

plantejament que s'inscriu doncs en l'enfocament neoshumpeterià. Segons el patró dominant d'aquest comportament, Salles reconeix quatre fases històriques en l'evolució de les relacions entre les empreses i els seus territoris.

Cal dir que les etapes que assenyala no es corresponen exactament amb les anteriors: el fet que el seu criteri de delimitació no sigui el tipus d'organització de la producció sinó el tipus de relacions que s'estableixen entre l'activitat industrial i el territori fa que distingeixi un període, entre 1955 i 1975, en el que predomina la divisió espacial del treball, amb un patró de comportament espacial diferenciat del de concentració que comporta la segona revolució industrial. En cadascuna d'aquestes fases, postula que:

Tout se passe au cours des quatre phases principales que nous distinguons comme s'il y avait un rapport réciproque entre les *technologies* du moment, qui modulent l'importance relative des *facteurs de localisation* et les stratégies des entreprises, stratégies dont les traductions spatiales modifient les *territoires*; ce qui en retour induit les politiques publiques d'*aménagement*. (pàg. 218-219).

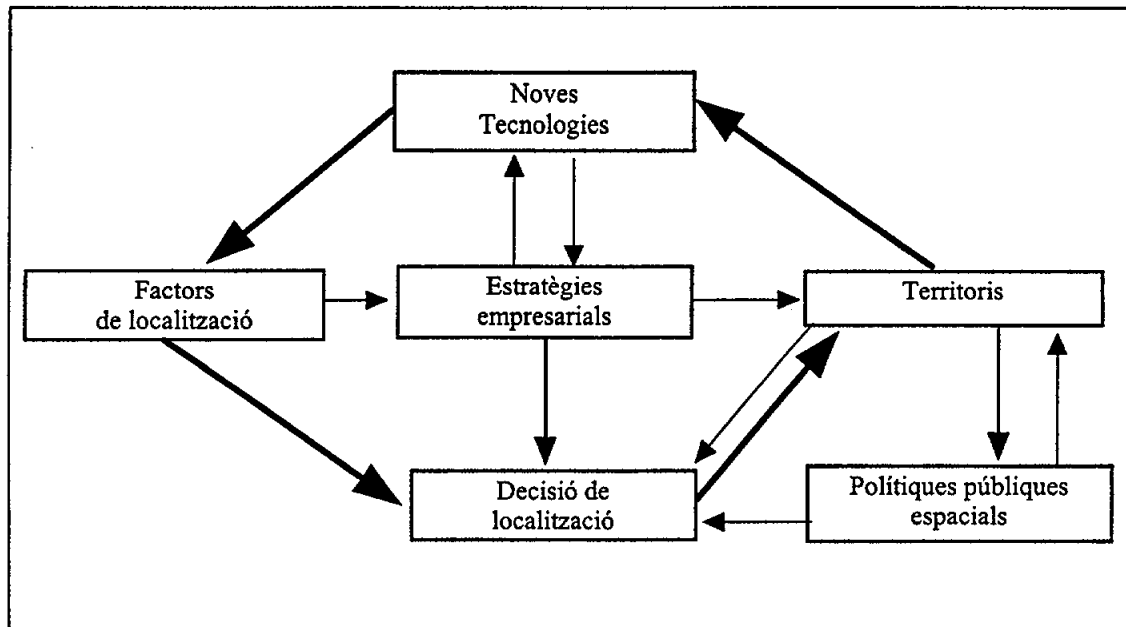
La idea del paper fonamental de les tecnologies disponibles utilitzades en una època donada fou avançada per Aydalot en la teoria del cicle (AYDALOT, 1986b), que marcarà els treballs del GREMI (Groupe d'Étude des Milieux Innovateurs). També SCOTT i STORPER (1990) consideren rellevant la influència de l'evolució de la tecnologia en la geografia històrica¹⁰. Altres autors, en canvi, consideren que hi ha factors més importants que la tecnologia en l'estratègia de les empreses i en les seves implicacions espacials d'aquesta: l'estructura dels mercats i la minimització dels costos de transacció (WILLIAMSON, 1985), o bé suggereixen que el "motor del canvi" és més econòmic que tecnològic (VELTZ, 1991).

El concepte de tecnologia nova tal com l'usa Salles pot aplicar-se tant a les tècniques (màquina de vapor, micro-processadors), com als productes (rellotge electrònic o menjar ràpid), i a la gestió (organització científica del treball de Taylor, lliuraments just a temps). El que la caracteritza és el seu caràcter

¹⁰ De fet, la col·loquen en primer lloc entre un conjunt de factors: un sistema tecnològic en transformació, els mercats de treball i les relacions de treball, incloses les polítiques industrials i les lleis socials; les cultures de gestió i les normes; l'estructura dels mercats i les formes de competència; les instàncies de regulació a nivell sectorial, regional, nacional i internacional.

innovador. En el seu esquema interpretatiu dels determinants dels nous territoris de les empreses en un període industrial determinat, Sallez es concentra en les noves tecnologies que han modificat els factors de localització de les empreses (veure figura 3.5).

Figura 3.5 Esquema dels determinants dels nous territoris de les empreses.



Font: Reproduït de SALLEZ (1992)

- Les **innovacions tecnològiques** deixen més o menys independents les empreses respecte a **factors de localització fixos** (terrenys, preus del sòl, infraestructures de transport, mà d'obra, etc.)
- Sense ser òptimes, les **decisions de localització** són normalment racionals.
- Les **localitzacions** s'adapten a les **estratègies de les empreses** (que són dictades pels mercats i per la competència), en funció de la localització dels mercats, dels costos de producció, de les legislacions nacionals.
- Les **estratègies de les empreses** alimenten la recerca i el desenvolupament de **noves tecnologies** de producció i de gestió. Al revés, també és cert que les

innovacions poden trastocar les estratègies de les empreses (l'organització científica del treball modificà les estratègies de la producció d'automòbils, etc.)

- Els habitants i les empreses d'un **territori** constitueixen els mercats que són al centre de les consideracions de les **estratègies de les empreses**.

- Per tradició econòmica d'un **territori** o per fer front a una crisi sectorial, la comunitat local pot ser creadora d'**innovacions** (les màquines berguedanes, o la mobilització de les èlits del Jura per evitar l'enfonsament de la indústria de rellotges)

- Les **decisions de localització** de les empreses afaixonen els **territoris**. És una relació clau de l'esquema: ho fan a través dels paisatges que creen, la mà d'obra que agrupen, el tipus d'hàbitat que generen, els equipaments que necessiten. Contribueixen a polaritzar l'espai i quan en marxen desertitzen les regions.

- Per tal de contrarestar els desequilibris del **territori**, per atreure noves empreses, els poders públics apliquen **polítiques d'ordenació del territori**.

- Els països i regions competeixen per atreure implantacions industrials i terciàries, que tenen el seu efecte en les **decisions de localització**.

3.2.2 Les etapes històriques de la relació entre indústria i territori

3.2.2.1. Primera fase: dispersió

La *primera fase*, associada per alguns autors a la primera revolució industrial (KONDRATIEFF, 1935), està caracteritzada per la *dispersió* de les activitats productives i s'estén des de la segona meitat del segle XVIII fins el 1850. La localització dels tallers i primeres fàbriques està fixada per la presència dels factors locals necessaris per a la producció. Els factors de localització han estat

la disponibilitat de matèries primeres (minerals, llana, silici...), de fonts d'energia (fusta, vent, corrents d'aigua), d'agents de tractament (aigua, colorants naturals), i l'existència de vies de comunicació (rius, ports, creuaments de camins).

Si bé les vies de comunicació són fonamentals per a l'exportació i per a l'aprovisionament de matèries primeres vingudes d'ultramar, no engendren per elles mateixes la creació d'activitats productives. Aquestes estan per tant orientades en general cap a la disponibilitat de matèries primeres (HOOVER 1937): les ovelles del Lancashire, la qualitat d'aigua del Chotelais expliquen les filatures i el teixit, així com la proximitat a les conques d'hulla explica la fabricació de ganivets de Thiers o de Sheffield (SALLEZ, 1992). En aquesta línia es pot explicar la localització de les empreses de filats i teixit properes a l'aigua del Llobregat.

En aquest període l'aplicació de les innovacions comporta molt temps des que es fan els invents; de fet és quan es produeixen les principals innovacions de la indústria que triomfarà a la fase següent, però encara dominen les fàbriques artesanals. L'aplicació en gran sèrie de les innovacions tècniques, sobretot les que afavoriran la mobilitat de les activitats, no es donarà de forma massiva fins la següent etapa.

3.2.2.2 Segona fase: concentració

En la *segona fase* (1850-1955), les activitats productives esdevenen més mòbils i els mitjans de comunicació n'afavoreixen la *concentració*. Aquesta es dona en primer lloc en les grans metròpolis i de forma secundària en les grans ciutats.

Els factors claus d'aquesta polarització són les facilitats del transport (ferrocarril i, més tard, automòbil) de mercaderies i matèries primeres, l'electricitat com a font de desplaçament de l'energia i la possibilitat de rebre informació instantània a través del telègraf, i el telèfon.

El principi director de la concentració és la minimització dels costos de transport. En general, les noves activitats són atretes principalment pels mercats, mentre que subsisteixen encara activitats tradicionals en el seu lloc d'origen.

La polarització de les activitats s'acompanya d'un creixement urbà desequilibrat en benefici d'algunes poques macro-aglomeracions urbanes. A vegades el desenvolupament es fa al voltant d'una empresa o d'una especialització en una ciutat petita: armament a Hartford o Michelin a Clermond-Ferran. I els territoris urbans s'estructuren al ritme del desenvolupament industrial: barris perifèrics pel proletariat, centre de la ciutat especialitzat en les funcions d'intercanvi, i fàbriques emigren a la perifèria.

A partir de finals del segle XIX, els grups líders industrials s'alliberen de la competència i dominen la xarxa d'empreses que treballen per a ells, de manera que els mercats són cada vegada més imperfectes. Al mateix temps, els industrials es descarreguen dels costos de reproducció de les masses salarials, la responsabilitat dels quals passa a les ciutats i a l'estat. Així neix un sistema en el què el motor econòmic és la gran empresa, que dóna ocupació i que fa comandes a les empreses regionals. Aquestes grans empreses serveixen mercats cada vegada més grans i s'asseguren una posició dominant en els seus sectors a través de les economies d'escala i de barreres d'entrada.

Tal com assenyala Sallé, és sobre la base de l'observació d'aquest sistema que François PERROUX (1969) construeix la teoria de la polarització i de l'empresa motriu dins la regió motriu, en la que les economies d'aglomeració i les economies externes verticals hi juguen un paper important.

És també sobre la base d'aquesta teoria que es fonamenten els primers principis de l'ordenació del territori, justament per atenuar els efectes de la polarització i del desenvolupament desigual: descentralització industrial, metròpolis d'equilibri. Tanmateix, en el moment en què es posen en marxa

aquestes polítiques, algunes innovacions en les tècniques de producció i de l'organització facilitades pels mitjans de comunicació moderns havien canviat l'avantatge comparativa dels factors de localització.

3.2.2.3 Tercera fase: divisió espacial del treball

La *tercera fase* (1950-1975), corresponent a la *divisió espacial del treball*, deriva dels canvis en l'organització global de les empreses. Com a resultat de portar a les darreres conseqüències el sistema de treballs fordista, es generalitza la descomposició de l'empresa en funcions elementals: producció, emmagatzament, venda, direcció i finances, tractament de la innovació, recerca i desenvolupament.

Un cop descompost en gestos elementals, el treball no requereix cap especialització, i això ha portat a les empreses a descomposar els seus processos productiu en una cadena de fàbriques especialitzades en les zones de salaris baixos, fonamentalment en països del tercer món, però també a l'interior del mateix país.

Els costos diferencials dominants en el curs d'aquesta fase són els del treball; els desplaçaments de les empreses es donen cap a les conques de mà d'obra apropiada. Però per acollir les fàbriques, les ciutats necessiten ajuts de l'estat en programes d'equipament importants.

Una particularitat de l'estratègia espacial de la divisió espacial del treball anuncia l'època actual: l'escissió de la funció de recerca de la resta de l'empresa i l'agrupament dels instituts tecnològics i de recerca en ciutats de mà d'obra específica (en el cas de França, a Niça, Montpeller, Grenoble, sud de l'Île de France). L'estat s'inspira de l'exemple americà del Silicon Valley per dissenyar parcs d'alta tecnologia.

3.2.2.4 Quarta fase: "tecnopolització"

La *quarta fase* (a partir de 1975) correspon al que Salles anomena *tecnopolització*. El seu origen es deu a la introducció de les aplicacions de l'electrònica a la producció i al desenvolupament de la telemàtica. Aquestes innovacions reemplacen el treball obrer per la robotització de la producció. A això s'hi afegeix la flexibilització de la producció per adaptar-se als mercats finals cada vegada més evolutius.

Les conseqüències d'aquests canvis són una tendència a la reintegració de la recerca i el desenvolupament en les mateixes unitats de producció. Les empreses subcontractades han de respondre a aquestes transformacions lliurant els productes "just a temps", cosa que fa que tendixin a localitzar-se prop de la gran empresa o ben comunicats a través d'autopistes o trens d'alta velocitat.

Les empreses han de concentrar els seus esforços en la concepció i desenvolupament de productes, cosa que suposa importants inversions. Per tant, tendiran a externalitzar al màxim la producció, fent treballar les consultories de gestió i d'informàtica. Les necessitats financeres de les grans empreses fan que recorrin a l'estalvi a través de la banca i la borsa, mentre que les nombroses empreses de serveis que es creen depenen per al seu finançament dels bancs i també de les societats de desenvolupament regional, de societats de capital risc, i d'ajuts de les comunitats locals.

Les empreses líders tenen com a estratègia apropiar-se de l'avantatge comparativa de la innovació de producte i de procés a través del seguiment mundial del progrés científic i de les innovacions de producte; han de tenir accés al mercat de capitals per finançar la inversió de les innovacions; i han de controlar les xarxes de proveïdors i de subcontractistes.

D'aquesta manera, s'ha passat d'una economia territorialitzada (època de la polarització) a una economia multinacional (divisió espacial del treball), i avui a

una economia en la que el domini es recolza en el control de les xarxes científiques, financeres i de partenariat (CAMAGNI, 1990a, 1992). De fet, tal com desenvolupem en l'apartat que segueix, coexisteixen empreses corresponents als tres tipus d'economies, però les del tercer tipus, que són les que dominen l'economia actual, només es poden implantar en llocs on estigui assegurat l'accés a les xarxes. Aquest és el factor locacional més important en l'actualitat.

Els medis de les grans metròpolis són els més propicis als intercanvis de tot tipus entre les empreses en xarxa que elaboren productes cada vegada més sofisticats i que associen un objecte físic amb la prestació d'un servei. Això provoca l'augment en la complexitat de les organitzacions i la proliferació de les activitats terciàries. Ens trobem en un nou *cicle de concentració* al voltant de les empreses líders, almenys dels seus departaments d'alta tecnologia.

Els elements determinats de la localització de l'empresa innovadora és la disponibilitat de personal científic i tècnic, l'existència d'un *milieu* ric en empreses de serveis, instituts de recerca, i la connexió prioritària amb infraestructures de transport ràpides i de telecomunicacions. Per tant, les metròpolis que tenen tota la gamma de serveis i que ja disposen d'empreses líders d'un sector d'activitat o d'una tècnica tenen una avantatge essencial.

Com a resposta a aquest nova realitat, les ciutats s'han esforçat a desenvolupar els nous factors de localització. La competència entre les ciutats es produeix també en el terreny de la imatge a més del de la realitat, i és encara més forta en la mesura en què empreses d'eres precedents desapareixen i que cal atreure inversions d'empreses nacionals i internacionals cada vegada més mòbils. A escala europea, les ciutats més afavorides són les que es troben sobre les xarxes o properes al gran mercat de l'Europa mediana.

Així, les polítiques de les ciutats tendeixen a la creació de tecnòpols, a influenciar les decisions nacionals per tal de millorar la seva connexió amb les

infraestructures (TGV, autopistes, aeroports internacionals, etc.), i a obtenir la creació de centres universitaris de segon i tercer cicle.

3.2.3 Estratègies de les empreses, xarxa d'empreses i organització de l'espai econòmic

Roberto CAMAGNI (1992) analitza les relacions entre el comportament de les empreses i l'organització espacial de les activitats econòmiques, i proposa un model alternatiu al de Christaller per explicar l'evolució del sistema de ciutats, el "paradigma de xarxes". Aquestes idees, que aquí presentem, es troben a la base del model que desenvolupem en el capítol 4 i que guia la nostra investigació.

Efectivament, diversos fets empírics coneguts de fa temps discuteixen les hipòtesis sobre les que es basa el model dels llocs centrals. La reducció dels costos de transport i la demanda de "varietat" per part dels consumidors relativitza la hipòtesi d'àrees de mercat gravitacional no superposades. A més, les economies d'especialització i els elements de sinergia provinents dels lligams verticals i horitzontals entre les empreses han engendrat l'aparició de centres especialitzats no conformes a l'estructura típica no especialitzada. Finalment, les funcions de rang superior les trobem avui localitzades en determinats casos en centres mitjans, però especialitzats, en els quals el model només preveia funcions de caràcter inferior.

A més, les polítiques urbanes dominants actualment, dirigides a atreure activitats i a millorar la competitivitat, serien irracionals segons el model dels llocs centrals, ja que segons aquest la localització d'activitats i el paper dels centres depèn només de les economies d'escala. Sembla també necessari introduir en el model les noves lògiques de comportament espacial de les empreses, més enllà de les economies d'escala i dels costos de transport.

El paradigma de xarxes que proposa Camagni per al comportament espacial de l'activitat econòmica es basa en una analogia del nou paradigma de

comportament econòmic de l'empresa. Efectivament, en els darrers anys s'ha descrit un nou model interpretatiu del comportament de l'empresa, de naturalesa cooperativa, la "xarxa d'empreses". Aquest tipus de comportament, intermediari entre el recurs al mercat i al del desenvolupament intern, es presenta sota la forma d'aliances estratègiques i acords de cooperació (OCDE, 1986; FORESTI, 1986; CAMAGNI i GAMBAROTTO, 1988; GREMI, 1990).

La cooperació apareix com el nou arquetipus econòmic en l'era de la innovació contínua i del progrés tecnològic accelerat, en presència de fallides del mercat ja que es tracta de comportaments dinàmics i innovadors (el mercat no emet els senyals adequats en aquests casos), i en presència de costos elevats quan es vol seguir una estratègia de desenvolupament basada només en el *savoir-faire* intern (CAMAGNI, 1989).

El nou tipus de comportament permet a l'empresa perseguir tres tipus d'objectius alternatius: a) aconseguir prou *economies d'escala* a través de la fusió de les estructures de recerca, producció, i de *marketing* de les diferents empreses; b) controlar els *complementary assets*, element necessari per assegurar la capacitat de reacció ràpida de l'empresa davant un canvi exterior; c) controlar les *trajectòries de desenvolupament dels complementary assets* estratègics, per tal d'assegurar-se una capacitat de innovació continuada.

Els avantatges de la nova forma de comportament es troben en la reducció dels costos de transacció elevats que són inevitables quan determinats inputs estratègics es busquen al mercat, i en la reducció dels costos que implica una estratègia de desenvolupament intern d'una tecnologia o d'un *savoir-faire* enterament nou.

La nova estratègia de cooperació és característica de les empreses que operen en sectors d'alta tecnologia, però també és seguida pels sectors tradicionals, quan volen reestructurar-se o renovar-se. Implica una forma nova de situar-se davant l'espai econòmic: demana no només una estratègia de control dels mercats de factors o de productes, sinó també una estratègia de

contacte amb aquells milieus d'innovació on s'elaboren les tecnologies i els *savoir-faires* específics, o bé amb les empreses que anteriorment podien ser competidores o simplement proveïdores d'inputs de producció.

Des del punt de vista teòric es poden identificar tres lògiques de comportament espacial de les empreses ja localitzades en un territori: lògica territorial, lògica competitiva i lògica de xarxa (veure figura 3.6)

Segons la *lògica territorial*, una empresa compra i ven en un espai geogràfic proper, que controla seguint una lògica de gravitació. L'espai està per tant organitzat segons àrees de mercat hexagonals del tipus de Lösch i Christaller, en les que la fricció espacial (costos de transport) és la causa de la diferenciació dels productes i a la vegada és la barrera més alta per a l'entrada de noves empreses al mercat. La funció principal és la producció, i l'estratègia dominant és el control d'una zona de mercat definida al voltant de la seva localització.

Per a la *lògica competitiva*, el mercat de l'empresa s'amplia fins a nivell internacional, ja que els costos de transport deixen de jugar un paper important. L'estratègia és la de controlar no una àrea de mercat més gran, sinó la part més gran del mercat mundial. La competitivitat és l'element crucial en l'àrea econòmica, i el marketing la funció crucial a l'interior de l'empresa. A la recerca de l'eficiència i d'economies d'escala, l'empresa s'organitza en unitats especialitzades que només efectuen una funció del cicle productiu; això li reporta economies d'escala per a cada funció i "economies de localització" derivades de situar cada funció en el lloc més apte.

L'espai i l'heterogeneïtat espacial ja no són un límit de mercat per a l'empresa, sinó que són explotats directament per ella en un procés d'optimització global que considera, més enllà de l'accessibilitat als mercats geogràfics, l'accés al treball, als serveis professionalitzats i als altres inputs de producció. La localització de l'empresa és per tant determinada per una vasta sèrie d'especificitats geogràfiques i històriques, i ja no per una sola lògica com consideren els models d'equilibri de localització general. I segons aquests tipus

Figura 3.6. Les tres lògiques de l'organització espacial

Logique d'organisation Niveaux et aspects	Territoriale	Compétitive	En réseau
Entreprise :			
Nature	Entreprise à marché local	Entreprise à marché international	Entreprise en réseau
Fonction cruciale	Production	Marketing	Innovation
Stratégie	Contrôle des aires de marché	Contrôle des parts de marché	Contrôle des facteurs d'innovation et de leurs trajectoires
Structure intérieure	Entreprise mono-localisée	Unités fonctionnelles spécialisées	Unités fonctionnellement intégrées
Barrières à l'entrée	Friction spatiale	Compétitivité	Innovation continue

Système urbain :			
Principes	Domination	Compétitivité	Coopération
Structure	Hiéarchie emboîtée (Christaller)	Spécialisation	Réseaux de villes
Secteurs	Agriculture, Admin. Publiques Activités tertiaires traditionnelles	Industrie, districts industriels et filières de spécialisation	Activités tertiaires avancées
Efficacité	Economies d'échelle	Intégration verticale/horizontale	Externalités de réseau
Stratégies d'intervention publique	Aucune : la taille détermine la fonction	Traditionnellement aucune : la base d'exportation détermine la croissance. Aujourd'hui : renforcement de l'avantage compétitif de chaque centre.	Coopération inter-urbaine ; Construction de réseaux d'infrastructures
Objectifs de coopération interurbaine	Aucun (à l'exception des objectifs militaires ou diplomat.)	Division inter-urbaine du travail	Collaboration économique, technologique et infrastructure.
Réseaux de villes	Réseaux hiérarchiques verticaux	"Réseaux de complémentarité"	"Réseaux de synergie" et "Réseaux d'innovation".
Ville :			
Nature	Ville traditionnelle	Ville fordiste	Ville informationnelle
Forme	Homogénéité interne relative	Zoning mono-fonctionnel	Zoning multi-fonctionnel, ville polycentrique
Objectifs de politique urbaine	Pouvoir et image	Efficacité interne (ville à horlogerie)	Efficacité extérieure et attractivité
Symboles	Palace, cathédrale, marché	Cheminées, gratte-ciels	Aéroport, foire

Font: Reproduït de CAMAGNI (1992)

de models, la localització de l'empresa esdevé aleatòria; només en el cas en què un input sigui perfectament immòbil i la seva accessibilitat costosa és possible de reconstruir un model regular de localització semblant al de Lösch, sobre la base de l'organització de mercat dels inputs (PARR, 1989).

En la *lògica en xarxa*, la funció principal de l'empresa és la innovació, i el seu objectiu principal és el control dels factors d'innovació i de les seves trajectòries d'evolució. L'empresa, estigui on estigui, pot superar les limitacions de la seva capacitat interna o del seu medi local establint lligams de cooperació amb altres empreses. Aquests lligams trans-territorials aparentment anul·len l'espai geogràfic, ja que les especificitats espacials i la xarxa de relacions locals pot ser evitada recorrent a relacions internacionals seleccionades. En realitat, però, l'espai geogràfic conserva tota la seva importància segons Camagni, en la mesura en què:

- les relacions assenyalen la necessitat de l'empresa de tenir accés fàcil als nusos de les xarxes globals d'informació tecnològica, financera i comercial (grans àrees metropolitanes o ciutats especialitzades en les funcions superiors); i
- l'empresa ha de presentar-se, en aquestes relacions en xarxa, com a *partenaire* eficaç i portadora d'avantatges específics per a la resta de la xarxa. Es pot arribar a aquesta eficiència a través d'una forta cultura interna o bé a través de la localització en un "districte" molt ric en cultura tecnològica i "atmosfera industrial" del tipus marshallià (CAMAGNI i POMPILI, 1990; CAMAGNI, 1991).

L'organització de l'empresa es caracteritza per una reintegració de les funcions en unitats productives en què les diferents funcions poden interactuar directament (*mission units*) i d'aquesta manera, per la proximitat física, aconseguir un màxim de creativitat. Per tant ens trobem amb noves tendències centrípetes en la geografia de les localitzacions. En una primera fase, aquestes unitats integrals estan localitzades de forma baricèntrica en relació als emplaçaments tradicionals de l'empresa, i per tant, "al centre", en la proximitat de les zones metropolitanes. En una segona fase, (del cicle d'empresa o dels

cicle llarg representat per la nova organització), les unitats integrades poden ser desconcentrades més fàcilment (CAMAGNI, 1988).

Per tal de poder passar de la localització d'una empresa particular a un model global de localització de les diverses activitats, Camagni considera els mecanismes que expliquen, en cada lògica, els fenòmens d'agrupament en l'espai resultants:

- en la lògica territorial, les economies d'aglomeració expliquen la coexistència en un mateix centre de funcions de diferent tipus de raresa (la presència en un centre superior de funcions de nivell inferior); per la mateixa raó les empreses estan atretes cap a una localització al centre de les zones de mercat, on la densitat de la demanda és més gran, per consideracions de tipus gravitacional.
- en la lògica competitiva, l'aglomeració d'empreses del mateix sector (economies de "districte") o del mateix complex industrial (control de proveïdors de components, *filières* organitzades al voltant d'una vocació local) permet atènyer nivells més alts d'eficàcia, i fa néixer zones industrials especialitzades i medis (*milieux*) innovadors (AYDALOT, 1986) constituïts d'empreses integrades horitzontalment o verticalment (correspon al concepte d'economia de localització").

la lògica de xarxa exigeix, en termes espacials, l'existència de:

- (i) nusos de *savoir-faire* localitzat i especialitzat (en "pols", "districtes", "parcs", "valls", "carreteres", "corredors") interconnectats a través d'acords de cooperació i aliances financeres, tecnològiques, comercials; o bé de
- (ii) nusos multi-funcionals urbans pertanyents al mateix temps a diferents xarxes econòmiques i territorials (economies d'urbanització). La ciutat juga un paper com a nus d'interconnexió entre una xarxa de nusos globals d'interacció física o informacional.

En la lògica territorial, els elements d'eficàcia que conformen l'estructura espacial dels centres són doncs les economies d'escala i les economies

genèriques d'aglomeració; en la segona són les economies d'integració vertical i horitzontal, i en la lògica de xarxa les externalitats de xarxa. La xarxa actua com un *club good* (concepte intermediari entre els *private good* i *public good*), els avantatges del qual només estan garantits als membres de la xarxa, cosa que es compleix tant per les xarxes físiques com per les relacionals.

Camagni considera les tres lògiques espacials com a arquetipus i no com a models històrics de comportament; en certa manera sempre han coexistit, ja que es poden atribuir a tres sectors específics d'activitat (primari, secundari i terciari avançat respectivament). Tanmateix, com que aquests sectors han prevalgut en èpoques històriques determinades, es pot considerar cadascuna de les lògiques com a paradigmes d'organització de l'espai en els diferents "règims d'acumulació".

Aquestes lògiques d'organització espacial tenen com a conseqüència la configuració de determinats perfils i estructures del sistema urbà. Així, el model dels llocs centrals de Christaller té com a fonament la lògica territorial.

Camagni descriu diferents tipus de xarxes de ciutats: a) "Xarxes de complementarietat", formades per centres especialitzats i complementaris, en connexió a través d'un conjunt de lligams *input-output* i de mercat; la divisió interurbana del treball garanteix l'existència d'un mercat suficientment gran per a la producció de cadascun dels centres i per realitzar economies d'escala i d'aglomeració. El model serien les ciutats especialitzades del Randstadt i l'estructura policèntrica de les ciutats del Veneto.

b) "Les xarxes de sinergia", formades per centres semblants amb lligams de cooperació. Les economies d'escala hi són garantides per la mateixa xarxa, que integra els mercats dels centres individuals. Exemple: les xarxes de les ciutats financeres mundials i les de ciutats turístiques connectades a través d'itineraris.

c) "Les xarxes d'innovació" serien una subcategoria de l'anterior; centres que cooperen en projectes específics d'infraestructura o de producció amb l'objectiu d'aconseguir una massa crítica suficient en termes d'oferta i de demanda. Exemple: acords de cooperació entre ciutats en el camp d'infraestructures (aeroports, TGV, etc.) o de serveis tecnològics i culturals.

Camagni proposa doncs la següent definició de xarxa de ciutats:

Les réseaux de ville sont des systèmes de relations et de flux à caractère essentiellement horizontal et non-hierarchique, s'établissant entre des centres complémentaires ou semblables, et garantissant la création d'externalités ou d'économies, respectivement de spécialisation-complémentarité-division spatiale du travail et de synergie-coopération-innovation. CAMAGNI (1992, pàg. 38-39)

Camagni considera que manca encara la teorització adequada i la validació empírica a aquesta conjectura deductiva¹¹. Tanmateix, l'escola de geografia de Torí, sota la direcció de Giuseppe Dematteis ha analitzat els lligams de xarxa entre els centres de nivell inferior de la jerarquia urbana de la vall del Po, a través de mesurar les diferències entre la combinació d'activitats de producció i la combinació postulada per la teoria tradicional. Els lligams de complementaritat són inferits deductivament si dos centres veïns de dimensions semblants presenten respectivament una especialització molt elevada i molt baixa en un sector determinat (EMANUEL, 1988; EMANUEL i DEMATTEIS, 1990; CONTI, DEMATTEIS, EMANUEL, 1995)).

Una gran dificultat per aquests tipus d'anàlisi és que la naturalesa del problema demana indicadors de flux entre els centres individuals, mentre que la informació de què es disposa normalment a aquest nivell territorial és d'estoc. Camagni presenta els resultats provisionals d'una recerca realitzada a la Universitat de Bocconi en la que s'analitzen les xarxes de ciutats a través de fluxos de telecomunicacions¹². A partir d'aquests resultats, i tenint en compte

¹¹ Els problemes que exigirien més reflexió serien "l'eficiència econòmica i la llei d'evolució del nou paradigma, les modalitats segons les quals concorda amb el precedent, i la forma en què les relacions en xarxa poden ser mesurades en la realitat" (Camagni 1992, pàg. 38).

¹² En aquest projecte, les relacions entre dos centres individuals és mesurada per la diferència entre els fluxos reals i els postulats per un model abstracte d'interacció espacial basat en la massa dels centres i les distàncies relatives. Els lligams privilegiats entre dos centres especialitzats o cooperants s'estableixen, però, independentment d'aquests dos elements.

altres treballs (DEMATTEIS 1988, i CAMAGNI 1990b), Camagni proposa una nova visió de la jerarquia de ciutats, que estaria organitzada en només tres nivells i no en els 7, 8, o 9 del model dels llocs centrals (veure Figura 3.7).

- *xarxa de ciutats mundials*, que assumeixen totes les funcions (les "ciutats completes" segons CONTI i SPRINO, 1989), i que rivalitzen i cooperen a través de les xarxes de transport i de comunicacions d'alt nivell.

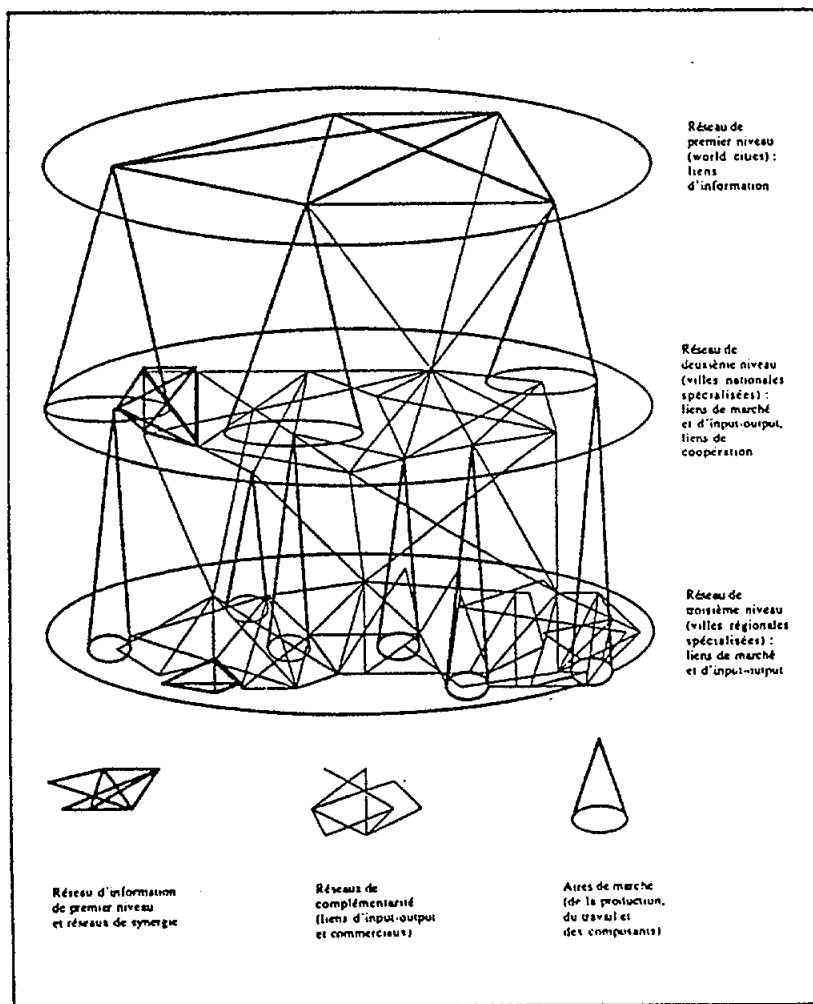
- *xarxa de ciutats nacionals especialitzades*, vinculades essencialment per vincles de tipus *input-output*, d'intercanvi de tecnologia i de comercialització (complementarietat), però també de manera creixent per relacions de cooperació (sinergia).;

- *xarxes de ciutats regionals especialitzades*, vinculades pels mateixos tipus de relacions.

A l'interior de cada tipus de xarxa les relacions són horitzontals. Les ciutats de les xarxes de segon i tercer nivell constitueixen en general xarxes de complementarietat, si bé cada vegada es constitueixen més "xarxes de sinergia", a través de les relacions de cooperació entre unitats que operen en un mateix sector (per exemple, cooperació entre els grans pols de la informàtica mundial no localitzada en les *world-cities*, la cooperació inicial entre les ciutats de l'automòbil, etc.).

Les ciutats que pertanyen a la xarxa urbana de primer nivell constitueixen a la vegada els nusos dels diferents tipus de xarxes avançades "de sinergia": xarxes físiques de transport a gran velocitat i de telecomunicació, xarxes d'informació dels dirigents, xarxes de relacions personals dels alts directius, xarxes financeres i culturals.

Figura 3.7. La jerarquia de xarxes de ciutats, segons CAMAGNI



Font: Reproduït de CAMAGNI (1992)

3.3 La nova lògica espacial en el postfordisme: els nous espais industrials

Des de principi dels anys setanta s'ha produït una transformació profunda en les formes de producció que ha afectat tots els vessants (tecnològic, econòmic, organitzatiu, polític i de relacions laborals) i que té unes clares implicacions territorials, en tant que ha suposat la crisi d'antics espais industrials i el sorgiment de nous, així com canvis en les precondicions que fan possible el desenvolupament econòmic dels llocs. Ens proposem aquí d'esmentar les principals manifestacions d'aquesta ruptura i el debat que ha originat entre els experts la cerca d'explicacions a aquestes transformacions.

Hi ha acord en què com a mínim des de principis dels anys setanta s'inicià un procés de crisi profunda que ha suposat el trencament amb les estructures i les formes de producció del període de més gran creixement i expansió econòmica del segle XX, les quals ja no estarien en condicions d'assegurar el desenvolupament del sistema. Aquesta crisi hauria donat lloc a una sèrie de respostes per part de les empreses, dels poders públics i d'altres agents socials, actuacions que han anat configurant un ordre diferent de l'anterior.

Algunes manifestacions geoeconòmiques d'aquest nou ordre serien:

la progressiva mundialización de los procesos y mercados, la paralela consolidación de grandes bloques económicos de ámbito macrorregional, la intensificación del esfuerzo dedicado a una innovación tecnológica que tiende a concentrarse en ciertos medios particularmente propicios, o la formación de redes de empresas que operan de forma sistémica (MÉNDEZ, 1997a, pàg. 5).

Al costat d'aquest procés de mundialització, paradoxalment, sorgeixen tendències de revalorització del fet local. Així, DUNFORD i KAFKALAS (1992b), consideren que hi ha dos tipus de processos que regeixen les transformacions en curs: al costat de la globalització i de la formulació d'estratègies per afrontar la competència global (que es manifestaria en el creixement de grans empreses i la construcció europea) existeixen tendències cap a la localització del desenvolupament i de les polítiques. Manifestacions d'aquestes darreres tendències serien la importància creixent de la política

local, així com el paper de les micro-iniciatives i el pes creixent de conceptes d'Europa que impliquen una preponderància de les regions i la cooperació regional per sobre del paper dels estats.

MERENNE-SCHOUMAKER (1991) considera que el motor dels canvis en la localització de l'activitat industrial és en primer lloc de tipus tècnic i tecnològic. Les innovacions haurien afectat des dels anys seixanta el transport de mercaderies, i des de 1980 el transport de la informació i la comunicació, però serien sobretot les innovacions dels productes i dels modes de producció les que haurien transformat més les indústries (l'anomenada tercera revolució industrial).

Entre els **canvis tècnics i tecnològics** produïts, Merenne-Schoumaker esmenta: a) els que afecten el **transport** de mercaderies: la revolució en els transports terrestres (que disminueixen els costos de transport) i la que suposà la introducció dels contenidors, que permeten el transport sense ruptura de càrrega; la telemàtica modifica finalment el transport de la informació i permet deslocalitzar certes funcions i afavoreix la segmentació de les activitats espacials; b) la uniformització del subministreu d'**energia** en l'espai és també una causa de la major flexibilitat de les localitzacions; c) la multiplicació i la creixent innovació en els **productes**, que es dona sobretot a les grans empreses i en aglomeracions urbanes; d) en el **mode de producció i de gestió**, fonamentalment l'automatització de la producció; e) transformacions en el tipus i el mercat de **locals i sòl industrial**.

Entre les transformacions econòmiques i socials, Merenne-Schoumaker considera: la **mundialització** de l'economia, canvis en l'**estructura de les empreses**, augment de la intervenció dels **poders públics**, i del mateix **context social i cultural**, fonamentalment més exigència per part dels treballadors i preocupació per part de les empreses de la seva imatge i reputació.

Pel què fa a les conseqüències espacials de les transformacions esmentades, BENKO i LIPIETZ (1994a) consideren que hi ha dos "revolucions" en els processos productius que inverteixen la tendència a la desconcentració que havia marcat l'anterior etapa productiva. Una, que afecta les relacions entre capital i treball, és la crisi del taylorisme. La seva superació ha comportat la mobilització dels recursos humans. Aquests recursos es formen sobretot en el marc d'una cultura local, i és el medi urbà el lloc privilegiat on s'enriqueixen les qualificacions professionals. L'altra revolució afecta l'organització industrial, és a dir, les relacions entre les empreses: a la gran empresa integrada l'hauria substituït una xarxa d'empreses especialitzades lligades per relacions de subcontractació o de col·laboració.

Quins són els processos de reestructuració del sistema industrial i els seus agents principals? Indubtablement les grans empreses transnacionals han tingut un paper transcendental en la configuració de "l'economia global". La seva activitat, juntament amb la innovació tecnològica, en canviar les condicions de producció i competència, afavoreix la mundialització econòmica i la nova divisió internacional de treball, la flexibilització funcional i la descentralització productiva, i el sorgiment de nous espais industrial més favorables per al sorgiment d'indústries d'alta tecnologia (MÉNDEZ i CARAVACA 1996).

3.3.1 Les explicacions dels canvis produïts: la qüestió del postfordisme

Diverses són les aproximacions teòriques que s'han utilitzat per explicar les causes d'aquest canvi que apareix tan radical en les formes de producció que tant ha afectat els patrons locacionals de la indústria mundial i el funcionament dels espais econòmics.

Així, des de posicions neoliberal es posa l'èmfasi en factors exògens al sistema, com l'augment dels preus energètics o dels costos laborals; des d'enfocaments neoschumpeterians s'insisteix en la importància del procés

d'innovació i dels diversos paradigmes associats a les noves tecnologies; les interpretacions neomarxistes es centren en la lògica de les crisis que han tancat cada onada llarga del capitalisme i en el paper que han tingut com a reforçadores de l'acumulació del capital i la reproducció del sistema; des del punt de vista de la teoria de la regulació, s'assenyala la importància dels conflictes associats a les relacions de producció i la confrontació entre capital i treball (MÉNDEZ i CARAVACA, 1996; MÉNDEZ, 1997b).

