoli a les formacions empresarials de gran tamany, la banca no participa en la indústria (al igual que en el cas britànic). Per altra banda, els episodis de crisis industrials han representat una gran lliçò, i nous enfocaments sobre la necessitat de diversificació de riscos financers, molt concentrats en sectors industrials concrets.

Cal considerar, tanmateix, que al llarg de les darreres dècades les empreses transnacionals s'han constituït en autèntic centres de decisions, amb una interdependència com per a alterar les estructures d'equilibri econòmic internacional preexistent (LIZZA, 1987). Desenvolupament que en gran part es deu als sistemes de comunicacions, més concretament: a) la millora del transport en contenidors, per via marítima, terrestre i aèria; 2) un augment de la mobilitat internacional del personal directiu i tècnic de les companyies; 3) l'increment en l'acumulació, tractament i transmissió de la informació.

Desenvolupament que ha reduït la fricció distància, obrint les vies per a un ràpid creixement transnacional (WATTS, 1987), per raons productives o de diversificació i ampliació de mercats exteriors. Efectivament, al llarg de les darreres dècades hem assistit a l'aparició de l'anomenada Tercera Revolució Industrial, amb una extensió del consum a àmplies capes de la població, dins

una evolució dirigida per la tecnologia aplicada al món empresarial dels països centrals. Ens referim sobretot al camp de la microelectrònica, informàtica i robòtica; de l'energia nuclear, i dels avenços a les comunicacions: aviació, telemàtica, etc.

Aquestes noves tecnologies han estat desenvolupades sobretot per part dels principals grups empresarials transnacionals, i no afecten exclusivament al camp industrial, sinó també en els sistemes organitzatius i el món dels serveis. Així (CASTELLS, 1987) un grup de descobriments afecten, no ja als productes en sí, sinó als processos (i la seva capacitat de difusió intersticial) i a la gestió o 'management'. En segon lloc, l'automatització (robòtica, ofimàtica, informàtica industrial en particular) duu una organització canviant.

Les noves tecnologies constitueixen el nucli del sistema, però amb connotacions diferents. En el cas del Japó, ens trobem amb una mobilització tecnològica diferenciada, estatalista i centralitzada pel MITI. En el cas USA, la mobilització tecnològica també descentralitzada, en les empreses, però, i amb el suport militar; en el cas d'Europa, un planejament defensiu i descoordinat. Els NIC, amb una tecnologia dependent, però agressiva i integrada en la NDIT, i que es configuren com a països obrers o barris de l'aldea global, dins un fordisme perifèric (MARTINEZ, 1988).

L'expansió de noves unitats productives al servei de mercats exteriors dependrà de que la EMN tingui avantatges sobre les firmes locals (HAYTER, 1981), consistents en noves tecnologies, economies d'escala, de distribució i marketing, experiència organitzativa i de gestió, així com facilitats financeres. Per algunes EMN amb productes consolidats el cost salarial pot arribar a ser un factor determinant en la localització de nous centres productius (VERNON, 1971).

El model transnacional nord-americà configurat a *Bretton Woods* ha anat perdent la seva hegemonia en benefici d'altres països com Austràlia, Canadà, Japó i Europa Occidental (UNCTC, 1983), i fins i tot dels NPI i perifèrics, que incrementen el seu mercat mercès a la pèrdua del pes relatiu nord-americà (FRANKO, 1976, 1978). El procés invers començà amb la fi dels acords de Bretton Woods a partir de 1971, permetent una major penetració de les EMNs europees i japoneses als mercats nord-americans (KNOX, 1989).

Aquesta darrera fase ha representat la integració de les nacions perifèriques dins l'espai de les TNC dels països centrals, veneficiant-se així d'uns costos laborals inferiors (DIXON et al., 1986). Tanmateix, l'abandó de localitzacions on la mà d'obra especialitzada resulta més onerosa, i la conservació d'avantatges tecnològiques i d'especialització (BARNET i MULLER, 1974; FRÖBEL et al., 1980; GRAHAM ET AL., 1988; PEET, 1983). El cas més tractat, pot ser són les maquiles a la frontera mexicana (DILLMAN, 1970, 1976; SOUTH, 1989), model que es repeteix a altres àrees com la conca del Pacífic (SCOTT, 1987), i la mà d'obra femenina a la indústria, en especial EMNs (SCOTT, 1986).

S'ha dit que l'expansió experimentada per les EMN representa una reacció oligopolista d'uns grups d'empreses controladores de la indústria forçades a imitar a la competència per a controlar el mercat (REES, 1978; GWYNNE, 1979; LAULAJAINEN, 1981). Expansió que es produeix en dues fases, començant per una introducció creixent en mercats i productes, per a augmentar el volum i la seva diversitat posteriorment (VERNON, 1977). A nivell d'empreses també es fomenten aliances i estratègies comuns (un cas recent és el sistema paret amb paret -wall to wall- (consistent en la creació de megaplantes comuns, de gran productivitat, altament mecanitzades)

La TNC lluita entre dues forces, per una banda la lluita per mantenir-se amb les activitats pròpies, i la seva supervivència davant el canvi d'activitats com a resultat d'un procés entròpic. A qualsevol línia productiva que s'enfronta a l'entrada de noves firmes, els líders tendeixen a contemplar-se com tractats per aquesta entropia (Vernon, 1977), una força que condueix a l'empresa TNC a reduir els seus costos, instal·lant unitats productives en localitzacions més barates, produint components, productes intermitjos i fins i tot completant productes en països on la mà d'obra és propícia i amb estructures impositives favorables (HELLEINER, 1973; SHARPSTON, 1975).

La futura organització econòmica del món, sota la gran empresa, es veu es veu com a la culminació a escala mundial d'un procés evolutiu que s'ha gestat des de fa molt de temps (PENROSE, 1976) i quan s'analitza la història econòmica en termes d'innovacions que fan època (KUZNETS, 1966), l'actual es caracteritza per una aplicació àmplia de la ciència als problemes de la producció econòmica. El quadre d'una societat governada per la 'tecnoestructura' de les grans corporacions (GALBRAITH, 1967) amb descentralització de la responsabilitat i l'autoritat, però no del planejament i control.

Hi ha un cert ressentiment actual, per part de les nacions menys desenvolupades, sobre la imposició de comportaments polítics, socials i d'inversió i mercats, no exempta de justificacions, si tenim en compte el precedent imperialista de la Gran Bretanya, en particular, del segle XIX. Els propis arguments de l'economia clàssica justificaven aquesta integració colònia-metròpoli dins l'economia mundial, i la desaparició d'amplis sectors d'indústries locals. L'imperialisme actual, de la lliure inversió, amb arguments semblants d'integració d'àrees perifèriques origina una extraordinària polarització dels nivells de rendes (PENROSE, 1976).

El model que es transfereix a l'exterior per part de les TNCs, consisteix en un planejament sobre el medi amb fort control de les fonts de subministraments (vertical i horitzontal), manteniment de relacions estretes amb governs i institucions acadèmiques, i la configuració de l'esmentada 'tecnestructura' competitiva com a exclusiu poder ubic i eficaç, amb repercussions a tots els sectors socials. En el fons, les diferents teories sobre el paper de les TNCs configuren dos enfocaments contraposats: lloar l'EMN com a agent de desenvolupament, o condemnar-la com a instrument d'explotació. La majoria d'estudiosos del tema, però, estan d'acord en considerar la TNC com a agent innovador i indústria d' reducció dels costos empresarials i concentració de recursos (STREETEN, 1976).

Des del punt de vista de l'activitat espacial, s'han fet alguns intents de classificació de les EMN en tres grans grups: etnocèntrica, policèntrica i geocèntrica, segons l'àmbit d'actuació i centralitat de les seves activitats (PERLMUTTER, 1970), però el fet és que la corporació transnacional està sotmesa a una dinàmica de fusions i creixement empresarial en totes les direccions, per tal d'integrar múltiples activitats dins el grup (TAMAMES, 1990). També s'ha distinguit entre el fet de que siguin firmes multinacionals de caràcter comercial o productives (DUNNING, 1971).

Una altra tipologia classificatòria de les EMNs a nivell mundial ha estat per països inversors: a) d'inversions que aprofiten avantatges de mercat, com Suïssa i els Països Baixos; b) EMNs per a l'obtenció de matèries primeres, com el Regne Unit al llarg del s. XIX, o USA a Canadà; i c) per altres causes com l'aprofitament d'avantatges comparatives, majorment de caràcter horitzontal, i en funció de la teoria del cicle de producte (VERNON, 1971).

Igualment s'ha intentat explicar el creixement de les EMNs considerant una divisió del món en àrees monetàries (ALIBER, 1976), i com les primeres influeixen sobre el sector industrial dels diferents països. S'han realitzat d'altres classificacions, com la divisió per països colonitzadors nats, colonitzats i ambdòs, tenint en compte el l'origen de la inversió (DUNNING, 1976).

A més del propi fet territorial són vàries les característiques actuals de les EMN (TAMAMES, 1990) des del caràcter multi-planta i multi-producte, l'ús i abús dels sistemes d'organització industrial i d'investigació R+D, a una gestió econòmica àgil basat en un bon accés als mecanismes polítics i la informació, en ocasions mitjançant els OING.

Els principals arguments sobre el comportament espacial diferencial de les EMN per part de la majoria d'estudis es centren sobre el nivell d'ocupació industrial com a variable bàsica d'anàlisi (HAWKINS, 1972) dins la inversió estrangera i el seu efecte multiplicador com a resultat de:

- a) desplaçaments en la producció;
- b) estímul de l'exportació;
- c) augment de les tasques de gestió i control als principals centres
- d) augment de les activitats relacionades, en especial dels serveis exteriors.

Tot i així, la validesa d'aquestes argumentacions forma part d'un ampli debat gens clarificat, tenint en compte el pes cada cop major de l'activitat externa dels principals grups multinacionals dins un procés continuat d'inversió tecnològica i organitzativa, amb fortes repercussions sobre el nivell d'empleo. Tanmateix, la EMN ha estat tradicionalment identificada amb l'intensificació de capital tècnic (VERNON, 1977), i actualment s'ha convertit en la punxa de llança de la qüestió de transferència tecnològica als NDC (de viva actualitat amb la *Ronda Uruguai del GATT*).

Des de la Geografia hi ha una necessitat d'investigar l'evolució espacial de la corporació per a contrastar la forma en que aquella canvia la distribució de les seves activitats, examinant en particular el comportament locacional de les empreses amb múltiples centres, en un intent d'entendre el procés de desenvolupament urbà i regional.

Aquest procés dels grups transnacionals es basen en una sèrie de nexes i estratègies, fonamentalment el lideratge tecnològic ampliament centralitzat dins el grup (ultrapassat en ocasions amb motiu de "joints ventures" i acords) i per l'ús de noms comercials. Altres vegades l'escala es constitueix en barrera d'entrada de noves firmes, malgrat que en ocasions es busca precisament la complementarietat d'alguns productes (VERNON i WELLS, 1991).

Altra característica fonamental de les EMN és la millora organitzativa de forma continuada continuada. Si l'organització es crea per tal de millorar els esforços dels medis individuals de l'empresa, dins l'EMN hi han tres blocs bàsics que la configuren:

En primer lloc les seves funcions, bàsicament producció, finances, marketing, personal, investigació i control. Altre criteri són els diferents negocis de la firma, i en tercer lloc l'estructuració per aïsos i àrees. No ha estat, però, fins la dècada del 70 que l'EMN es diversifica per línies de productes, amb diversos condicionants tècnics i estratègics (VERNON, 1977). Amb base a aquests supòsits, els grups transnacionals configuren diferents sistemes organitzatius que alguns especialistes s'han cuidat d'analitzar a fons. Així (EGELHOFF, 1988) considera els nodes com a centres de cost, analitzant la relació entre tamany del grup i eficàcia.

3.5.3.2 Transnacionalització a Catalunya i a l'Estat

A continuació volem fer referència a alguns trets i estudis sobre el fenòmen de les inversions estrangeres a Espanya i a Catalunya, no com a anàlisis merament econòmics, sino des del punt de vista de la localització territorial d'aquest fenòmen.

Com assenyalen alguns autors, històricament es van produir un seguit de circumstàncies, implícites al propi model de creixement industrial, que *impossibilitàren un creixement armònic industrial al llarg del segle XIX* (PEDROSA, 1986). Que únicament s'inicià amb l'afluència masiva de la inversió tècnica i l'esperit d'empresa estranger, generant un model de d'industrialització altament dependent i subordinat als interessos i necessitats acumulatives i expansives del capitalisme forani (MORAL et al., 1981), estimulant un procés relativament ràpid i intens (encara que sectorialment desigual i polaritzat en determinades regions, Catalunya i el País Basc sobretot.