En tot cas, els canvis apuntats semblaven trencar amb la lògica del sistema productiu dominant als anys seixanta, l'anomenat fordisme. Entès com a model de desenvolupament (BENKO i LIPIETZ, 1992a, pàg. 28), el fordisme englobaria una organització del treball caracteritzada pe la combinació de taylorisme i mecanització, un model de creixement macroeconòmic o règim d'acumulació basat en el consum de masses, i un mode de regulació específic (el conjunt de costums i procediments que forcen els agents individuals a adaptar-se a aquest règim).

El fordisme estaria caracteritzat doncs per la producció en sèrie i a gran escala, i per una creixent concentració de capital. La seva base és l'obtenció de rendiments d'escala a través de la mecanització. Esdevé d'una gran importància l'organització industrial i augmenta el pes de la tecnoestructura. L'aplicació dels principis tayloristes i fordistes de producció industrial provocà l'estandarització de les tasques, la separació del treball intel·lectual i material i la generalització de la cadena de muntatge. A la vegada, aquesta mateixa cadena de muntatge permeté que els diferents elements fossin produïts en llocs diferents i per tant possibilità una nova divisió internacional del treball.

L'ús d'aquestes innovacions de procés exigí l'augment de la grandària mitjana de les fàbriques i propicià les relacions inter-establiments, cosa que provocà una creixent integració de les empreses¹³ i la creació de grans organitzacions:

¹³ La integració pot ser horitzontal o vertical. En la primera, cada filial fabrica un o diversos productes acabats; en la integració vertical, cada filial està especialitzada en una o vàries fases del procés productiu, i produeix peces o béns semi-elaborats que es munten en alguna de les fàbriques.

trusts, holdings, cartels, etc. La creixent interrelació entre el capital industrial i el financer caracteritzaria aquesta fase de capitalisme monopolista.

D'altra banda, i aplicant les polítiques keynesianes, l'estat esdevindrà un agent econòmic important: com a consumidor de béns i serveis té un paper en la regulació de la demanda agregada, pel suport a la indústria nacional, com a empresari en sectors estratègics; a més del desenvolupament de l'anomenat "estat del benestar" i de les polítiques de desenvolupament regional i d'ordenació del territori, necessàries per a garantir els mecanismes d'acumulació del model fordista.

El debat sobre el "postfordisme" té a veure amb la naturalesa i les direccions del canvi descrit més amunt que posa en qüestió el funcionament del sistema capitalista de la postguerra¹⁴. Des de diferents posicions s'accepta que és possible identificar diferents fases o períodes en la història, dominades per un marc coherent de principis. En cadascuna d'aquestes fases hi ha unes forces directrius que constitueixen un paradigma o sistema capaç d'assegurar una estabilitat econòmica relativa a llarg termini. Cada fase, tanmateix, hauria donat lloc a un període d'incertesa i de transició al llarg del qual poden desenvolupar-se i madurar els elements d'un nou paradigma.

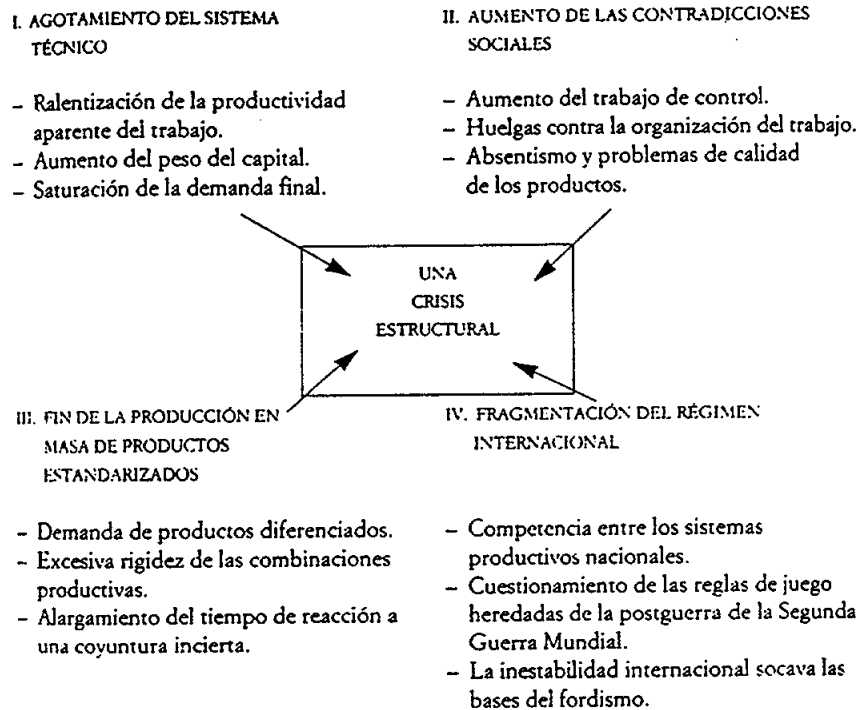
No tothom està d'acord amb aquesta visió, i des de posicions marxistes s'insisteix en el caràcter evolutiu i dialèctic del canvi dins del capitalisme. AMIN (1994) assenyala que hi ha tres escoles de pensament que han elaborat teories de la transició: l'enfocament regulacionista, el neoschumpeterià, i el de l'especialització flexible¹⁵.

BOYER (1994; veure figura 3.8), en canvi, distingeix quatre perspectives d'interpretació de les causes de la crisi del fordisme. La primera posa de relleu

¹⁴ Per a un recull de diferents posicions sobre la qüestió del postfordisme, veure AMIN (ed., 1994).

¹⁵ AMIN (1994, pàg. 6) esmenta també les posicions diferenciades del grup d'economistes radicals que han desenvolupat el concepte de "estructura social d'acumulació"; la dels sociòlegs Scott Lash i John Urry; la de David Harvey; i la de Kern i Schumann, al voltant de la idea de "nous conceptes de producció".

Figura 3.8. Interpretacions de les causes de la crisi del fordisme



Font: Reproduït de BOYER (1994)

l'esgotament del sistema tècnic. La segona és una variant de l'anterior que ressalta l'augment de les contradiccions socials, que reflecteixen l'esgotament del mode de regulació de la postguerra. La tercera clau interpretativa, des de l'òptica de l'especialització flexible, prové del conflicte entre la rigidesa de les tècniques i les incerteses macro-econòmiques. La quarta perspectiva és que la causa de l'estancament seria la fragmentació de l'ordre internacional, provocada pel deteriorament de la cooperació internacional en matèria de política pressupostària, política monetària i de tipus de canvi; la crisi derivaria del conflicte entre els modes de regulació que segueixen actuant a escala nacional, i un règim d'acumulació en vies d'emergència que potencialment hauria d'establir-se a nivell internacional.

3.3.2 La segona ruptura industrial i el desenvolupament endogen

Malgrat aquesta diversitat d'anàlisis, una nova "ortodòxia" sobre la concepció de les noves formes d'organització de la producció semblà imposar-se al llarg dels anys vuitanta, l'anomenada "especialització flexible" (BENKO i LIPIETZ, 1994a). Aquesta òptica dominant combinaria amb encert alguns dels enfocaments esmentats a l'hora d'analitzar les causes de la crisi estructural del fordisme (crisi de la producció massiva, esgotament de l'onada tecnològica de la postguerra) i es configuraria com a paradigma de la dinàmica de l'organització de la producció en l'etapa "postfordista". Com a tal paradigma, aquesta teoria seria capaç de donar compte tant de la crisi de les antigues regions industrials com del sorgiment de nous espais industrials, i ha tingut una especial rellevància en el disseny de polítiques de desenvolupament regional i local anomenades de desenvolupament "endogen".

De fet, tal com hem esmentat més amunt, les bases teòriques d'aquest enfocament predominant al llarg els anys vuitanta és divers. Un primer component es remunta als estudis sobre industrialització difosa a Itàlia des dels anys setanta al voltant del concepte de "districte industrial" i del de sistemes productius locals. Un segon origen indiscutible són els treballs de Piore i Sabel

que anuncien una nova etapa en l'organització de la producció, més enllà de fordisme. Finalment, els treballs de Scott, Storper i Walker, a partir de l'anàlisi de nous espais emergents, constitueixen un intent de formalitzar una nova teoria sobre el desenvolupament industrial territorial.

Al marge dels estudis sobre els districtes industrials italians, els autors dels quals no tenen la pretensió de bastir-hi una teoria universal del desenvolupament, l'origen de les formulacions que es convertiran en "l'ortodòxia" dominant els anys vuitanta el podem considerar el treball de PIORE i SABEL (1984), que anuncia una nova etapa en l'organització de la producció, més enllà del fordisme. PIORE i SABEL consideren que en l'evolució del sistema productiu es succeeixen fases d'estabilitat, definides per un paradigma tecnològic i organitzatiu dominant, i fases de ruptura, on la crisi del model vigent fins aleshores estableix la possibilitat d'una "bifurcació" en la trajectòria del sistema, que es resol amb la consolidació d'un nou paradigma. La segona ruptura industrial vindria a trencar, a finals dels anys seixanta, el model instaurat amb la primera revolució industrial basat en la producció en sèrie, que estaria afectat per uns costos fixos creixents i per l'esgotament de la demanda.

L'estratègia dominant de les empreses per fer front a l'augment de costos de producció i a la inestabilitat dels mercats seria la descentralització productiva, és a dir, la segmentació dels processos productius en establiments separats i en establiments de menor grandària. L'objectiu d'aquesta estratègia seria aconseguir una major flexibilitat que permeti l'adaptació als canvis exigits pels mercats, una major diferenciació de l'oferta, i una major competitivitat a través de la reducció de costos directes i indirectes (YBARRA, 1991).

L'especialització flexible es definiria doncs com una estratègia basada en la innovació permanent, en l'adaptació als canvis en lloc d'intentar controlar-los. Es basaria en uns equips flexibles (màquines polivalents) que farien funcionar uns treballadors qualificats. En termes d'organització del sistema productiu, comportaria la formació de xarxes de petites i mitjanes empreses producte de

la desintegració de les grans empreses fordistes, que estarien connectades entre elles per acords flexibles en el context de condicions de mercat pròximes a la competència perfecta (PIORE i SABEL, 1984).

L'especialització flexible comportaria una nova lògica espacial, que canviaria les relacions entre economia i territori: les empreses flexibles "impulsen la reconsolidació de la regió en tant que unitat de producció integrada" (SABEL, 1989, pàg. 18; citat per AMIN i ROBINS, 1994, pàg. 130). Els districtes industrials, la industrialització difosa i la base per a un enfocament "local" o "endogen" del desenvolupament estaria implícita en el nou model organitzatiu.

En aquest apartat sintetitzarem les principals aportacions d'aquest enfocament, fent especial esment als desenvolupaments teòrics al voltant dels districtes industrials i els sistemes productius locals i a les seves implicacions de desenvolupament territorial. Després passarem revista a algunes de les crítiques principals a què ha estat exposada la nova "ortodòxia" per part dels qui posen en dubte que es pugui considerar que ens trobem en una nova era d'acumulació diferenciada de la producció en massa fordista.

3.3.2.1 L'exemple italià: districtes industrials i sistemes productius locals

3.3.2.1.1 Els districtes industrials

El concepte de districte industrial fou utilitzat per Alfred MARSHALL (1890, 1900, 1919) per descriure les concentracions de petites empreses especialitzades, pròximes i interrelacionades, que podrien aconseguir uns nivells d'eficiència similars a les grans empreses que es beneficien d'economies d'escala. El conjunt d'empreses gaudiria d'economies associades a l'aglomeració i a la divisió del treball, que anomenà **economies externes**, i **d'una atmosfera industrial** favorable. Amb el concepte de "atmosfera", Marshall es referia a l'existència d'un pòsit de cultura fàbrica i de coneixements tècnics acumulat al llarg de generacions, i al fet que la proximitat de les

empreses permetia l'existència de continus fluxos d'informació que facilitaven l'aprenentatge i la difusió de la informació (BELLANDI, 1986).

L'existència a principis de segle de diverses àrees pròsperes a Europa amb presència de petites i mitjanes empreses i especialitzades en la producció de determinats productes com el Lancashire i Roubaix (tèxtil), Sheffield, Solingen i Remscheid (ganiveteria i acers especials), de Lió (seda) i Saint Étienne (cintes, productes metàl·lics), i Birmingham (metal·lúrgia) eren un bon exemple de la bondat d'aquestes explicacions teòriques.

Les idees marshallianes foren rescatades de l'oblit a finals dels anys setanta a Itàlia (BECATTINI, 1979), com a referència teòrica per explicar l'èxit industrial de l'anomenada "Tercera Itàlia" (BAGNASCO 1977, 1985; BRUSCO 1982; TRIGILIA 1986).

BECATTINI (1994, pàg. 40) defineix el districte industrial de la següent manera:

El distrito industrial es una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia de una comunidad de personas y de una población de empresas en un espacio geográfico e histórico dado. En el distrito, al revés de lo que pasa en otros tipos de ambientes, como por ejemplo en las ciudades manufactureras, tiende a haber una ósmosis perfecta entre comunidad local y empresas.

Una característica del districte és que la seva autosuficiència i una divisió del treball cada vegada més desenvolupada provoquen l'existència d'un excedent creixent de productes finals, que cal vendre fora del districte. Per tant, una condició indispensable per a la supervivència del mateix és l'organització d'una xarxa permanent de relacions privilegiades amb els proveïdors i amb els clients, a escala internacional.

Cal precisar, però, el significat de l'expressió "población de empresas" que apareix en la definició reproduïda. Per formar un districte industrial, un conjunt d'empreses ha de complir tres condicions (CLIMENT, 1997): i) que no hi hagi una o varies empreses que dominin la producció local; ii) que estiguin especialitzades en la producció de determinats béns que pertanyen a la

mateixa cadena productiva o *filière* (això inclou també els serveis directament relacionats amb la producció, com el disseny)¹⁶; i iii) les empreses han d'estar fortament especialitzades en fases concretes de la producció, i per tant han de ser interdependents (aquesta divisió del treball és el camí escollit per aconseguir la màxima competitivitat).

Hi ha uns condicionants tècnics referits al tipus d'activitats que poden formar part d'un districte industrial: els processos productius han de poder ser espacial i temporalment dissociables (metall mecànica, confecció, cuir, pell i calçat, mobles, electrònica, entre altres). Entre els que compleixen aquesta condició, són especialment rellevants els productes d'elevada elasticitat-renda, i cicle de vida curt; en general aquells que alimenten un mercat final fluctuant, amb forts contrastos espacials i temporals (és a dir, no estandaritzat ni regular).

És important ressaltar la importància de la comunitat local, caracteritzada pel fet de compartir un sistema de valors i de pensament, "expressió d'una determinada ètica del treball i de l'activitat, de la família, de la reciprocitat, de l'intercanvi, que condiciona d'alguna manera els principals aspectes de la vida". Aquest sistema de valors del districte és justament "una de les primeres condicions del seu desenvolupament i de la seva reproducció". Determinats tipus de valors serien compatibles amb el desenvolupament d'un districte, mentre que d'altres no. En tot cas, per tal que el districte pugui durar i no caure en un "espai d'estancament social", el sistema de valors no ha de posar obstacles a l'esperit empresarial ni a la introducció d'innovacions tecnològiques (BECATTINI, 1994, pàg. 41).

A més d'aquest sistema de valors, es desenvolupen un conjunt d'institucions i de regles per tal d'incentivar i de transmetre aquests valors a través de les

¹⁶ Sovint s'esmenta com a característica de les empreses d'un districte industrial el fet de pertànyer a un mateix sector industrial. Tanmateix, això s'ha d'entendre més en el sentit de *filière* que en el de propi sector o branca: "Las empresas del distrito pertenecen generalmente al mismo sector industrial, pero éste debe entenderse en un sentido amplio. En los estudios sobre distritos industriales, la expresión 'sector téxtil' engloba igualmente la maquinaria y los productos químicos necesarios para la industria textil, así como diversas actividades de servicios de las que no puede prescindir. A este respecto, Marshall distinguía entre industria principal y industria auxiliar; algunos otros expertos prefieren hablar de líneas o incluso de sectores integrados verticalmente" (BECATTINI, 1994, pàg. 43).

generacions. Entre aquestes institucions es troben el mercat, l'empresa, l'església, l'escola, però també les autoritats locals, les organitzacions polítiques i sindicals, així com altres associacions públiques i privades de tipus econòmic, polític, cultural, assistencial, religioses i artístiques.

Una de les condicions de la competitivitat del districte industrial és la tendència a reorganitzar constantment els seus recursos humans. Pel fet mateix d'oferir una gran quantitat d'activitats professionals, és freqüent que l'individu canviï sovint de tipus d'activitat. Així, una part de la millora de la productivitat s'explica no pel progrés tecnològic sinó per aquest transvasament continu de treballadors, que en el seu recorregut a través de diferents empreses i activitats, aporten el seu bagatge professional. Així, l'especialització del treballador no es perd totalment quan passa d'una empresa a una altra, ja que continua formant part del bé públic que Marshall anomena "atmosfera industrial".

Aquesta **atmosfera industrial**, seguint a CLIMENT (1997, pàg. 97), la podem identificar a un "conjunt de coneixements i habilitats tècniques especialitzades, un *saber fer* propi que s'ha anat generant i difonent al llarg del temps, tant a través de la pràctica quotidiana en les empreses com per mitjà de l'educació formal en els centres d'ensenyament, instituts de formació professional i escoles tècniques, que funcionen estretament connectats a aquelles [empreses]". És important subratllar que aquest *saber fer* integrant de l'esmentada "atmosfera" es refereix també a la capacitat de creació i direcció d'empreses, a l'esperit d'iniciativa i a l'actitud favorable a la innovació i al progrés.

Com són els empresaris del districte industrial? BECATTINI (1994, pàg. 46) considera "empresaris purs" (i posa com a exemple els *impannatori* de Prato) els que actuen de la següent manera: "d'una banda segueixen molt de prop els esdeveniments que es produeixen en el mercat mundial dels productes fabricats en el districte; d'altra banda intenta constantment perfeccionar el seu propi coneixement del districte en tant que entitat productiva i socio-cultural. El

seu paper principal és traduir totes les potencialitats contingudes en l'herència històrica del districte en productes comercialitzables. (...) El seu principal 'immobilitzat' és conèixer només un únic districte".

A més de la competència entre les empreses que realitzen la mateixa fase del producte, són importants les relacions de cooperació i solidaritat, referides sobretot a l'accés a la informació i a serveis empresarials, la comercialització i el desenvolupament tecnològic. Aquesta cooperació pot prendre forma d'acords temporals o bé de constitució d'associacions empresarials i de participació en instituts tecnològics i centres d'empreses.

Pel que fa al mercat de treball, al marge de l'alta mobilitat esmentada més amunt, cal insistir en la seva elevada flexibilitat, en el qual l'autoocupació, el treball parcial i precari i l'economia submergida, que segons els analistes del cas italià no serien viscuts com a fenòmens de sobreexplotació sinó valorats com a formules que convenen tant a l'empresa a causa de la inestabilitat de la demanda com a la variable disponibilitat de temps dels treballadors, i per tant acceptat per aquests com a formant part de les regles del sistema¹⁷.

A partir de la seva caracterització inicial com a eina conceptual extreta del cas italià, el concepte de districte industrial tingué al llarg dels anys vuitanta un èxit realment impressionant. PIORE i SABEL (1984) consideraren el districte industrial la forma genuïna d'expressió del nou mode d'acumulació d'especialització flexible. D'altra banda, es generalitzaren els estudis tractant d'identificar formes similars en la major part dels països que ajudessin a precisar el concepte, a interpretar l'evolució i dinàmica dels sistemes industrials locals i a orientar les polítiques. És el cas dels treballs recopilats per la Organització Internacional del Treball el 1990 per a diferents països europeus (PYKE-BECATTINI-SENGENBERGER, 1992; SENGENBERGER-LOVEMAN-PIORE, 1992; PYKE-SENGENBERGER, 1993); i també els de SCOTT (1988a i 1988b) en el cas de nord-americà, de França (COURLET-PACQUEUR 1994), Espanya (EXCEL, 1993), i Portugal (CAETANO, 1995).

¹⁷ Hom retroba, en aquesta característica, un element més "prefordista" que no pas "postfordista", en un context sòcio-laboral típicament paternalista també "pre-".

3.3.2.1.2 Els sistemes productius locals

El concepte de districte industrial s'ha utilitzat tant, i de vegades de forma abusiva, en la literatura de la geografia industrial que s'ha desdibuixat el seu perfil. No totes les aglomeracions d'empreses petites especialitzades en un tipus de producte o sector es poden considerar districtes industrials. D'aquí la pertinència de recollir el concepte i la tipologia de sistemes productius locals (GAROFOLI, 1995, 1991) o de sistemes de petites empreses (GAROFOLI, 1994).

Garofoli està especialment interessat en les modalitats de desenvolupament en les àrees d'economia perifèrica¹⁸. En aquestes àrees basades en empreses petites i mitjanes, "l'homogeneïtat de l'estructura productiva i social en un àmbit territorial restringit garanteix l'atenyiment d'elevats graus d'especialització productiva, d'innovació tècnica, de professionalitat dels treballadors, i garanteix (...) l'atenyiment dels avantatges de la gran dimensió (economies d'escala) i de la petita dimensió (flexibilitat productiva)" (GAROFOLI, 1995, pàg. 23). En l'estudi que reproduïx aquest llibre, que fou publicat en una primera edició el 1983, mostra com les característiques que s'havien descrit com a pròpies de la "Tercera Itàlia" es troben també a Llombardia, on identifica 28 sistemes productius locals, és a dir, en àrees perifèriques d'una de les principals "àrees centrals" d'Itàlia.

Quines són les característiques dels sistemes productius locals o sistemes de petites empreses? Seguint a GAROFOLI (1994, pàg. 60-61): (1) una

¹⁸ Caracteritzades per la presència difosa de petites i mitjanes empreses, l'especialització productiva en sectors considerats endarrerits, alta taxa de natalitat i mortalitat d'empreses, àmplia mobilitat social, altes taxes d'activitat i elevada mobilitat en el treball i de treball submergit. L'element que les diferencia respecte a les àrees "centrals" és que tenen uns costos de reproducció de la força de treball més baix degut a que aquests s'internalitzen en gran mesura dins el nucli domèstic. Aquestes àrees perifèriques es distingirien tant de les àrees centrals (en el cas italià, el nord-oest del país), caracteritzades per la presència de grans empreses, que han dirigit el desenvolupament econòmic italià dels anys 50 i 60; com de les àrees marginals, de subdesenvolupament relatiu i economia i societat disgregades, i organitzades en forma de dependència respecte a objectius externs (el cas paradigmàtic seria el Mezzogiorno) (GAROFOLI, 1995, pàg. 21-23).

especialització productiva a nivell local, al voltant d'una producció típica i fonamental per a l'economia local; (2) la producció local del producte o segment en què està especialitzada és prou important com per representar un percentatge significatiu de la producció nacional; (3) hi ha una divisió del treball entre les empreses del sistema local; (4) hi ha moltes empreses petites i mitjanes sense cap empresa líder, on no es dona per tant una situació de monopsoni en el mercat de subcontractació i on és freqüent un tipus de comportament del tipus de "prova i error" que pot portar a que algun agent econòmic trobi solucions adequades i que aquestes siguin imitades per la resta dels agents; (5) l'especialització productiva per part de l'empresa i de l'establiment afavoreix l'acumulació de coneixements específics, facilita la introducció de noves tecnologies i augmenta l'autonomia de l'empresa i del sistema; (6) la ràpida circulació de la informació relativa als mercats de venda, a les tecnologies utilitzables, a les noves matèries primeres, als components i als productes semi-acabats que es poden utilitzar, i a les noves tècniques comercials i financeres és garantida per la formació d'un sistema d'informació eficaç a escala de l'àrea, cosa que transforma els coneixements de cada agent en un patrimoni comú de l'àrea; (7) existeix una professionalitat difosa dels treballadors, resultat d'una sedimentació històrica dels coneixements; (8) les relacions cara a cara entre els agents afavoreixen la difusió en cascada de les millores tècniques i organitzatives; (9) la flexibilitat productiva es recolza en les característiques típiques de la "formació social perifèrica" (descrita per BAGNASCO, 1977; BAGNASCO i PINI, 1981).

De fet, GAROFOLI (1995, 1991,1994) introdueix una interessant tipologia de sistemes productius locals en funció del grau d'articulació i de capacitat de generar processos de desenvolupament autònoms localitzats, i distingeix entre *àrees d'especialització productiva*, *sistemes productius locals* pròpiament dits, i *àrees-sistema*.

Les **àrees d'especialització productiva** consistirien en zones de preeminència de petites empreses especialitzades en un sector productiu, en les que no es donen interrelacions productives entre elles. L'estructura del

sistema productiu és per tant de tipus horitzontal, ja que totes les empreses són competidores en el mercat. L'origen més comú seria el derivat de processos de descentralització productiva, amb predomini d'empresaris externs o d'establiments que depenen d'empreses de fora de l'àrea. La formació d'una àrea d'aquesta es deu normalment a l'elevada disposició de treball (sovint femení), de la flexibilitat del mateix i a la disponibilitat de sòl a baix preu. L'articulació de les figures socials és reduïda, i genera només una subcontractació de capacitat cap a petits tallers artesanals i treballadors a domicili. Aquests sistemes locals no estan en condicions de dirigir el seu propi desenvolupament, les seves estratègies són adaptatives recolzades en el menor cost del treball i la seva flexibilitat.

En els **sistemes productius locals** moltes de les empreses produeixen la mateixa mercaderia, de manera que s'hi dona una forta competència horitzontal. A diferència de la categoria anterior, les interrelacions entre les empreses estan molt esteses, si bé són pràcticament només de tipus intrasectorial i impliquen cada vegada més subcontractació d'especialitat; no hi ha, per tant, integració productiva entre els diferents sectors. El sistema productiu està força més estructurat, en la mesura en què "s'hi ha realitzat una sedimentació històrica de la cultura tècnico-professional que permet controlar les 'modificacions' de les tècniques productives amb ajustaments tècnics marginals" (GAROFOLI, 1995, pàg. 84). S'acostuma a produir una identitat socio-cultural entre el moment productiu i el moment polític-decisional, de manera que sorgeixen demandes d'intervenció de les administracions locals per part de les forces socials i per tant és possible l'aparició d'una política econòmica local.

L'**àrea-sistema** representa el sistema local més evolucionat. El tret definitori és la presència d'una intensa divisió del treball entre les empreses que diversifica progressivament el sistema productiu local. Les interrelacions entre les empreses són molt accentuades, tant intrasectorials com intersectorials. La complexitat del sistema arriba a la formació d'un sector que produeix béns d'equip necessaris per a la fabricació del producte final que caracteritza l'àrea,

cosa que garanteix el control de les tècniques de producció. El procés de transformació de l'àrea adquireix les característiques del model de desenvolupament de tipus intensiu. Aquest procés és ja autocentrat, fonamentat en l'ús de recursos locals (empresaris, treballador qualificats, tecnologia local, ...) i normalment no hi ha empresaris externs. El sistema local està doncs en condicions de dirigir el seu propi procés de transformació. Aquest tipus, l'àrea-sistema, és el que es correspon amb el concepte de "districte industrial" pres en sentit estricte.

Garofoli considera que és possible un **camí de desenvolupament** que porti d'àrees d'especialització productiva a àrees-sistema, si bé no necessàriament aquest sigui el punt al que arribin totes. Igualment, el fet que un sistema productiu local tingui les característiques d'àrea-sistema no vol dir que tingui garantida la perpetuació del seu desenvolupament: modificacions externes a l'àrea (especialment les referides al mercat internacional, o vinculades a salts tecnològics) i/o internes a l'àrea com "la desaparició de les condicions que estan a la base de la formació i el desenvolupament de l'àrea-sistema o l'adopció de polítiques errònies, o la no adopció de les polítiques necessàries per a la consolidació de l'àrea" poden implicar la desestructuració de l'àrea (GAROFOLI, 1994, pàg. 68, nota 9).

Quines són les **condicions socio-econòmiques necessàries per al desenvolupament** dels sistemes productius locals? Cal l'existència de i) una formació social a nivell territorial prou homogènia pel que fa als comportaments culturals i una mobilitat social elevada. D'aquí se'n deriven un notable consens social i una flexibilitat del mercat de treball considerable (és a dir, difusió de treball a temps parcial, del treball a domicili i submergit, del "*destajo*") que facilita una determinada ètica del treball i del sacrifici; i ii) un teixit social i productiu molt determinat, capaç de garantir la flexibilitat socio-productiva del sistema, l'acumulació de coneixements, una professionalitat difosa en tota l'àrea i la circulació de la informació¹⁹.

¹⁹ Entre les característiques que garanteixen la flexibilitat del sistema hi ha l'alt grau de renovació de les empreses i el naixement d'un nou empresariat. La flexibilitat del sistema permet el següent: "La misma capacidad de emprender y organizar es extremadamente flexible

Garofoli assenyala també els **factores d'èxit** dels sistemes productius locals. La flexibilitat productiva i les economies d'escala a nivell de l'àrea són els elements fonamentals de l'àrea-sistema o districte industrial. Ambdós estan determinats per una sèrie de variables que constitueixen els factors d'èxit dels sistemes productius locals. La flexibilitat està basada en la petita dimensió dels establiments, en les interrelacions entre les empreses i en la rapidesa que mostra el sistema en les seves respostes i adaptacions. Ens trobarem amb factors que garanteixen la flexibilitat vinculats a l'estructura social de l'àrea i uns altres relacionats amb l'estructura productiva.

Respecte a les variables vinculades a l'estructura social, cal esmentar: a) una articulació social pronunciada, que afavoreix la mobilitat social; b) el naixement d'un nou empresari; c) el consens social, garantit per la possibilitat "virtual" de trobar feina en el mercat local; d) la professionalitat dels treballadors, com factor fonamental; e) la flexibilitat del mercat de treball. Les variables lligades a l'estructura productiva són: a) una estructura productiva articulada; b) una creixent divisió del treball entre les empreses; c) taxes elevades de renovació de les empreses, factor que també es considera essencial.

Les economies d'escala internes a l'àrea són conseqüència de les relacions entre les empreses locals. Aquestes interrelacions són de tipus intrasectorial i intersectorial. Les primeres donen lloc a una especialització per fase de producció o per tipus de treball a l'interior d'un mateix sector; les segones augmenten la integració vertical a l'interior del sistema productiu local i faciliten la utilització de noves matèries primeres i components produïts dins de l'àrea. El sistema local es fa així progressivament més complex, i s'amplia cap a la producció de tecnologia i cap als serveis a les empreses.

y reciclable: si un empresario quiebra, no sale del circuito social, sino que, por medio de una oportuna reconversión, entra en una nueva sociedad, se convierte en agente comercial, organiza el trabajo para otros, abre una nueva pequeña fábrica, se lanza a la producción de componentes, etc. En suma, en el sistema productivo local no hay despilfarro del factor organizativo y empresarial" (GAROFOLI, 1994, pàg. 62-63; i -en italià- 1995, pàg. 87).

Un darrer factor d'èxit és el sistema d'informació referit als mercats de venda, les tecnologies alternatives disponibles, les matèries primeres, les noves tècniques comercials i financeres.

Hi ha també uns punts febles a l'interior dels sistemes productius locals: a) sovint no estan orientats per al mercat; b) normalment la terciarització és massa feble, sobretot pel que fa als serveis a les empreses; c) la política de crèdit no és adequada a les exigències del sistema local; d) el sistema productiu local tenen un pes reduït en termes contractuals, en relació a la política econòmica nacional i respecte a la política d'intervenció de les regions i altres organismes públics; e) sol donar-se una discontinuïtat entre la capacitat productiva de l'àrea i la capacitat d'articular una estratègia per al sistema a nivell local, degut justament a la gran atomització dels agents.

Aquest darrer punt l'expressa GAROFOLI (1994, pàg. 71):

Este sistema permite la flexibilidad productiva, pero impide en general, probablemente a causa del individualismo exacerbada de los empresarios locales (que no permite tener una visión de la situación a largo y medio plazo), que se manifieste un "cerebro director" a la altura de la capacidad productiva del sistema local.

Un cop s'ha consolidat i desenvolupat un sistema productiu i ha adquirit les característiques d'àrea-sistema, aquest està en condicions de dirigir el seu procés de transformació, però això no vol dir que tingui la supervivència garantida. Per GAROFOLI (1994), les condicions de supervivència són dinàmiques, és a dir, tenen relació amb un model de canvi continu, tant pel que fa a les interrelacions internes a l'àrea (relacions entre les empreses, relacions amb l'entorn i amb les institucions) com a les interrelacions externes (amb el mercat, amb altres àrees competidores, amb altres sistemes territorials). Això té per tant conseqüències evidents per a la situació del sistema en a divisió territorial del treball. El canvi i la innovació constitueixen les condicions de supervivència del sistema local.

Cal per tant una estratègia de transformació del sistema local; això implica una capacitat per comprendre la posició relativa del sistema local i de preveure la seva evolució a mig i llarg termini. Com que les empreses individuals no tenen normalment aquesta capacitat, apareix la necessitat de l'existència de nivells de decisió que depassin els de les empreses i també l'oportunitat de polítiques que valoritzin encara més les relacions entre economia i institucions locals.

La adopción de una estructura siempre más sistémica, que refuerce los vínculos entre las empresas y las relaciones con el medio local hasta el punto de hacer de la especificidad local el factor fundamental de localización y de desarrollo, es una condición esencial para la consolidación de los sistemas de pequeñas empresas. (GAROFOLI, 1994, pàg. 72)

Entre les variables determinants per a la *consolidació del sistema local* que es poden controlar des de l'interior de l'àrea hi ha les següents:

a) la *innovació tecnològico-organitzativa*, que assumeix la forma de procés continu, acumulant els efectes de petits canvis tecnològics. Aquesta innovació tecnològica no prové només de la difusió territorial, sinó que molt sovint és producte del sistema local, sobretot en els casos en que es produeix la maquinària necessària per a la producció del bé típic de l'àrea.

b) el *sistema d'informació*, que garanteixi una circulació ràpida de les informacions, el coneixement dels mercats, i la difusió de les informacions sobre la tecnologia i els inputs. Això és bàsic per a una avaluació correcta de les perspectives de desenvolupament de les empreses locals.

c) la *capacitat de control del mercat*. El reforçament de la capacitat comercial del sistema d'empreses locals és determinant per a l'autonomia del sistema local i l'oportunitat per a la introducció de nous productes.

d) les *forces de regulació social*, que operen a l'exterior del mercat i que depenen d'una fructífera integració entre les institucions i l'economia local. Els centres de control de qualitat, els centres tecnològics, els centres de serveis constituïts a base d'acords entre les autoritats locals i els consorcis

d'empreses, els centres de formació professional i les institucions d'enllaç escola-mercat de treball; les institucions que regulen la competència entre les empreses, i faciliten la introducció de nous productes i processos en lloc de què la competència es basi en els costos de producció.

És en aquest marc que pot ser interessant preguntar-nos per les causes de la crisi dels districtes industrials clàssics, els que va reconèixer Alfred Marshall. Garofoli creu que a l'hora d'analitzar-ho cal fer tres tipus de preguntes, sobre: a) les característiques de l'estructura econòmica i social, b) les estratègies del sistema local pel que fa a la seva situació en la divisió territorial del treball, i c) les formes de regulació social dels sistemes productius locals.

La consideració de l'estructura econòmica i social dels districtes i dels països en els que estan localitzats pot explicar la desaparició de la mobilitat social (i per tant de les oportunitats d'accés a la posició de petit empresari):

Una estructura productiva estabilizada desde hace tiempo sobre sectores extra-agrícolas y una estructura del empleo fuertemente orientada hacia el trabajo asalariado dificultan el acceso al trabajo autónomo y la formación de un micro-empresariado, que son los elementos que constituyen normalmente el motor de un nuevo empresariado industrial (GAROFOLI, 1994, pàg. 76).

L'estructura industrial pot ser també un obstacle per a l'èxit de noves empreses. Això és així quan dominen els sectors amb forta intensitat de capital i les empreses de tipus gran i mig.

Estratègies errònies d'inserció del sistema en la divisió territorial del treball són també considerades a la base de la crisi d'alguns districtes industrials històrics. Per PIORE i SABEL (1984) i ZEITLIN (1985), aquests districtes haurien fet el pas de forma "acrítica" des de la producció flexible a la producció massiva; aquesta transformació fou també propiciada pels governs, que afavoriren la fusió d'empreses i reconversions industrials (ZEITLIN, posa l'exemple de la regió de Lyon i les conseqüències de la política industrial del govern francès).

En altres districtes desaparegueren les formes de regulació social que anteriorment havien contribuït en gran mesura a l'èxit del sistema de petites empreses. En aquest sentit, ZEITLIN ha posat de relleu el paper que tingueren a principis de segle les autoritats locals en garantir la mobilitat dels recursos, protegint les empreses dels contracops que poguessin venir del mercat, i facilitant l'accés a nivells d'especialització i de coneixement que no podien atènyer per elles mateixes, i disciplinant la competència a través del control de qualitat dels productes i de l'estabilitat dels salaris²⁰. Per la seva banda, també els empresaris creen institucions destinades a garantir la prosperitat de l'àrea (allotjament per a treballadors, residències per jubilats, escoles professionals, mútues de treball) per tal de reforçar el sentiment de pertanyença a la comunitat local i mantenir unes condicions ambientals favorables a la supervivència del districte (com a Mulhouse).

3.3.2.1.3 La desintegració vertical i els nous complexos de producció

Allen J. Scott, Richard Walker i Michael Storper són els principals teòrics d'un enfocament basat en l'anàlisi econòmica dels nous processos de producció i les implicacions espacials d'aglomeració i de "ressorgiment de les economies regionals" que segons ells comporta. Es basen en primer lloc en l'anàlisi empírica de l'experiència de Los Angeles com a espai on es manifesten aquests nous fenòmens (SCOTT, 1988a), però incorporen també en les seves anàlisis l'explicació dels nous espais productius emergents (SCOTT, 1988b) amb la voluntat clara de formalitzar una teoria alternativa que expliqui com els fenòmens que analitzen són generalitzables arreu ja que es deriven de la pròpia lògica de la fase actual del desenvolupament del capitalisme.

Això és el que expressen STORPER i WALKER (1989, pàg. 3) de forma explícita:

²⁰ ZEITLIN esmenta "els sistemes d'assegurança contra l'atur de Saint-Étienne, les escoles de formació professional a Remscheid, Solingen, Saint-Étienne; els sistemes de control de qualitat de Lyon i Saint-Étienne; el control de la durada de la jornada de Saint-Étienne. Hom podria posar en la mateixa categoria, per exemple, l'Escola d'Arts i Oficis de Manresa,

We propose thoroughly rewrite location theory from the standpoint of political economy, and, in so doing, to leave location theory behind in favor of geographical and territorial industrialization. (...) Our primary aim is to move towards a synthesis to replace the neoclassical one locked into position by Isard (1956, 1969) and never fully supplanted by such challengers as behaviorism or systems theory.

STORPER i WALKER edifiquen el seu cos teòric a partir de quatre perspectives: la primera és la teorització de la localització industrial com a un procés de desenvolupament industrial en un context espacial ("industrialització geogràfica"); la segona és la consideració del paper dels llocs en la dinàmica del capitalisme (o "desenvolupament territorial"); la tercera és l'intent d'unificar la industrialització territorial i geogràfica (és a dir, els temes que s'havien tractat separadament com a "localització industrial" i "desenvolupament regional") en un únic marc explicatiu; la quarta, finalment, és com a teoria social, per a l'elaboració de la qual reivindiquen el paper clau de la geografia (pàg. 4-5).

En la seva anàlisi, "la profesionalidad y el espíritu de comunidad tan apreciado por los italianos se desvanecen (...) en beneficio de los efectos de aglomeración, las economías de gama y el descenso de los costes de transacción ocasionados por la floración de empresas complementarias en la misma área metropolitana" (BENKO i LIPIETZ, 1994a, pàg. 33).

En efecte, si bé tenen en compte l'enfocament regulacionista, parteixen per a la formalització del seu model de les anàlisis neo-marxistes i neo-clàssiques de la producció industrial i de la divisió social del treball, i tenen la virtut d'integrar en el paradigma de l'especialització flexible tant els desenvolupaments dels districtes industrials italians com les aglomeracions d'empreses *high-tech*.

L'element clau de la seva formulació és l'afirmació que sota determinades condicions, que són les predominants avui en dia després del règim d'acumulació fordista, la millor fórmula que tenen les empreses d'aconseguir optimitzar la producció és la desintegració vertical. Per això parteixen de la consideració de l'empresa industrial com a institució social viva, i segueixen a COASE (1937) quan considera que una empresa internalitzarà progressivament les transaccions fins que el cost d'organitzar una nova

transacció internament iguali el cost de portar a terme la mateixa transacció externament en el mercat. A partir d'aquí, consideren que les empreses cercaran estructures transaccionals internes que equilibrin els efectes d'escala i de gamma (*scope*) amb els preus de mercat dels *inputs* i *outputs* (SCOTT, 1988b). Així, la producció és considerada en general com un sistema coordinat de jerarquies internes i de mercats externs (WILLIAMSON, 1975)²¹.

SCOTT introdueix a continuació el concepte de divisió social del treball, per tal de significar "el fraccionamiento de la actividad económica en unidades especializadas independientes, o dicho de otra forma, la desintegración vertical de la producción" (SCOTT, 1994, pàg. 105). Aquest concepte és clau en el seu plantejament, ja que en la mesura que avança la desintegració vertical, "so production systems become steadily more externalized and hence, in organizational terms, more flexible".

Però quines són les condicions en què es dona la divisió del treball? En primer lloc, a) en sectors en què existeixen una multiplicitat de tasques de producció, la coordinació efectiva dels quals comporta dificultats de gestió; b) la desintegració (tant vertical com horitzontal) es produirà per tant allí on són reduïdes les economies internes d'escala i de gamma; c) allí on els mercats són competitius i on els productes estiguin sotmesos a una continua diferenciació i a condicions econòmiques imprevisibles; d) finalment, allí on la demanda de productes finals sigui molt gran, ja que activitats econòmiques cada vegada més especialitzades podran trobar nínxols de mercat (SCOTT, 1994). La desintegració vertical és també una resposta habitual en situacions en què prevalen mercats de treball segmentats (SCOTT, 1988a).

SCOTT sosté que allí on es dona la divisió social del treball es generaran amb força economies externes: degut a l'especialització dels productors i a l'eliminació de les economies de gamma internes, els costos de producció tendiran a disminuir i el cost dels inputs també seran reduïts. Aquestes economies són més importants allí on preval la diferenciació dels productes i

²¹ El fet de partir d'aquestes bases teòriques ha portat alguns autors a anomenar aquests model "paradigma Coase-Williamson-Scott" (BENKO i LIPIETZ, 1994a).

on per tant els productors estan obligats a canviar constantment de proveïdors i de subcontractistes.

Naturalment, les relacions entre els establiments industrials esdevenen molt intenses en aquesta lògica, i és important ressaltar que els costos derivats d'aquestes relacions depenen de la distància (tant els de transport de mercaderies com els originats per contactes cara a cara), de manera que hi ha una gran pressió per tal que els productors es localitzin ben a prop uns dels altres per tal de reduir els costos de transacció. Aquesta necessitat d'aglomeració serà més gran per als productors que tinguin interaccions de petita escala, variables en els seus continguts i en els seus interlocutors. SCOTT (1994, pàg. 108-109) ho posa així:

Así, en muchos casos las economías externas latentes creadas por la división social del trabajo se actualizan solamente mediante una estrategia de localización en la cual son transformadas y percibidas por los productores bajo la forma de economías de aglomeración, es decir, mediante agrupamientos geográficamente polarizados de la actividad productiva.

SCOTT (1994, pàg. 108) equipara aquestes aglomeracions als districtes industrials marshallians. Per ell és important ressaltar que la dinàmica del sistema productiu engendra aglomeracions de capital i de treball gran escala. De la mateixa manera que els districtes industrials estan envoltats de barris residencials per als treballadors, cal tenir present que la connexió entre la divisió social del treball i l'aglomeració està a l'origen de la ciutat en el capitalisme. Donat que les ciutats modernes es caracteritzen per les extenses xarxes d'interaccions, es converteixen en "focus especialment intensos de l'activitat empresarial i de la innovació".

Cal tenir en compte que quan els autors esmentats usen la paraula "industrial" es refereixen a qualsevol procés de producció "en el que el capital i el treball es combinen per produir mercaderies amb l'objectiu d'obtenir un benefici. Aquests productes poden ser béns materials, com l'automòbil, els electrodomèstics o fins i tot els components electrònics, o bé poden ser serveis immaterials, com un consell o una informació" (SCOTT, 1994, pàg. 104).

Aquest és també el sentit que li donen BENKO i LIPIETZ (1994a), per qui industrial significa "indústriós", i posen com a exemple La Défense, Wall Street, o el barri dels editors de St-Germain-des-Prés²².

El concepte de districte en SCOTT és també "flexible" pel que fa a l'escala geogràfica. Així, un districte pot coincidir amb un barri (cas de la indústria d'armes i de joieria de Birmingham), o bé es pot estendre al llarg d'una àrea metropolitana (indústria aeroespacial de Los Angeles), i fins i tot pot abastar un bon nombre de ciutats d'una regió (la indústria de l'automòbil de Michigan, Illinois i Ohio).

A més, també ens podem trobar amb diversos districtes industrials en la mateixa àrea metropolitana, ja que per l'augment de la grandària d'aquestes apareixen diverses economies d'urbanització, ja sigui per reducció dels costos de les infraestructures o per ampliació del mercat de treball. En aquests casos, l'efecte és un gran impuls al procés de desenvolupament de l'aglomeració en el seu conjunt.

En la fase actual de producció, les formes flexibles de producció i del mercat de treball haurien comportat un retorn de l'aglomeració i del creixement urbà. Tres tipus d'activitats es beneficiarien d'aquestes dinàmiques d'aglomeració vinculades a les economies d'urbanització: la indústria artesanal basada en l'habilitat, la indústria d'alta tecnologia, i els serveis financers i a les empreses (SCOTT, 1988b, 1994; SCOTT i STORPER, 1992). Sovint s'esmenta també el cas de Baden-Württemberg, on grans empreses punteres com la Bösch es basen en xarxes de subcontractació i de proveïdors per aconseguir flexibilitats i excel·lència innovativa (SABEL i al., 1987).

²² "se presiona sobre ellos, se dispara el precio del metro cuadrado, porque para estar en el centro de la información no es suficiente consultar una terminal de ordenador, es necesario estar allí donde están los demás, es preciso comer juntos, intercambiar o sonsacar confidencias, es decir, bañarse en una atmósfera, la palabra clave de la concepción marshalliana del distrito" (BENKO i LIPIETZ, 1994, pàg. 22). Però és també el cas dels mercats: és també una aglomeració d'empreses, un districte, el que abasteix l'àrea circular en el model dels llocs centrals (idem, pàg. 24).

Així, el fet de veure's beneficiats per aquestes economies explicaria el gran desenvolupament dels sectors artesanals intensius en disseny com la confecció, el moble, la joieria, ceràmica, productes esportius, el cuir i el tèxtil - i també la indústria de dibuixos animats de Hollywood - en dos tipus de localitzacions: les àrees centrals de les grans regions metropolitanes com Nova York, Los Angeles, París i Londres; i àrees d'antiga industrialització artesanal de la Tercera Itàlia, Grècia, Portugal, Alemanya i Espanya.

La indústria d'alta tecnologia ha donat lloc a molts pols de creixement en zones pròximes a grans centres urbans però poc afectades abans per la industrialització (els anomenats "nous espais industrials" en la dècada des vuitanta), com el Silicon Valley, la ruta 128 prop de Boston, el "corredor" de la M4 prop de Londres, l'Orange County, i també tecnopols com Grenoble, Toulouse i Sophie-Antipolis a França.

Els serveis financers i a les empreses són les altres activitats de més gran creixement, i s'aglomeren al centre de les gran ciutats; són aquests els serveis que caracteritzen les "ciutats globals" com Nova York, Londres i París.

SCOTT (1988a) situa Los Angeles com la ciutat més representativa de l'era de producció flexible, en tant que presenta exemples dels tres tipus de "districtes" esmentats.

SCOTT dóna importància a la configuració dels mercats de treball, molt flexibles però també molt segmentats i amb una presència i paper important dels treballadors immigrants que treballen en el sector submergit, a l'hora d'explicar el desenvolupament de l'aglomeració industrial a les grans ciutats metropolitanes.

En contra d'algunes interpretacions de la teoria de la nova divisió del treball, l'expansió dels mercats internacionals ha estat una de les raons de la resurrecció dels districtes industrials marshallians a les ciutats d'Europa i Estats Units. Així, els mateixos processos que han portat a la descentralització de

determinades activitats són també responsables de la intensificació de la divisió social del treball i per tant de l'aglomeració d'altres subsectors en les grans ciutats, entre ells els de més valor afegit. Però a més, les grans metròpolis dels països centrals són també centres d'indústries submergides i de baixos salaris, que es proveeixen de treball barat importat del tercer món.

Com a resultat dels processos d'aglomeració analitzats, sorgeix una determinada concepció de l'espai econòmic, que formaria un *puzzle* de regions productives interconnectades entre elles:

The emerging world economy can in our view be thought of as a mosaic of specialised productive regions with complex localised growth processes which are nonetheless increasingly dependent on other regions" (SCOTT i STORPER, 1992, pàg. 4).

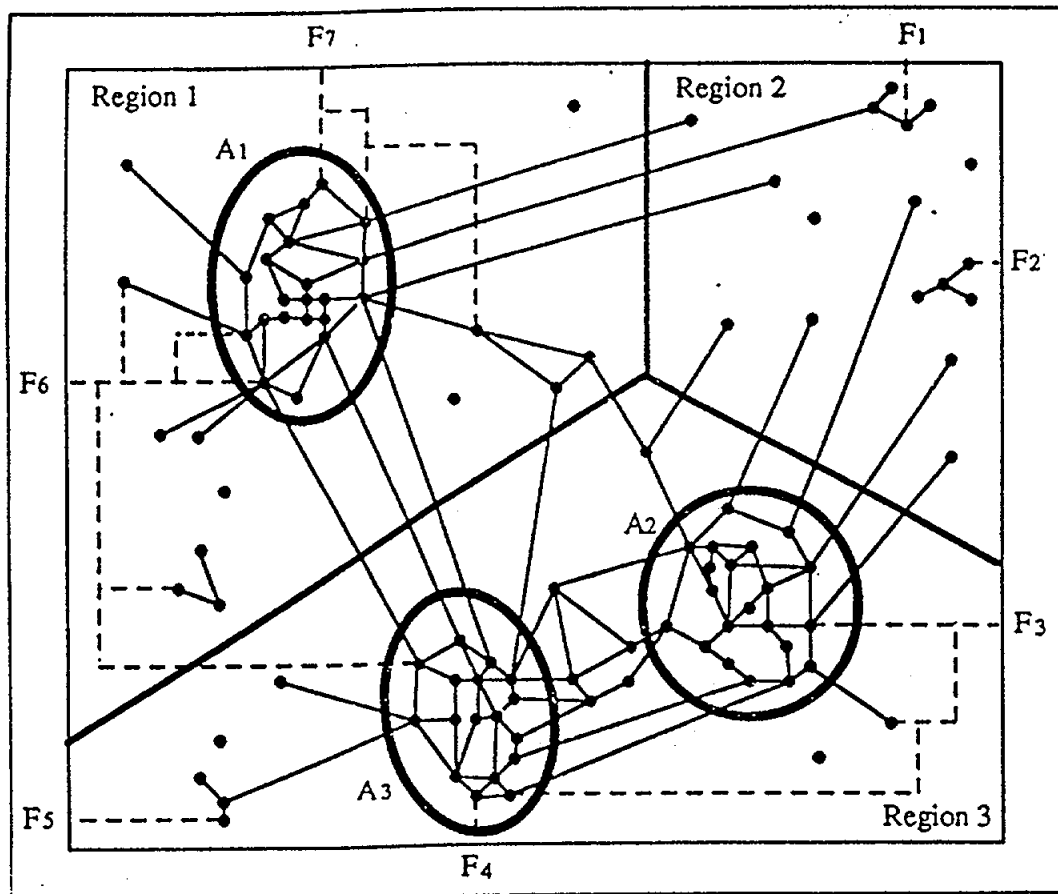
Una esquema d'aquest *puzzle* format per establiments, aglomeracions, empreses i regions el trobem en la figura 3.9.

3.3.2.2 Les crítiques a la nova ortodòxia: el debat sobre especialització flexible, districtes industrials i el caràcter de l'aglomeració

Les teories esmentades anteriorment han estat objecte de debat, que en alguns casos s'ha portat sobre l'abast de les transformacions en curs i la hipòtesi del sorgiment d'un règim d'acumulació que substitueixi el fordisme. Mentre alguns autors defensen el model d'especialització flexible com a model alternatiu al fordisme, i per això es parla de postfordisme, altres consideren que el règim fordista pot adaptar-se i sobreviure de forma més flexible; per això altres autors parlen de neo-fordisme. Pel què fa a les conseqüències espacials dels processos esmentats, bona part del debat entre geògrafs ha estat recopilat a BENKO i DUNFORD (eds., 1991) i a BENKO i LIPIETZ (eds., 1994).

AMIN i ROBINS (1994) no estan d'acord en que els nous fenòmens suposin l'inici d'una nova era d'acumulació, i critiquen que es posi en la mateixa categoria fenòmens molt diferents (districtes industrials, les *tecnopolis* i els

Figura 3.9. Esquema de la relació entre establiments, empreses, complexos aglomeracions i regions.



Font: Reproduït de SCOTT i STORPER (1992)

centres industrials metropolitans) i sobretot, denunciem que es redueixi el conjunt de les transformacions en curs a un dels seus elements.

D'entrada mostren que fins i tot els districtes italians són bastant diferents entre ells, i esmenten diversos estudis que mostren fenòmens de desacceleració dels processos d'innovació i fins i tot de concentració de la propietat conduint a una integració vertical de les tasques i a la inserció de l'economia local en una divisió espacial del treball més àmplia. TOLOMELLI (1988, pàg. 8) veu en aquests fenòmens un perill per a la supervivència dels districtes industrials, ja que l'organització dels districtes es reemplaçaria per "una organització basada en grups de grans empreses, interconnectades de diferent manera, dependents de les grans empreses italianes o estrangeres". En canvi, i aquesta és la crítica de Amin i Robins, els teòrics de la nova ortodòxia no han considerat la hipòtesi que els districtes industrials siguin un fenomen transitori, que a la llarga puguin englobar-se en noves estructures concentrades i centralitzades. En tot cas, no es pot afirmar que els nous districtes tindran èxit.

La segona crítica d'Amin i Robins és la de qüestionar-se si realment els fenòmens analitzats es poden considerar realment nous. Mostren en canvi com a la Gran Bretanya, els anys 50 i 60 es donaven fenòmens de districtes industrials, i fins i tot alguns autors han considerat que "la economia britànica era de hecho una confederación de distintas economías regionales" (LOVERING 1988, citat per AMIN i ROBINS, pàg. 146). Per tant, no es pot parlar que les dues formes de divisió del treball, la tècnica i la social, es succeeixin, sinó que han coexistit en totes les etapes del capitalisme. No seria per tant tampoc possible elaborar una teoria general dels espais industrials postfordistes.

En tercer lloc, AMIN i ROBINS critiquen l'enfocament organitzatiu tecnicista que porta a assimilar el desenvolupament dels districtes industrials amb les pràctiques locals d'una multinacional especialitzada de manera flexible (que seria la responsable de la formació de nous espais industrials en sectors d'alta tecnologia basats en petites empreses que treballen subcontractades per les

empreses importants, com Silicon Valley i Grenoble), en tant que els dos tipus de desenvolupament es caracteritzen per una xarxa més o menys laxa entre compradors i venedors independents com a resultat de la desintegració vertical. Aquest plantejament obvia el fet que el districte industrial és regulat i dirigit col·lectivament a nivell local, mentre que en el cas del complex organitzat per les multinacionals, la direcció es troba en les empreses foranes.

En quart lloc, Amin i Robins critiquen que per explicar el sorgiment d'una aglomeració productiva especialitzada en un sector emergent, com Silicon Valley, calgui elaborar una teoria històrica de l'aglomeració postfordista o de l'especialització flexible, ja que es tracta del mateix tipus de fenòmens descrits per VERNON (1966) quan explica l'aglomeració en les primeres etapes del cicle de vida del producte, o per MYRDAL (1957) quan teoritza l'afluència de capitals i treball cap a un pol de creixement per l'efecte de les causes acumulatives, i el paper de la desintegració vertical i de l'espacialització en el manteniment de l'atracció i la innovació en els "estadis de maduresa".

Finalment, Amin i Robins plantegen que les discussions sobre la revitalització del món local no han de fer perdre de vista el fet que estem assistint actualment a la internacionalització i integració de les economies locals i nacionals. I que han estat justament les empreses multinacionals la principal força creadora de la nostra època, en la que ha augmentat el poder i la influència del capital global, industrial i financer (veure també AMIN, 1992). A més, en lloc de privilegiar els processos de desintegració, les estratègies desenvolupades per reforçar el seu domini haurien portat a "una integració horitzontal i vertical més acusada a través de l'adquisició del control directe, o bé per altres mitjans, en els camps de les finances, de la investigació i el desenvolupament, el marketing i de la distribució" (AMIN i ROBINS, 1994, pàg. 154).

Amin i Robins consideren doncs que les estratègies espacials depenen en gran mesura del context, i que aquest també determina la forma d'organització organitzativa i interempreses més apropiada (integració, desintegració, quasi

integració, aliances estratègiques, etc). No estariem doncs en un nou règim d'acumulació que comporta una determinada lògica espacial, sinó que "ambdues [dinàmiques espacials] són contemporànies i reflexen noves articulacions de la mobilitat global i de la immobilitat local" (pàg. 156).

Per tant consideren que el districte industrial no és el paradigma de desenvolupament del futur, i que, en canvi, les possibilitats de regeneració de les economies locals són més problemàtiques avui, en contra de la hipòtesi de la reconsolidació de la regió com la unitat de producció integrada tal com proposa SABEL (1989).

Una síntesi d'aquests arguments es troben també a AMIN i MALMBERG (1994), pels quals:

As things stand, the prospects for the weaker region - old industrial and newly industrialising - do not appear to be promising. The greater demand for organisational flexibility in the post-Fordist marketplace is not, as the localisation theorist would want it, leading to a generalised return to the region as the basic unit of economic development. If there is a certain tendency for the resurgence of Marshallian industrial districts, not only is this tendency of limited empirical significance, but it is also one which is focused in particular kinds of localities, the characteristics of which (craft traditions, informal networks and commonality of purpose, 'intact' local financial and infrastructural structures, and so on) are not readily transferable to or easily created within fragmented or externally integrated peripheral regions. (AMIN i MALMBERG 1994, pàg. 246)

En una línia similar, MARTINELLI i SCHOENBERGER (1994, pàg. 159) mantenen que "per a les empreses molt grans i per als oligopolis, producció i competència són absolutament compatibles amb un increment de la flexibilitat" i que, per tant, aquesta no es troba només en els petits sistemes productius integrats.

A més, que siguin petites no és sinònim de desintegració vertical, ja que són moltes les PIMES que estan integrades verticalment. Les grans empreses integrades poden atènyer nivells de flexibilitat en la diversitat de la seva producció gràcies als sistemes d'automatització programable. També poden externalitzar determinades fases de la seva producció a través de la

subcontractació, però els llaços que es creen són més jeràrquics que no pas horitzontals. Les formes de flexibilitat derivades de la desintegració no són necessàriament de naturalesa no jeràrquica o competitiva: per una banda "una producció flexible desintegrada és plenament compatible amb l'existència de relacions jeràrquiques i d'explotació entre empreses" (pàg. 164), i a més l'empresa integrada també es pot beneficiar de la segmentació del mercat de treball, per exemple a través de localitzar determinades funcions d'acord amb les característiques del mercat de treball.

MARTINELLI i SCHOENBERGER posen també en relació l'èxit dels districtes italians amb la conjuntura italiana dels anys setanta i les especificitats locals. Assenyalen com la caiguda de la demanda, produïda per la competència de nous països industrialitzats, per la caiguda del dòlar i per la revitalització de l'economia d'alguns països occidentals, ha provocat el tancament de fàbriques i un procés de reconcentració, ja als anys vuitanta.

Esta reconcentració no se produce a nivel de la propia producción, que se mantiene fragmentada, sino en las etapas que la preceden y la siguen. Las funciones estratégicas más importantes de dirección y gestión financiera están cada vez más concentradas en un pequeño número de grandes empresas, que son las que están en contacto directo con el mercado, a la cabeza de un sistema ramificado y cada vez más estructurado de proveedores casi cautivos, y que recuerdan a las grandes empresas de otros sectores que han adoptado estrategias productivas descentralizadas. Este reforzamiento de las relaciones jerárquicas ocurre sobre todo a través de acuerdos contractuales e informales, pero también en algunos casos mediante un control financiero directo. (MARTINELLI i SCHOENBERGER, 1994, pàg. 170)

Aquestes relacions jeràrquiques ja hi haurien estat presents abans, però estaven diluïdes en la multiplicitat de les oportunitats que permetia una demanda creixent. Per Martinelli i Schoenberger una de les raons de la reconcentració és la necessitat d'exercir un control de qualitat més gran davant la competència dels nous països industrialitzats, així com la necessitat d'obtenir economies d'escala en els sectors financers, de concepció, de comercialització i de distribució per tal de controlar millor el mercat dels productes. Molts dels districtes industrials de la Tercera Itàlia serien doncs una variant històrica i geogràfica molt especial de l'acumulació flexible. Com a

model seria per ell mateix inestable davant les necessitats de racionalització, i la seva capacitat de reproduir-se més enllà de les condicions macroeconòmiques que han afavorit el seu desenvolupament.

Pels autors esmentats en aquest apartat, el tret fonamental de l'evolució de la indústria en els darrers vint-i-cinc anys seria l'augment de la concentració i del pes de les grans empreses en la configuració de l'espai econòmic. A nivell territorial, això hauria comportat un augment dels desequilibris territorials a diferents escales, tal com analitzarem en l'apartat 3.3.3.

Malgrat les posicions divergents, podem trobar punts d'acord entre les posicions que tracten d'explicar les causes i l'abast de les transformacions en curs. Per DUNFORD (1994, pàg. 222) hi ha acord sobre el fet que "el que s'havia produït era a la vegada una fractura d'un model anterior de desenvolupament, l'emergència de noves trajectòries industrials centrades en la informàtica i en les tecnologies de la comunicació, una recerca de noves estructures institucionals i socials, i una recerca de noves aliances polítiques estratègiques".

BENKO i LIPIETZ (1994b, pàg. 365-366) extreuen com a principal conclusió el retorn de l'interès per "l'organització industrial", per l'estudi de les relacions entre activitats econòmiques separades. En contrast amb les visions de fa vint anys, en les que predominava la planificació per part de l'estat i les grans empreses, avui, "l'aparent espontaneïtat dels agents en les seves iniciatives competidores sembla tenir la primera i l'última paraula". Les principals coincidències entre els autors que ressenyen es donen entorn els conceptes de "desintegració vertical" i "divisió social del treball".

L'aglomeració, amb les seves oportunitats potencials actualitzables a baix cost, seguiria sent doncs la primera condició del mercat capitalista. Benko i Lipietz especifiquen que no es refereixen tant als costos de transport com als d'informació i de transacció. La telemàtica no hauria fet disminuir el desig d'aglomeració; segueix sent necessari el "cara a cara":

En una palabra, la aglomeración es al espacio lo que el aprendizaje es al tiempo. La "atmosfera" tan frecuentemente evocada, (...) es la exacta contrapartida de la "cultura", de la "formación", de la "experiencia". Es la forma colectiva de esta experiencia creadora, es el instrumento por medio del cual los humanos se comunican sus experiencias individuales, y es la base colectiva de la subjetividad individual. (BENKO i LIPIETZ 1994b, pàg. 366)

Justament, bona part del debat actual es centra en intentar precisar l'abast i caràcter de l'aglomeració (MALMBERG, 1996). Alguns autors han posat en qüestió el caràcter predominantment local dels lligams (*linkages*) que s'estableixen en els sistemes productius aglomerats; així, McCANN (1995) conclou que una gran proporció d'empreses tenen vincles comercials molt febles amb les empreses veïnes, fins i tot quan estan localitzades en una àrea que comprèn un *cluster* important d'un determinat sector. CLARK (1993) també sustenta que la integració espacial dels lligams al voltant de xarxes localitzades a prop és menor del que hom normalment imagina.

En aquest sentit, PHELPS (1992) argumenta que no s'ha de confondre les economies externes i economies d'aglomeració. Els processos d'externalització no estan necessàriament delimitats espacialment, mentre que altres economies d'aglomeració, com les basades en la reproducció de la força de treball i les institucions que l'afavoreixen sí que ho estan.

3.3.3 Els nous espais productius i els eixos de creixement a Europa i Espanya

3.3.3.1 Globalització i localització

Enfront la visió de l'economia mundial com a *puzzle* de regions autònomes i interconnectades entre elles, de la que es deriven solucions endògenes als problemes regionals, sorgeix una altra visió que posa l'èmfasi en els desequilibris regionals que generen les transformacions produïdes des de la crisi del fordisme. Aquesta darrera visió interpreta les perspectives locals en la

fase actual de la reestructuració industrial en el context més ampli de la geografia de les corporacions, format per una barreja contradictòria de tendències tant globalitzadores com localitzadores. Aquestes tendències haurien estat a més reforçades per les normes implementades per a l'atenyiment del mercat únic a Europa (AMIN, 1992).

DUNFORD i KAFKALAS (1992a), consideren que hi ha dos tipus de processos que regeixen les transformacions en curs: al costat de processos de globalització i de la formulació d'estratègies per afrontar la competència global (que es manifestaria en el creixement de grans empreses i la construcció europea) existeixen tendències cap a la localització del desenvolupament i de les polítiques. Manifestacions d'aquestes darreres tendències serien la importància creixent de la política local, així com el paper de les micro-iniciatives i el pes creixent de conceptes d'Europa que impliquen una preponderància de les regions i la cooperació regional per sobre del paper dels estats.

Existeix una lògica de globalització, característica del món actual, que orienta la construcció europea com a pol capaç de competir amb els Estats Units i amb Japó. La mateixa lògica porta a l'emergència de grans empreses europees i al desenvolupament cooperatiu de tecnologies sistèmiques que són molt cares. Aquest és un factor més per impulsar la creació d'estructures polítiques. Aquests processos han coincidit amb l'afebliment de les nacions-estat i la disminució de la seva autonomia. Els processos de descentralització i de desconcentració s'interpreten com a adaptació a la creixent importància de l'esfera local. D'altra banda, se sol argumentar que els processos d'especialització flexible i el creixement de zones innovatives i de districtes industrials donen nova importància als llocs.

El fenomen de mundialització de l'economia ha anat acompanyat de canvis en el sistema de regulació i d'organització del sistema productiu. Així, SWYNGEDOW (1992) atribueix l'origen de la intensa competició per atreure capital mundial a la crisi del sistema de Bretton Woods i la seva substitució per

un sistema de *quick fix* de moviment ràpid de diners. Aquestes estratègies de moltes ciutats van comportar un gran augment de l'acumulació localitzada, centrada al voltant dels serveis financers, grans nivells de consum, espectacles urbans i de la moda del disseny (HARVEY, 1989).

L'acumulació de capital especulatiu comportà devaluacions dramàtiques, com la derivada del colapse dels mercats borsaris de 1987, fenomen que anà acompanyat en segons quins llocs per una alta inflació i per problemes per pagar el retorn del deute per part de particulars, empreses, bancs i estats. És l'època en què es manifesta la compressió dels horitzons espacio-temporals.

En aquest context, les estratègies productives globals eren extremadament vulnerables als canvis dràstics de les paritats monetàries. A causa dels riscos associats a les inversions fixes localitzades, les empreses tendiren a externalitzar les funcions no claus i a desenvolupar estratègies de subcontractació.

Amb la globalització, doncs, el capital escapà dels marcs reguladors nacionals, cosa que coincidí amb la disminució de la importància dels estats-nació. Al principi es produí una transferència de funcions reguladores al nivell local, de manera que les ciutats i les regions han emergit com a actors directes en l'economia mundial. Això ha comportat una intensificació de la competició interespacial, en la qual la posició específica d'una localitat dins la divisió internacional del treball s'ha convertit en un actiu a explotar segons formes que són decidides localment. SWYNGEDOW (1992) mostra com els llocs han suavitzat controls sobre les condicions de treball, d'habitatge i ambientals per tal d'atreure inversió. Les ciutats emprenedores no inverteixen en béns i serveis de consum col·lectius sinó que s'han dedicat a construir parcs científics, parcs temàtics d'oci, palaus de congressos i a organitzar espectacles urbans amb l'objectiu de reforçar la seva posició en la cursa pel treure el capital global. BUD i WHIMSTER (1992) adverteixen que la sobreacumulació i la duplicació de les inversions que comporta la competició interespacial pot augmentar el risc de devaluacions i fer que els centres en creixement d'avui es

puguin convertir en els territoris en declivi (*wasteland*) social i econòmic de demà.

Per a SWYNGEDOW, aquesta localització de les estructures reguladores afebleix els llocs i els seus habitants davant el capitalisme global: la reducció de l'escala geogràfica de les organitzacions institucionals reguladores imposa límits més estrictes en la capacitat dels interessos organitzats territorialment per controlar el desenvolupament dels llocs en què viuen i treballen, intensifica la lluita interterritorial i augmenta el poder del capital sobre l'espai. Les autoritats locals, més petites i dividides, tenen menys poder de negociació davant les organitzacions multinacionals que no pas els estats nació.

3.3.3.2 Els mecanismes de la internacionalització

AMIN (1992) ha ressaltat la importància de la internacionalització de la producció com a element clau de la configuració de la geografia industrial actual. Fins i tot durant els anys vuitanta, quan el creixement de la producció mundial s'alentí, la internacionalització de la inversió en mans de les companyies transnacionals augmentà de forma important. L'increment de la inversió directa estrangera, bàsicament en forma de fusions i adquisicions, va tenir lloc fonamentalment entre economies desenvolupades. Com a resultat, la influència de les companyies transnacionals en la major part d'aquestes economies ha augmentat considerablement.

Sobretot en els sectors més dinàmics, les indústries europees estan esdevenint més integrades a nivell comunitari a través d'una intensificació de les fusions i de la concentració dominada per grans empreses que busquen establir divisió del treball global interempreses i intraempresa.

Quins serien els mecanismes que explicarien l'augment de la concentració de l'activitat productiva? Sembla que les economies d'escala segueixen jugant, a més de les de gamma (*scope*) un paper fonamental en el desenvolupament econòmic (DUNFORD i KAFKALAS, 1992a).

L'avantatge competitiu d'una empresa depèn de la seva capacitat d'usar un conjunt de tècniques que fan referència als seus productes (innovació de components, disseny, ...), processos (automatització, robotització, qualitat de la producció,...), gestió de la cadena de proveïdors d'inputs i sistemes logístics, i coneixement de marketing i de vendes. Tanmateix, en totes aquestes àrees l'acceleració de la innovació i la creixent inestabilitat tecnològica augmenten la inversió i l'aprenentatge necessaris per a adquirir aquests mètodes i coneixements. Hi ha, per tant, un gran cost fix associat a l'accés a les tècniques.

Al mateix temps hi ha la possibilitat de transferir tecnologia i saber fer d'un producte i d'un mercat a un altre. En la mesura en què una empresa està en un gran nombre de mercats geogràfics i amb diversitat de productes, el cost fix es pot dividir entre els diferents productes. D'això se'n desprèn que la diversitat de productes i de mercats són especialment determinants en l'avantatge competitiu.

CORIAT (1991) presenta una explicació similar d'aquest model d'adaptació a les noves tecnologies a través del concepte de flexibilitat dinàmica, que inclou justament la cerca d'economies d'escala i de gamma. El desenvolupament d'estratègies de desenvolupament de productes o de successió de productes (per exemple, des de discs compactes a discs de vídeo compactes) permet una reutilització dinàmica dels béns d'equip que redueix els riscos de la producció en grans quantitats, permet l'adopció de estratègies de reducció de costos a través de la cerca d'economies d'escala, i comporta el desenvolupament i l'extensió de mercats de masses oligopolístics.

En aquests sectors sovint el volum dels costos de recerca i desenvolupament és immens i per tant la valorització d'aquests costos monetaris inicials requereix un volum de vendes molt alt. En altres paraules, les activitats de recerca i desenvolupament es caracteritzen per unes grans economies d'escala ja que la creació del primer producte implica un cost fix molt elevat. Al

mateix temps, la modularització permet la supervivència de la producció en massa tradicional: els mòduls o components estan produïts en massa, mentre que els productes finals diferenciats es munten en illes de producció flexible. Així, els fabricants de grans volums poden beneficiar-se de les tecnologies flexibles i, en determinats sectors i en determinades condicions de demanda, podran mantenir-se competitius.

És justament aquesta recerca d'economies d'escala i de gamma que es troba al darrera de la creixent concentració de la indústria de l'automòbil a Europa, de la quasi desaparició de fabricants especialitzats i del desenvolupament d'aliances entre grans grups multinacionals (LUNG, 1992).

LUNG considera que s'assisteix en els sectors líders a un procés de creixement de xarxes corporatives globals, més que no pas a l'emergència de grans empreses multinacionals. Aquestes xarxes connecten complexos "regionals" (és a dir, continentals) de R&D, producció i distribució descentralitzats. L'autonomia de gestió d'aquests complexos regionals (que cobreixen tot el cicle productiu) seria més gran que en el passat, per tal de reduir la distància entre el desenvolupament i la producció i reduir així el temps i el cost de la introducció de nous productes i millorar la capacitat d'adaptació als mercats continentals.

GILLY (1992) considera també que els sistemes productius són complexos de relacions asimètriques i jeràrquiques de competició i de cooperació entre establiments i empreses que tenen diferents graus d'autonomia en la presa de decisions. Els grups industrials haurien desenvolupat noves estratègies, davant les incerteses associades a la crisi, amb l'objectiu de reduir els costos de producció i augmentar la seva flexibilitat en relació amb l'entorn. Aquestes estratègies implicarien una lògica de desintegració productiva i de cooperació interempreses. Dins les empreses, les estructures jeràrquiques haurien donat lloc a formes multidivisionals desintegrades, combinant tanmateix una descentralització d'activitats operacionals amb una centralització del poder econòmic.

AMIN (1992) analitza la nova tendència organitzativa de les grans corporacions: descentralització operativa, desintegració vertical, i associacions estables entre empreses o aliances estratègiques. Això es combina amb que les plantes productives tendeixen a esdevenir unitats especialitzades que contenen el cicle de producció complet. Sembla per tant que la pressió de la "compressió temporal" en el desenvolupament de productes i processos està forçant les empreses dels sectors avançats o en creixement a confiar en la proximitat espacial.

Per Amin, d'aquestes aquesta hipòtesi suggereix que l'activitat de les multinacionals Europa pot associar-se amb una autonomia local més gran, augmentant així el seu potencial per a la formació de vincles locals i per a la transferència de tecnologia i d'habilitats. AMIN (pàg. 144-145) conclou que:

The large firm may, thus, be reaffirming its candidature as an agent for regional development. There is no question that its grip over the fortunes of regional and national economies in Europe has increased, through its global command over markets, and there is also a suggestion that its plants now offer the potential for greater 'local embeddedness' than in the past.

Ara bé, el mateix AMIN reconeix que una altra qüestió és fins a quin punt es realitza a la pràctica aquest potencial. A més, la descentralització de la R&D pot ser tant una oportunitat com una amenaça per a les unitats productives locals perquè mentre que un establiment d'una gran empresa pot estar integrat amb la producció local, també segueix formant part d'una xarxa global de recerca, dins la qual els fruits de la innovació local poden ser transmesos a les altres plantes a través de la *filière* corporativa.

Cal fer unes consideracions a les afirmacions de Amin. En primer lloc, està parlant de descentralització d'empreses multinacionals dels sectors més dinàmics que constitueixen centres "regionals" (és a dir, continentals) integrats i dotats amb un cert grau d'autonomia i amb capacitat d'establir vincles locals que permetessin una transferència tecnològica i esdevenir així agents actius per al desenvolupament regional. Però on s'instal·laran aquests centres? En regions en reestructuració o poc desenvolupades? No té per què ser així quan

integren personal especialitzat i no sembla que busquin àrees de baixos costos salarials sinó més aviat proximitat als grans mercats. El gran mercat europeu, ja que parlem en termes continentals, es troba justament en les grans aglomeracions del centre d'Europa i per tant cal pensar que aquesta serà la localització afavorida²³.

SCHOENBERGER (1991) conclou també que la nova inversió acabarà instal·lant-se en les regions més avançades, perquè estan millor posicionades per oferir la infraestructura tècnica, social i institucional necessària per a la producció intensiva en coneixement. És també la conclusió d'AMIN (1992): si prevalen les forces de mercat les inversions aniran a les regions més avançades. Però encara diu més: les normes del mercat únic reforcen l'avantatge comparatiu de les regions avançades, i els seus efectes superen els esforços de la política regional comunitària per desenvolupar el potencial endogen de les regions menys afavorides.

3.3.3.3 Desigualtats regionals, dinàmica del sistema de ciutats i eixos de creixement

Per Diane PERRONS (1992), els guanys derivats de la supressió de barreres no tarifaries i de les altres mesures d'integració europea no es repartiran de forma igual entre les regions. Els mecanismes de la creixent desigualtat són: i) les empreses més avançades treuran profit de les economies d'escala i guanyaran mercats a costa de les empreses de les regions menys desenvolupades, moltes de les quals hauran de plegar; ii) l'habilitat de les empreses de les regions menys desenvolupades de treure partit dels avantatges de la integració dependrà del nombre d'empreses que quedin; per tant, la modernització d'aquestes empreses és un requisit clau per a la seva supervivència; iii) les economies d'aglomeració tendiran a afavorir l'avantatge de les regions més desenvolupades; iv) si les economies regionals

²³ A primers de desembre de 1997 s'anuncia l'establiment d'un planta nova de Toyota a França. Les declaracions dels dirigents japonesos especifiquen que han escollit França i no Polònia o el Regne Unit perquè el primer país formarà part des de l'inici de la moneda única europea. Però si ens fixem en la localització específica triada, veurem que es troba a Valenciennes, al nord de França i propera a la frontera belga i alemanya (La Vanguardia, 10 desembre 1997).

s'especialitzen segons els seus avantatges comparatius actuals, es perpetuarà el patró existent: les regions del nord es concentraran en les activitats d'alta productivitat i deixaran per a les regions menys desenvolupades del sud i l'oest l'ocupació més intensiva en treball. Això comporta per a aquestes darreres una vulnerabilitat més gran davant la competència del Tercer Món i de l'Est europeu.

Les desigualtats de l'Europa contemporània són fruit no només del desenvolupament de les economies regionals, sinó també de la dinàmica del sistema de ciutats i metròpolis i sobretot del poderós procés de polarització metropolitana. Les metròpolis tenen dues avantatges significatives; en primer lloc són grans concentracions de gent altament qualificada, i això és especialment rellevant quan el mercat de treball dels executius amb qualificacions tècniques ha esdevingut un factor locacional molt important. En segon lloc, la importància de les estratègies d'integració econòmica i de desenvolupament de xarxes afavoreix la localització en les grans xarxes de telecomunicacions i informàtiques i properes a les carreteres, trens d'alta velocitat, aeroports i estacions de tren més importants (DUNFORD i KAFKALAS, 1992).

Això produeix una polarització d'activitats d'alt nivell en nusos ben dotats, amb nivells alts de connectivitat i d'accessibilitat, i la creació d'oportunitats per a l'apropiació de rendes de situació, ja que la polarització d'activitats crea el potencial econòmic requerit per justificar més millores en les infraestructures.

Es produeixen tendències similars a escala europea, de manera que les àrees més avançades d'Europa i moltes de les ciutats internacionals més grans es troben sobre o properes a un eix que s'estén des del nord-oest de Londres a través d'Alemanya i fins al nord d'Itàlia (figura 3.10). Trobem dos grans focus en aquest eix: al nord-oest es troben les capitals històriques dels poders colonials més importants d'Europa (Paris, Londres i el Randstad), i al sud-est trobem ciutats i regions que han tingut un creixement econòmic molt gran en els darrers anys que ha portat a un desplaçament del centre de gravetat de l'eix cap al sud-est. Hi ha un eix paral·lel que va des de Paris al Mediterrani, i

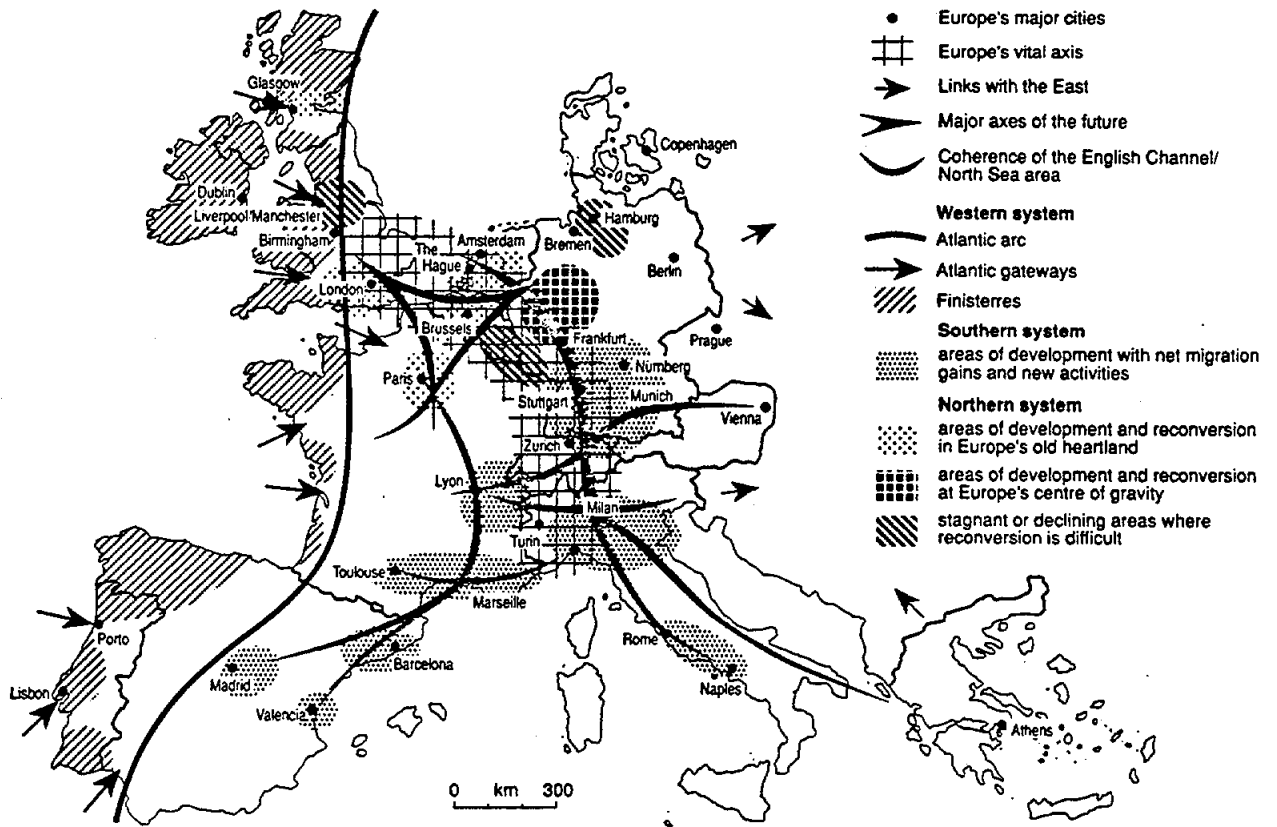
una extensió cap al sud-oest va a abraçar les principals ibèriques (BRUNET, 1989). Aquest eix mediterrani té la seva correspondència industrial, com es veu a la figura 3.11.

Les potencialitats de l'eix mediterrani han estat també valorades des d'un punt de vista estratègic i prospectiu a l'estudi sobre la Mediterrània nord-occidental, on s'elaboren diversos escenaris d'integració espacial (COMISSIÓ EUROPEA, 1995). A causa dels canvis polítics i a la renovada interconnexió amb l'Europa central i oriental, Dunford i Kafkalas preveuen la reemergència d'un altre eix paral·lel que vagi des d'Hamburg cap a Berlín, Leipzig, Praga i Viena. A mesura que ens allunyem dels principals eixos europeus i de les infraestructures de comunicació verticals i laterals, ens trobem amb àrees orbitals de subdesenvolupament que es concentren al sud, est, i a l'oest.