Al llarg d'aquesta etapa, molt sovint amb coincidència d'interessos entre burgesia agrària i capital estranger dins el període d'emergència del capital monopolista mundial ha quedat palès en un seguit d'estudis regionals i sectorials (PEDROSA, 1987; CASARES, 1973; COSTA, 1981, 1982; DUNNING, 1984; WAIS, 1974), desencadenant des de 1914 múltiples manifestacions proteccionistes davant aquesta penetració (ROLDÁN i GARCIA, 1973) sobretot de la banca de París i Londres que desencadenen en crisis periòdiques (a les companyies de ferrocarrils en concret).

Tradicció proteccionista que es segueix al llarg de les primeres dècades del segle XX, en moments en què el capital monopolista lluita pel repartiment del mercat mundial, consolidant-se així el paper hegemònic de la banca nacional (TUÑÓN DE LARA, 1981). Catalunya no solament no va quedar al marge d'aquests processos, sinó que es constituirà en la primera regió industrial de l'Estat (CARRERAS, 1990).

Entre el 1939 i el 1959, període autàrquic, és una època de paralització del procés de transnacionalització tenint en compte els nous plantejaments i correlació de forces de la segona guerra mundial, però no a Europa on aflora una forta inversió nord-americana. Canvi de tendència en el resorgir de la cooperació decidida amb l'exterior (SAINZ, 1965; MARTINEZ, 1979; FANJUL, 1980). Aquesta etapa i la problemàtica, de la inversió estrangera a Espanya, ha estat ampliament tractada (COSTA, 1982; MUÑOZ et al., 1978). En el cas de Girona, es troben algunes referències esporàdiques a aquest procés transnacional en inversions en ferrocarrils, i la indústria surera dels segle XIX i XX (CASARES, 1973; WAIS, 1974 I ARMSTRONG).

També s'han fet alguns assaigs i acostaments al fenomen de la inversió estrangera recent a Catalunya (CABANA, 1986; C.E.P., 1982; DíEZ i RIUS, 1981), amb en cert èmfasi en el excessiu colonialisme i dependència exterior d'aquest segment industrial, a més d'un gros impacte sobre les formes de vida i la internacionalització de la seva economia (GRANELL, 1984), i les repercussions sectorials, com l'alimentari amb forta presència de competidors multinacionals i estratègies de caràcter global (GUAL et al., 1991).

Més recentment, el domini de la inversió estrangera directa al llarg de les darreres dècades ha estat un tema de toc obligat sempre que ha hagut referències

a la propietat de les empreses, fins el punt que l'any 1990, nou de cada 100 pessetes invertides a Espanya eren de procedència estrangera. El mateix any, solament el 2,2% de la inversió espanyola es va fer fora de les fronteres (ACTUALIDAD ECONÒMICA, 28.10.91). Malgrat les avantatges de l'EMN esmentades, l'aspecte negatiu del fenomen és la relativa dependència exterior de les decisions empresarials (com a mostra *Akzo* en la Seda de Barcelona). En el cas del nostre àmbit d'estudi, el Gràfic 3.4 constitueix un acostament a la importància del fenomen transnacional a l'àrea, amb presència en la majoria de sectors, especialment l'alimentari, i predomini de la inversió francesa, en augment des de la incorporació a la C.E.E. (PAUNERO, 1992).

Opcions sense aparent solució a curt termini, si considerem les perspectives del Mercat Únic de 1993, solament caldria compensar-la amb major agresivitat inversora a l'estranger, com ja s'està donant per part de les principals corporacions industrials i de serveis nacionals en amplis mercats com Latinamèrica (Telefònica, Iberia, Repsol, etc.), que s'està dirigint fonamentalment a la C.E.E. (el 58,8 % del capital espanyol els primers vuit mesos de 1991, va escollir com destinatari la CEE, segons el diari *Avui* 22.1.1992). L'ingrés a la C.E.E. ha suposat per la gran indústria espanyola també tot un seguit d'aspectes desfavorables per causes diverses: reduït tamany empresarial, i escàs pes exportador (20% en 1982); en altre sentit es presenta favorable: grau d'endeutament empresarial, presió fiscal i productivitat bruta (DIAZ, 1987).

A destacar, el paper desenvolupat per la *banca sobre la indústria espanyola* en general, i la transnacional en particular, sobretot fins a la dècada dels setantes, en aquells sectors de fàcil assimilació de tecnologia importada i amb orientació al mercat intern. Tendència que es va haver d'abandonar posteriorment com a resultat de la crisi bancària, i en la majoria de branques industrials.

Aquest abandó progressiu de la banca (amb la desaparició del model de banca industrial de la dècada dels sixantes per una banca mixta) es va realitzar per venda de la renda variable no financera (transformacions de préstecs consolidats anterior). Si, per una banda els criteris de diversificació de riscos aconsellen un cert grau de participació industrial, la crisi en sectors exposats al rigor de la competència internacional i la pròpia legislació espanyola (que, si no prohibeix, sí penalitza la presència de la banca en la indústria amb més recursos computables i recàrrecs per concentració de riscos) han pesat més en la decisió

adoptada per la banca. Un altre factor, *la progressiva internacionalització de la banca espanyola, i la presència de la banca estrangera com a canalitzadors dels negocis multinacionals* (BERGES et al., 1990).

Sectors industrial on també ha desaparegut de forma progressiva el suport de l'Administració, per l'escassa presència industrial espanyola a l'exterior, i les dificultats de supervivència en un marc liberalitzat més ampli. Des del punt de vista de l'empresa industrial espanyola s'ha produït una certa manca de previsió, tenint en compte que en moments d'euforia i de fàcil accés al crèdit no s'ha plantejat la conveniència de canals estables de financiació amb la banca, amb el resultat d'un clima de pèrdua de confiança mutua durant la crisi.

Igualment cal fer menció d'un als estudis que relacionen transnacionalització i sistema agroindustrial a Espanya i a Catalunya, i que apareixen a la dècada dels setantes en la literatura econòmica, per l'interès del moment pel tema transnacional introduït per l'escola de Harvard (Vernon especialment) i la que podríem anomenar escola agroalimentària de Montpeller, sota la influència de L. Malassis a França (BYÉ i MOUNIER, 1972; RASTOIN, 1971, 1975a), a més de preocupació del moment per control del desenvolupament econòmic i la independència dels diversos models industrials de la influència exterior.

De forma pràcticament simultània a la introducció a Espanya dels aspectes conceptuals del sistema agroalimentari, comencen a aparèixer molt tempranament alguns articles, no sense una certa preocupació sobre la importància que les inversions estrangeres comencen a tenir al sector, especialment a Catalunya, on es consoliden molt aviat, un cop finalitzada l'etapa autàrquica de l'economia espanyola (CAMPOS, 1973; LEAL, et al. 1975; RASTOIN, 1975b; FERNANDEZ, 1976; CRUZ, 1978; MUNOZ et al., 1978; SARIE 1979).

Al llarg de la dècada dels vuitantes en canvi, predominen les aportacions sobre aprofundiment en els mecanismes d'entrada, funcionament d'aquests grups i "filières" alimentàries, així com les possibles repercussions territorials (DRONNE, 1980; VILADOMIU, 1985; REIFFERS, 1982) i l'impacte en determinats sectors com el sistema alimentari (CRUZ, 1978).

3.5.3.3 Transnacionalització japonesa.

Els darrers anys assistim a un augment considerable de les inversions japoneses al món, i en particular dins les àrees centrals com la CEE, els USA i la conca del Pacífic (HEITGER i STEHRN, 1990; TSUCHIYA, 1987; EDGINGTON, 1987; TSUMURI, 1976) amb canvis importants en els sistemes de producció postfordisme (ARNASON, 1988). I no resulta comparatiu l'anàlisi transnacional americana, i europeu del japonès (BERRY et al., 1987). El model de les TNC japonesa és força diferent de la resta de nacionalitats per raons culturals, per decantació d'una àmplia experiència de companyies de comerç exterior, amb un clar predomini del marketing, especialització i coneixement dels mercats internacionals i de les connexions financeres amb la gran banca internacional (VERNON, 1977; YOSHINO, 1976; FUJITA i ISHIGAKI, 1986).

Si considerem com una autèntica necessitat actual del conjunt de TNCs d'obtenir, dominar i mantenir aquests mercats internacionals (HYMER, 1970), d'ahí l'interés de les EMNs en adaptar-se al model d'organització japonès en aspectes laborals com el "toyotisme" (LIFSON i YOSHINO, 1986), tècnològics i de competència (WILTSHIRE, 1990; SCHOENBERGER, 1982; TURPIN, 1990) i locacionals (EDGINGTON, 1987).

Dins el model d'organització japonès, cal distingir entre *estratègies estructurals i objectius últims en el seu procés de globalització*. Per a moltes firmes japoneses, l'objectiu últim ha estat el domini i la difusió mundial de la *marca*, més que no pàs els dos trets bàsics definidors del sistema productiu: un cost inferior del producte amb millora de la qualitat (HAMEL i PRAHELAD, 1988).

Les companyies transnacionals japoneses s'estructuren a l'entorn de tres funcions bàsiques: manufactura, marketing i finances, molt lligat a la cultura empresarial del país. Efectivament, aquestes tipologies en ocasions s'agrupen per formar un sol grup *-kereiitsu-*, amb connexions mútues de propietat. Altres vegades configuren grups de control familiars *-zaibatsu-* (ja existents a les primeres dècades del segle XX). En general, però, és una gran companyia comercial *-sogo sosha-* i un gran banc que configuren el nucli del grup. Aquests grups, des del moment que actúen majoritàriament als mercats exteriors originen un efecte d'adhessió en els competidors *-bandwagon effect-*, que també es veuen abocats, així, a la competència als mercats internacionals.

Eel paper desenvolupat per les institucions financeres japoneses s'ha convertit, precisament, en un dels dos models existents avui dia al món de banca especialitzada (l'altres seria el nord-americà), consistent en una separació entre banca comercial i d'inversions; un mercat bancari nacional integrat, i amb interconnexions banca-indústria, el MITI. A nivell mundial no hi ha una única resposta a la participació de la banca en la indústria, i cada país ha generat una tradició, una forma de comportament, entre les entitats financeres i el món real. *El Japó, en canvi, ha estat capaç de provocar un nucli de pensament proclive a la participació de la banca en la indústria.*

Així és com la TNC japonesa (en estreta col.laboració amb el MITI que controla les inversions directes exteriors) ha estat capdavantera en inversió exteriors directa a les darreres dècades, creixent amb més força que TNCs d'altres nacionalitats, sobretot en sectors i àrees geogràfiques on les avantatges comparatives han estat superiors (DUNNING, 1990; INOBUCHI, 1989; FRANKO, 1983), p. ex. la indústria automobilística (Mair et al., 1988). El MITI també ha contribuït a elaborar una forta política proteccionista de les TNCs japoneses a l'estranger, així com el reforçament dels grups industrials 'zaibatsu'

Com a resultat d'aquest predomini inversor i tecnològic (HIRATA, 1988), l'anàlisi de les característiques de la política econòmica del Japó (YAMAMURA, 1987; OZAWA, 1979; KOJIMA, 1978) i l'anàlisi de grups multinacionals (HOLLOWAY, 1983; CUSUMANO, 1985; JUNKERMAN, 1987) són temes d'estudi tractats habitualment dins la literatura econòmica.

L'oferta diferenciada de productes japonesos es basa en l'àmplia experiència de marketing als mercats internacionals, avantatges comparatives en certs sectors tecnològics, control de qualitat, producció més eficient i econòmica i en la satisfacció obtinguda pels consumidors a canvi dels seus diners. A més d'entrar en sectors previament abandonats per la resta d'EMNs (DUNNING, 1989, FRANKO, 1983). Penetració que no ha fet més que començar si es considera el creixement japonès als països centrals i la Conca del Pacífic (HEITGER i STEHRN, 1990).

Les empreses multinacionals japoneses han arribat a l'estat de potencia mundial actual mitjançant diverses fases des de l'absorció de tecnologia importada a gran escala dels Estat Units i d' Europa, creixement posterior de la

productivitat fins nivells que no s'havien vist anteriorment, progressos en la millora de qualitat inspirats en teories nord-americanes, i un elevat grau de flexibilitat productiva; per passar a una etapa de presència multinacional de generació de noves de *xarxes corporatives internacionals*, especialment al sector de l'automòbil. Creixement ràpid de xarxes que pot desembocar en un sistema més cosmopolità i centralitat de la presa de decisions internacional (SUPPLE, 1990).