Però la creixent polarització social i espacial no només té lloc a escala regional i interurbà, sinó també dins les àrees urbanes (KRÄTKE, 1992). La creixent polarització social intra-urbana és conseqüència també de les noves estructures de l'ocupació. Els llocs de treball d'alt nivell i estatus estan concentrats en les àrees metropolitanes que es troben en els grans eixos europeus, mentre que les àrees perifèriques es refien de llocs de treball de nivell més baix. Però els sectors de gran creixement necessiten un ampli ventall d'activitats subordinades (de serveis al consumidor i activitats manufactureres de baix nivell) caracteritzades per ocupació a temps parcial, contractes de poc temps i treball informal. Al mateix temps, la creixent desigualtat també prové d'un afebliment dels esforços dels estats per a la reducció de desigualtats territorials i l'erosió de l'estat del benestar tradicional. El resultat és una intensificació de la segregació social en l'espai i una diferenciació i polarització d'estil de vida que recorda el de les ciutats del tercer món i que ha portat a la metàfora de les "ciutats duals" (MAYER, 1992).

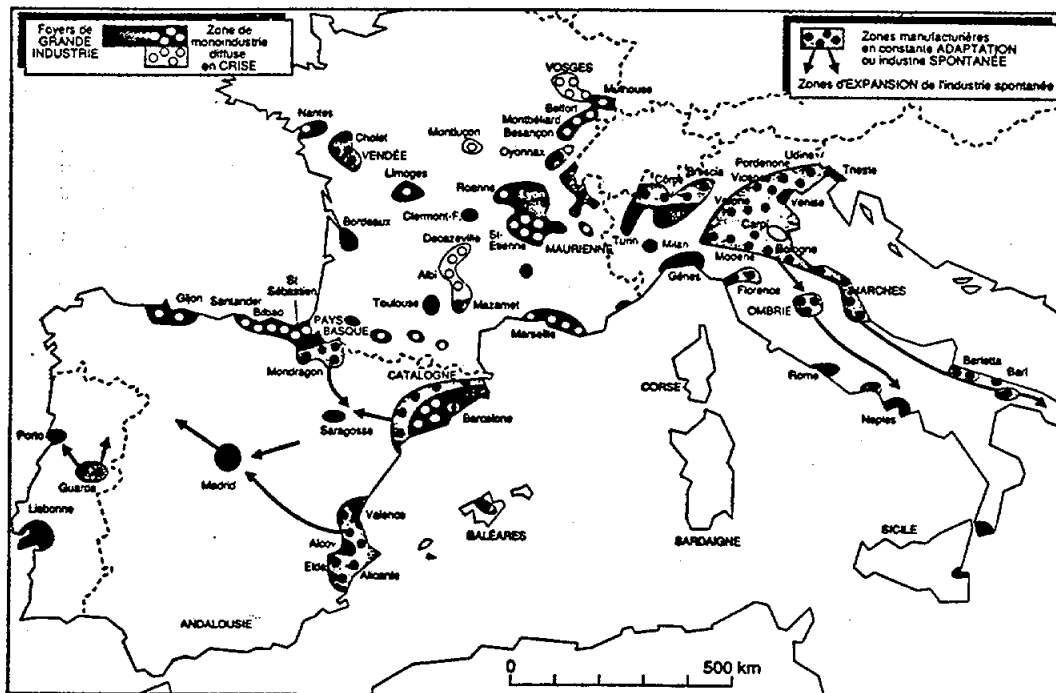
Un punt clau si ens plantegem les perspectives d'una àrea industrial dins d'una regió metropolitana és conèixer quines són les perspectives d'evolució de la divisió del treball i de les formes d'organització de la producció dins les regions metropolitanes.

Figura 3.10. Els eixos principals europeus



Font: Reproduït de DUNFORD i KAFKALAS (1992)

Figura 3.11. Tipus d'evolució industrial a Europa del Sud.



Font: Reproduït de MERENNE-SCHOUMAKER (1992)

Robin MURRAY (1992) considera que la política regional ha de tenir en compte que les indústries de coneixement²⁴ són els nous agents de desenvolupament econòmic que han pres el relleu als grans establiments d'empreses manufactureres. I que es concentren en les regions centrals, al voltant de les infraestructures modernes d'aeroports i telecomunicacions avançades en districtes especialitzats i xarxes regionals. Si es vol dispersar aquestes indústries, cal establir pols d'atracció alternatius que continguin les infraestructures econòmiques i culturals necessàries i una ampli ventall d'especialitzacions. Ja que en les indústries del coneixement hi trobem tant economies d'aglomeració com economies de gamma urbana (és a dir, d'urbanització), una política de dispersió ha de ser una política de creació de *counter-cores*, és a dir, de funcions urbanes d'alt nivell en centres secundaris.

3.3.3.4 L'arc mediterrani espanyol

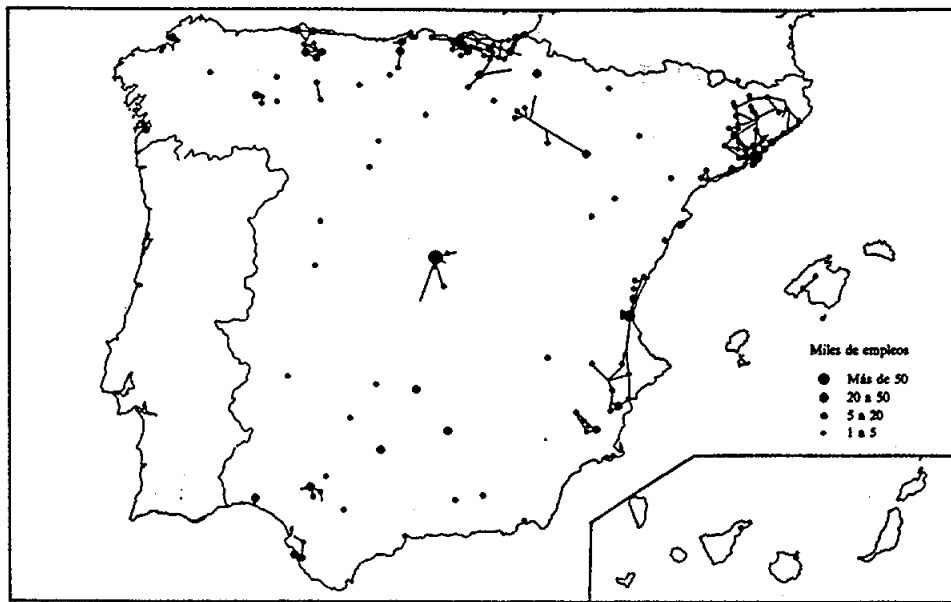
En el procés de desenvolupament industrial espanyol de la segona meitat del segle XX, a més dels nuclis tradicionals del País Basc, Madrid i Astúries, el pes de la indústria catalana i del País Valencià s'ha mantingut de forma important (MÉNDEZ, 1988; veure mapes 3.1, 3.2 i 3.3).

A partir d'aquesta tradició industrial, a la que cal sumar els atractius de les noves activitats turístiques, el paper de les autopistes i el d'espai de comunicació cap al centre europeu, s'ha anat configurant des dels anys setanta un nou eix de creixement al llarg del Mediterrani peninsular que ha fet canviar el mapa econòmic espanyol (VELARDE, GARCÍA DELGADO, PEDREÑO, 1992; ARCARONS, PARELLADA, SOY, 1992).

PETITBÓ, YAGÜE i DONES (1992) mostraren l'especialització industrial d'aquest eix articulat entorn les comunitats de Catalunya, València i Múrcia. En les dues darreres comunitats l'especialització és en sectors de demanda

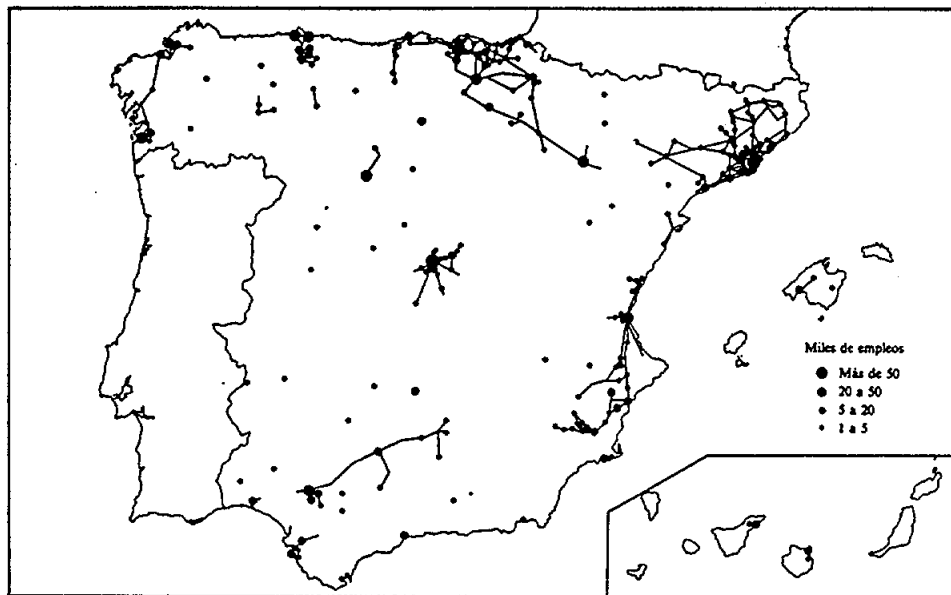
²⁴ En paraules de MURRAY (pàg. 300), aquestes "tenen a veure amb el disseny, la concepció i la conformació dels mercats i de les ments".

Figura 3.12. Estructura espacial de la indústria espanyola el 1965



Font: Reproduït de MÉNDEZ (1988b)

Figura 3.13. Estructura espacial de la indústria espanyola el 1975



Font: Reproduït de MÉNDEZ (1988b)

Figura 3.14. Estructura espacial de la indústria espanyola el 1985



Font: Reproduït de MÉNDEZ (1988b)

mitjana i dèbil, de baixa intensitat de capital i tecnologia i el seu desenvolupament està basat en l'explotació de recursos naturals i en la disponibilitat i qualificació de la mà d'obra. A Catalunya l'especialització industrial s'estén també a sectors de demanda forta, amb major intensitat de capital i tecnologia. La participació de sectors de base científica i d'oferta especialitzada en el total dels sectors d'especialització és molt superior en el cas de Catalunya. Els autors descriuen com l'elevada connexió entre els agents industrials de les tres comunitats permet cobrir tres cadenes de transformació completes. La primera es desenvolupa al voltant de l'explotació dels minerals metàl·lics localitzats a Múrcia, que segueix amb processos de transformació per a una demanda final de béns d'equip d'una banda i de productes de consum final de l'altra, que es produeix a Múrcia, València, i sobretot a Catalunya. La segona cadena es recolza en la transformació de minerals no metàl·lics i troba la seva demanda final en la construcció i també en la ceràmica; només hi participen les comunitats de Múrcia i de València. La tercera cadena vincula un gran nombre d'activitats entorn els sectors químics i manufactures tradicionals de béns de consum; s'estén a les tres comunitats i té especial rellevància a Catalunya.

Aquesta articulació genera relacions productives que van més enllà del sector industrial per abraçar altres activitats, especialment dels sectors agrícola i de la construcció. Els autors apunten al manteniment del perfil d'especialització, donada la relació entre sectors d'especialització i esforç inversor relatiu, i una tendència a la modernització de les estructures productives i de gestió que pot afavorir la competitivitat.

El dinamisme de Catalunya i València el valoren també ALONSO; APARICIO i SÁNCHEZ HERNÁNDEZ (1995, pàg. 65) en el marc del seu anàlisi de les polítiques industrials, pels quals "se confirma así la tendencia al reforzamiento de las regiones mediterráneas frente a las cantábricas, dentro de la Y europea". Per ells, la difusió tecnològica, la promoció, el disseny, l'accés als mercats, la formació, i el control de qualitat haurien potenciat l'activitat de les PIMES d'ambdues regions.

Tanmateix, en comparar els instruments de política industrial de les diverses regions espanyoles amb el desenvolupament industrial aconseguït, els mateixos autors reconeixen que el dinamisme intrínsec de les regions segueix depenent de les condicions internes de les seves estructures socials productives i no tant de les polítiques de promoció.

MANERO (1995) reconeix en les transformacions industrials a Espanya el fenomen de polarització en favor de les grans metròpolis, afavorides per la creixent valorització dels seus avantatges comparatius.

Por otro lado, y como contrapunto a la remodelación formal y estructural característica de las regiones más duramente convulsionadas por la crisis asistimos, en cambio, al neto fortalecimiento de la hegemonía que en la organización jerárquica del sistema industrial corrobora la primacía de las grandes áreas urbanas, funcionalmente diversificadas, que, pese a no permanecer ajenas a los impactos del ajuste laboral y productivo, traducen una especial capacidad de reacción positiva, en virtud de los mecanismos de respuesta que su propia dimensión de escala les ofrece para integrarse dentro de las nuevas normas organizativas y de gestión impuestas por el cambio industrial. (MANERO, 1995, pàg.35-36)

Així, es reforçaria el dualisme entre àrees centrals metropolitanes, que tendeixen a localitzar les funcions més valorades, i els àmbits periurbans, on es materialitzen les estratègies de segmentació de les activitats productives i del mercat de treball, fenomen detectat empíricament per MÉNDEZ i CARAVACA (1993).

Manero es pregunta fins a quin punt la xarxa urbana espanyola té els nivells requerits per afrontar la seva integració dins la xarxa dinàmica europea. Només Barcelona estaria en condicions per ser inclosa en la categoria de "ciutat-regió", és a dir, aquelles economies urbanes prou sòlides sobre les que s'articula la mundialització dels factors productius (BECKOUCHE, SAVY, VELTZ, 1988).

3.3.4 Les trajectòries industrials de desenvolupament dels sistemes productius locals

Un cop analitzades les crítiques i les visions alternatives al què hem definit com a "ortodòxia" de l'especialització flexible, així com els nivells d'acord que les diferents posicions mantenen, podem preguntar-nos què ens poden aportar per a l'anàlisi dels sistemes productius locals i les trajectòries de desenvolupament d'aquests.

Apart del concepte de camí de desenvolupament de Garofoli, com a trajectòria possible per un sistema local des d'àrea d'especialització productiva a àrea-sistema, ja comentat en l'apartat corresponent i que serà a la base de la nostra anàlisi, és interessant recollir les propostes d'anàlisi dels sistemes productius desenvolupades per Storper i Harrison, ja que incorporen alguns dels elements interessants per a entendre la lògica de l'evolució dels sistemes locals.

SCOTT i STORPER (1992) es plantegen la qüestió del desenvolupament regional, i intenten trobar una síntesi teòrica que superi les insuficiències de la teoria centre/perifèria (és a dir, la no explicació de la crisi de les antigues àrees industrials, ni de l'emergència de nous espais industrials en àrees no industrialitzades prèviament, ni de les formes de desenvolupament regional en períodes històrics anteriors al fordisme).

Aborden la qüestió del desenvolupament regional tenint en compte d'una banda l'esmentat *puzzle* que conforma actualment la reaglomeració de la producció i de l'altra la globalització dels fluxos econòmics. SCOTT i STORPER (1992) parteixen dels diferents patrons espacials possibles segons els tipus organitzatius prevalents en els complexos industrials, i en funció de la importància relativa de les economies internes i externes. Diferents combinacions d'aquestes donarien lloc a tallers isolats, indústries de processos, xarxes de producció amb empreses petites i xarxes de producció amb algunes unitats grans.

En la seva anàlisi teòrica, consideren que la qüestió clau del desenvolupament es troba en la producció flexible, combinada amb suport institucional per a vendre, però ens diuen poc o res dels mecanismes que donaran lloc a aquest creixement i encara menys dels que afavoreixen la millora de l'estatus productiu a la regió. L'única pista és la necessitat, per a la reproducció satisfactòria dels sistemes econòmics capitalistes, de l'existència "d'un conjunt d'agències institucionalitzades i d'acció col·lectiva (...) també a nivell de regió" (pàg. 16).

Així, Scott i Storper exposen la necessitat d'institucions i de pràctiques socials per tal de facilitar les transaccions entre les empreses, la innovació tecnològica, i el funcionament del mercat de treball local. És aquesta capacitat de regulació local o regional la que hauria fet emergir una "política local" (*politics of place*). Així, el desenvolupament econòmic regional estaria obert, en cada moment, a múltiples camins que depenen del joc resultant entre les forces econòmiques i la política local.

Les regions on la coordinació està poc desenvolupada i on preval la competició no regulada confronten problemes que comprometen el seu futur; són les regions més vulnerables, ja que es troben competidors en regions que tenen serveis reguladors i de coordinació eficaços. Les regions amb nivells baixos d'aquest tipus de serveis es trobaran abocades o bé a perdre quota de mercat o bé a entrar en una espiral de disminució de salaris i de taxes de benefici i de creixent inestabilitat per als subcontractistes i proveïdors secundaris.

Si bé l'enfocament comentat no ens porta massa lluny respecte a les dinàmiques de desenvolupament regional que poden afectar els sistemes productius locals, sí que permet establir una tipologia que tingui en compte la variable de les relacions de poder dins les xarxes i l'abast de les relacions entre les entitats productives (si són de tipus local o de llarga distància). Aquest és el camí que pot portar a interrogar-nos sobre les tendències de desenvolupament i que desenvolupen STORPER i HARRISON (1994).

Per STORPER i HARRISON (1994, pàg. 157) el concepte clau és el de sistema *input-output*, que es pot assimilar al de *fil·lière*, ja que el defineixen com "el conjunt de activitats que condueix a la producció d'un bé comercialitzable". Tanmateix, un establiment o una empresa poden participar de diversos sistemes *input-output*.

Parteixen de la tipologia de sistemes industrials locals establerta en SCOTT i STORPER (1992) i hi incorporen la distinció de si les economies externes generen nivells d'aglomeració territorial o no. Aquesta consideració sobre el grau de aglomeració territorial té la seva importància, ja que:

Evidentement no es indiferent que les empreses de la regió estiguin en el centre d'una xarxa aglomerada, o que la regió sigui únicament el lloc d'emplaçament d'unitats de producció pertanyents a una xarxa dispersada, o el nus d'una xarxa a la vegada aglomerada i dispersada. Això jugarà un paper fonamental en relació amb el poder de negociació de les empreses de la regió implicada davant la xarxa de producció, així com amb el dels responsables polítics regionals davant els agents que dirigeixen la xarxa. En altres paraules, el paper que juga l'economia regional en la xarxa de producció determina la capacitat d'acció de la regió. (STORPER i HARRISON, 1994, pàg. 262)

Però l'esquema interpretatiu esdevé més interessant quan introdueixen la qüestió de poder i jerarquia dins les xarxes. Per STORPER i HARRISON (1994, pàg. 262) un sistema productiu "és funció d'un sistema *input-output* en el context d'una estructura de poder"; aquesta darrera fa referència al grau de jerarquia i de direcció (o col·laboració i cooperació) en la coordinació i presa de decisions dins del sistema *input-output*.

Storper i Harrison estableixen una classificació dels sistemes productius que té en compte l'estructura dels sistemes *input-output* i les relacions de poder (figura 3.12). Es tracta d'una classificació que ens ha de servir de model per reflexionar sobre les trajectòries evolutives dels sistemes productius: què passa quan en un districte industrial (tot halo, sense nucli) una empresa es desenvolupa i esdevé més gran?. Podem considerar que passa a la categoria de xarxa aglomerada amb halo-nucli i empresa coordinadora, o bé el sistema segueix sense jerarquia i passem a una xarxa aglomerada amb algunes unitats grans? És possible definir una trajectòria al llarg del quadre que "garanteixi" el

Figura 3.15. Tipus de sistemes productius

	ESTRUCTURA DE PODER		
	<i>Todo halo, sin núcleo, sin jerarquía</i>	<i>Halo-núcleo, empresa coordinadora, cierta jerarquía</i>	<i>Halo-núcleo, jerarquía considerable</i>
Productores atomizados	NO ESTUDIADO		
Industrias de proceso			Montedison Shell ICI
Redes aglomeradas, sin unidades grandes	Prato Carpi SASIB Hollywood (indep.)	Porsche Romans Los Ángeles: confección	
Redes aglomeradas, algunas unidades grandes	Módena: máquinas herramienta Silicon Valley: "chips" personalizados	Silicon Valley: Benetton Bosch Marpos (Emilia) Hollywood: gran producción	Hollywood: TV Toulouse: aviación GE-AEG SNECMA, París-sur Toyota City Silicon Valley
Redes dispersas, sin unidades grandes			Ikea
Redes dispersas, algunas unidades grandes			Boeing-Seattle Hewlett-Packard: PCS IBM: PCS

Font: Reproduït de STORPER i HARRISON (1994), pàg.267

manteniment del sistema i el seu desenvolupament? Storper i Harrison es plantegen qüestions similars sobre alguns dels exemples que apareixen en la figura 3.12, però no arriben a formular "trajectòries model".

Com a resum del que s'apunta més amunt, podem ressaltar, des del punt de vista dels autors esmentats que nosaltres acceptem, la idea de les finestres vocacionals que s'obren per a determinats espais que són receptius dels nous sectors emergents i que es tanquen per a d'altres quan s'han consolidat en els primers espais.

L'èxit de determinats espais sembla donar crèdit a la bondat de la flexibilitat en la producció, juntament amb l'existència de formes locals de regulació. Del joc entre les forces econòmiques i la política local sorgirien diverses possibilitats d'evolució, de manera que el desenvolupament econòmic estaria obert a múltiples camins (de fet, aquesta idea encaixa amb la de Garofoli sobre la diversitat dels camins de desenvolupament). L'esquema d'anàlisi proposat per Storper i Harrison constitueix un bon instrument per aproximar-nos a les trajectòries dels sistemes productius, en tant que incorpora les qüestions més rellevants de l'organització del sistema productiu, l'articulació del poder i l'abast (local o no) dels vincles interempresarials.

En el proper capítol integrarem algunes de les idees fonamentals ressenyades aquí en un model teòric que té en compte, no només l'evolució dels sistemes productius sinó també la configuració del nou espai resultant (que també hem apuntat en aquest capítol), i que ens permetrà arribar a un model aplicable a la nostra àrea d'estudi.

4. EL DESENVOLUPAMENT LOCAL EN L'ESPAI GLOBAL. XARXES I SISTEMES TERRITORIALS LOCALS

En els capítols anteriors hem repassat les teories de desenvolupament regional, i les bases i debats més recents de la geografia de la indústria. Hem vist com les dues perspectives convergien cap a un èmfasi en el desenvolupament local. En el present capítol introduïm una interpretació de la lògica espacial de la societat postfordista o de la informació, basada en una concepció en xarxa de l'espai, en el marc de la qual tenen lloc els processos de desenvolupament dels sistemes locals.

Exposem en primer lloc les raons i les característiques de la visió reticular de l'espai. Des d'aquesta perspectiva, les àrees urbanes, els nusos de les xarxes, poden ser considerats sistemes territorials locals. De les característiques d'aquests darrers i de la seva capacitat de desenvolupament tractem en els apartats successius, fent especial esment a les possibles trajectòries de desenvolupament de les regions o àrees industrials. Les anàlisis teòriques que ressenyem ens portaran a formular un model per a la nostra àrea d'estudi, que explicitem al final del capítol¹.

4.1 Un model interpretatiu per a l'espai-xarxa

4.1.1 L'espai resultant de la nova societat global demana una nova aproximació teòrica

En el moment de formular-nos un model per a la nostra àrea d'estudi que incorpori els mecanismes que intervenen actualment en la dinàmica de

¹ Demem les idees fonamentals i la orientació d'aquest capítol (i per tant bona part del model que contrastem en la present Tesi) al Seminari "Funcions i estructures dels fluxos, xarxes i sistemes urbans" que Giuseppe Dematteis impartí el mes d'abril de 1.998 en el marc del programa de doctorat de Geografia i Ordenació del Territori de la Universitat de Girona.

desenvolupament dels territoris, convé recordar les conseqüències que sobre aquella tenen les transformacions econòmiques i socials derivades de la globalització de l'economia i del pas d'un mode d'organització de la producció fordista a un de post-fordista. Del què hem tractat en anteriors ressaltarem aquí quatre que ens semblen fonamentals per abordar l'anàlisi de l'espai econòmic contemporani: les conseqüències de les noves formes de producció flexible, les de la globalització de la producció, el paper de les externalitats, i la dialèctica entre global i local.

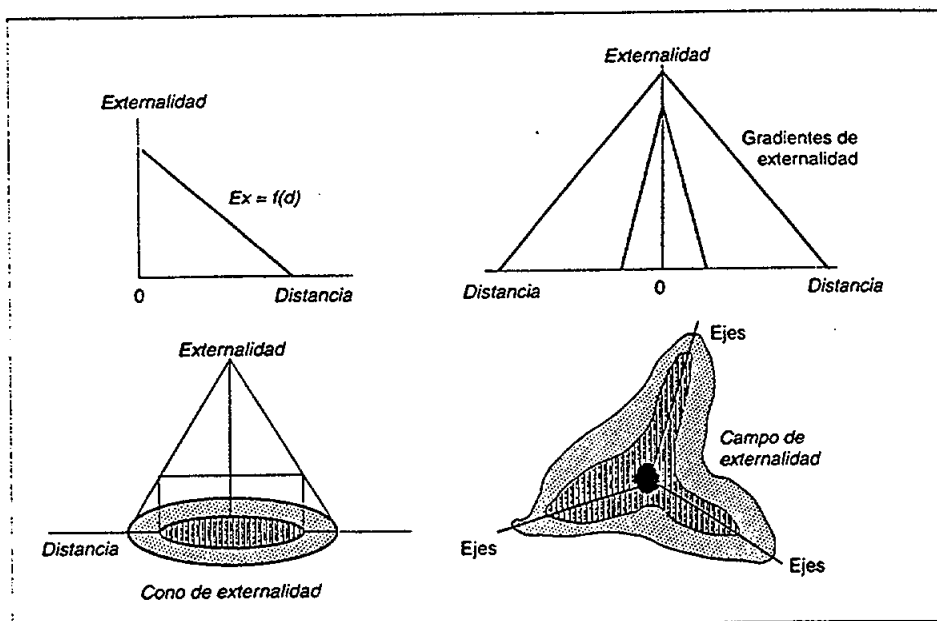
En primer lloc, entre les característiques de les noves formes de producció flexibles ressaltarem aquí la tendència per part de les empreses i unitats productives al pas d'organitzacions jerarquitzaes i centralitzades a unes altres en què les relacions més importants són de tipus horitzontal, en xarxa.

En segon lloc, el fet que la globalització impliqui la distribució de les inversions a escala mundial augmenta paradoxalment la importància dels llocs, ja que esdevenen un recurs. L'empresa buscarà les característiques locals que li permetin ser més competitiva. Així, els avantatges competitius de les empreses són els dels territoris.

Justament degut a la diversificació dels territoris els operadors locals (i entre ells les filials de les empreses foranes) han de ser autònoms. Això es desprèn de les característiques de la societat de la informació (CASTELLS, 1989), en la que la interacció entre els subjectes està basada en la comunicació d'informació.

Això ens porta a considerar, en tercer lloc, el paper de les externalitats com a responsables dels processos d'aglomeració de les activitats productives. Des de la geografia s'ha introduït la noció de camp d'externalitats, format per l'espai que es troba afectat, a partir del punt en què es troba la font d'externalitats i de forma decreixent amb la distància. Representat en tres dimensions, ens trobem amb un con (veure figura 4.1), distorsionat per l'existència de determinats

Figura 4.1. El camp espacial d'externalitats



Font: Reproduït de MÉNDEZ, (1997b)

vectors (vies de comunicació, rius, etc.) que estenen la influència a una distància més gran (MÉNDEZ, 1997b).

CAMAGNI (1992b) proposa una distinció interessant de les economies externes en economies de localització i economies d'urbanització. Les economies de localització fan referència a les economies internes al sector, i per tant actuen en el sentit d'afavorir l'aglomeració d'activitats similars. Entre elles Camagni esmenta: a) els processos d'especialització del cicle productiu sectorial i l'establiment de vincles intensos d'*input/output* entre les empreses; b) la reducció dels costos de transacció entre les unitats especialitzades, degut a la proximitat i als contactes cara a cara; c) la formació d'una conca de mà d'obra especialitzada i l'acumulació localitzada de competència tècnica; d) la formació de serveis que faciliten una millor valorització de la producció local i de la seva imatge de mercat; e) la creació d'una cultura industrial difusa, o "atmosfera industrial".

Les economies d'urbanització es refereixen a externalitats que afecten indistintament totes les activitats econòmiques, i es manifesten típicament en l'ambient urbà. Camagni les classifica en tres grans categories segons la funció urbana de la que provenen:

1. Les que neixen de la concentració de la intervenció pública en la ciutat: a) gran concentració d'infraestructures de capital fix social, que tenen un cost zero per als usuaris; i b) possibilitat d'atènyer una dimensió de producció eficient o economies d'escala en la provisió de molts serveis públics.

2. Les derivades de la naturalesa de la ciutat com a gran mercat: a) accés a un mercat de grans dimensions (amb estalvis de costos de transaccions); b) possibilitat de que les empreses trobin amplis i diversos nínxols d'especialització.

3. Les derivades de la naturalesa de la ciutat com a incubadora de factors productius i de mercat dels *inputs* de producció: a) accés a un mercat de treball

ampli i diversificat, majoritàriament flexible; b) accessibilitat a les funcions superiors típicament centrals i urbanes (mercat de capitals eficient, formació universitària, etc.); c) accessibilitat a funcions urbanes especialitzades, i a una àmplia varietat de serveis a les empreses; d) accés a una oferta de capacitat gerencial i directiva, que es concentra degut a la presència d'estructures de formació, informació, cultura i temps lliure; e) presència d'economies de comunicació i informació, que neixen de la possibilitat dels contactes cara a cara, de la presència d'infraestructures avançades, i sobretot de la interacció entre activitats de nivell superior (direccional, estratègiques, financeres i comercials) que sinèrgicament creen la informació rellevant.

La importància de les externalitats ha estat abastament assenyalada, però cal insistir en què no són només importants les externalitats existents en el moment d'escollir la localització d'un establiment productiu (fet que ja era present en els processos de descentralització productiva de l'època fordista), sinó també de les externalitats creades per la interacció entre local i global.

Arribem en quart lloc a la consideració de la dialèctica entre els fenòmens globals i el nivell local, tema de gran interès entre els estudiosos de la geografia i de l'economia actual. Donat que la diversificació i segmentació del territori és un element constitutiu del procés econòmic, l'estructura i evolució del sistema global depèn d'allò que s'esdevé a nivell local, i viceversa (KRUGMAN, 1991; DEMATTEIS, 1995a).

BECATTINI i RULLANI (1996) plantegen la relació entre global i local a partir de la consideració que essent el coneixement la força decisiva en la reorganització de la producció, el territori és un dels contextos on es desenvolupa la divisió del treball entre la producció i la utilització de coneixements. Segons aquests autors, a nivell local la divisió del treball cognitiu organitza la producció i ús de coneixements de forma que queden incrustats en el context local, donant lloc al coneixement contextual, el qual s'obté a través de la participació en la vida quotidiana. A nivell global, els coneixements que es produeixen i usen han de ser codificats per tal de poder

ser transmesos com a fluxos de les xarxes globals (es tracta per tant d'informació acontextual).

Per poder prendre les decisions adequades cal tenir accés a la informació contextual (la no codificada, la que té l'actor local en tant que viu al lloc i participa d'ell, perquè en coneix les persones). Així, les empreses flexibles no només han de conèixer els avantatges competitius dels territoris sinó que han d'aliar-se amb els que coneixen els llocs.

Després d'aquestes breus consideracions podem afirmar que la dialèctica global/local juga doncs un paper central en els reptes de la geografia actual, en la que introdueix un element de complexitat que cal considerar.

La forma tradicional de representació de l'espai, basada en la distància i en gradients en relació a ella, es veu afectada pels canvis ocasionats pels fenòmens apuntats fins ara. A aquests hem d'afegir, a més, el desdibuixament o trencament dels confins territorials i de les àrees d'influència, i la presència de lligams entre llocs i xarxes més llunyanes i el trencament dels lligams de proximitat (CAMAGNI, 1992a; EMANUEL, 1995; DEMATTEIS i GOVERNA, 1997).

La consideració de tots aquests factors ha portat a un replantejament de la nostra forma de pensar l'espai i de la concepció dels llocs, i han tendit a al formulació de representacions de l'espai en forma de xarxes, els nusos de les quals representarien els llocs i serien concebuts com a sistemes complexos.

DEMATTEIS (1990, 1994a) exposa els avantatges de passar d'una representació areal de l'espai a una de reticular. Aquesta òptica de l'espai en xarxa és essencialment no determinista, en tant que no fa dependre les característiques dels seus nusos de la distància. La representació reticular permet integrar el concepte de distància metafòrica ("està a prop allò que és semblant; és llunyà allò que és diferent"), els fluxos, la inestabilitat i incertesa

de les evolucions, i el fet de l'existència de xarxes locals amb trets de caràcter "central" i de caràcter "perifèric".

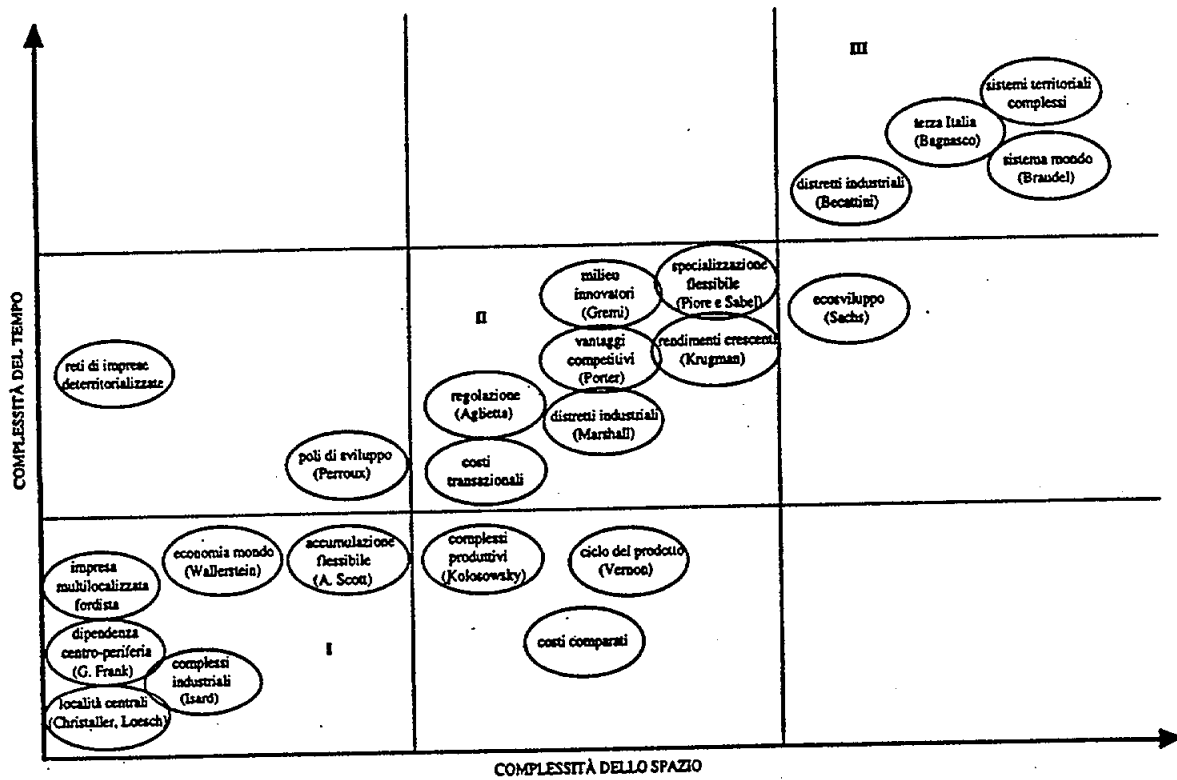
Depenent de l'objectiu de la nostra aproximació, serà més útil considerar l'espai com una xarxa que com una àrea. En altres casos, per exemple en la planificació de determinats aspectes de les ciutats, pot ser més útil pensar l'espai com a àrea.

En considerar la dinàmica de l'economia global i les seves relacions amb els llocs, i en qüestions de polítiques de desenvolupament, se'ns apareix com a més potent una representació de tipus reticular, en la que els nusos de la xarxa (sistemes urbans) representen àrees petites. La visió reticular permet doncs integrar l'òptica areal per aquells fenòmens en els que les relacions de proximitat siguin importants (per exemple, podem pensar la ciutat com a nus d'una xarxa en dissenyar una estratègia de desenvolupament, però en l'articulació d'una política, on les relacions de proximitat entre els actors socials són claus, haurem de considerar l'àrea definida per aquestes relacions).

DEMATTEIS (1995a) considera que la major part dels models utilitzats per explicar la distribució de les activitats en l'espai (en la seva major part provinents de l'economia i la sociologia) no permeten representar adequadament l'espai econòmic actual, sobretot per la concepció poc complexa que tenen del temps i l'espai. Es planteja doncs quines han de ser les característiques que han de tenir els models geogràfics que vulguin donar raó d'aquesta complexitat.

Un primer tipus de models, que trobem a la part inferior esquerra de la figura 4.2 i que contenen nivells de complexitat espacial i temporal molt baixos, són els que es basen en la teoria econòmica neoclàssica, en la teoria estructuralista neomarxista i en la de l'organització taylorista de l'empresa. En aquests models la distància determina una distribució diferencial dels costos als que han d'acomodar-se les decisions d'assignació espacial dels recursos, en un joc de suma zero.

Figura 4.2. El "mapa" de models segons la complexitat temps i espai



Font: Reproduït de DEMATTEIS (1995a)

El segon tipus de models amb grau intermedi de complexitat considera l'espai com a entitat estructurada pels processos d'interacció entre els subjectes econòmics, social i institucionals locals. En aquests es contempla que l'espai pot ser transformat a mig termini per l'acció voluntària dels mateixos subjectes. L'espai és complex, i els seus trets diferencials no deriven de les lleis generals de l'economia sinó de processos d'autoorganització locals que segueixen lleis pròpies. La diversificació espacial es dona a través d'un joc de suma positiva, en el qual els actors es donen formes organitzatives locals capaces de crear recursos.

El sistema local es presenta ja com un sistema territorial autònom; l'important no és que l'aglomeració redueixi els costos de transport, sinó que la proximitat facilita els contactes i les interaccions entre els subjectes econòmics, socials i institucionals. Entre altres, Dematteis considera models d'aquest tipus el dels districtes industrials, el d'avantatges competitius de Porter, el de rendiments creixents de Krugman, i el d'especialització flexible de Piore i Sabel.

El tercer tipus de models es diferencien dels anteriors en què el sistema local no està només format per un conjunt de lligams entre els actors, sinó per una trama entre aquestes relacions horitzontals i altres relacions verticals o ecològiques que vinculen les primeres a les dotacions ambientals del territori (és a dir, al *milieu*, en l'accepció d'aquest terme que adoptem aquí).

El que explica l'articulació de l'economia en sistemes locals no és només la proximitat dels actors o el tipus de xarxes socials, sinó especialment les relacions cooperatives i competitives entre estableixen els actors per a l'ús i la posta en valor de les condicions ambientals (tant les naturals com sobretot les culturals) específiques del lloc. L'organització és important, però "la identitat i els destins dels sistemes locals depenen també d'un component hereditari".

Per això Dematteis proposa passar del concepte d'aglomeració al d'arrelament territorial, ja que considera aquesta "la categoria fonamental que distingeix el punt de vista geogràfic dels il·lustrats anteriorment". L'arrelament territorial

permet interpretar tant l'aglomeració espacial com el fet que determinades combinacions locals de subjectes "s'ancoren de forma estable a certs llocs i regions i no a altres". Permet explicar, a més, "l'estabilitat dels grans 'nusos' urbans en un espai de xarxes i de fluxos extremadament mòbils" (DEMATTEIS, 1995a, pàg. 44).

Entre els models del tercer tipus, Dematteis assenyala el de districtes industrials de Becattini, la tercera Itàlia de Bagnasco, el sistema món de Braudel, i el de sistemes territorials complexos. Només l'aproximació en termes d'aquests darrers permetria incorporar i resoldre les paradoxes (tancament/obertura, espai de fluxos/espai dels llocs, estabilitat/canvi) del complex espai econòmic actual.

4.1.2 La nova lògica espacial provoca noves formes d'urbanització

Un cop justificada la necessitat teòrica d'utilitzar models més complexos per a l'anàlisi de l'organització espacial de les activitats econòmiques, i abans de la formulació explícita del model que ens servirà de guia en la nostra recerca, ens proposem fer un repàs de les formes d'urbanització que s'han desenvolupat en les darreres dècades a Europa i que es manifesten ja amb força a casa nostra.

La dinàmica dels sistemes urbans europeus ha estat objecte d'interès des que a mitjans dels anys seixanta es manifestaren els primers fenòmens de pèrdua de població de les ciutats centrals del nord d'Europa i d'ampliació de la suburbanització, fenòmens que s'han donat més tard també a l'Europa mediterrània i que portaren a alguns autors a teoritzar-los en termes d'un "cicle de vida urbà"².

Així, al final d'un llarg període de concentració de la població en les ciutats (urbanització), hauria seguit un període en què el creixement més fort no es donava en les ciutats centrals sinó en les corones metropolitanes

² Veure HALL i HAY, 1980; VAN DEN BERG, DREWET i al., 1982; i CHESHIRE i HAY, 1989.

(suburbanització), fins un moment en què les ciutats centrals haurien començat a perdre població ("desurbanització").

Al costat d'això, als anys setanta i vuitanta es produí a Europa occidental una reversió de la dinàmica demogràfica negativa de les ciutats petites i de les àrees rurals. Aquest fenomen, que als Estats Units havia estat batejat com a "contraurbanització", afectava els centres petits més enllà de les àrees d'influència de les regions metropolitanes i es manifestava a totes les escales d'anàlisi.