La seva projecció en tecnologies flexibles significa capacitat d'adaptació ràpida a les exigències dels consumidors i del mercat. L'empresa occidental, en especial les multinacionals, han començat fa algun temps a desenvolupar moltes d'aquestes tècniques, amb una tendència cap *l'amillorament* total; progressant no solament en la qualitat del producte, sinó dins el conjunt de l'activitat empresarial, única via de supervivència dins l'actual moment d'actuació en el mercat global.

El sistema de gestió de la producció japonesa té, però, unes arrels culturals importants, tot i que no per això deixa de ser aplicable a la indústria occidental: productivitat (toyotisme o producció *"just-in-time"*, o JIT, logística basada en la reducció del cost productiu per eliminació d'estocs) i qualitat, *"total quality control"* o TQC.

L'idea del model JIT/TQC és simple, *treballar al dia, produir i entregar en el moment just per a la venda del producte: agrupant els inputs en el moment just per començar, i fer-lo al moment just per a l'ensamblatge, adquirint els materials per al'ocasió en tal moment*. És a dir, que en tant l'empresa japonesa produeix lots petits en el moment de servir, la indústria occidental continua operant amb grans lots per poder subministrar en qualsevol moment a la clientela.

Dins aquest sistema de producció al dia, d'elevada productivitat, la gestió dels aprovisionaments resulta fonamental control que es realitza amb dos models bàsics, el manual o "kanban" inventat per l'empresa Toyota (*literalment document visible o fitxa que atravesa les diferents fases de la cadena productiva*) i el "synchro-Mrp" de Yamaha, models encunyats ja com a "Toyotisme" o producció JIT que permeten reduir "stocks" i el temps per a cada operació així com el seu cost, obligant a una millora continuada de la qualitat.

Millora que es deu a que l'operari ha de fabricar un nombre inferior de peces, que passen a la fase successiva, adonant-se ràpidament si el procés no funciona. Tambè contribueix la motivació o reforçament psicològic de l'operari (SKINNER, 1971) adonat-se de la seva destreça que el motiva per a la millora de qualitat, així com la responsabilitat individual o de grup, cercles de qualitat o sentiment solidari de la pròpia producció, que esdevè tema de conversa habitual.

El model/s japonès permet l'eliminació de la mà d'obra indirecta, millora de la gestió comptable, practica desaparició del control físic dels materials, de forma tal que el TQC solament pot donar-se conjuntament amb el JIT en una millora continuada del producte. Cal considerar, a mes a mes l'enorme importància donada en el suistema JIT a al proces d'automatitzacio al Japo: robots (completant automatismes i programes), quasi-robots (dispositius "pick and place" i de manipulacio manual) degut a l'alt cost del treball i a una mancaça d'operaris , devallada de la natalitat, etc. a partir de 1950.

Tendència, per altra banda, similar a altres països occidentals, com els Estats Units (fabricació CAD/CAM, *Computer Aided Design/ Computed Aided Manufacturing.*) Al Japó, aquesta combinació CAD/CAM constitueix la forma avançada de la producció JIT/TQC. Aixíles coses, resulta pràcticament imposible per les línies de producció occidentals poder superar aquesta flexibilitat japonesa (al tractar-se de planificació "off-line", baixa flexibilitat de la mà d'obra especialitzada i l'instrumental, mancaça de polítiques de qualitat i suport, etc.).

Un altre aspecte important son els Cercles de Control de la Qualitat, QC, invenció japonesa igualment, introduïda el 1962 i que mobilitza petits grups d'operaris voluntaris a fi de millorar, la qualitat i productivitat. L'empresa Lockheed californiana adoptà el sistema a Occident a partir de 1974, amb extraordinaris resultats, i a començament dels vuitantes esdevé un tema habitual de referència organitzativa. Estratament connectat amb la psicologia, la dinàmica de grups i motivació personal, alguns dels seus objectius són la *reducció de la simplificació laboral*, *"cero defectes"*, *bústia de suggeriments*, *combatre l'especialitzacio*, *qualitat de vida laboral*, i altres.

La producció àgil o "lean production", és un un altre procés productiu que, comparat amb la típica producció de massa occidental (sobretot al sector automoció) utilitza menys de tot: treball, temps, desenvolupament de producte,

estocs, superfície fabril, etc. (hi ha prou amb comparar qualsevol aparell de consum, com dues impressores làser, per exemple, una occidental i l'altra japonesa per adonar-se del seu volum i nombre i tamany dels components, resultats i preu. De tal forma que no solament es redueix el cost, sinó també els defectes productius en general a les 2/3 parts del de la producció en massa.

Producció àgil, "kaizen" (com a fluxe continuat de petites millores), **"kanban"** i **JIT** constitueixen alguns dels mètodes destinats a calibrar estretament el fluxes dels components reduint al mínim el magatzematge buscant una organització armònica de la producció (la justificació esdevé fins i tot filosòfica en la búsqueda de la perfecció d'alguns elements intrínsecs al confucianisme japonès). A més de l'ocupació de per vida dels treballadors dels trusts industrials. Cal dir, però, que en l'organització empresarial, a més dels mètodes esmentats n'hi han d'altres, com que s'apliquen a nivell més general, des dels plans Scanlon, enginyeria del valor, estudi del treball, control de la qualitat, desenvolupament organitzatiu, etc.

L'estratègia global de la multinacional japonesa rau en un control del mercat mitjançant societats comercials especialitzades en el *marketing d'exportació*, i operant reduïts marges de guanys, però pensant en una política de control comercial a llarg termini, on la relació cost/volum resulti més favorable, i en especial amb increment del valor de l'empresa no solament en capital físic, sinó del propi "know-how".

Si considerem la hipòtesi d'un cicle Kondratiev a partir de l'any 2000 basat en l'emergència de *l'evolució informàtic-electrònica*, assistirem a *la formació d'un nou centre de l'economia-món a la Conca del Pacífic* (LIPIETZ, 1988), sobretot per la interdependència existent entre el Japó, USA, els NICs, Commonwealth i ASEAN en el comerç global de l'àrea (SEGAL, 1990). Empresa difícil per altra banda, a la vista de l'enorme dèficit públic del Japó i els Estats Units, així com el dèficit exterior d'aquest últim.

SIGLES

AID	Associació Europea de Desenvolupament.
AFL. CIO	Central Sindical Nord-americana.
ASEAN	Associació de les Nacions del Sudest Asiàtic.
BIRD	Banc Intern. de Reconstrucció i Desenvolupament.
CACM	Mercat Comú Centramericà
CEE. EEC	Comunitat Econòmica Europea
CECA. ECSC	Comunitat Europea del Carbó i l'Acer.
CII. IIT	Comerç intra-indústria.
COMMONWEALTH	Comunitat Britànica de Nacions.
DEG	Drets Especials de Gir.
DISC	Societats Nacionals de Vendes Internacionals
ECLA	Comissió Econòmica per Latinamèrica
EFTA. AELC	Associació Europea de Lliure Comerç
EMN. TNC. MNEs.	Companyia transnacional, empresa multinacional.
EXIMBANK	Banc d'Exportació i Importació.
IED. FDI	Inversions estrangeres directes.
FMI. IMF	Fons Monetari Internacional.
GATT	Acord General sobre Tarifes i Comerç.

ILET	Institut Latinamericà d'Estudis Transnacionals.
IRM	Institut d'Investigació de les Multinacionals.
LAFTA	Associació de Lliure Comerç Latinamericà
LDC	Països subdesenvolupats.
MITI	Ministeri de Comerç i Indústria (Japó).
OTAN. NATO	Organització de l'Atlàntic Nord.
NDC	Països no desenvolupats.
NDIT	Nova Divisió Internacional del Treball.
NPD	Nous països desenvolupats.
NPI. NICs	Nous països industrials.
OCDE. OECD	Organització de Cooperació i Desenvolupament Econòmic.
OING	Organismes internacionals no governamentals.
R & D	Inversió i desenvolupament.
UNTAC	Conferència de les Nacions Unides sobre comerç i desenvolupament.
UNCTC	Centre de les Nacions Unides de Corporacions Transnacionals.
WHTC	Societats Comercials de l'Hemisferi Occidental

CAPÍTOL 3 - BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA CAPITALISME TARDÀ

- AGLIETTA, M. (1979): *A theory of capitalism regulation*. London: New Left.
- ALBERTSEN, N. (1988): "Postmodernism. Post-fordism and critical social theory". *Environment and Planning D: Society and Space*, 6 (3): 339-365.
- ALVAREZ-CIENFUEGOS RUIZ, Francisco Javier (1987): "Población y áreas de industrialización endógena en España". *Estudios Territoriales*, 245: 121-133.
- AMIN, A. (1989): "Flexible especialisation and small firms in Italy: Myths and realities". *Antipode*, 21(1):13-24.
- ARCEO, B.; CORBERA, M. et al. (1986): *Cambio tecnológico, reconversión industrial y organización en Cantabria*. Santander: Universidad de Cantabria.
- ARMSTRONG, H. (1985): *Regional economics and policy*. London.
- ARRIGHETTI, Alessandro (1985): Strategie di innovazione, evoluzione strutturale dell'impresa e domanda di lavoro. IRES/Papers "Ricerche", 2. Milano.
- ARRIGHETTI, Alessandro (1988): "'L'evoluzione dell'impresa manifatturiera alla luce della categoria di flessibilità". REGINI, Marino: La sfida della flessibilità. Milano: Franco Angeli, 70-87.
- AURIOLES, T. i CUADRADO, J.R. (1989): *La localización industrial en España. Factores y tendencias*. Madrid: FIES.
- AYDALOT, P. (1986): "The location of new firms creation: The french case". KEEBLE, D. i WEVER, E. : *New firms and regional development in Europe*. Londres: Croom Helm.
- BACHELARD, P. (1985): "L'artisanat en France". *Bulletin de l'Association de Géographie Français*, 3: 187-188.
- BAGNASCO, Arnaldo (1977): *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: Il Mulino.
- BAGNASCO, Arnaldo i TRIGLIA, Carlo (1985): *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso del Valdesa*. Milano: Franco Angeli.

BARCELO i ROCA, M. (1983): "Industrialización en la comarca de la Garrotxa", a Siar, Valencia, desembre.

BARKIN, David (1981): "El impacto del 'agribusiness' en el desarrollo rural". *Agricultura y Sociedad*, 19:9-44.

BECATTINI, Giacomo (1975): *Lo sviluppo economico della Toscana*. Florencia: IRPET.

BECATTINI, Giacomo (1979): "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1. (traducció a Revista Econòmica de Catalunya nº 1, 1985).

BECATTINI, Giacomo, ed. (1987): *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino.

BELIL, Mireia (1988): "La organización de sistemas de producción: El caso de las redes de subcontratación". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 13:19-34.

BENKO, B. G. (1982): "Flexibilité, mobilité et modernisation de l'entreprise". *Bulletin de l'Association de Géographie Française*, 4.

BERNABE MAESTRE, Jose M^a; SALOM CARRASCO, Julia i BOTELLA GOMEZ, Ana (1984): "Desarrollo industrial en la provincia de Alicante". *Estudios Territoriales*, 13-14: 13-28.

BERTIN, G-Y., dir.(1973): *La croissance de la grande firme multinationale*. Paris: C.N.R.S.

BIEHL, Dieter (1988): "Las infraestructuras y el desarrollo regional". *Papeles de Economía Española*, 35: 293-311.

BOYER, R. (1986): *La flexibilité en Europe*. Paris: La Découverte.

BRADBURY, J.H. (1985): "Regional and industrial restructuring processes in the new international division of labour". *Progress in Human Geography*, 9: 38-63.

BRUSCO, Sebastiano (1982): "The Emilian model: productive decentralization and social integration". *Cambridge Journal of Economics*, 6 (2): 167-184.

BRUSCO, Sebastiano i SABEL, Charles (1981): "Artisan production and economic growth", a WILKINSON, Frank, ed.: *The dynamics of labour market segmentation*. Londres: Academic Press: 99-113.

BRUTTI, M. (1982): "La nuova centralità delle economie locale". *Rassegna Economica*, 5.

BRYANT, C.R. ; RUSSWURM, L.H. i MCLELLAN, A.G. (1982): *City's countryside: land and its management in the rural fringe*. Londres: Longman.

CANTWELL, John A.(1987): "La expansión de las empresas internacionales en una perspectiva histórica". *Información Comercial Española*, 643: 9-17.

CAPECCHI, Vittorio (1987): *La mobilità sociale in Emilia Romagna*. Bologna: Il Mulino.