Entre els anys 1980 i 1990 el procés de desconcentració urbana ha continuat, però més selectivament, en la forma que DEMATTEIS (1998) anomena "desconcentració concentrada". Aquesta resultaria de dues dinàmiques demogràfiques diferents. La primera, anomenada en la literatura francesa "periurbanització", consisteix en la dilatació de les corones externes de les àrees urbanes degut a la recuperació de la polarització urbana. La segona es manifesta en les formes d'expansió urbanes independents dels camps de polarització dels grans centres urbans; i correspondria al que a Itàlia s'anomena "ciutat difusa".

Així, l'expansió urbana més recent presenta diferències qualitatives en relació als fenòmens de suburbanització i d'extensió física de la ciutat: fragmentació espacial, gradients centre-perifèria menys regulars, afebliment de les jerarquies espacials en les àrees suburbanes més externes, i sorgiment de nous patrons de centralitat.

DEMATTEIS i GOVERNA (1997) utilitzen el concepte de "camp urbà"³ per aproximar-se a l'anàlisi de les actuals configuracions de l'espai urbà europeu. L'estructura funcional espacial del camp urbà és similar a la de la ciutat compacta tradicional, però estesa a escala regional, i dins seu hi trobem

³ *Urban Field*, concepte que FRIEDMANN (1978) definí com a un subsistema territorial de la societat, com una configuració de densitats, i com un entorn físic. De dimensions similars a una gran regió urbana, es defineix com aquesta a partir dels vincles socials i econòmics que es donen entre les seves parts.

connectats centres d'alta densitat d'activitat, rodejats d'espais oberts amb funcions recreatives i agràries. Estem parlant per tant d'una gran unitat territorial, que evoluciona cap a un tipus de xarxa formada per diversos centres, en la qual l'antiga ciutat central tendeix a esdevenir un més dels centres especialitzats que formen part del camp (si bé manté el caràcter de referent per a tot el camp urbà).

Però les noves formes d'urbanització europea es diferenciarien del model de camp urbà americà en dos aspectes importants. En primer lloc la raó primera del fenomen de periurbanització s'ha de buscar en els canvis estructurals en la divisió espacial del treball, que precedirien la redistribució de la població (en el cas americà hauria passat al revés). En segon lloc, a Europa no podem delimitar clarament els camps urbans com a unitats socials territorials, ja que es presenten com a estructures contínues entrelaçades i per tant sense confins.

Hem de vincular les noves formes d'urbanització a les transformacions en l'organització espacial de l'activitat econòmica i a la producció flexible (DEMATTEIS i PETSIMERIS, 1989). Efectivament, les formes urbanes reticulars han estat producte de l'acció combinada de les esmentades forces descentralitzadores de funcions urbanes i també de forces que tendeixen a centralitzar en unes poques ciutats centrals metropolitanes les funcions vinculades a la innovació.

La "ciutat difusa" italiana (INDOVINA, 1990, 1997a) comprèn diversos tipus de situacions, que es poden resumir en tres grans classes: a) anells amplis al voltant de les connurbacions metropolitanes més grans, on prevalen els components exògens derivats de la descentralització de funcions i activitats; b) configuracions de cinturó o areals dins de sistemes multinuclears regionals, en els quals els components endògens (com els districtes industrials marshaliens) són els predominants; i c) corredors al llarg del litoral o de valls, on hi juguen un paper les infraestructures com a elements estructuradors⁴.

⁴ Per a la comprensió del fenomen de la ciutat difusa a Itàlia ens han estat de molta utilitat les lliçons desenvolupades per Francesco Indovina a la Universitat de Girona l'any 1.997, així com

En tot cas, reproduïm algunes de les característiques que DEMATTEIS i GOVERNA (1997) atribueixen a la ciutat difusa, que creiem que també es donen a la regió urbana de Barcelona⁵:

- integració i complementarietat a escala regional, entre els components dels sistemes urbans (antics centres, suburbis compactes, suburbis més allunyats, nous centres nodals.
- formació de continus urbans-regionals, que engloben sistemes locals autònoms i autoorganitzats pre-existents, entre ells districtes industrials.
- paper orientador de les xarxes d'infraestructures i dels nusos d'activitats d'alt nivell (centres comercials, aeroports, universitats, parcs tecnològics, etc.) en l'estructuració de l'espai urbà més exterior.
- expansió i barreja de trames de poblament, amb tendència a l'eliminació de l'espai rural interior.
- afebliment general (amb freqüents inversions locals) dels gradients negatius centre-perifèria pel què fa a preu del sòl, densitats de població, nivells de centralitat, i condicions socials i ambientals.
- fragmentació i sobreposició d'espais funcionals. Distribució indiferent de les activitats entre els nusos de la xarxa regional urbana. Gravitació de cada subcentre cap a centres diferents per a funcions diferents.
- els nodes locals tenen accés directe a les xarxes globals i lligams autònoms amb ciutats i regions remotes, sense passar pel centre metropolità; cada nus local tindria per tant un camí i un ritme de creixement o declivi diferent.
- estils de vida similars als del model suburbial americà.
- existència de cohesió de la comunitat a nivell de poble, barri i ciutat petita, però fragmentació social a nivells urbans més alts.

Els processos de concentració i desconcentració urbana a escala regional es poden relacionar amb alguns factors locals: condicions favorables del *milieu* local en termes d'avantatge competitiu; accessibilitat a les infraestructures i a les xarxes; deseconomies de les ciutats compactes; nous estils de vida i canvis

el document de treball INDOVINA (1997b). També, per a l'anàlisi de la ciutat difusa en termes de "paisatges econòmics", l'aplicació que en fa al Veneto VETTORETTO (1997).

⁵ Veure TRULLÉN (1990).

sòcio-culturals; nova morfologia social de les ciutats i nova població metropolitana (usuaris de la ciutat i homes de negocis metropolitans, MARTINOTTI 1993).

Per entendre la formació d'organitzacions espacials complexes en les que intervenen processos físics, econòmics, socials i culturals cal prendre en consideració fenòmens que operen a nivells espacials diferents: la dinàmica de canvi global i les respostes locals específiques a aquests canvis. En aquest sentit, les noves formes d'urbanització poden ser considerades com el resultat de les interaccions entre els nusos locals i xarxes supra-locales (DEMATTEIS, 1994b; CONTI, DEMATTEIS i EMANUEL, 1995; GOVERNA, 1997).

En aquesta perspectiva, cada nus de xarxes perifèriques pot aparèixer com a un **sistema urbà local**, que es pot analitzar: a) com a nus d'una *xarxa regional*, vinculat per relacions de proximitat; b) com a nus de *xarxes globals*, vinculat per interaccions a llarg distància; c) com a una o més xarxes locals d'actors, que operen com a components organitzacionals del sistema (incloent els actors institucionals locals); d) com a un *milieu* local específic, una dotació (*endowment*) de condicions físiques i culturals que cal considerar com a recursos potencials de desenvolupament; e) una font d'*identitat* local, resultat de les interaccions entre les xarxes socials i les condicions del *milieu* local.

Si els sistemes urbans locals són capaços d'autoorganitzar-se d'alguna manera, poden actuar com a "nusos" autònoms de les xarxes urbanes i jugar un paper important en l'estructuració de l'espai. Si, en canvi, els "nusos" no són capaços de donar les seves pròpies respostes a estímuls globals (o de vincular-se a altres nusos per tal de poder-les donar), la nova urbanització es pot considerar com a simple expansió quantitativa dels suburbis tradicionals en un camp urbà més estès, encara dependent de la ciutat central.

4.1.3 El model de l'extensió del camp d'externalitats

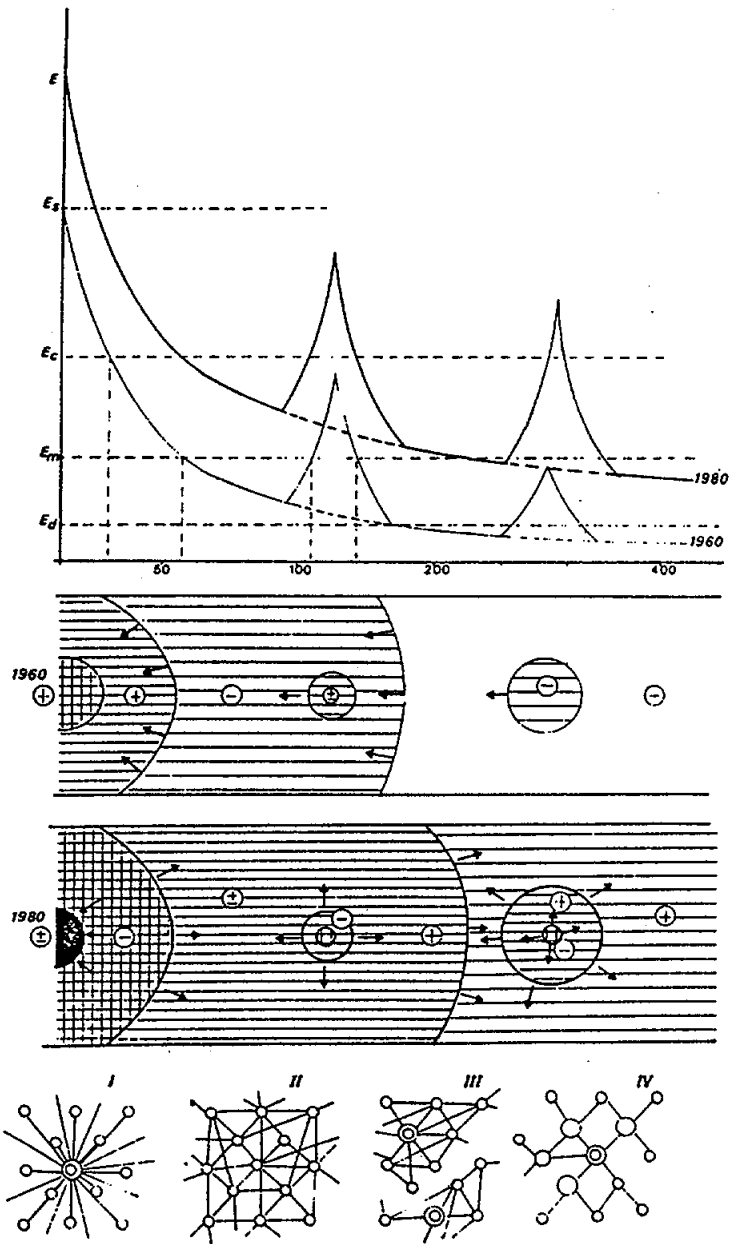
Els fenòmens de desconcentració urbana i de contraurbanització deriven dels processos de reestructuració econòmica que han actuat a escala global. Des de mitjans de la dècada dels seixanta s'han produït unes innovacions tecnològiques i organitzatives que han permès a les empreses multinacionals operar a escala global amb alts nivells d'articulació interna; d'altra banda, també s'ha produït un augment important de les infraestructures materials i socials els efectes de les quals atenyen una gran part del territori dels països industrialitzats, cosa que ha permès una difusió més gran de les activitats en el territori.

L'efecte territorial d'aquests factors ha estat el d'estendre els camps d'externalitats que s'havien format al voltant de les grans ciutats i que havien originat les àrees metropolitanes en taca d'oli. Actualment els nous camps d'externalitats no tindrien una àrea compacta sinó que es configurarien com a retícules articulades en centres i sistemes urbans petits o grans, en extensions territorials macro-regionals.

L'aparició de noves externalitats metropolitanes que afavoreixen la concentració d'activitats terciàries superiors facilita la descentralització de moltes de les funcions tradicionals metropolitanes, en un procés del tipus "*filtering down*" (DEMATTEIS 1998).

La particularitat de la dinàmica actual de les regions metropolitanes és que qualsevol lloc, independentment de la distància respecte al centre metropolità, creix, s'estanca o entra en declivi en funció de les seves especialitzacions, de la naturalesa dels intercanvis que té amb altres nusos de la xarxa, o de les seves condicions ambientals locals. Cal pensar doncs l'espai com a producte de posicions relacionals, i per tant com a discontinu i heterogeni. Les característiques d'aquest espai varien d'un lloc a un altre segons la disposició i la superposició de les diverses xarxes de relacions econòmiques, culturals i polítiques que travessen cada lloc. Això vol dir que cada lloc i cada subjecte

Figura 4.3 El model de l'extensió del camp d'externalitats



Font: Reproduït de DEMATTEIS (1991a)

localitzat pot pertànyer de forma simultània a xarxes diferents, que interactuen a escales diferents.

La figura 4.3 (tret de DEMATTEIS, 1991a) expressa els efectes de la variació dels valors de les externalitats urbanes E en funció de la distància d'un gran centre metropolità. S'hi indiquen els llinars mínims per a determinats tipus de funcions: servei elementals difosos (E_d), serveis de nivell intermedi (E_m), funcions metropolitanes tradicionals (E_c), noves funcions metropolitanes de terciari avançat (E_s).

En la part intermèdia del gràfic s'indica la projecció en l'espai de la situació els anys seixanta i vuitanta, amb indicació de la dinàmica demogràfica i ocupacional (els signes + i -), i les tendències a la polarització de les funcions urbanes o a la desconcentració de les mateixes (segons el sentit de les fletxes). La intersecció de la distància amb els llinars dels diversos nivells funcionals marca les àrees del nivell funcional corresponent.

El salt d'escala que es dona entre 1.960 i 1.980 provindria de la dilatació dels camps d'externalitat urbana de nivell intermedi (E_m), que al seu torn derivaria de dos fets: a) de la disminució del llinar d'externalitat requerit per a la localització de funcions intermèdies, i b) de l'augment del valor de les externalitats ofertes per les zones més allunyades del centre metropolità i pels centres urbans mitjans.

El primer correspon a l'efecte de la revolució de les telecomunicacions: afebliment dels vincles derivats de les economies d'escala i d'aglomeració, que provoca la desconcentració de molts tipus d'activitats productives i de serveis. El segon correspon als efectes territorials de la política de benestar social, en termes de difusió i intensificació d'infraestructures (materials i socials), en altres èpoques només limitades a les grans àrees urbanes.

El que interessa destacar aquí és que el fet que els centres de la perifèria de la xarxa superin certs nivells d'externalitats relacionats amb les funcions

tradicionalment metropolitanes (Ec) equival a que es puguin veure beneficiats per l'extensió dels camps d'externalitats metropolitanes dels anys seixanta. És el què passa en la part central del gràfic que representa la situació els anys vuitanta. A l'interior d'aquesta zona es donen les condicions de quasi indiferència localitzativa ja presents en les corones metropolitanes, que són les condicions per a la formació de xarxes equipotencials (gràf. II de la part inferior de la figura).

A l'interior de l'àrea metropolitana es presenten xarxes polaritzades de tipus jeràrquic (gràf. I) per a les funcions de nivell superior. Fora de la nova zona d'influència metropolitana es troben les zones de creixement endogen dels anys vuitanta, on romanen xarxes de tipus christallerià (gràf. IV), mentre que a la perifèria metropolitana hi ha una zona de transició (gràf. III) en la que es formen sistemes productius locals o districtes industrials.

Així, en aquest model, en trobem amb xarxes equipotencials en les zones intermèdies d'influència metropolitana i xarxes multipolars fora d'ella. En les xarxes equipotencials hi ha indiferència localitzativa per a les funcions mitjanes; la composició funcional dels nusos és casual, i no es formen economies d'aglomeració per la interacció entre nusos. Representen, també, els nusos inferiors de la jerarquia urbana (christalleriana) si tenim en compte l'escala global. El territori és aquí un suport passiu del desenvolupament, que es dona bàsicament per processos de descentralització productiva. La dinàmica dels nusos dependrà, per tant, de la dels diferents sectors que hi són presents (DEMATTEIS, 1995b).

En les xarxes multipolars, en canvi, la composició funcional dels llocs no és casual, ja que les externalitats específiques generen processos circulars acumulatius d'aglomeració, provocats per dinàmiques d'autoorganització local. Els nusos poden ser pensats com a formant part d'una xarxa multipolar europea (poden estar vinculats directament a nivells superiors sense passar pel nivell metropolità). Entre els nusos es donen relacions basades en la complementarietat, no necessàriament simètriques, sinó que també poden ser

de domini/dependència. Però això no depèn ja de la seva posició sinó del tipus d'activitats presents en els nusos (sectors innovadors o madurs), gamma d'especialitzacions, estructura de les empreses, i la història particular.

La regió urbana de Barcelona pot ser analitzada en termes de xarxa equipotencial formada pels nusos que es troben a l'interior del seu camp d'externalitats, i a una altra escala pot ser considerada ella sencera, un nus de la xarxa urbana multipolar europea. Al seu torn, els centres que es troben en els seus límits (en la zona descrita com de transició) o bé fora del camp d'externalitats i que mantenen processos de desenvolupament autònom del tipus districte industrial poden ser considerats nusos de xarxes multipolars.

En realitat les xarxes multipolars i equipotencials es donen barrejades, donant lloc a retícules urbanes que podent tenir nusos equipotencials i nusos multipolars. Són aquestes retícules urbanes mixtes les que constitueixen la ciutat difusa.

4.2 Els sistemes territorials complexos

La perspectiva de sistemes ens ofereix una forma d'abordar l'anàlisi de les xarxes sense confins. Per una banda tenim el sistema global, i per l'altra, la regió (o xarxa urbana) en tant que expressió de la diversitat dins el global. El local es refereix a allò que no és global, a qualsevol subsistema del sistema global, independentment de la seva grandària⁶. Situats en la perspectiva de xarxa, podem abordar l'anàlisi d'un nus considerant-lo com a un sistema territorial complex.

⁶ És a dir, quan es parla de sistema local no es fa referència necessàriament al nivell de poble o ciutat; ens referim a qualsevol àmbit que no és global i pot ser considerat un subsistema d'aquest (regió, país, etc.), si bé normalment en la discussió que segueix hom tendirà a equiparar sistema local amb àrea urbana.

4.2.1 La identitat dels sistemes locals en el marc de la dinàmica local/global

La contraposició local/global (individu/món) ha estat objecte d'interès per part de pensadors en diferents especialitats. En sociologia, la contraposició entre societat local (*Gemeinschaft*) i societat global (*Gesellschaft*) ha estat aplicada a l'anàlisi de les metròpolis modernes. En economia, les dues grans teories generals, la clàssica liberal i la marxista, consideren que no hi ha agregacions territorials intermèdies entre l'individu (o empresa) i el món (o el mercat).

Des de l'economia, BECATTINI (1979, 1987) feu una crítica de la teoria neoclàssica i constatà l'existència d'organitzacions de tipus econòmic no basades en el mercat, sinó en fonaments culturals i socials, de base territorial. Aquesta visió pot encaixar en un marc interpretatiu més general, com és el proposat per DEMATTEIS (1995a), que considera els nusos de les xarxes com a sistemes territorials. Els nusos serien sistemes locals formats per agregació de subjectes que en determinades circumstàncies poden esdevenir actors col·lectius.

Parlant de districtes industrials, RULLANI (1995) considera que la condició necessària per que aquests esdevinguin actors col·lectius és que es creï una identitat col·lectiva del districte. Aquesta neix d'una racionalitat, diferent a la de l'empresa, que anomena "racionalitat evolutiva". Aquesta identitat col·lectiva neix d'un auto-referenciament local, del fet que es plantegi com a primer objectiu la reproducció del mateix districte o societat local.

La identitat no existeix per ella mateixa, sinó que es pot construir. A més, no és necessari que existeixi "objectivament" una societat local; si hi ha un grup que creu que pot actuar com a actor col·lectiu, una societat local emergirà. La identitat local té doncs una funció morfogenètica, estructura els subjectes de forma que constitueixin una col·lectivitat al voltant d'un projecte comú, recognoscible des de l'exterior. Té a veure amb el sentit de pertinença, amb la

capacitat simbòlica d'identificar-se. Si un grup deixa de voler identificar-se conjuntament, deixa de ser un actor col·lectiu.

Cal doncs aprofundir en la noció d'identitat. La identitat d'un individu o un grup és el que dóna coherència interna (cohesió) i objectius comuns. Quan un districte o una societat local la posseeixen, es presenten cap a l'exterior com a actors col·lectius.

Els processos de formació i la base de la identitat dels grups territorials han estat objecte de discussió per part dels geògrafs. De fet des de la geografia humanista s'introdueix el concepte de *sense of place* (sentit de pertinença a un lloc) els anys setanta, per indicar la identificació de la gent amb el lloc on viu. Recentment, MASSEY (1993) i HARVEY (1996) neguen a la identitat el caràcter de fet objectiu produït per processos d'acumulació històrica i la consideren una construcció. Per aquests dos autors els llocs i les persones no tindrien una única identitat sinó múltiples; la cruïlla d'aquestes diverses identitats forjades per les relacions socials seria la que produeix una experiència comuna a la gent que viu al mateix lloc. Parlant de sistemes locals, diríem que aquesta experiència comuna conforma el seu *milieu*, en l'accepció de Dematteis i Governa.

CASTELLS (1997) considera també la identitat com a resultat d'una construcció basada en les relacions socials. Defineix tres formes de construcció de la identitat: a) la identitat legitimant, producte de l'acció d'un poder que cerca la seva legitimació a través dels diversos aparells de l'estat i institucions diverses que creen el sentit de ciutadania, l'anomenada "societat civil". Actualment la globalització de la societat hauria desestructurat la societat civil, de manera que el poder dominant no aconseguiria imposar els seus models d'identitat. b) identitat de resistència; per Castells seria la més important forma de creació d'identitat. La voluntat de resistència davant l'acció desestructuradora de les xarxes globals portaria a la creació de "comunitats"; c) identitat de projecte, que és la que crearia subjectes, és a dir, actors col·lectius, com a camí per a sortir de la resistència passiva.

Aquesta tipologia no ens allunya del nostre interès pels sistemes locals i la seva capacitat de desenvolupament, ja que les consideracions anteriors poden ser aplicades a les societats definides territorialment. Sobretot ens interessa destacar l'apreciació de Castells de què en la societat de xarxes la recerca de sentit té lloc en la reconstrucció d'identitats defensives al voltant de principis comunitaris, i que la construcció del que anomena identitats de projecte, és a dir, la creació de subjectes, es dona de forma diferent a la que es donava durant el període anterior:

subjects, if and when constructed, are not built any longer on the basis of civil societies, that are in the process of disintegration, but as prolongation of communal resistance (CASTELLS, 1997, pàg. 11).

És a dir, que serà la reacció als efectes locals de l'actuació de les xarxes globals el que generarà una reacció defensiva de la pròpia comunitat, i és precisament aquesta reacció la que genera identitat. Aquest esquema interpretatiu ens serveix per analitzar la reacció d'una àrea d'antiga industrialització que es veu afectada (degut a fenòmens globals) per processos de tancament de plantes productives i de crisi de la pròpia identitat com a espai productiu amb una determinada especialització. La capacitat del sistema local per anar més enllà de la "resistència comunitària", del fet aglutinador de sentir-se agredits, i d'elaborar projectes comuns de futur que impliquin l'adquisició de la condició de subjecte serà una mesura de la seva capacitat de trobar camins propis de desenvolupament (aspecte que tractem més endavant).

Els sistemes locals ens apareixen doncs com a entitats intermèdies entre els individus i la globalitat, amb capacitat per interaccionar amb l'exterior segons les seves pròpies normes. L'essència d'un sistema local no és la de produir quelcom, sinó la de produir-se i autoreproduir-se. L'especialització en produccions diferents seria una manifestació de les funcions de reproducció del sistema en l'esfera de les relacions econòmiques.

Aquesta visió té conseqüències en la forma d'aproximar-nos a l'anàlisi dels sistemes locals. Si només prenem en consideració les interaccions de producció internes (*filières*, mercats de treball) i els seus límits geogràfics, ens quedarem a la superfície dels fenòmens. Per entendre la lògica del funcionament cal representar el "codi genètic del sistema", és a dir, els principis específics del mecanisme d'autoreproducció, la seva lògica interna, i el mode de comunicació i acció comú als actors (CONTI; DEMATTEIS; EMANUEL, 1995)⁷.

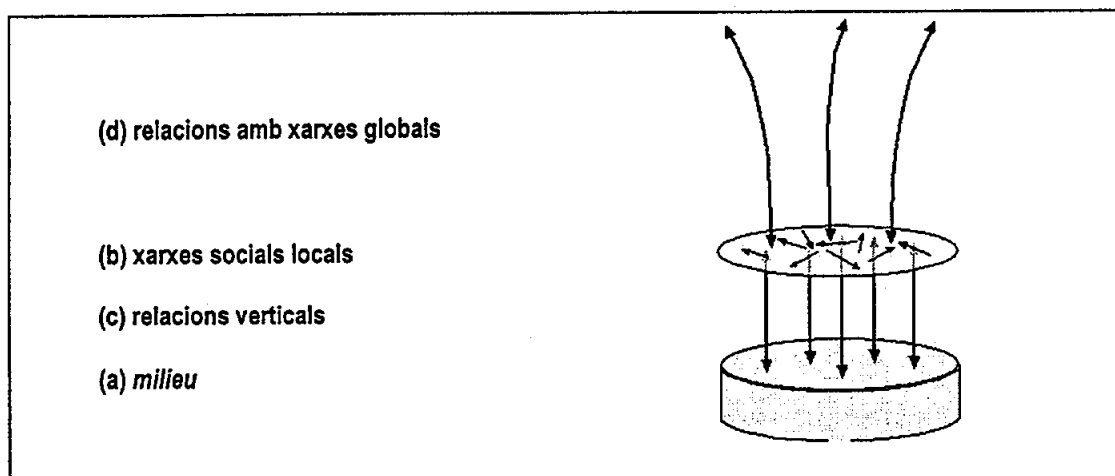
4.2.2 Xarxes locals, *milieu* i desenvolupament

Des de la perspectiva dels autors que acabem d'esmentar, els sistemes territorials locals estan formats per una xarxa local d'actors i pel *milieu*. La xarxa local està constituïda per individus o subjectes col·lectius vinculats entre ells per relacions estables. Podem distingir dos tipus de subjectes dins la xarxa local, els que tenen només relacions locals (subjectes locals) i els que tenen relacions fora del sistema local (subjectes transversals). La figura 4.4 mostra els elements del sistema territorial local segons DEMATTEIS⁸.

⁷ Aquest enfocament té punts de coincidència amb la consideració que fa ECKERT (1996) dels territoris, als que considera dotats d'un *sistema territorial* que els organitza i que està format per l'articulació de les relacions entre els llocs i els actors de l'espai considerat. Per tant, també en Eckert, per entendre el territori no n'hi ha prou amb examinar les seves estructures, cal analitzar els projectes dels seus actors. Tanmateix, els respectius models tenen diferències importants: Eckert es mou en un concepte d'espai areal, no reticular, i el concepte d'*environnement* que incorpora al seu model és extern al territori, sense cap punt de contacte amb el de *milieu* que prenem aquí dels autors que esmentem.

⁸ Seminari impartit a la Universitat de Girona el mes d'abril de 1.998.

Figura 4.4. Sistema territorial local segons Dematteis



Font: Reproduït de VICENTE (1998)

El *milieu* estaria format per les condicions característiques del sistema local que s'han anat configurant al llarg de la història; es tracta tant de condicions naturals com culturals (tradició, atmosfera industrials, etc.). El *milieu* és difícilment objectivable i no és definible *a priori*, en tant que és un conjunt de condicions que sovint no ens són visibles, no ens apareixen fins que es converteixen en un recurs i són utilitzades per la comunitat local.

El concepte de *milieu* és més ampli que el de *milieu innovateur* (BERQUE, 1990). GOVERNA (1997) suggereix una aproximació a partir de tres elements: a) a partir del concepte d'economies externes a l'interior de la dinàmica de districte industrial, el *milieu* seria el conjunt d'avantatges competitiu del sistema local; b) a partir del concepte de *milieu innovateur*, com a possible extensió del paper de les condicions ambientals des de la innovació tecnològica a la dinàmica de desenvolupament local del sistema territorial, c) a partir del concepte de territori i del procés de diversificació que el caracteritza, entès com a producte d'un complex ordre de relacions que connecten una determinada organització social amb una àrea geogràfica.

Per tant, el *milieu* ha de ser considerat com a element que forneix la identitat col·lectiva una societat local, i a la vegada està profundament connectat amb la qüestió del desenvolupament:

il concetto di milieu non può che essere compreso articolando il ragionamento attorno a due temi apparentemente contrapposti, ma in realtà complementari: il tema dell'identità e il tema dello sviluppo. Il milieu, infatti, è un concetto duplice: esso costituisce contemporaneamente il fondamento locale e territoriale di una specifica identità collettiva, ma anche l'insieme delle risorse e delle potenzialità endogene dello sviluppo. (GOVERNA, 1997, pàg. 35)

Això és així perquè els subjectes es vinculen entre ells per treure partit, posar en valor alguns aspectes del seu *milieu*. S'estableixen per tant dos tipus de relacions: unes horitzontals, entre membres de la xarxa local, i unes altres de verticals, entre els actors locals i els components del *milieu*. En determinades circumstàncies històriques (segons el nivell tècnic, les oportunitats de mercat, etc.) determinats constituents del medi són explotats, mentre que en altres moments els mateixos components poden haver estat sense aprofitar. Els processos de desenvolupament de base endògena es poden concebre per tant com a processos de creació de xarxes locals (vincles horitzontals) i de relacions entre aquestes i els elements del *milieu* que en un moment determinat poden constituir recursos per a la societat local (vincles verticals).

La capacitat d'una col·lectivitat territorial de generar processos de desenvolupament dependria doncs, en primer lloc, del gruix i característiques del seu *milieu*, però sobretot de la capacitat per detectar en cada moment quins dels elements que es troben al medi es poden convertir en recursos, i de la capacitat de crear xarxes, vincles entre els agents que permetin la seva explotació i conversió en un valor.

Le potenzialità, o pre-condizioni accumulate nel periodo storico, che costituiscono la dotazione locale, dovranno essere riconosciute e attivate dall'azione dei soggetti locale per porsi come risorse del processo evolutivo. Di conseguenza, il richiamo alla dimensione storica perde il suo valore deterministico: le componenti del milieu non hanno un valore assoluto, non si può cioè parlare di attitudini e vocazioni locali espresse e definite una volta per tutte, ma esse si costituiscono (e si reconstituiscono continuamente) come risorse del processo di sviluppo solo quando sono riconosciute, interpretate, "usate" da una determinata organizzazione sociale. (GOVERNA, 1997, pàg. 38)

Per tant, els processos de desenvolupament estan lligats a la identitat de projecte. Només quan una comunitat es reconeix com a tal, sovint com a

reacció a processos de desestructuració de les xarxes existents i reconeix l'existència d'un problema, és quan es sorgeixen veus que es plantegen què poden fer. En funció del gruix del *milieu* i de les seves característiques, els actors locals seran capaços de crear una identitat de resistència i, més enllà, un projecte col·lectiu que tracti de valoritzar els elements del *milieu* i convertir-los en recursos al voltant dels quals establir un projecte de desenvolupament.

Si una col·lectivitat té un *milieu* poc gruixut, amb una tradició històrica de dependència i de nul·la articulació social, hom pot esperar la disgregació de la comunitat, sense cap capacitat de resposta, davant estímuls externs que tendeixen a la desintegració de les formes de vida i producció. Si la comunitat té una certa tradició, hom pot esperar moviments de reacció davant les dificultats; però el pas de la queixa al d'assumir el propi destí, és a dir, la constitució de subjecte, només tindrà lloc si les relacions són prou complexes i articulades, quan els actors locals reconstitueixin les xarxes per tal d'utilitzar elements del seu *milieu* com a recursos que els permetin sobreviure com a col·lectivitat (això és possible sempre que el medi estigui format per elements amb prou categoria per esdevenir recursos). En l'apartat que segueix abordem amb més detall la dinàmica dels processos de desenvolupament protagonitzats pels sistemes territorials locals.

4.3 Processos de desenvolupament autoorganitzats

4.3.1 Sistemes territorials complexos com a màquines no banals

En plantejar-nos l'anàlisi del dinamisme i la trajectòria de la xarxa global com a sistema i dels nusos locals (entesos també com a sistemes), ens hem de referir a les aportacions dels teòrics dels sistemes complexos, concretament als conceptes de sistemes autorreferencials de Heinz von FOESTER, i als sistemes autopoiètics de Humberto MARTURANA i Francisco VARELA.

Von FOESTER (1985) assenyala la diferència entre dos tipus ideals de sistemes, les màquines banals i les màquines no banals. La característica de les màquines no banals és que, al contrari de les banals, tenen el sistema de control dins seu, de manera que davant d'un estímul, el sistema pot valorar-lo i decidir de manera autònoma una resposta. Això és el que es coneix com a tancament operatiu del sistema. Les màquines banals, en canvi, funcionen com a caixa negra amb un comportament determinista: davant un estímul determinat produeixen sempre la mateixa resposta.

A l'hora d'analitzar el comportament de les xarxes podem adoptar un punt de vista extern al sistema local o bé intern al mateix (DEMATTEIS, 1991b). En el primer cas, els nusos són considerats subsistemes oberts del sistema-xarxa global i són regulables a través dels *inputs* que reben del sistema global. Funcionen com a màquines banals: a un estímul determinat (que ve de fora) produeixen una resposta determinada. Des d'aquesta òptica, el procés de desenvolupament local es redueix a un procés simple de valorització dels recursos del territori, regulat per variables exògenes (com les que defineixen els avantatges comparatius, la dimensió de la demanda, la distància al "centre", la difusió espacial, etc.). En resulten models en general basats en el gradient centre-perifèria que atribueixen als sistemes locals un comportament d'adaptació passiva als estímuls o modificacions que introdueix l'entorn (p.e. les xarxes globals): el del llocs centrals, el del cicle de vida del producte o bé el del cicle de vida urbana són d'aquests tipus.

Si adoptem un punt de vista intern la nus, obtenim en canvi models d'autoorganització, de tipus màquines no banals. Aquests sistemes són doncs autònoms, són alhora oberts i tancats, disposen de tancament operatiu. Per explicar el comportament d'aquests sistemes, MARTURANA i VARELA (1980, 1987) elaboren a partir de la biologia el model d'autopoiesi, extensible a les ciències socials (DEMATTEIS 1991b; CONTI, DEMATTEIS, EMANUEL, 1995; GOVERNA, 1997).

És en el marc d'aquest esquema interpretatiu que es poden analitzar realitats com els districtes industrials: l'element característic és que disposen dins seu de la capacitat d'adoptar estratègies, davant les circumstàncies exteriors - globals- canviants, que els permeten la seva pròpia reproducció com a sistema. L'essencial és que aquest enfocament permet considerar el sistema local com a posseïdor d'una identitat diferenciada, i per tant amb capacitat per actuar de forma autònoma.

DEMATTEIS (1991b) considera que aquest enfocament permet de copsar la veritable qüestió: com es pot lligar les representacions objectives i generals del desenvolupament econòmic que s'elaboren "científicament" amb les auto-representacions locals. BECATTINI (1987) considera que l'estudiós de la realitat social que vulgui donar criteris per a l'acció, no pot limitar-se a sobreposar les seves classificacions "científiques" a les que prevaleixen entre els agents socials locals; per això proposa que cal definir la idea que els protagonistes tenen de la seva realitat i després intentar de bastir un pont que els permeti connectar ambdues percepcions.

Així, el problema del desenvolupament local, abans que un problema de mercat i dels factors de l'oferta, és un problema de comunicació, és a dir, de llenguatge, de representacions, de modalitats cognitives (VAGAGGINI, 1990). Aquestes representacions conformarien ens "mapes invisibles", a partir dels quals podem entendre els "mapes visibles", és a dir, les formes de funcionament concret de cada sistema local, la seva estructura social i productiva. Els primers ens permetrien doncs entendre les possibilitats i també els límits inscrits en el "codi genètic" del sistema local.

Dos conceptes apareixen d'especial rellevància en el model d'autopoiesi, derivats de la consideració dels sistemes a la vegada oberts i tancats. Al primer ja hi hem fet referència, és el tancament operatiu, el grau de cohesió assolit que permet al sistema local reestructurar-se autònomament en presència d'estímuls externs, d'acord amb les seves normes internes. Aquestes constitueixen el codi genètic del sistema, el camp dels comportaments

possibles. Marturana i Varela anomenen l'organització del sistema, que correspon a la seva identitat, al conjunt de relacions entre els seus components que han de romandre invariables; altrament el sistema perdria la seva identitat i desapareixeria. El que si que canvia a resultes de la interacció entre el sistema-xarxa i els sistema-nus (local) és l'estructura d'aquest darrer, el mode en què es connecten els components del sistema. De fet, es tracta d'una interacció recíproca entre dos sistemes, de la que en resulten canvis en llurs estructures, dins els límits marcats per les respectives organitzacions. Així un sistema local pot establir relacions externes sense perdre la seva identitat.

El segon concepte és el de domini cognitiu, i es refereix al fet que les respostes que el sistema pot donar als estímuls externs depenen de les seves representacions internes. Així, un sistema local ha anat elaborant una memòria de les experiències que han estat satisfactòries i de les que no ho han estat, de manera que quan es presenta una situació de crisi (un estímul extern que canvia les condicions de funcionament del sistema), hi haurà llocs que es plantejaran una determinada actuació (per exemple, la creació d'un centre de recerca, perquè saben que el coneixement és un recurs, o bé un centre de serveis a les empreses per tal d'augmentar el nivell de connexió de les empreses). Altres llocs no tindran aquesta visió, perquè tenen un domini cognitiu més limitat, i es limitaran a atreure empreses de fora.

La perspectiva que adoptem respecte als sistemes locals, interna o externa, condiona el tipus de polítiques de desenvolupament que es portaran a terme. Així, una visió externa pot portar a concebre la planificació com una pràctica de resolució de problemes: es pensa que es coneix l'estat inicial del sistema i l'estat final al que es vol arribar, de manera que la solució apareix com a resultat d'una intervenció des de fora, sense implicar els agents. Però aquest tipus d'intervencions no acostuma a funcionar⁹.

⁹ Se'ns acuden alguns exemples d'intervencions d'aquests tipus que no han estat reeixides. Un problema de congestió de tràfic pot ser abordat amb la construcció de nous carrils o bé, posem per cas, de cinturons de ronda d'una ciutat; però normalment al cap d'un temps la nova carretera està també congestionada. Un altre exemple és l'intent de creació d'una xarxa de ciutats de turisme religiós vinculant Lourdes, Montserrat i Manresa, l'objectiu de la qual era promoure el turisme a aquesta darrera ciutat. En els dos exemples, els decididors de les actuacions desconeixien el funcionament dels respectius sistemes. Tanmateix les experiències

En parlar de la planificació com a aprenentatge social, FRIEDMANN (1987) mostra el camí que hauria de seguir una intervenció que considerés les àrees subjectes a planificació com a sistemes territorials complexos. Això suposa passar de considerar els territoris com a objectes passius sobre els que s'intervé (màquines banals) a considerar-los com a sistemes locals autònoms amb els que s'ha de dialogar per tal d'aprendre quines són les seves característiques internes, la seva capacitat de reaccionar, és a dir, l'amplitud del seu domini cognitiu. Cal conèixer les representacions que es fan de la realitat des de l'interior del sistema local, la seva identitat, i incorporar els arguments dels subsistemes locals. En definitiva, considerar el conjunt del sistema com un sistema autopoietic i no com a una organització basada en la jerarquia. Llavors, la intervenció important no és la que es produeix directament sobre les coses, sinó la indirecta, la que a través d'estímuls porta a canviar els comportaments del sistema local.

Des d'aquesta òptica, el tipus de coneixement necessari per a la planificació hauria d'incorporar: a) identificació de l'existència del sistema territorial local; b) descoberta de la racionalitat local; i c) identificació del grau de cohesió (organització) i qualitat del sistema territorial local. Podem afegir que per obtenir una aproximació al coneixement de la identitat dels sistemes locals cal analitzar en primer lloc els fluxos de pendularitat que indiquen cohesió territorial, i en segon lloc examinar els projectes locals, ja que el suport que tenen al darrera ens indicarà el grau de desenvolupament de les xarxes locals. (DEMATTEIS¹⁰).

poden ensenyar i ampliar el domini cognitiu dels sistemes locals: recentment l'Ajuntament de Barcelona ha iniciat una política global de transport que inclou la participació d'entitats ciutadanes en la definició de les estratègies encaminades a afrontar el problema de la congestió; entre les actuacions previstes hi ha campanyes de sensibilització de la població. Al seu torn, l'Ajuntament de Manresa semblà haver reflexionat també de l'experiència frustrada del turisme religiós, i atribueix la causa del fracàs de la iniciativa al fet que havia estat dissenyada al marge del sector implicat (Declaracions de la regidora de turisme, *Dovella*, núm. 60, estiu 1998, pàg. 53.

¹⁰ Seminari impartit a la Universitat de Girona, abril de 1.998.

4.3.2 Tipologies de sistemes locals i possibles trajectòries d'evolució

En tractar dels processos de desenvolupament, cal considerar tots els components del sistema territorial local: els grups socials, el *milieu*, i la interacció amb les xarxes globals. Bàsicament, es tracta de processos que consisteixen en el reforçament de les xarxes locals i en la interacció entre les xarxes locals i el *milieu* (DEMATTEIS, 1991b).

La xarxa local actua com a selectora i descodificadora dels estímuls que provenen de l'exterior, però també com a codificadora de les potencialitats del *milieu* del sistema urbà considerat. El paper del *milieu* i de les xarxes locals en les dinàmiques territorials explica l'existència de respostes específiques (locals) als estímuls generals (globals). Les segones seleccionen els atributs locals que en un moment determinat es poden convertir en avantatges competitius. Els recursos locals esdevenen valors arran de la interacció entre una xarxa global i un sistema local.

Però aquesta interacció no és unidireccional: els elements del medi no esdevenen recursos degut a una acció provenint de l'exterior, sinó a través d'un "acoblament estructural" entre dos sistemes, global i local, tots dos autònoms i operativament tancats. El resultat de la interacció és un continu i recíproc procés de canvi intern dels dos sistemes, en el respecte als límits que imposen les respectives regles de funcionament, és a dir, dels respectius dominis cognitius. Interessa per tant identificar com els estímuls provinents de l'exterior es tradueixen en l'àmbit local, determinant les formes d'autoorganització del sistema; i les respostes específiques que resulten de les modalitats a través de les quals s'organitzen els subjectes i activen els diversos components del *milieu*.

GOVERNA (1997) aplica als sistemes locals les dues fases que segons MAILLAT (1994) es donen en la dinàmica dels *milieux innovateurs*: la fase de concepció d'un projecte i la d'implementació. La primera fase pot ser considerada com la de reconeixement dels estímuls supralocals, de les

oportunitats de canvi que aquelles comporten i de les possibilitats de respondre a les modificacions de la situació exògena a través de la utilització de les potencialitats endògenes. La fase d'implementació correspondria a la mobilització dels agents locals, que s'autoorganitzen en xarxa per a la valorització dels components constitutius del *milieu*.

La combinació del grau de tancament operatiu i d'amplitud del domini cognitiu dels sistemes locals ens permet distingir una tipologia dels sistemes territorials locals (DEMATTEIS, 1995b; CONTI, DEMATTEIS, EMANUEL, 1995), que ens dona quatre tipus ideals: 1) sistemes locals fragmentats en regions subdesenvolupades; 2) districtes industrials marshallians; 3) ciutats porta de països en desenvolupament; 4) sistemes locals verticalment integrats: metròpolis, regions industrials avançades. L'esquema es pot ampliar introduint les relacions verticals i horitzontals que els actors locals tenen amb l'exterior, entre ells i amb els components del *milieu* local (veure 4.5).

Les relacions verticals indiquen el grau de vinculació que els actors locals tenen entre ells i amb el *milieu* local. En un extrem ens trobem la identitat del sistema local (expressió d'una gran presència i ús de recursos endògens, alts nivells d'organització interna, i per tant una elevada capacitat de donar resposta a estímuls externs); en l'altre la baixa capacitat d'autoorganització i la pobresa en recursos endògens comporten la desestructuració local.

Les relacions horitzontals que els actors tenen amb l'exterior es situen entre dos extrems: la multiespecialització i la monoespecialització. El primer expressa l'existència de múltiples funcions i per tant una gran riquesa de xarxes i actors locals en contacte amb l'exterior. La monoespecialització indica, al seu torn, la pobresa de capacitat innovativa, i per tant l'existència de molt poques xarxes en contacte amb les xarxes de nivells territorials més alts.

El quadrant superior dret inclou els nusos de tipus A, amb el nivell més alt d'obertura funcional combinada amb la màxima coherència interna i capacitat d'organització, els nusos complexos "estables": ciutats globals, districtes

tecnològics, regions industrials en transició tecnològica i organitzativa, i districtes industrials "madurs".

El quadrant superior esquerre inclou els "nusos simples" o de tipus B, amb una forta identitat i amb poques xarxes en contacte amb les xarxes exterior. Són nusos estables, bàsicament regions industrials especialitzades i districtes industrials tradicionals.

El quadrant inferior dret inclou nusos complexos "inestables" o de tipus C, amb forta presència de xarxes vinculades a l'exterior però amb baixos nivells d'integració interna. Es tracta de nusos del tipus: "nusos industrials en transició política", regions industrials tradicionals, districtes tecnològics, i ciutats "només xarxa".

El quadrant inferior esquerre inclou nusos tipus D, amb poca identitat, més aviat desestructurats, amb potencial endogen limitat, la vinculació dels quals a les xarxes externes és casual, amb relacions de dependència. Són nusos de descentralització jeràrquica, que poden atreure activitats que busquen determinades externalitats sobre el tipus d'ocupació, condicions legals, etc.

Subjectes a canvis en l'entorn exterior, els nusos locals donen respostes diferents en funció del seu grau de tancament operatiu i de la riquesa i complexitat de les seves relacions amb les xarxes exteriors. Els actors locals, a través dels seus sistemes de regulació i capacitat d'auto-organització, produeixen respostes diferents als estímuls. Sotmesos a successives bifurcacions, els nusos poden seguir trajectòries d'evolució diferenciades, ja sigui en el sentit d'augmentar la seva cohesió i la seva capacitat d'autoorganitzar-se, o bé en sentit invers, tendint a la desintegració.

El tipus de relacions que es donen entre els diferents tipus de nusos configura la xarxa global, estructuradora de paisatges econòmics diferents a la christalleriana, amb tres nivells (o dos, si es considera que l'inferior,

Figura 4.5. Tipologies elementals de sistemes locals com a nusos de xarxa

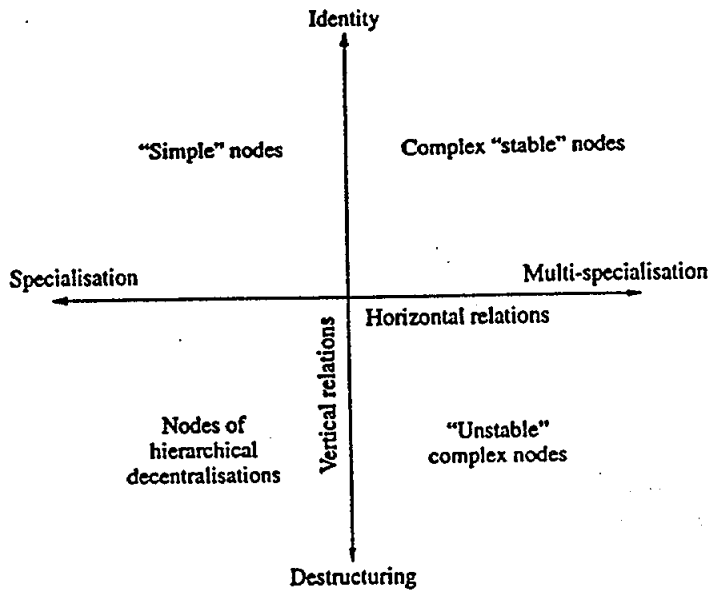


Figura 4.6. Els nivells funcionals del sistema de xarxa global

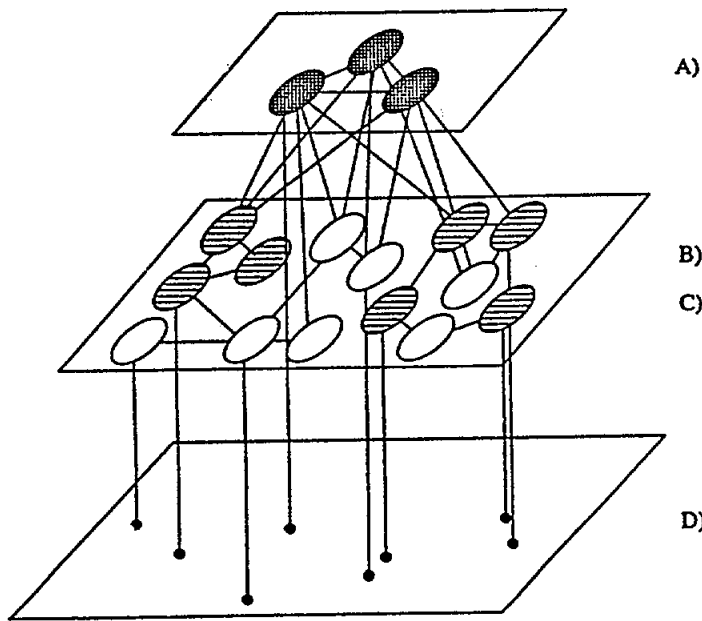
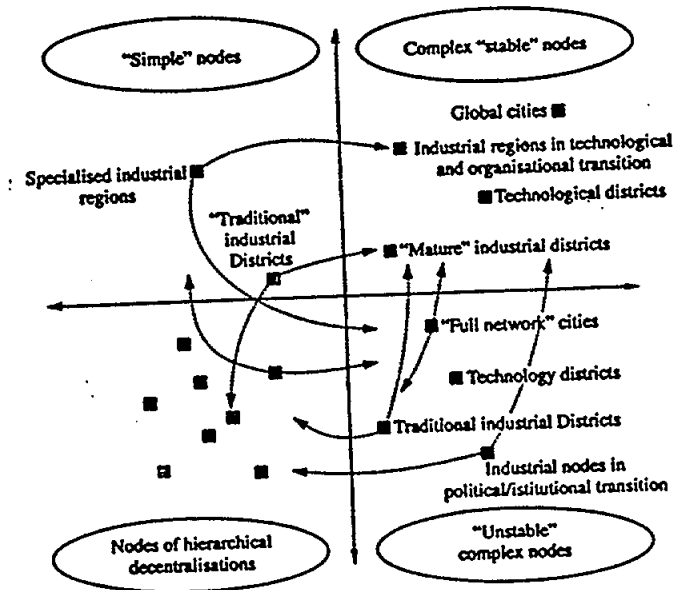


Figura 4.7. Trajectòries possibles d'evolució dels sistemes locals



Nota: On diu "Traditional industrial Districts" creiem que hauria de dir "Traditional industrial regions"
 Font: Reproduït de CONTI, DEMATTEIS i EMANUEL, (1995)

corresponent als nusos de descentralització jeràrquica correspon als nusos intersticials o de *hinterland* dels de tipus superior), tal com es mostra a la figura 4.6 (CONTI, DEMATTEIS, EMANUEL, 1995), i que coincideix amb la proposta de Camagni (CAMAGNI, 1992b; CAMAGNI i SALONE, 1993).

4.4 La trajectòria de districtes i regions industrials i el repte de la internacionalització

Ens interessarem per les trajectòries possibles que descriuen CONTI, DEMATTEIS i EMANUEL (1994) per a les regions i districtes industrials (figura 4.7), fent especial esment als reptes dels districtes industrials tradicionals, en quina valoració incorporarem les consideracions de RULLANI (1995).

Les regions industrials en transició tecnològica i organitzativa, que disposen de xarxes de socialització consolidades i d'una interacció estreta amb el *milieu*, són sotmeses a transformacions de l'estructura industrial existent. Poden evolucionar en el sentit de confirmar la vocació manufacturera però redefinint les relacions entre els actors (disminució de les relacions jeràrquiques, augment de formes de quasi integració vertical i dels models "just a temps"). A vegades pot anar acompanyat d'una relativa desindustrialització i pel desenvolupament de serveis de gestió i tecnològics.

La pressió competitiva i els continus processos innovadors indueixen a la formació de nous lligams entre les empreses i entre empreses i altres institucions, de manera que l'àrea industrial-metropolitana torna a ser protagonista per les raons que proposa CAMAGNI (1988): la necessitat continua d'informació porta a localitzar-se prop dels proveïdors de serveis a la producció; b) l'eficiència operacional dels sistemes de producció flexible requereix proximitat entre els proveïdors i les companyies de muntatge; c) les noves formes d'organització flexible del treball demanden normalment una

estreta col·laboració entre la direcció de la companyia i les organitzacions dels treballadors.

Aquests fenòmens, del tipus "regió industrial en transició tecnològica i organitzativa", els trobem tendencialment en el cas de Catalunya, és a dir, a la regió urbana de Barcelona, encara que sigui sota la forma d'una certa dependència de capitals i empreses estrangeres i per tant amb una component tecnològica no del tot "endògena".

Les ciutats i regions industrials amb estructures especialitzades tenen unes xarxes de socialització fortament territorialitzades, però que són poc flexibles en relació a les necessitats d'una ràpida evolució.

Els districtes industrials tradicionals tenen unes relacions dins la xarxa local molt organitzades, i el sistema ha estat capaç d'evolucionar des d'una fase artesanal a una industrial, amb innovacions que fan referència sobretot als processos de treball. El seu inconvenient en la fase actual seria estar poc oberts a l'exterior.

Tant en els districtes tradicionals com en les regions industrials especialitzades, els canvis futurs podrien induir desviacions imprevisibles, cap a situacions de més gran complexitat però també cap a formes més inestables i de dependència funcional. També les regions industrials "tradicionals" (nusos complexos inestables) poden evolucionar en el sentit d'enfortir la seva organització o bé en el d'augmentar la seva fragmentació.

Les formes més estables de regions industrials correspondrien als districtes industrials "madurs" i a les regions industrials en transició tecnològica i organitzativa. Les primeres deriven de districtes en els que el reforçament de les xarxes d'interacció entre empreses s'hauria vist acompanyat per innovacions en part d'origen endogen. L'evolució més recent ve marcada per processos de descomposició selectiva, amb comportaments altament innovatius, i per l'especialització, que els permet guanyar accés a la

internacionalització. Les petites empreses seguirien sent tanmateix la base del sistema.

La constitució de lligams més sòlids entre les empreses sol anar acompanyada per la formació de grups financers i d'organitzacions supraempresarials, cosa que facilita la interacció amb el món exterior. Al mateix temps adquireixen més importància les relacions formals, respecte a les personals, i es tendeix a la constitució d'estructures financeres i organitzatives. Això comporta d'una banda l'externalització de responsabilitats, cosa que augmenta la flexibilitat del sistema, i per l'altra es donen les condicions per a una valorització de la producció local i la producció de tecnologia de forma "endògena".

Aquest tipus d'evolució dels districtes industrials és descrita per RULLANI (1995), qui considera que el gran repte al que s'han d'afrontar els districtes en el pas del fordisme al postfordisme és el de la seva internacionalització. Els districtes, tradicionalment tancats, és a dir, organitzant tot el cicle productiu al seu interior i només exportant el producte final, es veuen afectats per l'establiment de línies de cooperació i competició amb l'exterior que l'atravessen en tots els punts intermedis.

RULLANI analitza les claus de l'èxit dels districtes en el fordisme madur, a partir de la seva consideració com a sistemes autorreferenciats dotats d'identitat (és a dir, com a sistemes territorials locals). En els moments de crisi que comporten els estímuls de les xarxes globals, es produeix una certa descomposició del districte, en el sentit que es produeix un distanciament entre les empreses i el propi districte com a entitat, i emergeixen unes empreses líder, les més connectades a les xarxes globals, que segueixen les seves pròpies estratègies i assumeixen un paper de forces reestructuradores del districte i de les perspectives de les altres empreses que el componen.

Fruit de la diferent dinàmica entre les empreses, es poden produir en el districte tendències a la reverticalització, però aquesta és diferent de la típica del fordisme, ja que l'empresa líder tendeix a crear mini-sistemes productius a

l'exterior del districte, i per tant el que es dóna és una desverticalització territorial, mantenint el model d'especialització de les unitats productives i dels llocs en les "*core competences*" destinades al mercat global.

És en aquest moment que es desdibuixen les fronteres, abans molt marcades, entre interior i exterior del districte. Grans empreses de l'exterior poden instal·lar-s'hi, i empreses del districte poden relocalitzar parts més o menys importants de la seva activitat a l'exterior. El sentit d'aquesta evolució és ambigu; per una banda el districte sembla reforçar el seu paper ja que l'àmbit del que se serveix és més ampli, però per l'altra sembla afeblir-lo, en tant que el sistema de relacions internes perd cohesió.

En produir-se una desestabilització de l'equipari del districte, la identitat del mateix sofreix un procés de descomposició i recomposició (amb canvis de comportaments de la cooperació a l'individualisme). Llavors poden donar-se tant processos de reelaboració de la identitat col·lectiva o bé, a manca d'innovacions, el districte pot entrar en una crisi profunda que pot portar a la seva desarticulació.

RULLANI considera que en la nova divisió del treball global, les xarxes globals ocupen el paper de sistemes d'integració que en la producció fordista corresponia a les grans empreses i als districtes. Les grans empreses s'haurien adaptat amb més facilitat a través de processos d'externalització, de l'establiment de sistemes de comunicació i cooperació amb els proveïdors i clients, de manera que cada unitat de negoci de la gran empresa tendeix a ser l'anella d'una cadena de valor. Els districtes haurien de seguir una evolució similar, i per això haurien de definir bé les *core competences* que cal mantenir al seu interior.

El problema de les empreses del districte és el de connectar-se a les xarxes exteriors; només les empreses grans són capaces d'establir xarxes globals. Això crea un doble problema: en primer lloc es produeix una divergència d'interessos entre les empreses orientades al mercat del districte i les

orientades al mercat exterior, i en segon lloc s'afebleix el conjunt del districte, en tant que ni unes ni altres empreses estan interessades en mantenir els avantatges competitiu actuals.

L'opció que proposa RULLANI (1995) és que tot el districte s'internacionalitzi, cosa que només és possible si les grans empreses no van soles a l'exterior i si els mercats intermedis del districte són oberts a l'exterior i hi poden accedir empreses de fora. El problema que es planteja és com poden esdevenir globals els districtes sense perdre la seva identitat. La transformació comportarà la desaparició d'empreses, la sortida d'altres del districte i l'entrada d'empreses de fora, de manera que els districtes hauran de desenvolupar una tipus de relacions diferent del basat en la contigüitat territorial, i primar la "qualitat" de la interacció districtual.

En una economia global basada en la divisió del treball entre els llocs, hi ha tanmateix un lloc per als districtes. L'evolució que pot permetre trobar el seu paper és la construcció de noves xarxes transnacionals que uneixin diverses identitats locals o de districte. La forma d'internacionalització hauria de ser, a més de la d'augmentar la importància dels intercanvis de béns intermedis, la de desenvolupar formes de comunicació i cooperació transcontextual. La variable estratègica per a la supervivència del districte seria doncs, per RULLANI, la formalització de canals de cessió regulada del coneixement i d'acumulació conjunta de nous sabers:

In questo senso la variabile strategica non è piu né l'*esportazione di merci* (che non favorisce le alleanze con partners esteri), né l'*esportazione di macchine o componenti* (che trasferisce le conoscenze senza radicamento delle relazioni); ma è la formazione di canali di *cessione regolata* delle conoscenze e di *accumulazione congiunta* di nuove competenze e relazioni. (RULLANI, 1995, pàg. 56)

4.5 Un model per al Bages i al Berguedà

El model que presentem per a la vall mitjana i alta del Llobregat parteix de la consideració que el component perifèric d'aquest territori en el procés industrialització català li hauria portat a representar un paper d'àrea de deslocalització o descentralització de la producció en raó dels factors de localització que l'afavorien (baixos costos de l'energia i de la mà d'obra, i tradició artesanal). Tanmateix, i compartint aquesta consideració, l'àrea urbana de Manresa hauria presentat un procés de desenvolupament amb característiques de districte industrial (veure capítol, 8).

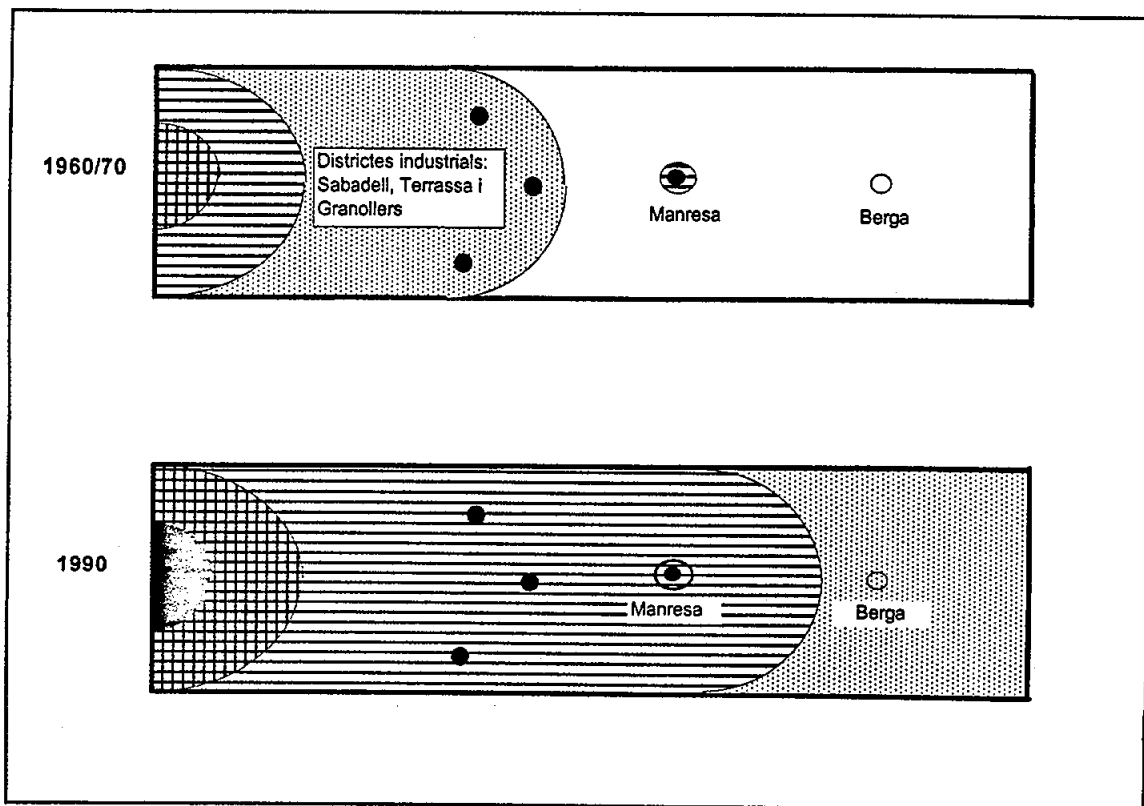
L'entrada en crisi del sector tèxtil en la dècada de 1960 posa en qüestió tot el model de desenvolupament del Bages i del Berguedà i obliga els respectius sistemes productius a adaptar-se a les noves condicions. En aquells moments les dues comarques es troben fora del camp d'externalitats de l'àrea de Barcelona i no es beneficien del creixement d'aquesta, limitat a l'àrea metropolitana primer i la regió metropolitana després¹¹. En l'esquema de la figura 4.7, tant el Bages com el Berguedà serien nus de descentralització jeràrquica.

Al llarg dels anys vuitanta s'ha produït tanmateix una millora significativa de les infraestructures de Catalunya i molt especialment de les carreteres que comuniquen el Bages i el Berguedà amb Barcelona (veure capítol 10), de manera que podem considerar que actualment el Bages es troba dins el camp d'externalitats metropolitanes, mentre que el Berguedà se'n manté fora. A la figura 4.8 mostrem el nostre model interpretatiu de la situació actual del Bages i del Berguedà respecte el camp d'externalitats metropolitanes (veure figura 4.8).

¹¹ Com tot model, aquesta visió simplifica la realitat: com veurem en els capítols corresponents, el sector del metall de Manresa s'adaptà transformant-se en sector auxiliar de la nova indústria de l'automòbil que sorgeix a Barcelona, de manera que gaudí de les externalitats metropolitanes gràcies a la seva tradició o atmosfera industrial (el seu *milieu*). Però no es beneficià de la localització de les noves empreses de sectors punta que es localitzaran a la regió metropolitana. En tot cas, la forma més general d'adaptació arran de la crisi del model tradicional, tan en el cas del Bages com en el del Berguedà, fou l'emigració (veure capítols 6 i 10).

L'àrea urbana de Manresa estaria per tant en condicions de generar processos de desenvolupament autocentrat, esdevenint un nus equipotencial, i de connectar-se directament amb les xarxes globals; es tractaria d'una evolució, seguint l'esquema de la figura 4.7, en la que potenciant algunes de les característiques presents en el seu *milieu*, forjades històricament, estaria en condicions d'evolucionar cap a una situació de districte industrial "madur". En el cas del Berguedà, ens trobaríem les possibilitats de desenvolupament limitades per la seva posició fora del camp d'externalitats; això no vol dir que no siguin possibles processos de desenvolupament autocentrats, que dependran del gruix del *milieu* i de la capacitat del sistema local de generar recursos.

Figura 4.8. Hipòtesi de treball: l'ampliació del camp d'externalitats a la vall del Llobregat



Font: Adaptació a partir de l'esquema de DEMATTEIS, (1991a)

Això ens porta a la necessitat de considerar el funcionament intern dels sistemes territorials locals, a examinar el grau de cohesió i d'amplitud del

sistema cognitiu respectiu, i les potencialitats d'elaborar projectes de desenvolupament vinculant entre elles les xarxes locals i amb el medi, i amb les xarxes locals, que abordarem en la darrera part d'aquesta Tesi Doctoral.

BIBLIOGRAFIA PART I

AGLIETTA, M. 1976: *Régulation et crises du capitalisme*. Calmann-Lévy, Paris. (traducció castellana: *Régulación y crisis del capitalismo*. Siglo XXI, Madrid, 1979).

ALEGRE, Pau; TULLA, Antoni F. 1986: "Métodos de cuantificación aplicados a la planificación territorial y urbana", a A.G.E.: *Métodos cuantitativos en geografía: enseñanza, investigación y planeamiento*. Grupo Métodos Cuantitativos. Asociación de Geógrafos Españoles, Madrid, pàg. 240-269.

ALONSO, José Luis; APARICIO, Luis Javier; SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, José Luis 1995: "Política industrial y desarrollo regional", a BOSQUE MAUREL, J. i MÉNDEZ, R.: *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Oikos-tau, Barcelona, pàg. 47-70.

AMIN, Ash 1992: "Big firms versus the regions in the Single European Market", a DUNFORD, Michael i KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 127-149.

AMIN, Ash (ed.) 1994: *Post-Fordism. A Reader*. Basil Blackwell, London.

AMIN, Ash 1994: "Post-fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition", a AMIN, Ash (ed.): *Post-Fordism. A Reader*. Basil Blackwell, London, pàg. 1-39.

AMIN, Ash; MALMBERG, Anders 1994: "Geography of Production in Europe", a AMIN, A. (ed.) 1994, pàg. 227-248. (es tracta de la reimpressió de l'article "Competing structural and institutional influences on the geography of production in Europe", *Environment and Planning A*, 1992, vol. 24, pàg. 401-416).

AMIN, Ash; ROBINS, Kevin 1994: "El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible", a BENKO, Georges i LIPIETZ, Alain (eds.), pàg. 123-158. (reproduit de l'original "The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation", *Environment & Planning D: Society and Space*, 8 (1), pàg. 7-34, 1990).

ARCARONS, Jordi; PARELLADA, Martí; SOY, Antoni 1992: "El arco mediterráneo del desarrollo español. Delimitación y relaciones interiores", a VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J. L.; PEDREÑO, A. (dirs.), pàg. 259-295.

AURIACK, Frank 1983: *Système économique et espace*. Economica, Paris.

AYDALOT, Philippe 1986a: *Milieus innovateurs en Europe*. GREMI, Paris.

AYDALOT, Philippe 1986b: "Les technologies nouvelles et les formes actuelles de la Division Spatiale du Travail" a *Dossier du Centre C 3 E*, n° 47, Université de Paris I, mars 1986.

BAGNASCO, Arnaldo 1977: *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*. Il Mulino, Bologna.

BAGNASCO, Arnaldo 1985: "La costruzione sociale del mercato: strategie di impresa e esperimenti di scala in Italia", *Stato e mercato*, núm. 13 (abril).

BAGNASCO, A.; PINI, R. 1981: *Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche dei sistemi territoriali a economia diffusa. Economia e struttura sociale*. Feltrinelli, Quaderni della Fondazione G. Feltrinelli, núm. 14, Milano.

BAILLY, Antoine 1992: "Représentation et analyse des territoires: une épistémologie de la science régionale" a DERYCKE, Pierre-Henry (ed), pàg. 3-23.

BAILLY, A.; GUESNIER, B.; PAELINCK, J.H.P.; SALLEZ, A 1987: *Comprendre et maîtriser l'espace*, GIP Reclus, Montpellier. (Hi ha una nova edició del llibre amb el títol *Stratégies Spatiales. Comprendre et maîtriser l'espace*, 1995).

BALE, John 1976: *The Location of Manufacturing Industry. Conceptual Frameworks in Geography*. Oliver & Boyd, Edinburgh (2^a edició, 1981).

BECATTINI, Giacomo 1979: "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol.5, núm. 1, pàg. 7-21.

BECATTINI, Giacomo 1987: "Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento", a BECATTINI, G. (ed.): *Mercato e forze locali: Il distretto industriale*. Il Mulino, Bologna.

BECATTINI, Giacomo 1994: "El distrito marshalliano: una noción socioeconómica" a BENKO, G.; LIPIETZ, A. (eds.), pàg. 39-57.

BECATTINI, Giacomo; RULLANI, Enzo 1996: "Sistemas productores locales y mercado global", *Información Comercial Española*, núm. 754, junio, pàg. 11-24. (versió de l'original italiana "Sistema locale e mercato globale", *Economia e Politica Industriale*, núm. 80, 1994).

BECKOUICHE, P.; SAVY, M.; VELTZ, P. 1988: *Metropoles en Europe: Gènes-Marseille-Barcelone*. CERTES-DATAR, Paris.

BELLANDI, M. 1986: "El distrito industrial en Alfred Marshall", *Estudios Territoriales*, núm. 20, pàg. 31-44.

BENKO, Georges; DUNFORD, Michael (eds.) 1991: *Industrial Change and Regional Development: the transformation of new industrial spaces*. Belhaven Press, London.

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain 1994a: "El nuevo debate regional", a BENKO, G.; LIPIETZ, A. (eds.), pàg. 19-36.

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain 1994b: "De las redes de distritos a los distritos de redes", a BENKO, G; LIPIETZ, A. (eds.), pàg. 365-374.

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (eds.) 1994: *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons el Magnànim, València. (edició original: *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Presses Universitaires de France, Paris, 1992).

BERQUE, A. 1990: *Médiance. De milieux en paysages*. GIP Reclus, Montpellier.

BOSQUE, J.; MÉNDEZ, R. (coord.) 1995: *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Oikos-Tau, Barcelona.

BOUDEVILLE, Jacques-R. 1966: *Problems of Regional Economic Planning*. Edinburgh University Press, Edinburgh.

BOUDEVILLE, Jacques-R. 1968: *L'espace et les pôles de croissance*. PUF, Paris.

BOUDEVILLE, Jacques-R. 1972: *Aménagement du territoire et polarisation*. M. Th. Génin.

BOYER, R. 1986: *La théorie de la régulation: une analyse critique*. La Découverte, Paris. (edició castellana: *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*. Alfons el Magnànim, València, 1992).

BOYER, Robert 1994: "Las alternativas al fordismo", a BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (eds): *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons el Magnànim, València, pàg. 185-218.

BRUNET, Roger 1970: *Les phénomènes de discontinuité en géographie*, CNRS, Paris.

BRUNET, Roger 1989: *Les villes européennes*. Reclus, Datar-La Documentation Française, Paris.

BRUNET, Roger; FERRAS, Robert; THÉRY, Hervé 1993: *Les Mots de la Géographie*. Reclus - La Documentation Française, Paris. (3a. edició; 1a. edició: 1992).

BRUSCO, Salvatore 1982: "The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, núm. 2, pàg. 167-184.

BUDD, L. i WHIMSTER, S. 1992: *Global finance and urban living. A study of metropolitan change*. Routledge, London.

CAETANO, L. 1995: "Les nouveaux districts industriels dans le développement récent du Portugal: le cas du Centre-Littoral", *Revue de Géographie de Lyon*, vol. 70, núm. 1, pàg. 51-60.

CAMAGNI, Roberto 1988: "Functional integration and locational shifts in the new technology industry", a AYDALOT, Ph.; KEEBLE, D.; CAMAGNI, R. (eds.) 1990: *High Technology Industry and Innovative Environments: the European Experience*. Routledge-GREMI, London.

CAMAGNI, Roberto 1989: "Local milieu, uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space", papier présenté à la Conférence du GREMI sur "Milieux Innovateurs et réseaux transnationaux", Barcelona, abril. a CAMAGNI (1991).

CAMAGNI, Roberto 1990a: *Cooperation Networks and Networks of Cities. Towards a Taxonomy and a Theory*. Centro per gli Studi Economici S.R.I.- First Interim Report, DATAR, Milan.

CAMAGNI, Roberto 1990b: "Strutture urbane gerarchiche e reticolari: verso una teorizzazione", a CURTI, F. i DIAPPI, L. (eds.): *Gerarchie e reti di città: tendenze e politiche*. F. Angeli, Milan.

CAMAGNI, Roberto (ed.) 1991: *Innovation Networks*. Belhaven Press, London.

CAMAGNI, Roberto 1992a: "Organisation économique et réseaux de villes", a DERYCKE, Pierre-Henri (ed.): *Espace et dynamiques territoriales*. Economica, Paris, pàg. 25-52.

CAMAGNI, Roberto 1992b: *Economia Urbana. Principi e modelli teorici*. La Nuova Italia Scientifica, Roma.

CAMAGNI, R.; GAMBAROTTO, F. 1988: "Gli accordi di cooperazione come nuove forme di sviluppo esterno delle imprese", *Economia e Politica Industriale*, n° 58.

CAMAGNI, R.; POMPILI, T. 1990: "Irreversible investment and internal evolution of firm networks: two cases studies in the Lombardy region", a GREMI (1990).

CARTALAS, R. 1970: *L'industrie chimique et la croissance économique*. M. Th. Génin.

CASASSAS, Lluís; CASASSAS, Jordi (dir.) 1994: *L'organització territorial de l'administració pública de Catalunya*. 2 vol., Diputació de Barcelona, Barcelona (Inèdit).

CASTELLS, Manuel 1977: *The Urban Question: a Marxist Approach*. MIT Press, Cambridge, Mass.

CASTELLS, Manuel 1989: *The Informational City. Informational technology, economic restructuring and the urban regional process*. Basil Blackwell, Oxford (edició castellana: *La ciudad informacional*. Alianza, Madrid, 1995).

CASTELLS, Manuel 1997: *The Power of Identity*. Blackwell, Oxford.

CHARDONNET, J. 1962-1965: *Géographie industrielle*. Siley, Paris (2 vol.).

CHESHIRE, P.; HAY, D. 1989: *Urban Problems in Western Europe: an economic analysis*. Unwin, Hyman.

CLARK, Colin 1951: *The Condition of Economic Progress*. Macmillan, London.

CLAVAL, Paul 1968: *Régions, nations, grandes espaces*. M. Th. Génin.

CLAVAL, Paul 1983: "La notion de région", a PAELINCK, Jean H.P; SALLETZ, Alain (eds.): *Espace et localisation. La redécouverte de l'espace dans la pensée scientifique de langue française*. Economica, Paris, 53-72.

CLIMENT, Eugenio 1997: "Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España", *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, núm 24, pàg. 91-106.

COFFEY, W. J. i POLÈSE, M. 1985: "Local Development: Conceptual Bases and Policy implications", *Regional Studies* 19, 2, pàg. 85-93.

COMISIÓ EUROPEA 1995: *Estudio prospectivo de as regiones del Mediterráneo Oeste*. Estudios de desarrollo regional. Europa 2000. Oficina de Publicaciones de la C.E., Luxemburg.

CONTI, Sergio; DEMATTEIS, Giuseppe; EMANUEL, Cesare 1995: "The development of areal and networks systems", a DEMATTEIS G. i GUARRASI, V. (eds.): *Urban networks, Geo-Italy*, vol. 2. Pàtron, Bologna, pàg. 45-68.

CONTI, S.; SPRIANO, G. 1989: "Strutture urbane, innovazione tecnologica e reti urbane internazionali"; ponència presentada a la taula rodona internacional sobre *Effetto città. Sistemi urbani ed innovazioine: prospettive per l'Europa alla soglie degli anni'90*. Fondazione Agnelli, Torino, abril.

COOKE, Philip 1983: *Theories of Planning and Spatial Development*. Hutchinson, London.

CORIAT, B. 1991: "Technical flexibility and mass production: flexible specialisation and dynamic flexibility", a BENKO, G.; DUNFORD, M. (eds.): *Industrial Change and regional development: the transformation of new industrial spaces*. Belhaven Press, London, pàg. 134-158.

COURLET, C.; PECQUEUR, B.; SOULAGE, B. 1993: "Industrie et dynamique des territoires", *Revue d'économie Industrielle*, núm. 64, pàg. 7-21.

COURLET, Claude i PECQUEUR, Bernard 1994: "Sistemas industriales locales en Francia: un nuevo modelo de desarrollo", a BENKO, G. i LIPIETZ, A. (eds.) 1994, pàg. 81-101.

DAHRENDORF, Ralph 1959: *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Routledge & Kegan Paul, London.

DEMATTEIS, G. 1988: "La scomposizione metropolitana", a MAZZA, L. (ed): *Le città del mondo e il futuro delle metropoli*. XVIII Triennale di Milano, Electa, Milano.

DEMATTEIS, Giuseppe 1990: "Geografia del globale/locale", *Linguistica e letteratura*, XV, núm. 1-2, pàg. 37-56.

DEMATTEIS, Giuseppe 1991a: "Sistemi locali nucleari e sistemi a rete. Un contributo geografico all'interpretazione delle dinamiche urbane", a BERTUGLIA, Cristoforo S.; LA BELLA, Agostino: *I sistemi urbani. Vol. I: Le teorie. Il sistema e le reti*. Franco Angeli, Milano, pàg. 417-439.

DEMATTEIS, Giuseppe 1991b: "Possibilità e limiti dello sviluppo locale", IRIS, Incontri Pratesi sobre "Lo sviluppo locale", Artimino, settembre 1991 (publicat a *Sviluppo locale*, 1, 1994, pàg. 10-30).

DEMATTEIS, Giuseppe 1994a: "Global and local geographies", a FARINELLI, F.; OLSSON, G.; REICHERT, D.: *Limits of Representation*. Accedo Verlagsgesellschaft, pàg. 199-214.

DEMATTEIS, Giuseppe 1994b: "Global networks, local cities", *Flux*, 15, pàg. 17-23.

DEMATTEIS, Giuseppe 1995a: "Sistemi locali e rete globali: il problema del radicamento territoriale", *Archivio di studi urbani e regionali*, 53.

DEMATTEIS, Giuseppe 1995b: "Reti e nodi nella strutturazione del territorio". VV.AA.: *Actes de les I Jornades de Geografia i Urbanisme*. Universitat de Girona, Girona, pàg.17-39.

DEMATTEIS, Giuseppe 1998: "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas", a MONTCLÚS, Fco. Javier: *La ciudad dispersa*, Centre de Cultura Contemporània de Barcelona, Barcelona, pàg. 17-33.

DEMATTEIS, Giuseppe; GOVERNA, Francesca 1997: "From Urban field to continous settlements networks. European exemples". Paper presented to the IGU Commission of Urban Development and Urban Life. 11-15 August 1997 Mexico City (mimeo).

DEMATTEIS, Giuseppe; PETSIMERIS, P. 1989: "Italy: counterurbanization as a transitional phase in settlement reorganizastion", a CHAMPION A. G. (ed.): *Counterurbanization*, E. Arnold, London, pàg. 187-206.

DERYCKE, Pierre-Henry (ed) 1992: *Espace et dynamiques territoriales*, Ed. Economica, Paris.

DESTANNE DE BERNIS, J. 1968: "Les industries industrialisantes et l'intégration économique régionale", *Économie Appliquée*, n° 1.

DÉZERT, B.; VERLARQUE, C. 1978: *L'espace industriel*. Masson, Paris.

DICKEN, Peter 1986: *Global Shift. Industrial Change in a Turbulent World*. Paul Chapman, London.

Dos SANTOS, T. 1969: "The crisis of development theory and the problem of dependence in Latin America". In Berstein, H. (ed.) 1973: *Development and Underdevelopment*. Penguin, Harmondsworth.

DUGRAND, R. (dir.) 1969: *Atlas du Languedoc-Roussillon*. L'Harmattan, Paris.

DUNFORD, Michael; KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a: *Cities and Regions in the New Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*. Belhaven Press, London.

DUNFORD, Michael; KAFKALAS, Grigoris 1992b: "The global-local interplay, corporate geographies and spatial development in Europe", a DUNFORD, Michael; KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 3-38.

ECKERT, Denis 1996: *Évaluation et prospective des territoires*. Collection Dynamiques du territoire, GIP Reclus, La Documentation Française, Montpellier-Paris.

EMANUEL, Cesare 1988: "Recenti trasformazioni nell'organizzazione urbana e regionale: il caos padano", ponència presentada a la IX Conferència Italiana de Ciències Regionals, Torino, novembre.

EMANUEL, Cesare 1995: "Urban networks and regional development: methods of analysis and empirical results", a DEMATTEIS G.; GUARRASI, V. (eds.): *Urban networks*, Geo-Italy, vol. 2. Pàtron, Bologna, pàg. 107-123.

EMANUEL, Cesare; DEMATTEIS, Giuseppe 1990: "Reti urbane minori e deconcentrazione metropolitana nella Padania centro-occidentale", a MARTELLATO, D.; SFORZI, F. (eds.): *Studi sui sistemi urbani*. F. Angeli, Milano.

ESTALL, R. C.; BUCHANAN, R. O. 1961: *Industrial Activity and Economic Geography*. Hutchinson & Co, London (3ª edició revisada, 1973. Traducció espanyola: *Actividad industrial y geografía económica*. Labor, Barcelona, 1970).

EXCEL 1993: *Cooperación entre empresas y sistemas productivos locales*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

FERRER, Llorenç 1986: *Els orígens de la industrialització a la Catalunya Central*. Rafael Dalmau editor, col. Episodis de la història, 262-263, Barcelona.

FISCHER, A. 1994: *Industrie et espace géographique*. Masson, Paris.

FOESTER, Heinz von 1985: "Cibernetica ed epistemologia: storia e prospective", a BOCCHI, G.; CERUTTI, M. (eds.): *La sfida della complessità*. Feltrinelli, Milano.

FORESTI, J. 1986: *Une toile d'araignée se referme autour de l'industrie européenne: les accords de coopération industrielle*, Commission des Communautés Européennes.

FOTHERGILL, Stephen; GUDGIN, Graham 1982: *Unequal Growth. Urban and Regional Employment Change in the U. K.* Gower, Aldershot.

FRANK, André Gunder 1967: *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. Monthly Review Press, New York (edició ampliada, 1969).

FRIEDMANN, John 1966: *Regional Development Policy: a Case Study of Venezuela*. MIT Press, Cambridge, Massachussets.

FRIEDMANN, John 1972: "A general theory of polarized development", a Hansen, N. (ed.) 1972: *Growth Centres in Regional Economic Development*. The Free Press, New York (la numeració de pàgines citades correspon a la reimpressió a Friedmann, 1973).

FRIEDMANN, John 1973: *Urbanization, Planning and National Development*. Sage Publications, London.

FRIEDMANN, J.; WEAVER, C. 1979: *Territory and Function: The Evolution of Regional Planning*. Edward Arnold, London.

FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. 1980: *The New International Division of Labor*. Cambridge University Press, Cambridge.