CASALS COUTURIER, Muriel i VIDAL VILLA, José Maria (1985): "La industria sumergida: el caso de Sabadell". *Papeles de Economía Española*, 22: 395-402.

CASTELLS, Manuel (1985): *High technology, space and society*. Beverly Hills, California: Sage.

CEOE - Confederación Española de Organizaciones Empresariales (1981): "La pequeña y mediana empresa: problemática y evaluación". *Informes y Estudios*, Madrid, 2.

CHRISTOPHERSON, Susan i STORPER, Michael (1987): "The effects of flexible specialization on industrial politics and the labor market: The motion picture industry". *Industrial and Labor Relations Review*, 42(3):332-347.

CLOKE, P. (1985): "Commuterurbanization: a rural perspective". *Geography*, 70: 13-23.

COFFEY, William J. i POLÈSE, Mario (1984): "The concept of local development: a stages model of endogenous regional growth". *Papers of the Regional Science Association*, 55: 1-12.

COOKE, Philip (1988): "Flexible integration , scope economies, and strategic alliances: social and spatial mediations". *Environment and Planning D: Society and Space*, 6(3): 281-300.

COOKE, Philip i ROSA PINES, A. da (1985): "Productive decentralisation in three european regions". *Environment and Planning A*, 17: pp. 527-554.

CORNA PELLEGRINI, Giacomo (1987): *Aspetti e problemi delle geografia*. Milano: Manzorati Editore.

COSTA CAMPI, M. Teresa (1985): "Las nuevas estrategias industriales frente a la crisis económica". *Información Comercial Española*, 621: 93-103.

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

COULET, L. (1978): "La fabrique diffuse en Emilie-Romagne". *Méditerranée*, 354: 13-25.

COURLET, C. i JUDET, P. (1985): *Crise du modele d'industrialisation. Retournement spatial et nouveaux dynamismes locaux: Les exemples français et italiens*. Congreso Areas en Reestructuración. Bilbao, 17-19 d'octubre.

DEL CASTILLO, Jaime i RIVAS, J.A. (1988): "La Cornisa Cantábrica: Una macro-región industrial en declive". *Papeles de Economía Española*, 34: 115-140.

DEL POZO, Benito (1991): "Asturias, una región de tradición industrial en declive". *Estudios Territoriales*, 35: 201-218.

DICKEN, Peter (1986): "Multiplant enterprises and the local economy: some further observations". *Area*, 18 (3): 215-221.

DICKEN, Peter (1976): "The multiplant business enterprise and geographical space: some issues in the study of external control and regional development". *Regional Studies*, 10: 401-412.

DUNNING, John H., ed., (1971): *The multinational enterprise*. London: Allen & Unwin.

ERICKSON, Rodney A. (1980): "Corporate organization and manufacturing branch plant closures in non-metropolitan areas". *Regional Studies*, (14): 491-501.

FREEMAN, C. (1974): *The economics of industrial innovation*.

Harmondsworth: Penguin.

FREEMAN, C. (1974): *The economics of industrial innovation*. Harmondsworth: Penguin.

FUÀ, Giorgio (1983): *Main features of the NEC Model*. Ponència presentada a la Conferència de la OCDE. Senigallia.

FUÀ, Giorgio i ZACCHIA, C. (1983). *Industrializzazione senza fratture*. Bologna: Il Mulino.

GARCIA ALVAREZ, Antonio (1985): "La industrialización de las areas rurales en Europa". *Estudios Territoriales*, (17): 293-311.

GAROFOLI, Gioacchino (1981a): "Lo sviluppo delle 'aree periferiche' nell'economia italiana degli anni '70'". *L'Industria*, II.

GAROFOLI, Gioacchino (1982): *Areas of specialized production and small firms in Europe*. Ponència presentada a la Conferència sobre Desenvolupament Nacional i Regional de la Conca Mediterrània. Durham (U.K.).

GAROFOLI, Gioacchino (1983): *Industrializzazione diffusa in Lombardia*. Milano: Franco Angeli.

GAROFOLI, Gioacchino (1991): *Modelli locali di sviluppo*. Milano: Franco Angeli.

GONZALEZ URRUELA, Esmeralda (1985): *Valladolid, ciudad e industria*. Santander: Universidad de Cantabria.

GONZALEZ URRUELA, Esmeralda (1988): "Crecimiento industrial y mercado de trabajo en un espacio rural metropolitano. El Valle del Cadagua en Vizcaya". *Actas de la II Reunión de Geografía Industrial*. Santiago, setembre: 194-203.

GOULD, A. i KEEBLE, D. (1984): "New firms and rural industrialization in East Anglia". *Regional Studies*, 18: 189-201.

GUDGIN, G. (1984): *Employment creation by small and medium sized firms in the U.K.* Cambridge: University of Cambridge, Department of Applied Economics.

- GUICHARD, J.P. (1983): "La sous-traitance dans la production capitaliste". BERTHOMIEU, C. et al.: Structures industrielles et sous-traitance. Paris:PUF.
- HARVEY, David W. (1987): "Flexible accumulation through urbanisation". *Antipode*, 19 (3): 260-286.
- HARVEY, David W. (1989): *The condition of postmodernity. An inquiry into the origins of cultural change*. Oxford: Basil Blackwell.
- HARVEY, David W. (1981): "The urban process under capitalism: a framework for analysis". DEAR, Michael J. i SCOTT, Allen J., eds.: *Urbanization and urban planning in capitalist society*. London: Methuen, 91-121.
- HAYTER, J. (1982): "Truncation, the international firm and regional policy". *Area*, 14: 277-282.
- HEALEY, Michael J. i ILBERY, Brian W., eds., (1985): *The industrialization of the countryside*. Norwich, U.K.: Short Run Press Ltd., Geo Books.
- HENNART, Jean-François (1991): "¿Es la teoría de la internalización una teoría general de la empresa multinacional?. El caso de la empresa de exportación de capital". *Información Comercial Española*, 692: 133-144.
- HLAVACECK, James D.; DOVEY, Brian H. i BIONDO, John J. (1979): "Combinar la tecnología de la pequeña empresa con la capacidad comercial de la grande". *Harvard Deusto*, 74 (1): 3-13.
- HORNET, J. (1971): "La subcontratación industrial: Posibilidades que ofrece a las pequeñas y medianas industrias". *Economía Industrial*, 90.
- HOUSSEL. J.P. (1984a): "Auto-developpment et aménagement en milieu rural en France et en Espagne". *Coloquio Hispano-Francés sobre Espacios Rurales*. Madrid- Ministerio de Agricultura: 391-403.
- HOUSSEL. J.P. (1984b): "L'industrialisation spontanée face à la crise de 1973 en Europe Occidentale". *Revue de Géographie de Lyon*: 333-346.
- HOUSSEL. J.P. (1985): *De la industria rural a la economía sumergida*. València: Institució Alfons el Magnànim.
- KEEBLE, D. i WEVER, E. (1986): *New firms and regional development in*

Europe. Londres: Croom Helm.

LANDABASO, Mikel DIEZ, M^a Angeles (1989): "Pymes y dinamización del potencial endógeno". SPRI, ed. : *Regiones europeas de antigua industrialización. Propuestas frente al reto tecnológico*. Bilbao Servicio de Estudios SPRI-Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial: 65-116..

LASH, S. i URRY, J. (1987): *The end of organised capitalism*. Cambridge: Cambridge Polity.

LEVER, W.F. (1982): Urban scale as a determinant of employment growth or decline". COLLINS, L., ed.: *Industrial decline and regeneration*. Edimburgh, University of Edimburgh: 109-125.

LEWIS, J. R.; STANWORTH, J. i GIBB, A., eds. (1984): *Sucess and failure in small business*. Aldershot: Gower.

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.

LINGE, G.J.R., ed., (1988): *Peripheralisation and industrial change. Impact on nations, regions, firms and people*. Londres: Croom Helm.

LIPIETZ, A. (1986): "New tendencies in the international division of labor: regimes of acumulation and modes of regulation". STORPER, Michael i SCOTT, Allen J.: *Production, work, territory*. Winchester: Allen & Unwin: 16-40.

LIPIETZ, A. (1988): "La mondializzazione della crisi generale del fordismo". VV.AA.: *Dinamiche della crisi mondiale*. Roma: Riuniti, 229-265.

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

LLEONART, P. (1989): *Les potencialitats dels centres industrials del tercer nivell*, Barcelona: Mimeo.

LOWE, Michelle S. (1988): "The new flexible specialization: Constructing for capital o for labour?". *Geographical Papers*, 102:1-31.

MARCONI, Tito Bruno (1984): "Sintomi di crisi dell'integrazione sociale delle

Marche". *Economia Marche*, 1.

MARIOTTI, S. (1982): *Efficienza e struttura: il caso tessile-abbigliamento*. Milano: Franco Angeli.

MARTINEZ ESTEVEZ, Aurelio i GARCIA MENENDEZ, Leandro (1985): "La economía sumergida en la Comunidad Valenciana". *Papeles de Economía Española*, 22: 380-394.

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.

MASSEY, Doreen B. (1985): *Spatial division of labour. Social structures and the geography of production*. Houndmills: Macmillan.

MASSEY, Doreen B. i MEEGAN, Richard A., eds. (1978): "Industrial restructuring versus the cities", a *Regional Studies*, vol. 15: 273-288.

MASSEY, Doreen B. i MEEGAN, Richard A., eds. (1979): "The geography of industrial reorganization". *Progress in Planning*, 12(3):155-237.

MASSEY, Doreen B. i MEEGAN, Richard H. (1982): *The anatomy of job loss: The how, why and where of employment decline*. London: Methuen.

MENDEZ GUTIERREZ DEL VALLE, Ricardo (1987): "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.

MOORE, B.C.; RHODES, J. i TYLER, P. (1982): "The growth of employment in the inner and outer cities of the six largest conurbations in the United Kingdom 1951-1976". University of Cambridge, Department of Land Economy. *Discussion Papers*, 7.

MOREAU, Blandine (1985): "L'evolution récente de l'artisanat en France". *Bulletin de l'Association de Géographie Française*, 3: 195-201.

MOULAERT, F. i SWYNGEDOW, E. (1989): "A regulation approach to the geography of flexible production systems". *Environment and Planning D: Society and Space*.

MURRAY, Fergus (1987): "Flexible specialisation in the 'Third Italy'". *Capital and Class*, 33 (4): 84-95.

NAVARRO ARANCEGUI, M. (1989): "La política de reconversión industrial en España". *Información Comercial Española*, 665:45-69.

ORTEGA VALCARCEL, J. (1974): *La transformación de un espacio rural. Las Montañas de Burgos*. Valladolid.

ORTEGA VALCARCEL, J. (1986): *Cantabria, 1886-1896: Formación y desarrollo de una economía moderna*. Santander: Estudio.

PACI, Massimo (a cura di) (1980): *Famiglia e mercato del lavoro in una economia periferica*. Milano: Franco Angeli.

PANIZO, F. (1983): *Estructura dimensional de la empresa y eficacia económica: el papel de las PYMES. Jornadas sobre las PYMES en España*. Madrid: IMPI.

PARIS, Didier (1985): "A propos de l'artisanat: Quelques réflexions méthodologiques sur les critères de délimitation du secteur des métiers". *Bulletin de l'Association de Géographie Français*, 3: 188-193.

PEET, J. Richard (1983): "Introduction: the global geography of contemporary capitalism". *Economic Geography*, 59(2): 105-111.

PIORE, Michael J. (1986): "Perspectives on labor market flexibility". *Industrial Relations*, 2.

PIORE, Michael J. (1989): *The reconfiguration of the social structure of economic activity: The limits of economic theory*. Seminari Universitat de Barcelona, 18 al 20 de desembre de 1989.

PIORE, Michael J. i SABEL, Charles F. (1984): *The second industrial divide*. Nova York: Basic Books.

PLANS, Antoni (1988): "Processos d'industrialització a l'Alt Pirineu i autodesenvolupament: la industrialització de les petites valls pirinenques". *VII Curs d'Estudis Pirinencs*. La Seu d'Urgell, 11 al 15 de juliol: 121-132.

PRECEDO, A.; DIAZ, M. i FERNANDEZ M.I. (1985): *Las transformaciones recientes en la industrialización rural de Galicia*. Santiago: SIAR.

PRECEDO A. i FERNANDEZ JUSTO, M.I. (1986): "El cambio industrial en una región periférica: el caso de Galicia". BOSQUE, J. (coord.): *Algunos ejemplos de cambio industrial en España*, Madrid: Real Sociedad Geográfica: 41-80.