GALLOIS, L. 1908: *Régions naturelles et noms de pays*. A. Colin, Paris.

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

GAROFOLI, Gioacchino 1992: "Endogenous development and Southern Europe: An introduction", a GAROFOLI, G.: *Endogenous Development and Southern Europe*. Avebury, Aldershot, U. K., pàg. 1-13.

GAROFOLI, Gioacchino 1994: "Los sistemas de pequeñas empresas". A BENKO, G. i LIPIETZ, A. (eds.) pàg. 59-80.

GAROFOLI, Gioacchino 1995: *Industrializzazione diffusa in Lombardia. Sviluppo territoriale e sistemi produttivi locali*. Gianni Luculano Editore, Pavia.

(es tracta d'una reimpressió, amb introducció nova, del llibre del mateix títol publicat a Franco Angeli, Milano, 1983).

GAROFOLI, Gioacchino; VÁZQUEZ BRQUERO, Antonio (eds.) 1994: *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*. Gianni luculano Editore, Pavia.

GEORGE, Pierre 1947: *Géographie industrielle du monde*. Presses Universitaires de France, Paris (9^a edició reformada, 1979).

GILLY, Jean-Pierre 1992: "Groups and new productive spaces: the case of Matra-Espace at Toulouse", a DUNFORD, Michael i KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 102-123.

GIP RECLUS 1990a: *L'Alsace au cœur de l'Europe?*. Montpellier, rapport d'étude.

GIP RECLUS 1990b: *Marseille au-delà des images*. Montpellier, rapport d'étude.

GIP RECLUS 1991a: *Rhone-Alpes, une région déjà européenne*. Montpellier, rapport d'étude.

GIP RECLUS 1991b: *La Normandie, si près de Paris*. Montpellier, rapport d'étude.

GORE, Charles 1984: *Regions in Question. Space, Development Theory and Regional Policy*. Methuen, London.

GOVERNA, Francesca 1997: *Il milieu urbano. L'identità territoriale nei processi di sviluppo*, Franco Angeli, Milano.

GRAVIER, J. 1947: *Paris et le désert français*. Flammarion, Paris.

GREENHUT, M. L. 1952: "Integrating Leading Theories of Plant Location", *Southern Economic Journal*, 18, pàg. 526-538.

GREENHUT, M. L. 1956: *Plant Location in Theory and Practice*. New York.

GREMI (1990): "Nouvelles formes d'organisation industrielle: réseaux d'innovation et milieux locaux", Proceedings of the Conference. Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs, Neuchâtel, 11-12 novembre.

HÄGERSTRAND, Torsten 1967: *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. University of Chicago Press, Chicago and London (traducció de l'edició sueca de 1953)

HALL, P.; HAY, D. 1980: *Growth Centres in the European Urban System*. Heinemann, London.

HAMILTON, F. E. Ian 1967: "Models of Industrial Location", a CHORLEY, Richard J.; HAGGETT, Peter (eds.): *Socio-Economic Models in Geography*. Methuen & Co Ltd., London, pàg. 361-424 (traducció espanyola: "Modelos de localización industrial", a CHORLEY, R.J; HAGGETT, P. (eds.): *La geografía y los modelos socioeconómicos*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1971, pàg. 295-384).

HAMILTON, F. E. Ian 1974: *Spatial Perspectives on Industrial Organization and Decision Making*. Wiley, London.

HAMILTON, F. E. Ian 1976: "Multinational Enterprise and the European Economic Community", *Tijdschrift voor Economische en Social Geografie*, 67, pàg. 258-278.

HAMILTON, F. E. Ian 1985: "Las tendencias de localización industrial y optimización de los sistemas territoriales metropolitanos", *Estudios Territoriales*, núm. 17, pàg. 41-67.

HAMILTON, F. E. Ian 1988: "Industrial Geography", a A.G.E.: *La geografía española y mundial en los años ochenta*, Universidad Complutense, Madrid, pàg. 223-236.

HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. 1979: "Industrial Systems" a HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. (eds.) 1979, pàg. 1-24.

HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. (eds.) 1979: *Industrial Systems* (Vol. 1 Series "Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment"). Wiley, Chichester.

HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. 1981: "International Industrial Systems", a HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. (eds.): *International Industrial Systems* (Vol. 2 Series "Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment"). Wiley, Chichester.

HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. (eds.) 1981: *International Industrial Systems* (Vol. 2 Series "Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment"). Wiley, Chichester.

HAMILTON, F. E. I.; LINGE, G. J. R. (eds.) 1983: *Regional Economies & Industrial Systems* (Vol. 2 Series "Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment"). Wiley, Chichester.

HARVEY, David 1973: *Social Justice in the City*. John Hopkins University Press, Baltimore (edició castellana: *Urbanismo y desigualdad social*. Siglo XXI, Madrid, 1977).

HARVEY, David 1982: *The Limits to Capital*. University of Chicago Press, Chicago.

HARVEY, David 1989: *The condition of post-modernity*. Basil Blackwell, Oxford.

HARVEY, David 1996: *Justice, nature and the geography of difference*. Blackwell Publishers, Cambridge, Mass.

HAUTREUX, J. 1963: "Les principales villes attractives et leur ressort d'influence", *Urbanisme*, nº 78, pàg. 57-66.

HAUTREUX, J.; ROCHEFORT, M. 1965: "Physionomie de l'armature urbaine française", *Annales de Géographie*, pàg. 660-667.

HIRSCHMAN, Albert O. 1958: *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press, New Haven.

HOLLAND, S 1976: *Capital Versus the Regions*. Macmillan, London

HOOVER, E. M. 1937: *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*, Cambridge, Mass.

HOOVER, E. M. 1948: *The Location of Economic Activity*. New York.

HOTELLING, H. 1929: "Stability in Competition", *Economic Journal*, 39, pàg. 41-57.

HUGGET, Richard; MEYER, Ian 1981: *Industry. Geography: Theory and Practice*. Harper & Row, London.

HURIOT, Jean Marie; PERREUR, Jacky 1992: "Réalité spatiale qualitative et quantification" a DERYCKE, Pierre-Henry (ed), pp. 53-82.

INDOVINA, Francesco (ed.) 1990: *La città diffusa*. DAEST, Venecia.

INDOVINA, Francesco 1997a: "La città diffusa. Cos'è e come si governa", *position paper*, DAEST, Venecia, 19 juny.

INDOVINA, Francesco 1997b: "Qualche considerazione sull 'città diffusa'". Document de treball lliurat al curs desenvolupat a la Universitat de Girona.

INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA 1995: *Classificació Catalana d'Activitats Econòmiques (CCA-93)*. Adaptació de la CNAE-93. Generalitat de Catalunya, Barcelona.

ISARD, Walter 1956: *Location and Space Economy*. New York.

ISARD, Walter 1960: *Methods of Regional Analysis*, MIT Press and John Wiley.

ISARD, Walter et al. 1969: *General Theory: Social, Political, Economic, and Regional*. MIT Press, Cambridge, Massachussets.

JARRETT, H.R. 1969: *A Geography of Manufacturing*. Macdonald and Evans, Plymouth (2ª edició, 1977)

JUILLARD, Étienne 1970: *L'Europe rhénane*. Armand Colin, Paris.

KONDRATIEFF, N. O. 1935: "The long waves in economic life", *Review of Economics and Statistics*. Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.

KRÄTKE, Stefan 1991: "Cities in transformation: the case of West Germany", a BENKO, G. i DUNFORD, M. (eds.): *Industrial change and regional development. The transformation of new industrial spaces*. Belhaven, London, pàg. 250-272.

KRÄTKE, Stefan 1992: "Berlin: the rise of a new metropolis in post-fordist landscape", a DUNFORD, Michael i KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 213-238.

KRUGMAN, Paul 1991: *Geography and Trade*. Massachussets Institute of Technology Press, Cambridge, Mass. (edició castellana: *Geografía y comercio*. Antoni Bosch, editor, Barcelona, 1992).

KRUGMAN, P. 1995: *Development, Geography, and Economic Theory*. MIT Press, Cambridge, Mass. (edició castellana: *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Antoni Bosch, editor, Barcelona, 1997).

KRUMME, G. 1969: "Towards a Geography of Enterprise", *Economic Geography*, 45, pàg. 30-40.

LABASSE, Étienne 1955: *Les capitaux et la région*. A. Colin, Paris.

LACOUR, Claude 1992: "L'identité de la Science Régionale" a DERYCKE, Pierre-Henry (ed), pp. XIII-XXIX.

LAGANIER, J. 1988: "Le système productif et ses représentations", a ARENA, R. i al.: *Traité d'économie industrielle*. Economica, Paris, pàg. 182-191.

LAUNHARDT, W. 1882: "Die Bestimmung des zweckmässigen Standorts einer gewerblichen Anlage", *Zeitschrift des Vereins Deutcher Ingenieure*, pàg. 106-116.

LAUNHARDT, W. 1885: *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, Leipzig, 218 p.

LE MOIGNE, J.-L. 1984: *La Théorie du système général*. Presses Universitaires de France, Paris.

LEUNG, Y 1985: "A Linguistically Based Regional Classification System", a NIJKAMP P, LEITNER H, WRIGLEY N. (eds): *Measuring the Unmesurable*, Martinus Nijhoff, Dortrecht, 451-486.

LEUNG, Y 1987: "On the Imprecision on Boundaries", *Geographical Analysis*, 19, 125-151.

LEVER, W. F. 1985: "Theory and Methodology in Industrial Geography", a PACIONE, M. (ed.): *Progress in Industrial Geography*. Croom Helm, London, pàg. 10-39.

LIPIETZ, Alain 1988: "Accumulation, crises and the ways out: some methodological reflection on the concept or 'regulation'", *International Journal of Political Economy*, núm. 18-2, pàg. 10-43.

LIPIETZ, Alain 1992: "The regulation approach and capitalist crisis: an alternative compromise for the 90s", a DUNFORD, Michael; KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 309-334.

LORIA, Achille 1888: "Intorno della influenza della rendita fondaria sulla distribuzione delle industrie", *Accademia dei Lincei, Rediconti*, 4, pàg. 114-126.

LORIA, Achille 1898: "Ricerche Ulteriori della influenze della rendita fondaria sulla distribuzione delle industrie", *Rediconti*, 14, pàg. 235-243.

LÖSCH, A. 1940: *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. (traducció anglesa: *The Economics of Location*. Yale University Press, New Haven, 1954).

LOVERING, J. 1988: "The local economy and local economic strategies", *Policy and politics*, 16, pàg. 145-157.

LUNG, Yannick 1992: "Global competition and transregional strategy: spatial reorganisation of the European car industry", a DUNFORD, Michael; KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 68-85.

MAILLAT, Denis 1994: "Territorial Development, Milieu and Regional Policy". GAROFOLI, G. i VÁZQUEZ BARQUERO, A. (eds.): *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*. Gianni Iuculano editore, Pavia, pàg. 29-43.

MAILLAT, Denis 1994: "Dynamique territoriale et rôle des milieux", a RUEGG, J.; DECOUTÈRE, S.; METTAN, N. (eds.): *Le partenariat public-privé. Un atout pour l'aménagement du territoire et la protection de l'environnement?*. Presses Polytechniques et Universitaires Romandes, Lausanne, pàg. 41-56.

MALMBERG, Anders 1996: "Industrial geography: agglomeration and local milieu", *Progress in Human Geography* 20, 3, pàg. 392-403.

MANERO, Fernando 1995: "Cambio industrial y reorientación estratégica del desarrollo regional", a BOSQUE MAUREL, J.; MÉNDEZ, R.: *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Oikos-tau, Barcelona, pàg. 23-46.

MANZAGOL, Claude 1980: *La logique de l'espace industriel*. PUF, Paris.

MANZAGOL, Claude 1992: "La localisation des activités spécifiques", a BAILLY, Antoine; FERRAS, Robert; PUMAIN, Denise (dirs.): *Encyclopédie de la Géographie*. Economica, Paris, pàg. 498-514.

MARSHALL, Alfred 1890: *Principles of Economics*. Macmillan, London. (traducció castellana: *Principios de economía*. Aguilar, Madrid, 1963)

MARSHALL, Alfred 1900: *Elements of Economics of Industry*. Macmillan, London.

MARSHALL, Alfred 1919: *Industry and Trade*. Macmillan, London.

MARTIN, Ron; ROWTHORN, Bob (eds.) 1986: *The Geography of De-Industrialisation*. Macmillan, London.

MARTINELLI, Flavia; SCHOENBERGER, Erika 1994: "Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible", a BENKO, G.; LIPIETZ, A. (eds.) 1994, pàg. 159-183.

MARTINOTTI, G. 1993: *Metropoli. La nuova morfologia sociale della città*. Il Mulino, Bologna.

MARTURANA, Francisco; VARELA, Humberto 1980: *Autopoiesis and Cognition. The Realisation of the Living*. D. Reidel, Dordrecht.

MARTURANA, Francisco; VARELA, Humberto 1987: *L'albero della conoscenza*, Garzanti, Milano (edició original en anglès, 1985).

MASSEY, Doreen 1978: "Regionalism: some current issues", *Capital and Class*, núm.6, 106-125.

MASSEY, Doreen 1979: "In what sense a regional problem?", *Regional Studies* 13, pàg. 233-243.

MASSEY, Doreen 1984: *Spatial Divisions of Labour. Social Structures and the Geography of Production*. Macmillan Education, London.

MASSEY, Doreen 1993: "Power-geometry and progressive sense of place", a BIRD, J. i al. (eds.): *Mapping the futures: Local Cultures, Global Change*. Routledge, London, capítol 4, pàg. 59-69.

MASSEY, D.; MEEGAN, R. 1982: *The Anatomy of Job Loss*. Methuen, London.

MASSEY, D.; MEEGAN, R. (eds.) 1985: *Politics and Method. Contrasting studies in Industrial Geography*. Methuen, London

MAYER, M. 1992: "The shifting local political system in European cities", a DUNFORD, M.; KAFKALAS, G. (eds.), pàg. 255-274.

- MÉNDEZ, Ricardo 1988a: "Los espacios industriales", a PUYOL, Rafael; ESTÉBANEZ, José; MÉNDEZ, Ricardo: *Geografía humana*. Ed. Cátedra, Madrid, pàg. 587-701.
- MÉNDEZ, Ricardo 1988b: *Las actividades industriales*. Colección Geografía de España, nú. 10. Editorial Síntesis, Madrid.
- MÉNDEZ, Ricardo 1997a: "Transformaciones económicas y reorganización espacial: un contexto", *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, núm. 24, pàg. 5-11.
- MÉNDEZ, Ricardo 1997b: *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Ariel, Madrid.
- MÉNDEZ, Ricardo; CARAVACA, Inmaculada 1993: *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*. MOPT, Madrid.
- MÉNDEZ, Ricardo; CARAVACA, Inmaculada 1996: *Organización industrial y territorio*. Ed. Síntesis, col. Espacios y sociedades, 15, Madrid.
- MERENNE-SCHOUMAKER, Bernadette 1991: *La localisation des industries. Mutations récentes et méthodes d'analyse*. Nathan, Paris.
- MICHEL, Michel 1994: *L'Aménagement régional en France*. Du territoire ux territoires. Masson, Paris.
- MONBEIG, P. 1952: *Pionniers et planteurs de São Paulo*. Armand Colin, Paris.
- MURRAY, Robin 1992: "Europe and the new regionalism", a DUNFORD, Michael; KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 1299-308.
- MYRDAL, Gunnar 1957: *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth, London.
- OCDE 1986: "Technical co-operation agreements between firms: some initial data and analysis", maig.
- OHLIN, Bertil 1933: *Interregional and International Trade*. Harvard University Press, Cambridge, Massachussets
- OHUALLACHÁIN, B. 1992: "Industrial Geography", *Progress in Human Geography*, vol. 16, 4, pàg. 545-552.
- OHUALLACHÁIN, B. 1993: "Industrial Geography", *Progress in Human Geography*, vol. 17, 4, pàg. 548-555.
- OLIVERAS, Josep 1981: "La introducció de la filatura de cotó a Catalunya", *Dovella*, núm. 2, Manresa, pàg. 20-24.

OLIVERAS, Josep 1985: *Desenvolupament industrial i evolució urbana a Manresa (1800-1870)*. Caixa d'Estalvis de Manresa, Manresa.

OLIVERAS, Josep 1986: *La consolidació de la ciutat industrial: Manresa (1871-1900)*. Caixa d'Estalvis de Manresa, Manresa.

PAELINCK, Jean H.P. 1965: "La théorie du développement polarisée", *Cahiers de l'ISEA*, série L, n° 15, pàg. 5-49.

PAELINCK, Jean H.P; SALLEZ, Alain (eds.) 1983: *Espace et localisation. La redécouverte de l'espace dans la pensée scientifique de langue française*. Economica, Paris.

PALANDER, T. 1935: *Beiträge zur Standortstheorie*. Upsala.

PARR, J.B. 1989: "Competition, Supply Areas and Industrial Location", ponènciapresentada al IIIer Congrés Mundial de la R.S.A., Jerusalem.

PEET, R.; THRIFT, N. 1989: "Political economy and human geography" a PEET, R.;THRIFT, N. (eds.): *New Models in Geography*. Unwin & Hyman, London, pàg. 3-29.

PEET, Richard (ed.) 1987: *International Capitalism and Industrial Restructuring. A critical analysis*. Allen & Unwin, Boston.

PENOUIL, M. 1983: "L'espace et le développement économique: des apports de J.R. Boudeville aux interrogations contemporaines", a PAELINCK, J.H.P.; SALLEZ, A. (eds.), pàg. 73-93.

PERRIN, J. C. 1983: "Économie spatiale et méso-analyse", a PAELINCK, J.H.P.; SALLEZ, A. (eds.), pàg. 200-230.

PERRONS, Diane 1992: "The Regions and the Single Market", a DUNFORD, M.; KAFKALAS, G. (eds.), pàg. 170-194.

PERROUX, François 1950: "Les espaces économiques", *Économie Appliquée*, n° 1, pàg. 225 sq.

PERROUX, François 1955: "Note sur la notion de pôle de croissance", *Économie Appliquée*, 1-2, pàg. 307-320.

PERROUX, François 1969: "La firme motrice dans la région motrice", a *L'Économie du XX^e siècle*, PUF, Paris (3ra. ed.).

PIATIER, A. 1956: "L'attraction commerciale des villes: une nouvelle méthode de mesure", *Revue juridique et Économique du Sud-Ouest*, pàg. 575-594.

PIORE, Michael J.; SABEL, Charles F. 1984: *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. Basic Books, New York. (traducció castellana: *La segunda revolución industrial*. Alianza editorial, Madrid, 1990)

- PONSARD, Claude 1955: *Économie et espace*, SEDES, Paris.
- PONSARD, Claude 1975: "Contribution à une théorie des espaces économiques imprécis", *Publications économétriques*, n° 2, pàg. 1-43.
- PONSARD, Claude 1977: "La région en analyse spatiale", *Document de Travail*, n° 21, Dijon, IME, 1977.
- PONSARD, C.; TRANQUI, P. 1984: "La régionalisation floue de l'économie européenne", *Revue d'Economie Politique*, n° 1, 1-25.
- PORTER, Michael E. 1982: *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. CECOSA, México.
- PORTER, Michael E. 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan, London and Basingstoke (traducció castellana: *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janés, Barcelona. 1991).
- PORTER, Michael E. 1994: "The role of location in competition", *Journal of the Economics of Business* 1, 35-39.
- POPPER, Karl 1959: *The Logic of Scientific Discovery*, London, Hutchinson & Co.
- POUMAIN, Denise; SAINT JULIEN, Thérèse 1989: *Atlas des villes de France*. Reclus-La Documentation Française, Paris.
- PRED, A 1967: *Behaviour and Location*. Gleerup, Lund.
- PRIETO, L: 1975: *Pertinence et pratique, essai de sémiologie*, Ed. du Minuit, Paris.
- PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGERBERGER, W. (eds.) 1992: *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid. (edició original: *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, OIT, Ginebra, 1990).
- PYKE, F.; SENGERBERGER, W. (eds.) 1993: *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III: Distritos industriales y regeneración económica local*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- RAWSTRON, E. 1958: "Three Principles of Industrial Location", *Transactions and Papers Institute of British Geographers*, 25, pàg.132-142.
- REES, J.; HEWINGS, G. J. D.; STAFFORD, H. A. (eds.) 1981: *Industrial Location and Regional Systems. Spatial Organization in the Economic Sector*. J.F. Bergin Publishers, Inc, New York.

- RIDDELL, J.B. 1970: *The Spatial Dynamics of Modernization in Sierra Leona: Structure, Diffusion and Response*. Northwestern University Press, Evanston.
- RILEY, R. C. 1973: *Industrial Geography*. Chatto & Windus, London.
- ROSTOW, W. W. 1960: *The Stages of Economic Growth*. Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- RULLANI, Enzo 1995: "Distretti industriali ed economia globale", *Oltre il Ponte*, 50, pàg. 5- 61.
- SABEL, C. F.; HERRIGEL, G. B.; KAZIS, R.; DEEG, R. 1987: "How to keep mature industries innovative", *Technology Review*, 90, 3, pàg. 27-35.
- SABEL, Charles F. 1988: *The reemergence of regional economies*, Cambridge, Mass., MIT, mimeo, presentat al col.loqui "Logiques d'entreprise et formes de légitimité", Paris, 20-22 de juny, Association PROTEE.
- SABEL, Charles F. 1989: "Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies". A HIRST, P.; ZEITLIN, J. (eds.) *Reversing industrial decline?: Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*. Berg, Oxford, pàg. 17-70. (reproduït a AMIN, Ash (ed.) 1994: *Post-Fordism. a Reader*. Blackwell, Oxford).
- SACHS, I. 1977: *Pour une économie politique du développement: études de planification*. Flammarion, Paris.
- SACHS, I. 1980: *Stratégies de l'ecodéveloppement*. Les Éditions Ouvrières, Paris.
- SAINT JULIEN, Thérèse 1982: *Croissance industrielle et système urbain*. Economica, Paris.
- SALLEZ, Alain 1972: *Polarisation et sous-traitance. Conditions du développement régional*. Eyrolles.
- SALLEZ, Alain 1983: "Division spatiale du travail, développement régional polarisé et théorie de la localisation", *Revue d'Économie Régionale*, 1983, n° 1.
- SALLEZ, Alain 1992: "Les nouveaux territoires de l'entreprise" a DERYCKE, Pierre-Henry (ed): *Espace et dynamiques territoriales*, Ed. Economica, Paris, pàg. 217-241.
- SAMUELSON, P.A. 1948: "International Trade and the Equalization of Factor price", *Economic Journal*, vol. 58, June 1948, pàg. 163-184.
- SANTOS, Milton 1973: *L'espace partagé: les deux circuits dans l'économie urbaine des pays sous-développés*. Ed. M.T., Genève. (la cita que s'esmenta correspon a a l'edició anglesa: *The Shared Space*. Methuen, London, 1979).

SCOTT, Allen J. 1988a: *Metropolis: From the Divisions of Labor to Urban Form*. University of California Press, Berkeley and Los Angeles.

SCOTT, Allen J. 1988b: *New Industrial Spaces*. Pion, London.

SCOTT, Allen J.; STORPER, Michael (eds.) 1986: *Production, Work, Territory. The geographical anatomy of industrial capitalism*. Allen & Unwin, Boston.

SCOTT, Allen J.; STORPER, Michael 1990: "Regional Development Reconsidered", Lewis Center for Regional Policy Studies, Working Paper núm. 1, UCLA, dec.1990.

SCOTT, Allen J.; STORPER, Michael 1992: "Regional Development reconsidered", a ERNSTE, H. i MEYER, V. (eds.): *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialisation*. Belhaven Press, London, pàg. 3-24. (ponència presentada al congrés sobre Especialització Flexible, Zurich, 1990; versió francesa a *Espaces et Sociétés*, 1991, núm. 66).

SENBBERGEN, W.; LOVEMAN, G.; PIORE, M (eds.) 1992: *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. II: El resurgimiento de l pequeña empresa*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

SHÄFFLE, G. F. 1878: *Bau und Leben des sozialen Körpers*. Tübingen.

SMITH, David M. 1966: "A Theoretical Framework for Geographical Studies of Industrial Location", *Economic Geography*, 42, 2, pàg. 95-113.

SMITH, David M. 1971: *Industrial Location. An Economic Geographical Analysis*. John Wiley, Chichester. (2a. edició 1981).

SMITH, David M. 1979: "Modelling industrial location: towards a broader view of the space economy", a HAMILTON, F. E. I. i LINGE, G. J. R. (eds.), pàg. 37-56.

STÖHR, W. B. 1975: *Regional Development: Experiences and Prospects in Latin America*. Mouton, The Hague.

STÖHR, W. B. 1981: "Development from below: the bottom-up and periphery inward development paradigm", a STÖHR, W.B.; TAYLOR, D.R.F. (eds.): *Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*. John Wiley, Chichester.

STHÖR, W. B. 1986: "Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional. Aproximaciones a un marco conceptual", *Estudios Territoriales*, núm. 20, pàg. 163-176.

STÖHR, W. B. (ed.) 1990: *Global Challenge and Local Response. Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe*. The United Nations University. Mansell, London.

STÖHR, W.B.; TAYLOR, D.R. (eds.) 1981: *Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*. John Wiley, Chichester.

STORPER, M.; WALKER, R. 1989: *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. Basil Blackwell, Oxford.

STORPER, Michael i HARRISON, Benett 1994: "Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años 90", a BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (eds): *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons el Magnànim, València, pàg. 255-279.

SUÁREZ VILLA, L. 1986: "El empresario, factor estratégico en las transformaciones territoriales", *Estudios Territoriales*, núm. 20, pàg. 55-86.

SWYNGEDOW, Erik 1992: "The Mammon quest. 'Glocalisation', interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales", a DUNFORD, Michael i KAFKALAS, Grigoris (eds.) 1992a, pàg. 39-67.

THÜNEN, J. H. von 1875: *Der Isolierte Stat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, tercera edició, Berlin (una primera edició de la part I havia aparegut el 1826).

TOLOMELLI, C. 1988: *Policies to support innovation processes: experiences and prospects in Emilia Romagna*, Arco, Italia. Comunicació presentada a Regional Science Association. European Summer Institute, 17-23 juliol.

TRIGILIA, Carlo 1986: "Small firm developments and political subcultures in Italy", *European Sociological Review*, 2, pàg. 161-175.

VAGAGGINI, V. 1990: *Sistema economico e agire territoriale*. Franco Angeli, Milano.

VAN DEN BERG, L.; DREWETT, R.; i al. 1982: *Urban Europe: a study of growth and decline*. Pergamon, Oxford.

VELARDE, Juan; GARCÍA DELGADO, José Luis; PEDREÑO, Andrés 1992: *Ejes territoriales de desarrollo: España en la Europa de los noventa*. VI Jornadas de Alicante sobre Economía Española, 24-26 octubre de 1991. Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

VELTZ, P.: "De l'entreprise taylorienne à l'entreprise système: l'enjeu territorial", DATAR, *Prospective et Territoires*, Paris, 1991.

VETTORETTO, Luciano 1997: "Paesaggi terziari e trasformazioni sociali. Un contributo all'interpretazione della 'città diffusa' veneta", document de treball, DAEST, Venècia.

VICENTE, Joan 1998: *El procés de construcció de l'àrea urbana de Girona. Plans, discursos i realitat*. Tesi Doctoral. Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona (dos volums, inèdit).

VIDAL DE LA BLACHE, Paul 1903: *Tableau géographique de la France*. A. Colin, Paris.

VIDAL DE LA BLACHE, Paul 1917: *La France de l'Est*. A. Colin, Paris.

WATTS, H. D. 1987: *Industrial Geography*. Longman, Harlow, Essex.

WEBER, Alfred 1909: *Über den Standort der Industrien, I: Reine Theorie des Standorts*. Tübingen, 246 pàg. (traducció anglesa: *The Theory of the Location of Industry*. Chicago University Press, Chicago, 1929).

WILLIAMSON, O.E. 1975: *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. Free Press, New York.

WILLIAMSON, O.E. 1985: *The Economic Institution of Capitalism*, Ed. Free Press, New York.

YBARRA, José Antonio 1991: *Industrial districts and the Valencian Community*. Institute for Labour Studies. International Labour Organization, Ginebra.

YBARRA, José Antonio 1992: "Entre la cooperación y la competencia: los distritos industriales en el País Valenciano", *Economía Industrial*, núm. 286, pàg. 72-74.

ZEITLIN, J. 1985: "Distretti industriali e struttura industriale in prospettiva storica", a INNOCENTI, R. (ed.): *Piccola città e piccola impresa*. Franco Angeli, Milano.

**PART II. EL PAPER DE LA CATALUNYA CENTRAL EN
L'ESPAI CATALÀ**

L'objectiu d'aquesta segona part és caracteritzar la Catalunya central i mostrar com les transformacions que hi han tingut lloc han fet canviar el seu paper en el conjunt de Catalunya.

La nostra idea de partida és que es tracta d'un espai configurat al llarg del procés d'industrialització que s'ha vist afectat per la transformació del model industrial i econòmic català de la segona meitat del segle XX. La crisi d'aquest antic espai industrial ha comportat també una diferenciació del mateix, no tant en funció a la pròpia dinàmica dels territoris que en formen part, sinó sobretot a causa de la dinàmica poblacional i econòmica del conjunt de Catalunya i més especialment en funció de les relacions amb l'espai productiu de la regió metropolitana de Barcelona.

Començarem presentant la Catalunya central com a espai sorgit de la industrialització dels eixos fluvials i ens interessarem per com ha estat reflectit en els estudis i propostes d'organització territorial de Catalunya, per adonar-nos que mai ha existit com a projecte i només fou reivindicat quan el model que l'havia fet sorgir havia periclitat.

A continuació analitzarem quina ha estat l'evolució d'aquest territori dins el sistema urbà i territorial de Catalunya. La consideració de la dinàmica demogràfica en relació al conjunt de Catalunya serà completada amb l'evolució del pes de les comarques centrals catalanes segons diversos indicadors demogràfics i socio-econòmics.

Donat que de l'anàlisi esmentada ens apareix com a factor important la dialèctica d'aquest espai amb la regió metropolitana de Barcelona, ens plantejarem a continuació quines són les relacions funcionals entre ambdós espais a través de l'anàlisi de fluxos de migracions i de mobilitat laboral obligada.

En resum, en aquesta segona part explorem la dinàmica actual de la Catalunya central, del seu paper dins l'espai català i de la seva diferenciació interna, així com de la importància de les relacions amb la regió metropolitana.

5. LA CATALUNYA CENTRAL DINS L'ESPAI CATALÀ

5.1 La Catalunya Central com a espai dels eixos fluvials

En plantejar-nos una escala d'anàlisi superior a la de la vall mitjana i alta del Llobregat, i per tant intermèdia respecte al conjunt de Catalunya, ens situem en el problema de delimitar de forma mínimament coherent una regió.

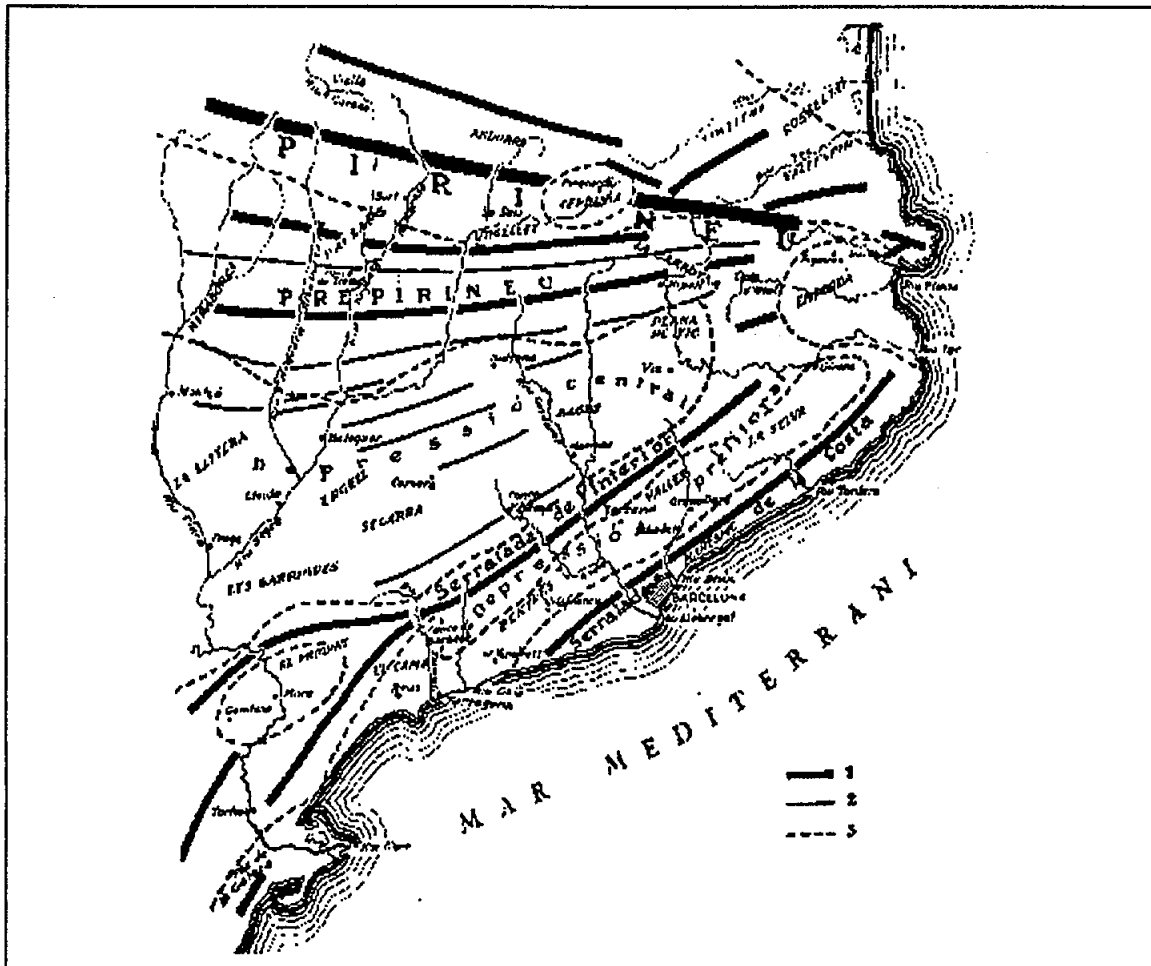
La primera aproximació que podem fer és considerar la posició de la nostra àrea d'anàlisi en relació a les grans unitats del relleu que configuren el territori de Catalunya¹ (mapa 5.1). La vall mitjana i alta de la conca del Llobregat (des de la serralada pre-litoral cap a l'interior) està situada plenament dins la Depressió Central catalana, si bé les parts més septentrionals de la conca del Llobregat i el Cardener es situen al pre-Pirineu.

Evidentment la situació dins la Depressió Central ha condicionat les relacions i el desenvolupament de l'àrea d'estudi, però aquesta no constitueix des del punt de vista de la geografia humana o de l'economia una unitat regional, en tant que està formada per territoris que gairebé no tenen relació entre ells i les característiques dels quals (en termes d'especialització econòmica) són molt diferents.

Per tant l'opció que prenem aquí és la considerar de forma conjunta l'espai que presenta, en les terres centrals catalanes, l'aspecte més fonamental de la seva identitat: el de ser un espai d'antiga industrialització vertebrada pels eixos fluvials. Des d'aquesta perspectiva, trobem dins la Depressió Central dues altres valls d'antiga industrialització, a més de la del Llobregat-Cardener: les dels rius Anoia i Ter.

¹ La definició i delimitació d'aquestes grans unitats de l'estructura del relleu és àmpliament acceptada (veure VILA 1928 i 1937; SOLÉ SABARÍS 1958, VILAR 1964).

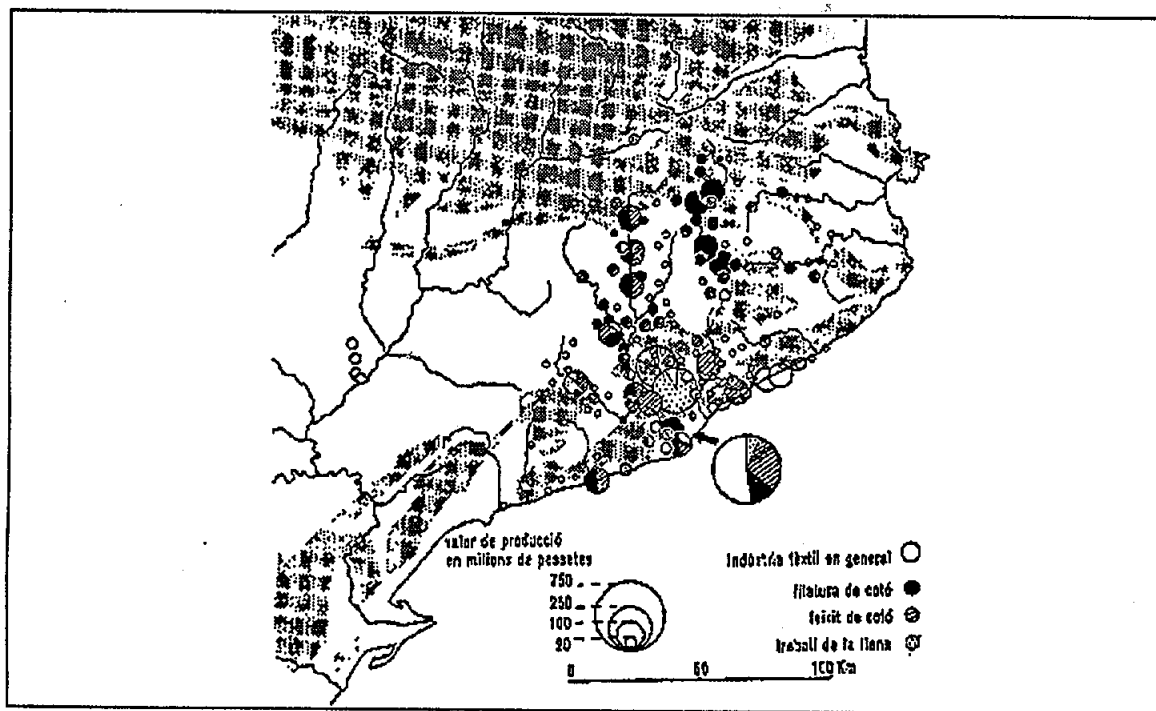
Mapa 5.1 Estructura del relleu de Catalunya



Font: Vila, Pau: *Fesomia geogràfica de Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1937

La Catalunya central, tal com la definim, és el territori més representatiu del model territorial configurat per la industrialització a Catalunya, que es superposà al tradicional comarcal definit per àrees de mercat. Es tracta de la "Catalunya-ventall", dibuixada pels eixos de localització de la indústria des de mitjans del segle XIX (eixos fluvials i línia costanera), la cruïlla de les quals era a la vegada el nus i el motor principal (veure mapa 5.2).

Mapa 5.2. Localització de la indústria tèxtil catalana, 1926



Font: Vilar, Pierre: *Catalunya dins l'Espanya moderna*, Vol I, Barcelona, 1964

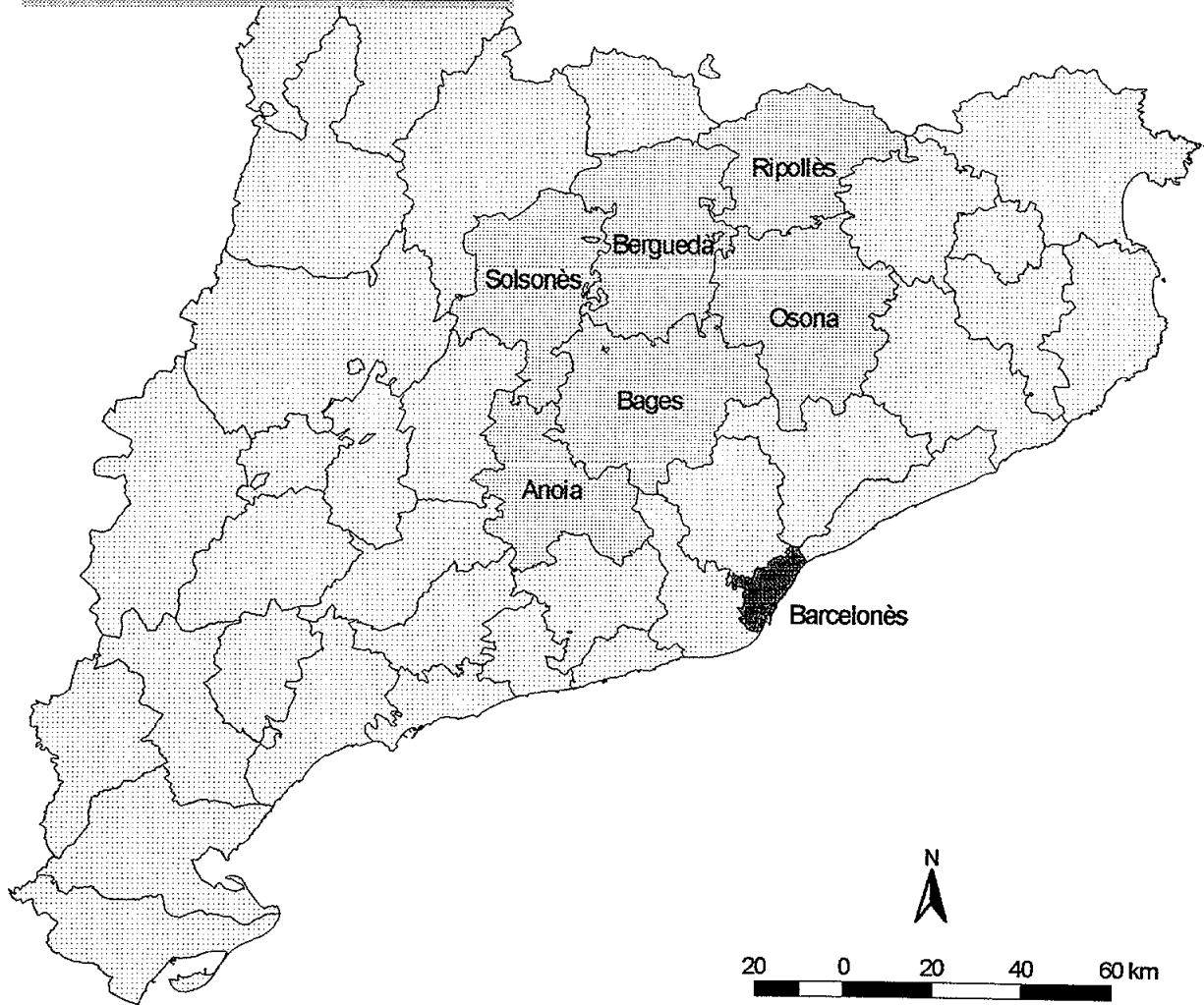
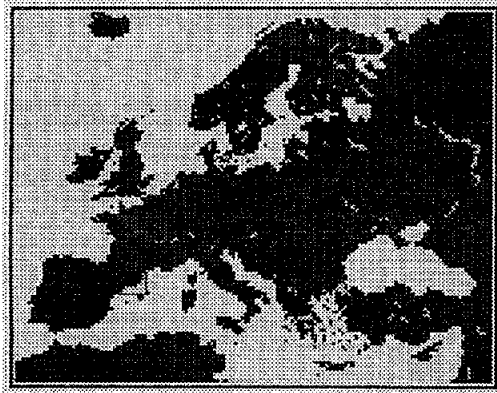
A efectes d'aquest treball, doncs, considerarem com a Catalunya central el territori de les valls esmentades, que corresponen, segons la delimitació comarcal aprovada el 1.936 i el 1.987, a les comarques de l'Anoia, el Bages, el Berguedà, el Solsonès, l'Osona i el Ripollès (veure mapa 5.3).