REGINI, Marino: "La sfida e le risposte". REGINI, Marino: *La sfida della flessibilità*. Milano: Franco Angeli, 13-38.

ROMERO SANCHEZ, Carmen (1988): "La industrialización rural en Castilla-La Mancha. *Actas de la II Reunión de Geografía Industrial*. Santiago: 250-261.

ROTHWELL, A. (1985): "Reindustrialisation and technology: towards a national policy framework". *Science and Public Policy*, 12(3).

RUBERY, J. i WILKINSON, F. (1981): "Ourwork and saegmented labour markets". WILKINSON, F., ed.: *The dynamics of labour market segmentation*. London: Academic Press, 115-132.

RUESGA, Santos M. (1988): *Al otro lado de la economía*. Madrid: Pirámide.

RULLANI, Enzo (1988): "Flessibilità del lavoro e flessibilità di impresa: le nuove regole dello sviluppo industriale". REGINI, Marino: *La sfida della flessibilità*. Milano: Franco Angeli, 88-101.

SAENZ DE BURUAGA, Gonzalo (1984): "Planificación regional de la tecnología y potencial endógeno". *Información Comercial Española*, 606: 53-65.

SALIH, Kamal, YOUNG, Meiling i RASIAH, Rajah (1988): "The changing face of the electronics industry in the periphery: The case of Malaysia". *International Journal of Urban and Regional Research*, 12 (3): 378-403.

SALOM CARRASCO, Julia (1988): "Factores históricos y desequilibrios regionales: el caso valenciano". *Estudios Territoriales*, 27:59-67.

SALVATI, M. 1988: "Flessibilità e occupazione. Quanto possono ragionevolmente dire gli economisti". REGINI, Marino: *La sfida della flessibilità*. Milano: Franco Angeli, 178-89.

SALVATORI, Franco (1987): "Le industrie a tecnologia avanzata". CORNA PELLEGRINI, Giacomo: *Aspetti e problemi delle geografia*. Milano: Manzorati

Editore.

SALVATORI, Franco (1987): "Le industrie a tecnologia avanzata". CORNA PELLEGRINI, Giacomo: *Aspetti e problemi delle geografia*. Milano: Manzorati Editore.

SANCHEZ LOPEZ, Antonio J.; GARCIA VERDUGO, Francisco; ORTIZ NAVAS, Mercedes i RUIZ BARRIENTOS, Maria del Carmen (1984): "La industria de la confección en las zonas rurales del sur de Córdoba". *Estudios Territoriales*, 13-14: 47-64.

SANCHIS, Enric (1986): *El trabajo a domicilio*. Valencia: Ed. Alfons El Magnànim.

SANCHIS, Enric (1987): "Trabajo blanco, negro, malo, bueno", *Alfoz*, 40: 22-29.

SANCHIS, Enric i MIÑANO, José, eds. (1991): *Trabajo negro y sector informal*. València: Institució Alfons El Magnànim.

SANZ GAÑADA, Emiliano i CAGGIANO QUAGLINO, Roque (1985): "Desarrollo agrícola e industrialización espontanea en Murcia", *Estudios Territoriales*, 17: 273-291.

SANZ MENENDEZ, L. (1984): "Procesos de industrialización en zonas rurales: cronica del SIAR". *Agricultura y Sociedad*, 29: 207-237.

SANZ MENENDEZ, L. (1985): "Tendencias recientes en las zonas rurales. ¿De la industrialización a los servicios?". *Agricultura y Sociedad*, 36-37: 235-250.

SARACENO, E. (1983): *Difusión industrial en Italia. Tres casos de estudio*. Valencia: SIAR.

SAUVY, Alfred (1985): *El trabajo negro y la economía de mañana*. Madrid: Planeta.

SCHNEIDER DE VILLEGAS, Gisela (1990): "Home work: A case for social protection". *International Labour Review*, 129(4): 423-439.

SCOTT, Allan J. (1987): "The semiconductor industry in South-East Asia: Organization, location and the international division of labour". *Regional*

Studies, 21 (2): 143-160.

SCOTT, Allen J. (1988a): *Metropolis: From the division of labor to urban form*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.

SCOTT, Allen J. (1988b): *New industrial spaces. Flexible production organization and regional development, in North America and Western Europe*. Londres: Pion Ltd.

SCOTT, Allen J. i STORPER, M. (1986): *Production, work, territory*. Winchester: Allen & Unwin.

SCOTT, Alison Mc Ewen (1986): "Women and industrialization: Examining the 'female marginalization' thesis". *The Journal of Development Studies*, vol. 22 (4): 649-680.

SOTELO NAVALPOTRO, Justo (1987): "Importancia de las PYMES en la economía española". *Situación*, 3:5-25.

SPRI, ed. (1989): *Regiones europeas de antigua industrialización. Propuestas frente al reto tecnológico*. Bilbao Servicio de Estudios SPRI-Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial.

STANWORTH, John i STANWORTH, Celia (1990): "Small firms polícticy and its regional implications in Britain". *International Journal of Manpower*, 11 (6):8-16.

STÖHR, Walter B. (1986): "Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional: aproximaciones a un marco conceptual". *Estudios Territoriales*, 20: 179-201.

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

STORPER, Michael i SCOTT, Allen J. (1986): *Production, work, territory*. Winchester: Allen & Unwin.

STORPER, Michael i SCOTT, Allen J. (1990): "Work organisation and local labour markets in an era of flexible production". *International Labour Review*, 129 (5): 573-591.

STORPER, Michael i WALKER, Richard (1989): *The capitalist imperative*.

Territory, Technology and industrial growth. New York: Basil Blackwell.

SWEENEY, G. P. (1988): "Innovación, tecnología y reorientación del desarrollo regional". *Papeles de Economía Española*, 35:

SWYNGEDOUW, E. (1987): "Social innovation, organization of the production process and spatial development". *Revue d'Économie Urbaine et Régionale*, 3: 487-510.

SYRETT, Stephen (1991): "Is small beautiful?". *Geographical Magazine*, 2: 4-7.

TAYLOR, J. (1985): *New direction in regional policy*. London.

THOMPSON, W.R. (1968): "Internal and external factors in the development of urban economies: PERLOFF, H.S. i WINGO, L., eds.: *Issues in urban economics*. Baltimore, The John Hopkins Press, pp. 43-62.

VALHAC, François (1988): *L'industrie rurale en Limousin*. Limoges: T.R.A.M.E.S., Université de Limoges, fotocopiado.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1984): "Industrialización espontánea en áreas rurales". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1: 13-28.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1984a): "Desarrollar Galicia con iniciativas locales". *Faro de Vigo*, 19.1.84

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1984c): "Desarrollo con iniciativas locales en España". *Información Comercial Española*, 609: 57-69.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1985): *Las políticas regionales de ajuste y reindustrialización*. Cáceres, 2ª Reunión de Estudios Regionales.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1986): "El cambio del modelo de desarrollo regional y los nuevos procesos de difusión en España". *Estudios Territoriales*, 20: 87-110.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio, dir. (1987): *Áreas rurales con capacidad de desarrollo endógeno*. Madrid: MOPU.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1988): "Las iniciativas locales y los sistemas de localización industrial". *Estudios Regionales*, 22: 69-82.

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1984): "Industrialización espontánea en áreas rurales". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1: 13-28.

VELASCO, R. i ZABALO, F. (1987): Crisis económica y localización industrial. El caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco". *Revista Ekonomiaz*, 7-8:

VERGNEAU, Gustave (1985): "La gestion de l'espace par l'activité artisanale". *Bulletin de l'Association de Géographie Française*, 3: 203-209.

VERNON, Raymond i WELLS, L.T., eds. (1972): *The product life cycle and international trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

VILLAVARDE, J. (1988): "The economic decline of Cantabria". *Iberian Studies*, 12: 59-72.

VINAY, Paola (1992): "Donne e 'flessibilità del lavoro dalla economia informale alla riorganizzazione dei tempi". *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, 32:189-205.

WALLERSTEIN, I. (1978): *Il sistema mondiale dell'economia moderna*. Bologna: Il Mulino.

BIBLIOGRAFIA TRANSNACIONALITZACIÓ

ABELLA SANTAMARIA, Jaime (1989): *Inversiones extranjeras en España*. Madrid: Banco Exterior de España.

AGLIETTA, M. et al. (1981): *Rupturas de un sistema económico*. Madrid: H. Blume.

AHARONI, Y. (1966): *The foreign investment decision process*. Cambridge, Mass.

ALIBER, R.Z. (1970): "The theory of direct foreign investment", in KINDLEBERGER, Charles P., ed.: *The international corporation*. Cambridge, Mass., MIT Press: 17-34.

ALIBER, R.Z. (1976): "La empresa multinacional en un mundo de monedas múltiples", in DUNNING, John H., ed.: *La empresa multinacional*. Mexico: FCE, 57-71.

ANDREFF, W. (1983): *Les multinationales hors la crise*. Paris: Le Sycomore.

AQUINO, A. (1978): "Intra-industry trade and intra-industry specialisation as concurrent sources of international trade in manufactures". *Welrwirtschaftliches Archiv*, 114:275-95.

ARNASON, Johann P. (1988): "La constelación moderna y el enigma japonés", *Debats*, 24(6): 42-73.

ARTHUR ANDERSEN (1974): *Accounting standards for business enterprise throughout the world*. Chicago.

BALASSA, B. (1979): "Intra-industry trade and the integration of the developing countries in the world economy". *Staff Working Paper*, 312. Washington: World Bank.

BALASSA, Bela (1967): *Trade liberalisation among industrial countries*. London: MacGraw Hill.

BARNET, Richard J. i MÜLLER, Ronald E. (1974): *Global reach. The power*

of the multinational corporations. New York: Simon & Shuster.

BARRAN, David (1976): "La opinión de un empresario". DUNNING, John H.: *La empresa multinacional*. Mexico: FCE., 203-6.

BERGES, Angel; ONTIVEROS, Emilio i VALERO, F.J. (1990): *Internacionalización de la banca. El caso español*. Madrid:Espasa-Calpe.

BERGSTEN, C. Fred; HORST, Thomas; MORAN, Theodore H. (1983): *Les multinationales aujourd'hui*. Paris. Economica.

BERRY, Brian, J.L.; CONKLING, Edgard, C.R. i RAY, D. Michael (1987): *Economic Geography*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

BIGGADIKE, E.R. (1979): *Corporate diversification: Entry, strategy and performance*. Boston, Mass.: Harvard Graduate School of Business Administration.

BLAUG, J. (1983): *Economic theory in retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.

BUCKLEY, P.J. i CASSON, M. (1976): *The future of multinational enterprises*. New York: Holmes & Meier.

BYÉ, H. i DESTANNE DE BERNIS, G.(1977): *Relations économiques internationales*. Paris: Dalloz.

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

CALLEJON, Maria (1991): "Comunitat europea i política industrial". *Revista de Indústria*, 15(3):23-35.

CANTWELL, John A. (1987): "La expansión de las empresas internacionales en una perspectiva histórica". *Información Comercial Española*, 643 (3): 9-17.

CANTWELL, John A. (1988): "Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas". *Información Comercial Española*, 662 (10): 17-31.

CANTWELL, John A. (1990a): "La evolución del modo de expansión de las empresas multinacionales en el siglo XX". TEICHOVA, Alice; LÉVY-

LEBOYER, Maurice i NUSSBAUM, Helga: *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, 2 vol.

CANTWELL, John A. (1990b): "The growing internationalization of industry: a comparison of the changing structure of company activity in the major industrialized countries". WEBSTER, Allan i DUNNING, John H.: *Structural change in the world economy*. London: Routledge, 91-113.

CANTWELL, John A. (1991): "La teoria de la competencia tecnologica de la producción internacional y sus consecuencias". *Información Comercial Española*, 692(4): 83-111.

CARRERAS, Albert (1990): "Cataluña, primera región industrial de España". NADAL, Jordi i CARRERAS, Albert, dirs.: *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*. Barcelona: Ariel, 259-95.

CASARES ALONSO, A. (1973): *Estudio histórico-económico de las construcciones ferroviarias españolas en el siglo XIX*. Madrid: Ed. Instituto Iberoamericano de Desarrollo.

CASTELLS, Manuel (1987): *Nuevas tecnologías, economía y sociedad*. Madrid: Alianza.

CASTELLS, Manuel (1989): *The informational city: information technology, economic restructuring and the urban-regional process*. Oxford: Basil Blackwell.

CASTLES, S. i KOSACK, 1973): *Immigrant workers and class structure in Western Europe*. Oxford: Oxford University Press.

CAVES, Richard E. (1971): "International corporations: the industrial economics of foreign investment". *Economica*, 2: 1-27.

CAVES, Richard E. (1974): "Industrial organisation". DUNNING, John H., ed.: *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin, 115-46.

CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIO (1982): *Industrialització a Catalunya, 1960-1977*. Barcelona: Caixa de Pensions.

CERVELLATI, Pier Luigi (1984): *La città post-industriale*. Bologna: Il Mulino.

CHAMBOST, Edouard (1982): *Los paraísos fiscales*. Madrid: Pirámide.

CHANDLER, Alfred D., Jr. (1990): *Scale and Scope. The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

COASE, R.J. (1937): "The nature of the firm". *Economica*, 4 (11): 386-405.

COHEN, R.B. (1981): "The new international division of labor, multinational corporations and urban hierarchy", in DEAR, Michael J. i SCOTT, Allen J., eds.: *Urbanization and urban planning in capitalist society*. London: Methuen, 287-315.

CORDEN, W.M. (1974): "The theory of international trade". DUNNING, John H., ed.: *Economic analysis and the multinational enterprise*, London: Allen & Unwin, 184-210

COSTA CAMPI, M^a Teresa (1981): "Iniciativas empresariales y capitales extranjeros en el sector servicios de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX". *Investigaciones Económicas*, 14(1).

COSTA CAMPI, M^a Teresa (1982): *Financiación exterior del capitalismo español en el siglo XIX*. Barcelona: Universitat de Barcelona.

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

CUSUMANO, M. (1985): *The japanese automobile industry*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

CYERT, R. i MARCH, J.G. (1963): *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

DE SMIDT, Marc (1989): "A new profile of urbanization". *Tijdschrift voor Econ. en Soc. Geografie*, 89(2): 69-74.

DEAR, Michael J. i SCOTT, Allen J., eds. (1981): *Urbanization and urban planning in capitalist society*. London: Methuen.

DESTANNE DE BERNIS, G. (1981): "Las firmas transnacionales y la crisis",

in AGLIETTA, M. et al.: *Rupturas de un sistema económico*. Madrid: H. Blume, 119-139.

DIAZ ALVAREZ, Jose R. (1987): *Geografía de la Europa de los doce. Aspectos políticos, geofísicos y socioeconómicos*. Almería: Cámara de Comercio.

DICKEN, Peter (1976): "The multiplant business enterprise and geographical space: some issues in the study of external control and regional development". *Regional Studies*, 10: 401-412.

DICKEN, Peter (1982): "Japanese manufacturing investment in the United Kingdom: a flood or a mere trickle?". *Area*: 15: 273-284.

DICKEN, Peter (1986): "Multiplant enterprises and the local economy: some further observations". *Area*: 18(3): 215-221.

DIEZ, C. i RIUS, O., (1981): "La inversión extranjera a Cataluña en los años setenta". *Revista Económica de Banca Catalana*, 1:44-8 i 3:12-36.

DILLMAN, C.D. (1970): "Urban growth along Mexico's northern border and the Mexican national border program". *Journal of Developing Areas*, 4: 487-507.

DILLMAN, C.D. (1976): "Maquiladoras in Mexico's border communities and the border industrialization program". *Tijdschrift voor Econ. en Soc. Geografie*, 67 (3): 138-150.

DIXON, C.J., DRAKAKIS-SMITH, P. i WATTS, H.D., eds. (1986): *Multinational corporations in the Third World*. Beckenham: Croom Helm.

DOCKES, P. i ROSIER, B. (1981): "Crisis i transformación del capitalismo", AGLIETTA, M. et al.: *Rupturas de un sistema económico*. Madrid: H. Blume, 13-35.

DORE, R. (1987): *Taking Japan seriously*. Stanford, Stanford University Press.

DOS SANTOS, Theotonio (1987): *La crisis internacional del capitalismo y los nuevos modelos de desarrollo*. Buenos Aires: Contrapunto.

DRABEK, Z. i GREENAWAY, D. (1984): "Economic integration and intra-industry trade: the CMEA i EEC compared". *Kyklos*, 37: 444-69

DUNNING, John H., ed., (1971): *The multinational enterprise*. London: Allen & Unwin.

DUNNING, John H., ed., (1974): *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin.

DUNNING, John H., ed., (1976): *La empresa multinacional*. Mexico: FCE.

DUNNING, John H. (1981): *International production and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin.

DUNNING, John H. (1984): "La organización de la interdependencia económica internacional: una visión histórica". *Información Comercial Española*, 5(1).

DUNNING, J. (1986): *Japanese participation in British Industry*. London, Croom Helm.

DUNNING, John H. i PEARCE, R.D. (1985): *The world's largest industrial enterprises 1962-1983*. London: Gower.

DUNNING, John H. (1990): "Japanese manufacturing investment and the restructuring of the United Kingdom economy". WEBSTER, Allan i DUNNING, John H.: *Structural change in the world economy*. London: Routledge: 167-181.

EDGINGTON, David W. (1987): "Influences on the location and behaviour of transnational corporations: some examples taken from Japanese investment in Australia". *Geoforum*, 18(4): 343-359.

EGELHOFF, William G. (1988): *Organizing the multinational enterprise: An information-processing perspective*. Cambridge, Mass.: Ballinger.

FANJUL, e. (1980): "Autarquía, nacionalismo y dependencia en la economía española, 1940-1957". *Instituto de Cooperación Iberoamericana*. Madrid: Cultura Hispánica.

FINDLAY, A. (1988): "From settlers to skilled transients: The changing structure of British international migration". *Geoforum*, 4:401-10.

FLOTO, Edgardo (1989): "El sistema centro-periferia y el intercambio desigual", a *Revista de la CEPAL*, 39(12): 147-167.

FRANKO, Lawrence G. (1976): *The european multinationals*. London: Harper & Row.

FRANKO, Lawrence G. (1978): Multinationals: the end of US dominance. *Harvard Business Review*, 56: 111-23.

FRÖBEL, Folken; HEINRICHS, Jürgen i KREYE, Otto (1980): *The new international division of labour*. London: Cambridge University Press.

FUJITA, M. i ISHIGAKI, K. (1986): "The internationalization of japaneses commercial banking". TAYLOR, M.J. i THRIFT, Nigel J., eds.: *Multinationals and the restructuring of the world economy*. Beckenham, Kent: Croom Helm.

GALBRAITH, John Kenneth (1967): *The new industrial state*. London: Hamish Hamilton.

GALBRAITH, John Kenneth (1981): *La era de la incertidumbre. Una historia de las ideas económic,icas y de sus consecuencias*. Esplugues de Llobregat: Plaza & Janés.

GEORGE, Pierre (1976): *La geografia nella società industriale*. Milano: Franco Angeli.

GRAHAM, J.; GIBSON, K.; HORVATH, R. i SHAKOW, D.M. (1988): Restructuting in US manufacturing: The decline of monopoly capitalism. *Annals of the Association of American Geographers*, 78: 473-90.

GRANELL i TRIAS, Francesc (1984): "Les multinacionals i l'economia catalna", in Banco de Bilbao: *L'economia de Catalunya d'avui i de demà*, Barcelona: Banco de Bilbao, 471-487.

GREENAWAY, D. (1983): "Inter-industry trade and intra-industry tyrade in Switzerland, 1965-77". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119: 109-21.

GUAL, Jordi, SOLA, Joaquim i FLUVIA, Modest (1991): *La indústria catalana en els anys noranta*. Barcelona: Ariel/CIDEM.

GWYNNE, R.N. (1979): "Oligopolistic reaction". *Area*, 11:315-19.

HAMEL, G. i PRAHELAD, C.K. (1988): "Creating global stratgies capability". HOOD, Neil i VAHLNE, Jan-Erik: *Strategies in global*

competition. London: Routledge, 5-39.

HARVEY, David W. (1981): "The urban process under capitalism: a framework for analysis". DEAR, Michael J. i SCOTT, Allen J., eds.: *Urbanization and urban planning in capitalist society*. London: Methuen, 91-121.

HARVEY, David W. (1982): *The limits to capital*. Chicago: The University of Chicago Press.

HARVEY, David W. (1987): "Flexible accumulation through urbanisation". *Antipode*, 19(3): 260-86.

HAWKINS, R.G. (1972): "Job displacement and the multinational firm". *Occasional Paper 3*, Centre for Multinational Studies, Washington.

HAYTER, Roger (1981): "Patterns of entry and the role of foreign-controlled investments in the forest-product sector of British Columbia". *Tijdschrift voor Econ. en Soc. Geografie*, 72: 99-113.

HEALEY, Michael i WATTS, H. Douglas (1987): "the multiplant enterprise". LEVER, William F., ed.: *Industrial change in the U.K.*, London: Longman, pp. 149-166.

HEITGER, Bernhard i STEHN, Jürgen (1990): "Japanese direct investments in the E.C. Responde to the internal market 1993". *Journal of Common Market Studies*, 29(1).

HELLEINER, G.K. (1973): "Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms". *Economic Journal*, 83(329)-3:21-47.

HELLEINER, G.K. (1981): *Intra-firm trade and developing countries*. London: Macmillan.

HESSE, H. (1974): "Hypotheses for the explanation of trade between industrial countries 1953-70". H. Giersch, ed.: *On the economic of intra-industry trade*. Tübingen: J.C.B. Mohr.

HIPPLE, F.S. (1990): "Multinational companies and international trade: the impact of intrafirm shipments on U.S. foreign trade 1977-1982". *Journal of International Business Studies*, 21(3-3): 495-505.

HIRATA, Helena Sumiko (1988): "Les nouvelles formes d'adaptation y transferts de technologies: Firmes multinationales françaises et japonnaises au Brasil". *Revue Tiers Monde*, 1138(1): 211-218.

HOLLOWAY, John (1983): "The red rose of Nissan". *Capital and Class*, 32 (2): 142-169.

HORST, Thomas (1974): "The theory of the firm". DUNNING, John H., ed.,: *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin, 31-45.

HUFBAUER, G.C. i CHJILAS, J.G. (1974): "Specialisation by industrial countries: extent and consequences". H. Giersch, ed.: *On the economic of intra-industry trade*. Tübingen: J.C.B. Möhr.

HUFBAUER, G.C. (1970): "Theories of international trade and technological progress". VERNON, R., ed.: *Technological and international trade*. Washington: Oficina del Comité Nacional d'Investigació Econòmica.

HYMER, Stephen H. (1960): *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. Ph.D. Thesis, MIT 1960, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1976.

HYMER, Stephen H. (1970): "The multinational corporation and the law of uneven development". BHAGWATI, J.N., comp.: *Economics and world order*. New York: World Law Fund.

HYMER, Stephen H. i ROWTHORN, R. (1970): "Multinational corporations and international oligopoly: The non american challenge". KINDLEBERGER, Charles P., ed.: *The international corporation*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 17-34.

INOBUCHI, Takashi (1989): "Four japanese scenarios for the future". *Internatinal Affairs*, 1: 15-28.

JUNKERMAN, John (1987): "Blue-sky management: the Kawasaki story". PEET J. Richard, ed.: *International capitalism and industrial restructuring*. Boston: Allen & Unwin, 131-144.

KEMP, Tom (1989): "Cap. 2-Japan, a metheoric rise". KEMP, Tom: *Industrialization in the non-Western World*, Harlow, Essex: Longman: 20-49.

KEYNES, J.M. (1980): *Teoría general de la ocupación, el interés i el dinero*. Mexico: FCE.

KINDLEBERGER, Charles P. (1969): *American business abroad*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

KINDLEBERGER, Charles P., ed. (1970): *The international corporation*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

KINDLEBERGER, Charles P. (1990) "Reflexiones sobre las ponencias y el debate sobre las empresas multinacionales: Finanzas internacionales, mercados y gobiernos en el siglo XX". TEICHOVA, Alice; LÉVY-LEBOYER, Maurice i NUSSBBAUM, Helga: *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, 2 vol. 288-99.

KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

KNOX, Paul i AGNEW, John (1989): *The geography of the world economy*. New York: Routledge.

KOGUT, B. (1983): "Foreign direct investment as a sequential process". KINDLEBERGER, Charles P. i AUDRETSCH, D., eds.: *The international corporation in the 1980s*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

KOJIMA, K. (1978): *Direct foreign investment. A Japanese model of multinational business operations*. Londres: Croom Helm.

KUZNETS, S. (1966): *Modern economic growth: Rate, structure and spread*. London: Yale University Press.

LALL, Sanjaya (1980): *The multinational corporation*. London: Macmillan.

LAULAJAINEN, Risto (1981): "Three tests on locational matching". *Geografiska Annaler*, 63B: 35-45.

LEA, David (1976): "Las empresas multinacionales y los intereses sindicales". DUNNING, John H., ed.: *La empresa multinacional*. Mexico: FCE., 182-202.

LENIN, V.I. (1980): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Moscú:

Progreso.

LEVITT, Theodore (1965): *"Exploit the product cycle"*. Harvard Business Review, 43:81-94.

LIZZA, Gianfranco (1987): "Geopolitica e strategia delle imprese multinazionali". *Bolletino della Società Geografica Italiana*, 4: 43-73.

LORET, P.; SCHWOB, T (1986): *Singapour, Taiwan, Hong Kong, Corée du Sud. Les nouveaux conquérants*. Paris: Haitier.

MAIR, A.; FLORIDA, R. i KENNEY, M. (1988): "The new geography of automobile production: Japanese transplants in North America". *Working Paper*: 85-145. School of Urban and Public Affairs. Carnegie-Mellon: University of Pittsburgh.

MANSFIELD, Edwin (1974): "Technology and technological change". DUNNING, John H., ed.: *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin, 147-83.

MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. (1979): *Capitalismo extranjero en España*. Madrid: Cupsa.

MARTINEZ, J.L. i VERGÉS, X. (1991): *Estrategia y sistemas de producción de las empresas japonesas*. Barcelona: EADA. Memòria de Recerca, sense publicar.

MARTINEZ PEINADO, X. (1988): "Nous països industrials, mite o realitat?". FUNDACIO JAUME BOFILL: *Nord-Sud: diagnostic i perspectives. Una visió des de Catalunya*. Barcelona: Fundació Jaume Bofill.

METCALFE, J.S. i STEEDMAN, I.(1975): *International trade, investment and full employment growth*. Conferència "New approaches to trade and development", University of Sussex, 8-12 setembre 1975.

MICHON, C. et al.(1974): *Le fonctionnement d'un marché du travail local. Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi*. Paris: PUF.

MORAL SANTIN, J.A.; CARBALLO, R. i TEMPRANO, A.,G., (1981): *Crecimiento económico y crisis estructural en España (1959-1980)*. Madrid: Akal.

MUÑOZ, J.; ROLDAN, S. i SERRANO, A. (1978): *La internacionalización del capital en España, 1957-1977*. Madrid: Edicusa.

NURKSE, R. (1954): "International investment today in the light of nineteenth century experiences". *Economic Journal*, 64(3).

O.C.D.E. (1981): *Investissement international et entreprises multinationales: tendances récentes des investissements directes internationaux*. Paris: OCDE.

O.N.U. (1983a): *Principales caractéristiques et tendances des investissements étrangers directes*. Nova York.: ONU.

O.N.U. (1983b): *Les sociétés transnationales dans le développement mondial: troisième étude*. Nova York: ONU.

OHLIN, Bertil (1933): *Interregional and international trade*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

OZAWA, Terutomo (1979): *Multinationalisme. Japanese style. The political economy of outwards dependency*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

PALLOIX, Christian (1978): *La internacionalización del capital*. Madrid: Blume.

PALLOIX, Christian (1980): *Proceso de producción y crisis del capitalismo*. Madrid: H. Blume.

PASCUAL DE SANS, Àngels i CARDELÚS, Jordi (1991): *Elements per a l'estudi de la mobilitat de personal qualificat*. Barcelona: Institut Universitari d'Estudis Europeus-Quaderns de Treball.

PAUNERO, Xavier (1992): "La dimensió transnacional de la indústria gironina".
Revista de Girona, 150(1):44-51.

PEDROSA SANZ, Rosario (1986): *Capital extranjero en la industria de Castilla y León*. Valladolid: Ed. Universidad de Valladolid.

PEET, J. Richard (1983): "Introduction: the global geography of contemporary capitalism". *Economic Geography*, 59(2): 105-111.

PELZMAN, J. (1978): "Societ-COMECON trade: the question of intra-industry

specialisation". *Welwirtschaftliches Archiv*, 114: 297-304.

PENROSE, Edith T. (1968): *The large international firm in developing countries*. London: Allen & Unwin.

PENROSE, Edith T. (1976): "El Estado y las empresas multinacionales en los países menos desarrollados". DUNNING, John H., ed.: *La empresa multinacional*. Mexico: FCE, 277-298.

PEREZ RODILLA, Gerardo (1990): *Fiscalidad de las inversiones extranjeras en España*. Bilbao: Deusto.

PIOTE, J. (1972): *Notes for a theory of labor market stratification*, MIT, 95(10).

PRACHOWNY, M.J. (1969): *"A structural model of the US balance of payments"*. Amsterdam: North Holland.

PUELLES PEREZ, J.A. (1980): *Multinacionales. Nacimiento y desarrollo de una estrategia empresarial diferente*. Madrid: Tormes.

REES, John (1978): "On the spatial spread and oligopolistic behavior of large rubber companies". *Geoforum*, 9: 319-330.

ROBERTSON, David (1976): "La empresa multinacional: flujos comerciales y política comercial". DUNNING, John H., ed., (1976): *La empresa multinacional*. Mexico: FCE, 209-253.

ROLDAN, S. i GARCIA DELGADO, J.L. (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-20*. Madrid: CECA.

ROOTS, Franklin R. (1984): *International trade and investment*. Cincinnati: South-Western Pu.

ROSTOW, W.W. (1961): *The stages of economic growth*. London: Cambridge University Press.

RUGMAN, Alan M. i EDEN, Lorrain (1984): "Multinacionales y precios de transferencia. Una introducción a su problemática". *Información Comercial Española*, 616(12): 35-40.

RUGMAN, Alan M. (1985): "The determinants of intra-industry direct foreign

investment". ERRDILEK, A, ed.: *Multinationals as Mutual invaders: Intra-industry direct foreign investment*, CAP. 2. London: Croom Helm.

SAINZ MORENO, F. (1965): *Historia de las inversiones extranjeras en España (1814-1959)*. Boletín de Estudios Económicos, 65(2):379-380.

SCHOENBERGER, R. (1982): *Japanese manufacturing techniques*. Nova York: Free Press.

SCHONBERGER, R.J. (1990): *Tecniche produttive giapponesi. Nove lezioni di semplicità*. Milano: Franco Angeli.

SCOTT, Alison Mc Ewen (1986): "Women and industrialization: Examining the 'female marginalization' thesis". *The Journal of Development Studies*, vol. 22 (4): 649-680.

SCOTT, Allan J. (1987): "The semiconductor industry in South-East Asia: Organization, location and the international division of labour". *Regional Studies*, 21(2): 143-160.

SCOTT, Bruce R. i LODGE, George D., eds. (1985): *U.S. competitiveness in the world economy*. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.

SCOTT, John (1985): *Networks of corporate power. A comparative analysis of ten countries*. Oxford: Basil Blackwell.

SEGAL, Gerard (1990): *Rethinking the Pacific*. Oxford: Clarendon Press.

SHARPSTON, Michael (1975): "International sub-contracting". *Oxford Economic Paper*, 27(1)-3:101.

SKINNER, B.F. (1974): "The focused factory". *Harvard Business Review*, (3): 113-121.

SOUTH, Robert (1989): "Transnational 'maquiladora' location". *Annals of the Association of American Geographers*, 4-8(12) 549-570.

STAFFORD, D.C. i PURKIS, R.H.A. (1989): *Macmillan directory of multinationals*. New York: Macmillan.

STEUER, Max i GENNARD, John (1972): "Relaciones industriales, disputas laborales y utilización de la fuerza de trabajo en las operaciones de propiedad

extranjera que operan en el Reino Unido". DUNNING, John H., ed., (1976): *La empresa multinacional*. Mexico: FCE.

STEVENS, G.V. (1969): "US direct manufacturing investment to Latin America: Some economic and political determinants". *A.I.D. Research Paper*.

STOPFORD, J.M. i WELLS, Louis T., Jr. (1972): *Managing the multinational enterprise: Organization of the firm and ownership of the subsidiaries*. New York: Basic Book.

STREETEN, Paul (1976): Costos i beneficios de las e,mpresas multinacionales en los países menos desarrollados. DUNNING, John H., ed.: *La empresa multinacional*. Mexico: F.C.E., 299-326.

SUPPLE, Barry (1990): "La empresa multinacional". TEICHOVA, Alice; LÉVY-LEBOYER, Maurice i NUSSBBAUM, Helga: *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, 2 vol.

TAMAMES, Ramón (1990): *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza.

TAYLOR, M.J. (1975): "Organizational frowth, spatial interaction and location decision-making". *Regional Studies* 9: 313-323.

TSUCHIYA, Takeo (1987): "Free trade zones in Sothern Asia". PEET J. Richard, ed.: *International capitalism and industrial restructuring*. Boston: Allen & Unwin, 280-287.

TSURUMI, Y. (1976): *The japanese are coming*. Cambridge: Ballinger.

TUÑÓN DE LARA, Manuel (1981): *La España del siglo XX*. Barcelona: Laia.

TURPIN,. Dominique (1990): La perseverancia y la competitividad en la empresa japonesa". *Alta Dirección*, 154(11-12): 117-120.

UNCTC (1988): *Transnational corporations and world development*. New York: United Nations.

VAUPAEL. J.W. i CURHAN, J.R. (1969): *The making of multinational enterprise*. Boston: Harvard Business School.

VERNON, Raymond (1957): "Production and distribution in the large metropolis". *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 315: 15-29.

VERNON, Raymond (1971): *Sovereignty at bay: the multinational spread of U.S. enterprises*. London: Longman.

VERNON, Raymond (1977): *Storm over the multinationals: the real issues*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

VERNON, Raymond i WELLS, L.T., eds. (1972): *The product life cycle and international trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

VERNON, Raymond i WELLS, Louis T., Jr. (1991): *The manager in the international economy*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

VIBTORISZ, T. i HARRISON, B. (1973): Labor market segmentation: positive feedback and divergent development. *A.E.R*(5): 366-76.

WAIS, Faqcisco (1974): *Historia de los ferrocarriles españoles*. Madrid: Nacional.

WATTS, H.Douglas (1980): *The large industrial enterprise: spatial perspectives*. Beckenham: Croom Helm.

WATTS, H.Douglas (1987): *Industrial geography*. New York: John Wiley & Sons.

WEBSTER, Allan i DUNNING, John H. (1990): *Structural change in the world economy*. London: Routledge.

WELLS, Louis T., Jr., ed. (1972): *The product life cycle and international trade*. Boston: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.

WHEELER, James O. i BROWN, Catherine L. (1985): "The metropolitan corporate hierarchy in the U.S.". *Economic Geography*, 61(1): 66-78.

WILKINS, M. (1974): *The maturing of multinational enterprise* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

WILKINS, M. (1979): *The emergence of multinational enterprise*.

Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

WILLMORE, L.N. (1974): "The pattern of trade and specialisation in the Central American Common Market". *Journal of Economic Studies*, 11: 113-34.

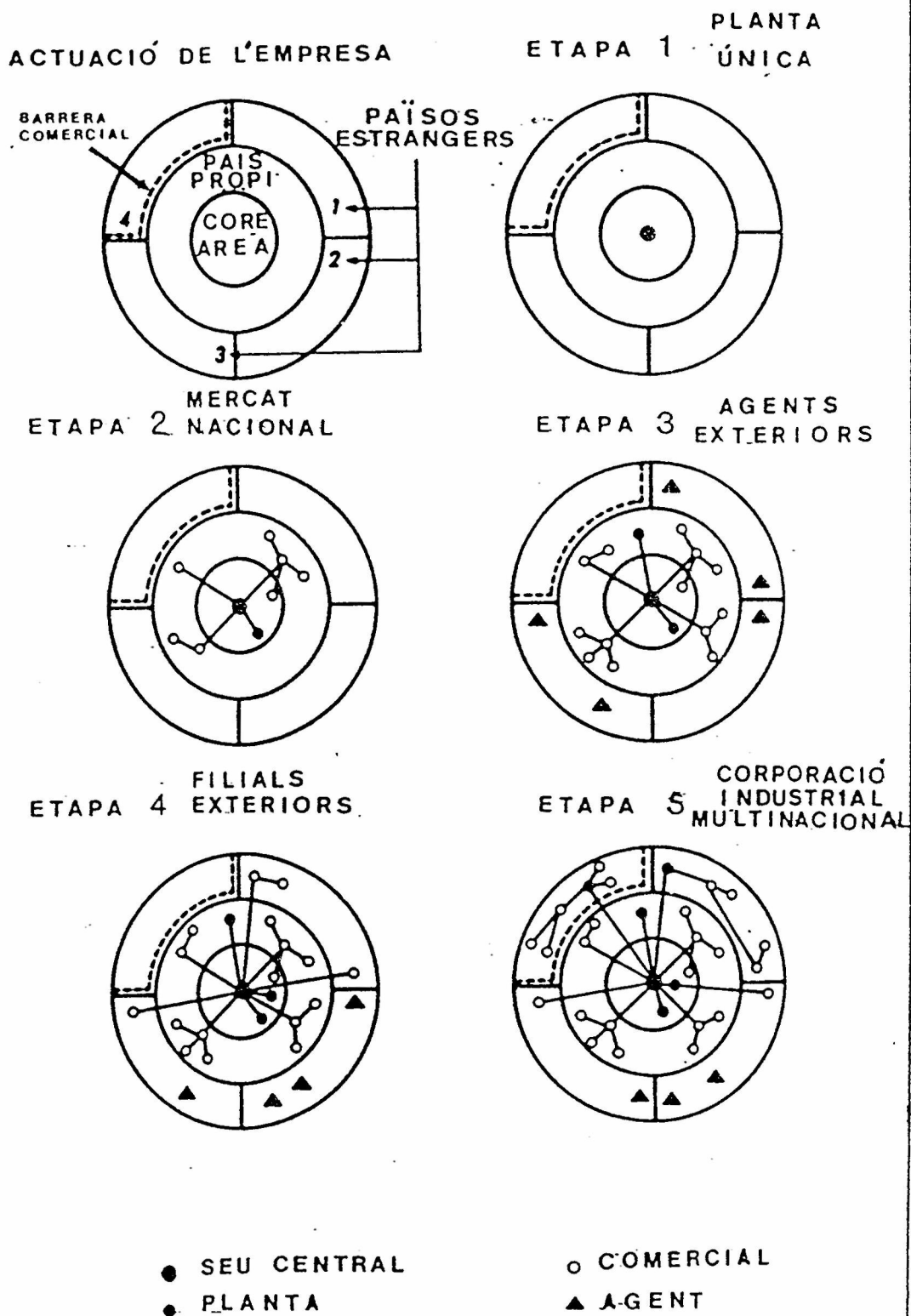
WILTSHIRE, R. (1990): "Employee movement in large Japanese organizations", a JOHNSON J.H. I SALT, J., eds.: *Labour migration. The internal geographical mobility of labour in the developed world*. London: David Fulton Pu., 32-52.

YAMAMURA, K.; YASUBA, Y., eds. (1987): *The political economy of Japan, vol. I: The domestic transformations*. Stanford. Stanford University Press.

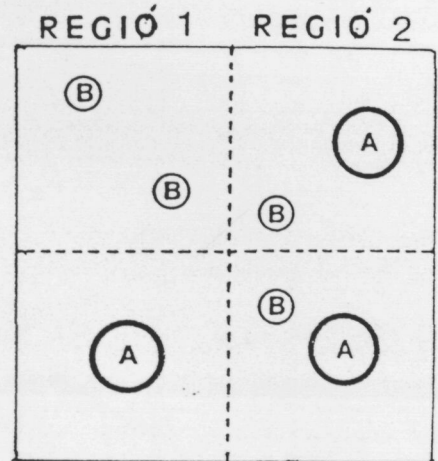
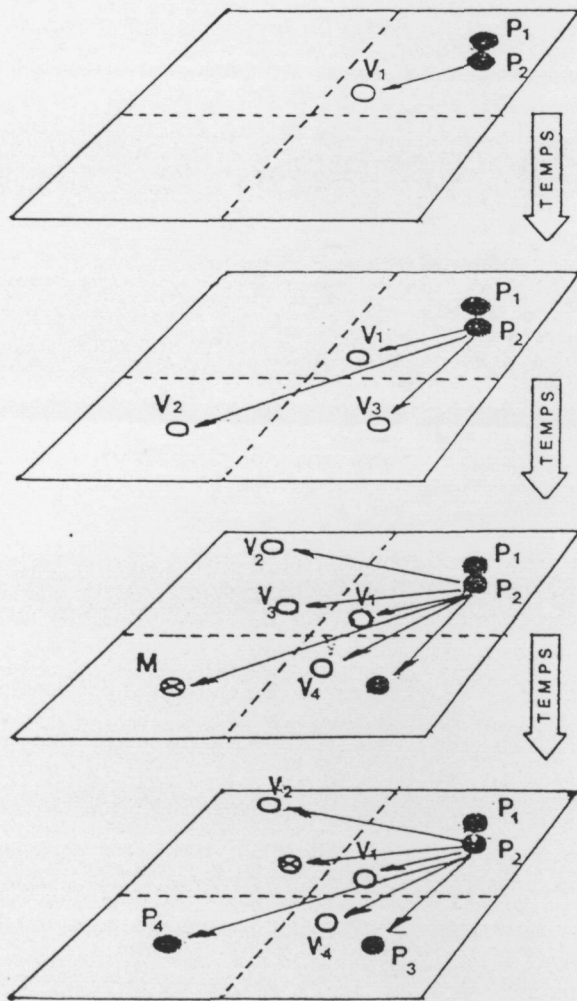
YOSHINO, M.Y. (1976): *Japan's multinational enterprises*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

ANNEXOS

EXPANSIÓ TRANSNACIONAL



EMPRESA - EVOLUCIÓ LOCACIONAL



REGIÓ 3 REGIÓ 4

(A) AGLOMERACIONS URBANES

(B) CENTRES URBANS SECUNDARIS

P ● PLANTES

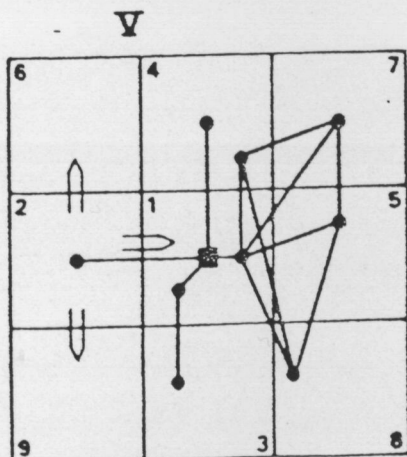
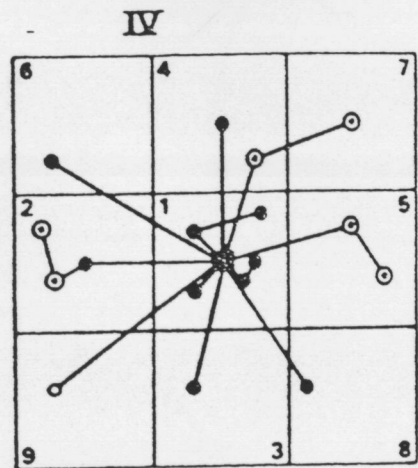
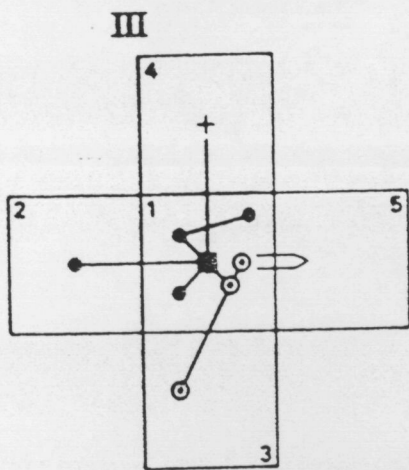
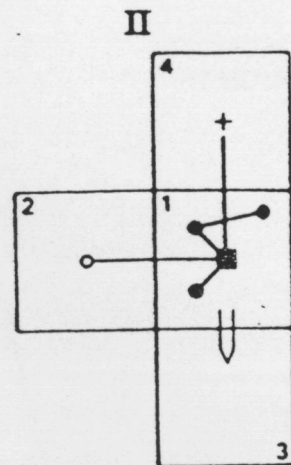
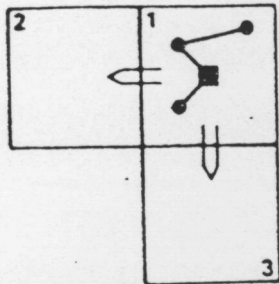
M ⊗ MAGATZEM

V ○ OFICINA VENDES

--- LÍMITS

EXPANSIÓ TRANSNACIONAL

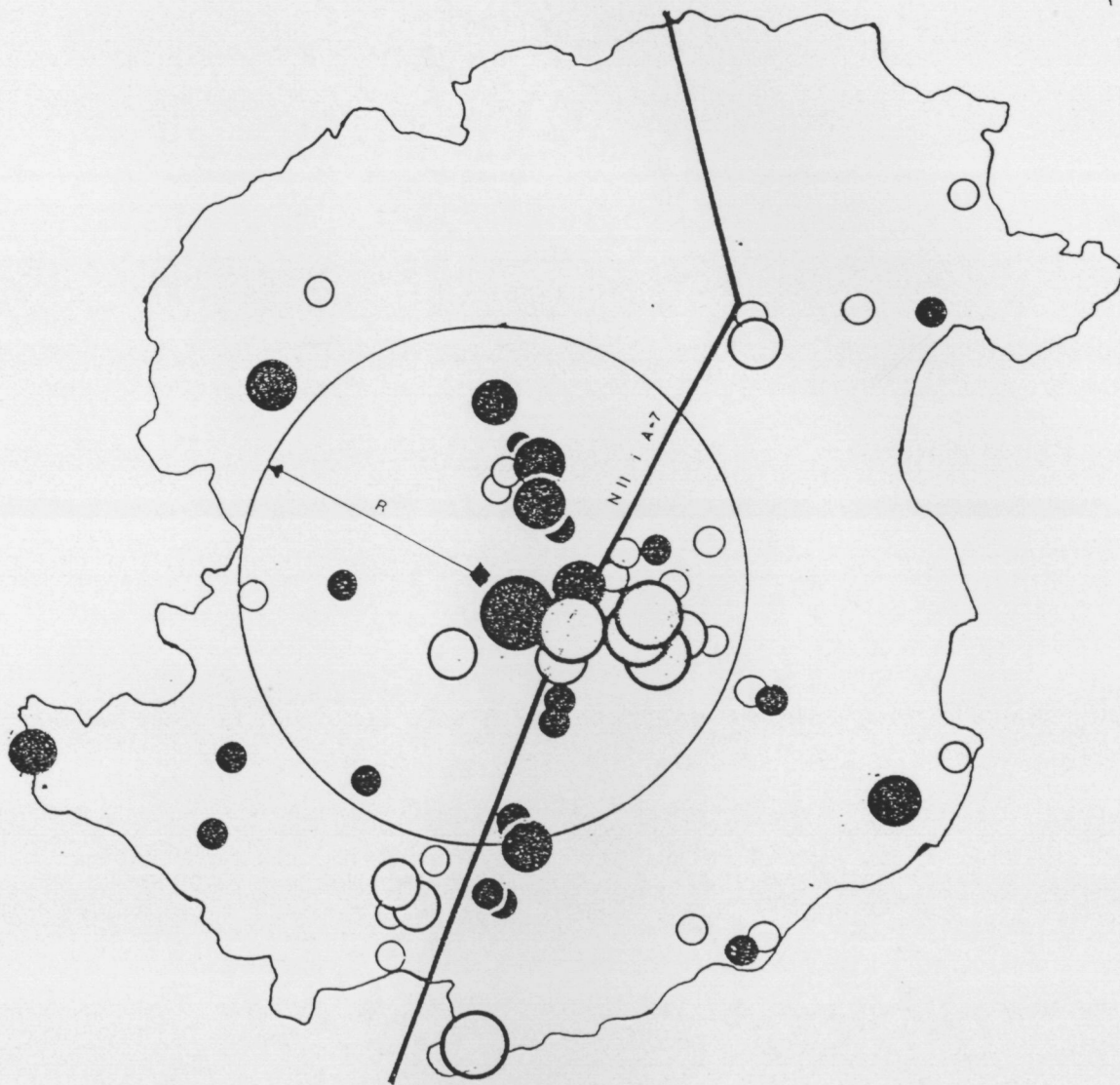
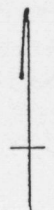
I ETAPES



- CENTRAL
- PLANTA
- COMERCIAL
- + LICENCIA
- ⊙ COMPRA
- ⇐ EXPORTACIÓ

Font: DICKEN, 1986

REGIÓ II EMN-Plantes



◆ GENTRE DE GRAVETAT
R- RADI DINÀMIC

EMNs
GRAN ---
MITJANA ---
PETITA ---

0 10 20 30 < M.





Servei de Biblioteques

Reg. 222548

Sig. _____