Volem aclarir d'entrada l'opció presa. Malgrat la poca relació existent entre les comarques d'Anoia, Bages i Osona (ja que totes elles tenen comunicació preferent cap a Barcelona), la seva atribució a una Catalunya central no sembla comportar *a priori* cap mena de dubte. Altra cosa és el Solsonès, comarca de la muntanya pre-pirinenca que no comparteix amb les altres comarques la característica d'industrial; tanmateix, considerem que les seves relacions preferents a través de la vall del Cardener i el fet de situar-se dins l'àrea d'influència de Manresa en justifiquen la inclusió.

La consideració del Ripollès sí que pot ser objecte de polèmica, donat que de fet, es troba fora de la Depressió Central i -formant part de la província de Girona- té relacions funcionals estretes amb aquesta capital. Tanmateix, la considerem en la nostra anàlisi de la Catalunya central per tres raons: perquè comparteix la característica fonamental de tractar-se d'una vall fluvial d'antiga industrialització, quina situació actual creiem d'entrada comparable a la del Berguedà; perquè estant comunicada amb Vic a través de l'eix del Ter, aquesta ciutat exerceix de centre regional del Ripollès per a determinades funcions. Finalment perquè, com que justament la nostra intenció és contrastar la mateixa existència i coherència interna de la Catalunya central, ja ens va bé considerar territoris d'adscripció discutible.

En modificar-se el model territorial de Catalunya a partir dels anys seixanta del segle XX per passar a un model de concentració de les activitats a la franja costanera, és lògicament l'espai de la Catalunya central el més afectat (ASCÓ i al. 1979; LLUSSÀ 1983). En el proper apartat ens plantejarem la pertinència de la definició i delimitació de la Catalunya central a través de l'anàlisi de la literatura dels estudis territorials, i en els dos següents (així com en el capítol següent) tractarem de les transformacions que ha suposat per a les comarques de la Catalunya central el canvi de model territorial esmentat.

Mapa 5.3. LOCALITZACIÓ DE L'ÀREA D'ESTUDI



E=1:1.700.000

5.2 La Catalunya central en els estudis territorials de Catalunya i en les propostes d'ordenació del territori

En aquest apartat fem un repàs de les aportacions i reflexions que s'han realitzat en relació a la divisió regional i més concretament de tots aquells estudis que prenen en consideració les terres de la Catalunya central, la seva configuració o l'adscripció a nivell regional de les comarques que en formen part. En la nostra discussió sobre la pertinència del concepte i delimitació de la Catalunya central, ens interessa explorar fins a quin punt aquesta idea ha estat present en els estudis del territori català.

Farem referència només a aquells estudis que en algun moment de la seva anàlisi, toquen explícitament la regió central i veurem quin tractament fan sobre l'estructura territorial i la funcionalitat d'aquest espai. No esmentarem, doncs, els múltiples estudis i reflexions que s'han fet sobre la divisió comarcal o local². Cal dir també que a més dels que ressenyem a continuació s'han realitzat altres estudis encaminats a analitzar les polaritats funcionals del sistema de ciutats de Catalunya (per a una síntesi dels mateixos, veure CASTAÑER, 1993).

5.2.1 La Catalunya Central en la reflexió territorial abans del 1.939

La reflexió sobre el territori de Catalunya i l'intent de delimitar-ne les unitats o comarques "naturals" fou molt estesa des de finals de segle XIX en el món excursionista i de les entitats relacionades amb la geografia, la botànica i la geologia, i en el marc del moviment catalanista que qüestionava la delimitació provincial com a aliena a la realitat del territori de Catalunya. A part dels estudis que es centraven en la identificació de comarques concretes, en les obres que es referien al conjunt de Catalunya sovint s'agrupaven les comarques en unitats d'àmbit superior.

² Per a un recull complet sobre el tema veure la publicació de LLUCH, E.; NEL·LO, O. (1984).

Així, Pere BLASI (1922), en la seva *Geografia Elemental de Catalunya*, classifica les comarques de l'interior a partir de les conques fluvials. Hi distingeix quatre conques: la Conca del Llobregat (que engloba el Berguedà, el Cardener, el Lluçanès, el Moianès, el Pla de Bages i la Comarca d'Igualada), l'Alta Conca del Francolí (Conca de Barberà), la Conca del Besòs (Vallès), i la Conca del Ter (la Plana de Vic i el Gironès).

Al llarg de la dècada dels anys vint es desenvolupen els estudis geològics que porten a Jaume Marcet a la utilització del concepte de Depressió Central per referir-se a les terres situades entre la serralada pre-litoral i el pre-Pirineu. Pau VILA (1928) utilitza la denominació de Catalunya Central com a unitat física i biogeogràfica que engloba diverses planes interiors (Vic, Bages) i la conca del Llobregat, però en tractar els aspectes humans torna a referir-se al conjunt de la Depressió Central.

És durant la mateixa dècada dels anys vint quan el concepte de regió es perfila definitivament tal i com serà utilitzat posteriorment en el debat sobre la divisió territorial de Catalunya. L'historiador i polític Antoni ROVIRA i VIRGILI plantejà en diversos articles a partir de l'any 1924, la necessitat de crear un ens intermedi entre les comarques i l'eventual govern autònom català, la "supercomarca", un ens administratiu supracomarcal, útil sobretot per a la descentralització del govern autonòmic català. També Pau Vila, en sengles conferències pronunciades el 1930 a la Casa del Vallès de Barcelona es manifestà a favor de la creació de regions o "supercomarques"³.

Amb l'adveniment de la II República la Generalitat disposà de l'oportunitat d'organitzar l'administració de Catalunya sobre una base territorial diferent a les províncies, entitats que el moviment catalanista havia considerat des de mitjans del segle XIX com a una imposició que trossejava la unitat del territori de Catalunya i que no responien a la realitat del territori català i a les necessitats de la seva població.

³ Veure LLUCH i NEL·LO (1983). A la nota 14 de la pàgina XVI donen compte de les posicions de Rovira i Virgili i de Pau Vila respecte a aquesta qüestió.

A la Ponència d'Estudi creada l'any 1.931 li tocarà la tasca de preparar el projecte d'una estructura "demarcacional" apropiada a les necessitats del nou govern autonòmic. La unitat divisional que es considerarà fou la comarca o demarcació, amb la premissa, per motius econòmics i administratius, d'establir el menor nombre possible d'elles. De moment es deixà per més endavant la possibilitat d'establir agrupacions de comarques.

Una primera fase en el treball d'estudi i d'informació, portà a l'establiment d'un primer projecte en 28 demarcacions. En tractar-se d'una estructuració de primer grau que obligava a cadascuna de les demarcacions a relacionar-se directament amb la capital, Barcelona, era convenient reduir al màxim el seu nombre, per evitar la multiplicació excessiva dels serveis de govern.

Aquest projecte, però, no resolía satisfactòriament alguns dels problemes més complicats que la divisió territorial plantejava. Les divisions proposades, resultaven en general massa extenses i suposaven deixar sense comarca centres importants. A més, en establir una divisió d'un sol grau equiparava totes les capitals de demarcació entre elles i resultava massa igualitària. El descontent pels resultats portà a reprendre la qüestió de les supercomarques per aconseguir un millor acomodament de les realitats socials i econòmiques del moment al concepte comarcal. És aleshores quan es planteja una divisió de Catalunya a dos nivells. Un primer nivell que, a partir d'un agrupament de municipis, dibuixés sense vaguetats les comarques; i un segon que aplegués les comarques en supercomarques, que s'anomenaren vegueries.

El projecte definitiu dividia el territori català en 38 comarques i 9 vegueries. La Vegueria de Manresa, amb 116 municipis i 181.162 habitants, aplegava les comarques del Bages, el Berguedà, l'Anoia i el Solsonès. Dins la Vegueria de Vic quedà inclosa la comarca d'Osona i la del Ripollès a més de la Garrotxa i la Cerdanya. El Decret de 23 de desembre de 1.936 donà valor legal a la divisió en comarques i vegueries.

5.2.2 El debat sobre la Divisió Territorial després del 1.939

El desenllaç de la guerra va comportar no només la reinstauració de les províncies i la supressió l'organització administrativa en comarques, sinó també l'arraconament durant molts anys del debat sobre l'organització territorial de Catalunya. I encara amb més raó pel que fa a la discussió sobre la qüestió regional, que implicava unes propostes de caràcter inequívocament administratiu i polític a diferència de les comarques que podien passar més com a delimitacions de tipus natural (NEL·LO, 1989, pàg. 23).

La qüestió regional quedà, doncs, ajornada durant molts anys de forma més contundent que la qüestió comarcal. Hom pot considerar tanmateix, pel seu interès com a reflexions sobre el territori català, les propostes que sorgiren de les organitzacions catalanes a l'exili després de la derrota republicana. L'any 1.945 el Consell Assessor de la Presidència de la Generalitat expatriada realitza un projecte d'adaptació de la Divisió Territorial de 1.936. Aquest projecte, malgrat la seva importància qualitativa, tindrà repercussions mínimes a Catalunya (LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. XXIII).

Antoni Rovira i Virgili, membre de la Ponència i exiliat a França, endega aquest projecte suggerint la creació de comissaries⁴ per trobar una demarcació adequada per a dues funcions importants: comissaries i audiències de justícia. Les principals funcions de les comissaries serien les de representació de la Generalitat i Ordre Públic en la persona dels comissaris; i l'administració de justícia pel que fa a les audiències. Es tractava de mantenir la divisió en comarques i vegueries vigent durant la guerra i adaptar-hi les Comissaries de la Generalitat i les Audiències de Justícia, dos dels serveis que durant els anys de la guerra civil havien continuat funcionant sobre l'estructura provincial.

Rovira i Virgili proposà que les 38 comarques i les 9 vegueries, sense desaparèixer com a àmbits per a la prestació d'altres serveis, fossin agrupades en 5 o 6 comissaries i s'entenguessin com un tercer grau divisional. El projecte

⁴ Les comissaries proposades per Rovira i Virgili seguien el model establert per De Gaulle en l'organització de l'administració en el moment de l'alliberament de l'ocupació alemanya.

no es feia, per tant, amb la intenció de fer desaparèixer les vegueries, que haurien de servir per a determinats serveis (economia i finances, serveis socials,...), sinó per acabar la feina iniciada per la Ponència i eliminar definitivament la divisió per províncies.

Les comissaries adoptarien nom de rius per distingir-les de les vegueries. La Comissaria del Ter aplegaria les Vegueries de Girona i Vic; la del Llobregat: Manresa; la del Segre: Lleida i Tremp; la de l'Ebre: Tarragona, Reus i Tortosa, la del Besòs: Vallès i Maresme; i la de Barcelona: Barcelona (ciutat i Baix Llobregat). Rovira i Virgili justifica així aquesta divisió:

Entre la divisió per províncies i la divisió per comissaries, l'única divisió grossa és el trossejament de la província de Barcelona (que és un trossejament natural, racional i fins necessari, perquè té massa habitants). (ROVIRA I VIRGILI, 1945 a LLUCH, E.; NEL·LO, O. 1984, pàg. 12)

Tanmateix, en el projecte final es desestima la Comissaria del Besòs, que hauria de tenir capital a Granollers, i s'acaba afegint a la de Barcelona. Ens interessen especialment les raons que porten a atribuir les comarques centrals a una o altra comissaria:

La Comissaria del Ter és la província de Girona més la comarca de la Plana de Vic o Ausona, afegit naturalíssim. Tampoc no innovo res, perquè Vic forma, en la divisió de la Ponència, una vegueria pròpia amb el Ripollès i la Cerdanya. La Comissaria del Segre és la província de Lleida menys la comarca de Solsona o Solsonès, que forma part de la vegueria de Manresa (...). La separació de la comarca de Solsona és naturalíssima, com tothom reconeix, els interessats els primers. L'evolució econòmica i social d'aquella comarca l'ha unida a Manresa, i el respecte i la consagració d'aquestes realitats s'adiuen amb l'esperit liberal. (ROVIRA I VIRGILI, 1945 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 12)

Les comissaries permetrien apropar els organismes de l'administració als ciutadans, tal com explicita l'autor de la proposta en el següent paràgraf, en el que aprofita per justificar la capitalitat de Manresa:

La comoditat major la tindran els manresans i els comarcans de l'Alt Llobregat que no hauran de fer tants de viatges a Barcelona per coses oficials. I en aquella conca, pobladíssima i rica, hi haurà un organisme que, posat en el centre mateix de la gran contrada, vetllarà directament pels interessos i per l'ordre d'aquell tros de Catalunya central. Manresa té tant dret a ésser capital com Lleida, Tarragona i Girona. (ROVIRA I VIRGILI, 1945 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 13-14)

El Consell Assessor de la Generalitat aprovà la proposta de Rovira i Virgili el setembre de 1.945, en la que s'establien, per tant, cinc demarcacions. La diferència amb la divisió provincial era la creació de la comissaria de Manresa i l'adscripció de tota la Cerdanya i Osona a la de Girona. En el dictamen final, es considerava justa l'existència de la Comissaria del Llobregat (formada per les comarques de la vegueria de Manresa: Berguedà, Bages, Solsonès i Anoia), fet que reforçaria la coherència d'aquest espai. Es manifestaven reserves, tanmateix, a la integració de la comarca de Vic a la Comissaria del Ter (CONSELL ASSESSOR DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA, 1945 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 31).

Aquest projecte, que volia ser una millora de la divisió aprovada per la Generalitat republicana, no tingué cap transcendència en els debats i aplicacions posteriors. En les dècades següents es produïren algunes reflexions interessants sobre l'estructura territorial i regional del país, però no és fins els últims anys del règim franquista quan s'enceta de nou el debat sobre els ens supracomarçals des d'una perspectiva clarament política-administrativa (NEL·LO, O., 1989, pàg. 24).

Una de les reflexions notables sobre l'estructura regional del país feta en plena època franquista és la realitzada per Pere Blasi sobre "Les Terres Catalanes" (BLASI, 1954). L'autor dedica la primera part de la seva obra a fer una descripció física de Catalunya i la segona a fer el que anomena una "divisió natural" de Catalunya. És en aquesta segona part, la més voluminosa, on descriu les comarques que ell mateix delimita i en justifica l'adscripció a unes determinades regions naturals.

Les regions naturals vénen imposades exclusivament per fets físics que informen el paisatge i motiven diferenciacions de tipus humà. Pere Blasi defineix sis d'aquestes unitats: regió pirinenca, regió pre-pirinenca, regió central, regió urgellenca, regió pre-litoral i regió litoral.

La "regió central" i la "regió urgellenca" són les que ocupen la llarga depressió interior.

A més de la Plana de Vic, del Bages i de la Segarra, comprenem en la regió central el Moianès-Lluçanès i el Cardener i Solsonès. El Baix Berguedà s'estén per la regió central: però per raons de mètode no l'hem segregat de la comarca berguedana.

La zona nord d'aquestes dues comarques es desenrotlla en el pre-Pirineu, però cap a migjorn descendeix a la Depressió Central, hi penetren i cap a ella orienten llur vida. (BLASI, P., 1954 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 45)

Així, la meitat nord del Berguedà queda inclosa segons l'autor dins la regió pre-pirinenca, mentre que el Ripollès el situa plenament dins la pirinenca. Finalment, la comarca d'Igualada quedaria inclosa en la regió natural del prelitoral, que s'estendria des del Gironès fins a la Terra Alta.

La perspectiva de la recuperació de les llibertats democràtiques possibilita l'aparició de molts estudis que tenen com a objectiu un major coneixement del territori com a pas previ a la posterior formulació de propostes organitzatives. Fundacions privades i associacions d'estudiosos seran els promotors i realitzadors de treballs sobre l'estructura territorial de tot el país o d'alguna part més concreta d'aquest, molts dels quals es donaren a conèixer en el marc de l'Àmbit d'Ordenació de Territori del Congrés de Cultura Catalana celebrat entre 1.975 i 1.977⁵.

L'arquitecte Manuel Ribas Piera d'ençà l'any 1.969 elabora, en successives versions aparegudes en diferents articles, una proposta de divisió territorial de Catalunya. Es tracta d'una revisió de la divisió comarcal del 1.936 amb una nova anàlisi actualitzada i múltiple del territori català (RIBAS PIERA, M., 1971 a LLUCH, O.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 99-103). Segons l'autor, les regions

⁵ Les conclusions de l'Àmbit d'Ordenació del Territori del Congrés de Cultura Catalana foren publicades anys després (RIERA, ed., 1983). Entre la tasca de les entitats i fundacions privades, cal esmentar que la Fundació Jaume Bofill, convocà l'any 1.978 un premi per a treballs sobre la Divisió Territorial de Catalunya. La mateixa fundació organitzà un col·loqui sobre el tema i en publicà els resultats. El 1.978 neix la Societat Catalana d'Ordenació del Territori (SCOT) que poc després passa a ser filial de l'Institut d'Estudis Catalans i que també dedicà part de la seva activitat a la discussió de les propostes entorn de l'organització territorial de Catalunya.

urbanes del futur vindran formades per agrupacions de comarques, compostes per ciutats que seran àrees metropolitanes. En aquell moment aquest fet ja era palès a Barcelona i que es començava a denotar a Tarragona i a l'àrea de la Costa Brava. La regió és per a ell la unitat operativa eficient que inclou diverses comarques amb una estructura de relacions interiors ja existents. Cada regió seria com "una ciutat extensa, contínuament urbana però discontinuament edificada" (RIBAS PIERA, M., 1976 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 196). El límit dels 200.000-300.000 habitants i el radi dels 50 km serien el llindar d'aquesta regió, llindar a partir del qual la ciutat estricta perd la seva unitat i a la distància en què els recorreguts poden encara anomenar-se urbans perquè no ultrapassen una hora de recorregut.

Ribas Piera dibuixa en un mapa esquemàtic la seva proposta d'estructura urbana a partir, com ell mateix diu, d'uns criteris geogràfics, històrics i de població amb una visió dinàmica d'un futur proper. Aquesta estructura queda definida a partir d'una xarxa de línies de pas en la direcció NE-SO i de rius que les creuen. Una xarxa que Ribas Piera considera prou homogènia, sense buits i capaç de rebre una política d'urbanització regional. En aquesta estructura apareix una clara regió central amb una doble centralitat a Manresa i Igualada, entre les quals es donaria una forta relació. Aquesta regió estiraria la seva influència cap a Berga i Solsona que quedarien com a centres dependents. En el cens de 1.970 aquesta regió tindria 258 mil habitants, 203 mil de l'Anoia i el Bages, més 55 mil de les comarques d'influència.

Vic i Ripoll formarien, per la seva part, una regió diferenciada amb 145 mil habitants que tindria també una relació exterior més feble, en aquest cas amb Puigcerdà.

En aquestes agrupacions centrals de Manresa-Igualada i de Vic-Ripoll, l'autor no hi detecta fenòmens de metropolitanització, però sí que hi troba les condicions suficients pel que fa a territori i a accessibilitat per esdevenir veritables regions urbanes i, a més, capdavanteres en la llista de candidates per incorporar-se a la regió urbana de Barcelona.

Dins l'esquema territorial de regions urbanes, Ribas Piera deixa un espai buit, les comarques del pre-Pirineu i Pirineu que es resisteix a incloure en una regió de Muntanya i que opta per incloure com a "pertinença exterior" o perifèria en les regions de la Depressió Central. Aquest seria el cas, com s'ha vist, del Solsonès i del Berguedà que tendeixen cap al Bages i la Cerdanya que ho fa, en aquell moment, cap al Ripollès per la Vall de Ribes .

L'any 1.974 s'engeguen tot un seguit de debats i polèmiques sobre el tema dels desequilibris territorials a Catalunya en els que intervenen diferents estudiosos, geògrafs, economistes i arquitectes i en els que no hi deixa d'haver referències reiterades al tema de la divisió territorial (GUILLAMET, J., 1974 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 114).

La publicació de "La Catalunya pobra" (MIRÓ, J.; SENA, E.; MIRALLES, F., 1974) inicia un debat sobre quines comarques correspondrien a una Catalunya rica i a una Catalunya pobra. La "Catalunya avançada" es distingiria per una forta dinàmica demogràfica, industrial i d'inversions i s'estendria en semicercle a l'entorn de Barcelona i de la costa sud. Pel contrari, la "Catalunya endarrerida", que es trobaria a mesura que hi ha més distància amb Barcelona, tindria un mínim d'inversions i inclouria unes regions agrícoles i unes regions semiindustrials endarrerides. Entre aquestes últimes estarien, per exemple les comarques del Ripollès, d'Osona i del Berguedà (GUILLAMET, J., 1974 a LLUCH, E.; NEL·LO, O., 1984, pàg. 121). Un dels criteris més decisius per formar part d'un grup o altre seria la dinàmica de la població. La discussió es centra en la necessitat de trobar o no un equilibri territorial i les polítiques que s'haurien de posar en pràctica per aconseguir-ho. Els autors que no creuen possible un "equilibri territorial" introdueixen el concepte de "comarques a tancar" (NEL·LO, 1991).

L'any 1.981 apareix l'estudi de Lluís Casassas i Joaquim Clusa sobre *L'organització Territorial de Catalunya* (CASASSAS, LI.; CLUSA, J., 1981), patrocinat per la Fundació Bofill. Aquest treball és una aportació important al

debat sobre la divisió territorial de Catalunya, ja que fa una complexa i acurada anàlisi sobre les diferents divisions administratives de Catalunya i dibuixa una proposta alternativa d'organització territorial i administrativa.

Un dels objectius dels autors, i en el que ens centrarem, és entendre la realitat territorial de Catalunya i identificar la complicada xarxa de relacions i dependències territorials que es produeixen entre els diferents punts. La base teòrica de la que parteixen Casassas i Clusa és la teoria del "lloc central" i de les regions funcionals formades per grups d'àrees contínues amb un alt grau de connectivitat interna (variables d'interacció o flux). Les ciutats, els pobles o els nodes s'ordenen segons una certa jerarquia i es van agrupant per donar unitats superiors amb unes relacions que es produeixen de forma esglaonada.

Les variables principals utilitzades pels autors a l'hora de fer la interpretació de l'estructura territorial de Catalunya són indicadors de connectivitat: les trucades telefòniques intermunicipals i els moviments diaris de residència-treball. Tanmateix, han considerat també altres variables (els volums de relacions de compres, la intensitat de tràfic, etc.) i han tingut present l'evolució demogràfica, els problemes de localització industrial i d'ocupació del sòl i la morfologia de Catalunya i la seva influència en els transports, les comunicacions i els desplaçaments.

El resultat definitiu de l'estudi és la presentació d'unes estructures territorials que responen a unes característiques i dinàmiques diferents i que integren tots els municipis de Catalunya. Ens interessa recollir les conclusions de Casassas i Clusa sobre el paper de la xarxa de ciutats que estructuraven el territori.

A més de Barcelona, quatre grans ciutats estructuraven el territori català. Es tracta de les tres capitals provincials (Girona, Lleida i Tarragona) i de Manresa, les quals mantenen unes àrees d'atracció de jerarquia semblant, espais de diversa entitat demogràfica i composició econòmica, però amb la característica comuna d'estar supeditades a Barcelona.. La influència de Manresa s'estén pels territoris de la província de Barcelona no inclosos en la regió

metropolitana, amb dues excepcions: les terres de Vic i les d'Igualada que, segons els autors, es troben lligades sense dubte a la regió de Barcelona. Sota la influència de Manresa es trobarien també les terres de Solsona, sempre més relacionades amb la regió central que amb la província de Lleida.

Després de les cinc ciutats de més alta jerarquia vénen unes entitats menors ben característiques de l'organització territorial de Catalunya i que mantenen també un caràcter de sistema urbà. Vic, Igualada, Berga i Ripoll, dins aquesta categoria, serien entitats territorials determinades per l'existència d'un centre clar i aglutinador de certa importància demogràfica. El Solsonès s'inclouria en el grup de territoris pròpiament d'estructura comarcal.

Els sistemes urbans de Vic i Berga compleixen a més la funció de centres comarcals, segons la definició de la Ponència de 1.932, igual que Manresa, que al seu paper de centre regional, cal afegir el de centre "comarcal".

A partir d'aquesta, anàlisi Casassas i Clusa formulen la coneguda proposta de "municipalies" o agrupacions de municipis com a base de l'organització de l'administració. El que ens interessa ressaltar és que, d'acord amb la diagnosi territorial, recomanaven l'establiment de cinc regions, afegint a les quatre demarcacions provincials actuals una cinquena que inclouria el territori que hem considerat de la Catalunya central (sense el Ripollès, però incloent la Cerdanya) amb capital a Manresa (veure gràfic 5.1).

Tot i que la proposta és bastant clara en relació al nostre àmbit d'estudi, la seva delimitació no deixa de plantejar dubtes, com els que exposà el propi Lluís Casassas anys més tard, en el debat sobre les futures regions a Catalunya que es celebrà l'any 1.989 a Girona. Per Casassas el problema de marcar els límits de les regions va més enllà del traçat d'una simple ratlla, és una qüestió "de vivència, de sentir, d'assumir una realitat. (...). No és un problema de línies sinó de pertinença d'àrees que poden ésser grans". (CASASSAS, 1989, pàg. 54)

Les dificultats en aquest sentit queden ben paleses en tota la zona central i així ho expressa Lluís Casassas :

El Solsonès, per exemple, d'on és? de l'àrea de Lleida o de l'àrea de Manresa? I els de Manresa opinen i veuen molt clar que és de l'àrea de Manresa, cosa que no creuen ni veuen els de Lleida. (...) I on es troba Igualada? Em preguntaven un dia, en un to una mica de facècia en un acte similar a aquest, em preguntaven a Igualada: i tu com definiries la comarca d'Igualada? i responia també amb un to de facècia que Anoia té una realitat ben clara: és el territori que un cop s'ha fet la divisió territorial ben feta no saps on encabir. Perquè és un territori que no se sap on ha d'anar, és un territori frontera, és un territori que jo posaria a l'àrea de Barcelona, i els de Manresa diuen que ha d'anar a Manresa, i que alguns han proposat d'unir a la Segarra i al Solsonès per fer una regió ben estranya. Vull dir que amb Igualada sí que hi hauria problemes difícils. I ja que estem a Girona, parlem del Ripollès. És realment part de Girona, part de l'àrea organitzada per Girona? Jo crec que sí, però hi ha molta gent que creu que no i creu que hauria d'anar a la regió de Vic. (CASASSAS, 1989, pàg.54-55)

En relació a la comarca de l'Anoia, el polític i advocat igualadí Antoni Dalmau i Ribalta remarcà les dificultats que comportava encaixar l'Anoia en una divisió territorial de Catalunya (DALMAU, 1981, a LLUCH, E. i NEL·LO, O., 1984, pàg.1073-1075). Aquestes dificultats, segons l'autor, provenen, d'una banda, que aquesta comarca no té una homogeneïtat física, no constitueix una comarca natural, ni té una tradició històrica i de reconeixement de tots els seus habitants i que és, per tant una "ficcio administrativa".

D'altra banda, les dificultats no només són de coherència interna, sinó que també es troben a l'hora d'adscriure la comarca a una entitat superior, a un nivell regional. La seva inclusió dins de la Regió de Manresa resulta, segons Antoni Dalmau, artificiosa donat que tota la comarca de l'Anoia manté més relacions cap al sud i està mal comunicada amb la resta de comarques de la Regió VII.:

L'única relació que hi trobaríem és una certa relació de mercats i d'atracció comercial per part de Manresa, especialment sensible en els altiplans de Calaf, que hi estan units pel ferrocarril. Però aquesta capacitat d'atracció de Manresa (ciutat que, per altra banda, està pèssimament comunicada amb Igualada) és totalment insignificant si la comparem amb el gran xuclador de l'àrea barcelonina, que és cap a on realment mira tota la comarca d'Igualada. (DALMAU, 1981, a LLUCH, E. i NEL·LO, O., 1984, pàg.1074).

Malgrat això, Dalmau acaba mostrant les seves preferències per que l'Anoia sigui inclosa a la mateixa regió que Manresa, ja que amb aquesta ciutat existeix una relació històrica i comercial, i malgrat que els vincles amb el Berguedà i el Solsonès són inexistents. S'evitaria així formar part d'una macro-regió que inclogués totes les terres que reben la influència barcelonina.

Un informe elaborat per Josep OLIVERES (1988) proposa una divisió de Catalunya en cinc regions (Barcelona, Girona, Lleida, Tarragona i Manresa). La darrera d'elles estaria formada per les comarques del Bages, el Berguedà, la Cerdanya, el Solsonès, Osona i l'Anoia; la realització de l'Eix Transversal i la recerca d'un cert equilibri entre les principals capitals en seria la justificació.

El darrer estudi que esmentarem és el de Josep Maria FRANQUET (1991), qui aplica un model economètric per establir regions. La regió de Manresa resultant comprendria les comarques de l'Anoia, el Bages, el Berguedà, la Segarra i el Solsonès. Osona i el Ripollès quedarien englobades dins la regió de Girona.

A més dels estudis ressenyats, creiem significativa la publicació, a inicis dels anys vuitanta, de dos estudis que, seguint el format de les monografies regionals que fins aleshores havien pres com a àmbit territorial la comarca, tracten de forma conjunta el Bages, el Berguedà i el Solsonès.

La primera apareix el 1.981, dins la Sèrie Dossiers dirigida per l'Associació de Mestres Rosa Sensat. Es tracta d'un treball sobre les tres comarques per tal de cobrir les necessitats d'informació a nivell escolar sobre aspectes geogràfics i econòmics. El treball, pensat inicialment només pel Bages va ser ampliat, segons els autors, pels lligams econòmics, humans i físics d'aquesta comarca amb el Berguedà i el Solsonès i per la necessitat d'entendre dins una visió més àmplia els fenòmens que afecten a la comarca central i que ajuden a explicar millor la seva dinàmica socio-econòmica (SERRA, J. M.; SERRA, J.A., 1981).

L'any següent apareixia, per iniciativa de l'Ajuntament de Manresa, un altre treball que també aplegava les tres comarques: *Bages, Solsonès, Berguedà. Introducció a l'estudi del territori i de la seva economia*, (ALEGRE, P; RECASENS, J., 1.982). L'objectiu de l'estudi era realitzar una anàlisi de caràcter econòmic i social amb la singularitat de destacar els trets coincidents de les tres comarques. A favor d'aquest agrupament els autors aportaven dues justificacions; una de caràcter tècnic: l'existència d'una àrea que inclouria les tres comarques i que vindria definida per la influència de la ciutat de Manresa. Aquesta àrea es diferenciaria clarament de les seves veïnes, la de Lleida i la de Vic, de nivell funcional semblant. L'àrea vindria identificada en diferents estudis globals sobre Catalunya o Espanya⁶. El segon argument que justificava l'aplegament era la sensibilització que s'estava produint sobre l'existència de múltiples nexes dins aquest espai i el "desig general que sigui institucionalitzada una demarcació territorial amb personalitat administrativa pròpia, amb jurisdicció mínima sobre les tres comarques dintre la futura Divisió Territorial de Catalunya" (ALEGRE, P.; RECASENS, J., 1982, pàg.1).

5.2.3 El paper de la Catalunya Central en el Pla Territorial General de Catalunya

El darrer estudi exhaustiu sobre el territori de Catalunya és el realitzat per a la confecció del Pla Territorial General de Catalunya. Es tracta d'un document aprovat pel Parlament de Catalunya l'any 1.994 que vol establir els grans criteris d'ordenació del territori de Catalunya amb l'objectiu d'assolir un equilibri territorial, criteris que han de ser concretats per plans territorials d'àmbit inferior. Destacarem la caracterització que fa de l'espai central català i el paper que considera que ha d'assumir.

El Pla Territorial parteix de la idea de Catalunya com a unitat funcional amb certs desequilibris que, de forma natural, el conjunt del territori tendeix a mitigar. Per tant, les polítiques de reequilibri només han de reforçar les

⁶ Els autors citen com a bibliografia consultada per a aquesta justificació la següent: ARTIGAS, J. (dctor.) (1980), FONTANA, J. et al. (1963) i OLIVERAS, J. (1973).

tendències que ja de per sí es produeixen en un territori caracteritzat per la seva complementarietat i interacció (GENERALITAT DE CATALUNYA, 1994, pàg. M.26).

La concentració d'activitat i població a l'entorn de Barcelona és considerat el principal factor de desequilibri. Per aquesta raó, determinades àrees del territori properes al gran espai metropolità poden ser una alternativa per a la localització de població i activitat. Aquestes àrees o sistemes urbans han de tenir una entitat suficient per assumir aquest paper i al mateix temps ser centres d'altres sistemes menors.

El Pla Territorial General considera com a centres urbans principals per al reequilibri territorial els de Girona, Tarragona-Reus-Valls i Lleida. Però, encara que en menor grau, els sistemes urbans localitzats a les planes centrals (Bages, Anoia i Osona) també compleixen una funció de reequilibri global:

Tots aquests sistemes urbans de reequilibri tenen en comú l'existència d'un territori amb capacitat d'acolliment i uns potencials socio-econòmics adequats per a permetre el desenvolupament propi i la part que per al reequilibri territorial els pugui ser assignada. (GENERALITAT DE CATALUNYA, 1994, pàg. M.27)

Així, part d'aquesta Catalunya Central, els seus centres urbans principals, són considerats espais a potenciar de cara a una correcta articulació de l'espai català.

Cal però concretar i veure les diferents anàlisis que fa el Pla i com tracta el nostre espai d'estudi. Dins l'apartat de Diagnosi s'analitzen les diferències territorials del desenvolupament econòmic i s'arriba a establir una zonificació comarcal i una tipologia de nuclis urbans.

Segons aquesta zonificació comarcal, l'Anoia, el Bages i Osona són classificades com a comarques industrial de creixement mitjà o fort. Estan dins del territori immediat a la regió metropolitana que s'ha vist implicat en la dinàmica de creixement industrial i urbà, si bé mostren símptomes de crisi o estancament. Les comarques del Ripollès i el Berguedà, per la seva banda,

s'inclouen en el grup de comarques industrials deprimides, fortament afectades per les crisis de sectors de base.

La tipologia de nuclis urbans es realitza per tal d'identificar aquells nuclis de població o "sistemes urbans" que poden contribuir, "desenvolupant la seva inèrcia com a nous impulsors d'activitats" (GENERALITAT DE CATALUNYA, 1994, pàg. D.51), a reequilibrar el territori. La classificació es realitza en funció de la capacitat de creixement econòmic i espacial i de la rellevància territorial de cada nucli.

Tant l'àrea urbana de Vic (Vic-Manlleu-Torelló) com les d'Igualada i Manresa són considerades zones de desenvolupament mig. Vic tindria una elevada capacitat de creixement econòmic i espacial, mentre que els sistemes d'Igualada i Manresa tindrien una capacitat de creixement espacial elevada però la seva capacitat de creixement econòmic seria només mitja. Solsona i Berga estarien classificats com a zones de creixement moderat, amb unes certes expectatives de creixement.

Per tal d'aplicar les seves línies estratègiques el Pla planteja uns sistemes de proposta recolzats en els sistemes urbans. Aquests sistemes urbans vénen definits per nuclis o polaritats d'una certa entitat que creen al seu entorn territorial una influència o zona més cohesionada (segons el nivell de fluxos generats). Els sistemes de proposta poden estar formats per un o més sistemes urbans o per nuclis, centres d'un sistema urbà en formació o de poca entitat (GENERALITAT DE CATALUNYA, 1994, pàg. M.33), als quals la proposta global del Pla assigna una o altra funció.

Els tipus de sistemes definits pel Pla queden reflectits en la taula següent:

SISTEMES DE PROPOSTA

- A- Sistema central de l'àmbit metropolità o de Barcelona
- B- Sistemes d'expansió i articulació dels sistema central metropolità
- C- Sistemes de reequilibri metropolità
- D- Sistemes d'articulació entre àmbits funcionals territorials
- E- Sistemes de reequilibri territorial
 - e1- de nivell 1
 - e2- de nivell 2
 - e3- de nivell 3
 - e4- de nivell 4
- F- Sistemes d'articulació i desenvolupament
 - f1- de nivell 1
 - f2- de nivell 2
- G- Sistemes costaners
- H- Sistemes d'articulació interior-costa

Font: GENERALITAT DE CATALUNYA, 1994, pàg.M33-M49.

Els sistemes d'Igualada, Manresa i Vic-Manlleu-Torelló formen part dels sistemes per al reequilibri territorial de Catalunya de nivell 2, i s'estenen per tot el territori planer de què disposen les seves comarques. Aquests sistemes es caracteritzen per tenir un potencial intermedi de reequilibri territorial global. Ja hem dit més amunt que els sistemes de reequilibri més importants, de nivell 1, són els de Girona, Tarragona-Reus-Valls i Lleida.

Ripoll, Solsona i Berga-Gironella formarien part dels sistemes per al reequilibri territorial de nivell 3, que es distingeixen per estar basats en polaritats febles de capacitat reequilibradora global reduïda, però molt rellevant en el seu àmbit territorial. Aquests nodes tenen dificultats per crear un sistema urbà al seu entorn i estan localitzats en zones amb dificultats, ja siguin físiques (zones de muntanya) o de manca de recursos. La seva importància està en que actuen

de nuclis d'aglomeració en zones desfavorides, com a centres de prestació de serveis.

Les propostes globals que el Pla Territorial adjudica a aquests sistemes de reequilibri territorial consisteixen, per una banda, en potenciar les seves capacitats com a alternativa a l'àmbit metropolità per tal de reequilibrar el país i, per altra, en potenciar el seu desenvolupament preservant la qualitat de vida, donant una prestació elevada de serveis i equipaments especialitzats.

Finalment el Pla Territorial defineix sis àmbits funcionals territorials (AFT), que són en definitiva els àmbits d'aplicació dels futurs "plans territorials parcials" d'abast regional⁷:

- Ponent
- Planes Intermèdies (comarques centrals)
- Comarques gironines
- Terres de l'Ebre
- Camp de Tarragona i
- Àmbit metropolità

Dins el cas que ens ocupa, l' AFT de les Comarques centrals comprèn el territori de les actuals comarques del Bages, l'Anoia, Osona, el Solsonès, el Berguedà, la Cerdanya i el Ripollès (veure gràfic 5.1). Aquesta agrupació de comarques, que en principi no prefigura cap demarcació regional, e tant que sorgida de l'anàlisi més recent del territori de Catalunya, creiem que valida la delimitació que fem de la Catalunya central a efectes de la nostra investigació.

⁷ En el moment de tancar aquesta redacció (setembre 1.998) ha estat ja presentat el Pla Territorial Parcial de la Regió Metropolitana, i han començat els treballs per a la redacció del Pla de les Terres de l'Ebre. Per la seva banda, el Consell Comarcal del Bages ha sol·licitat que es comenci l'elaboració del Pla de les Comarques Centrals.

5.2.4 La Catalunya central, àmbit territorial per a l'administració?

Dels estudis i propostes analitzats en podem treure algunes conclusions. En primer lloc, que el conjunt de les comarques que hem pres com a referència presenten un baix nivell d'integració funcional. Hi ha una relació clara entre el Bages, el Berguedà i el Solsonès, articulats per la capitalitat de Manresa, comarques que formaven una de les vegueries de la divisió territorial de 1.936. Trobem un altre àmbit funcional clar format pel Ripollès i Osona, amb Vic com a centre regional. Però aquests dos àmbits es relacionen directament amb Barcelona, igual que l'Anoia.

Pel què fa a la jerarquia de les ciutats dins el sistema urbà català, mentre que Casassas i Clusa (basant-se en dades dels anys setanta) consideren Manresa com a centre regional de segon ordre, amb el mateix rang que Girona, Lleida i Tarragona, les conclusions dels treballs del Pla Territorial de Catalunya (realitzats a inicis dels noranta) situen Manresa, Vic i Igualada com a sistemes de reequilibri d'un nivell inferior al de les tres capitals de província esmentades. Creiem que aquesta diferent consideració reflecteix la pèrdua de pes de Manresa en el sistema urbà català.

El que és rellevant tanmateix és que la major part dels autors que es plantegen la creació d'uns ens de nivell intermedi amb finalitats administratives consideren el territori que nosaltres proposem, amb algunes variants, com a idoni per a constituir una nova demarcació regional. És el cas de les propostes de Rovira i Virgili (assumida pel Consell Assessor de la Presidència de la Generalitat en l'exili) i de Casassas i Clusa. Sense un objectiu de prefigurar possibles regions administratives, els Àmbits Funcionals Territorials o regions per a la planificació del Pla Territorial General de Catalunya, segueixen el mateix criteri.

Podem veure en el gràfic 5.1 un recull de diferents propostes de delimitació de regions que s'han formulat en els darrers decennis. De l'anàlisi d'aquestes, CASASSAS i CASASSAS (1994) conclouen que al marge de les quatre

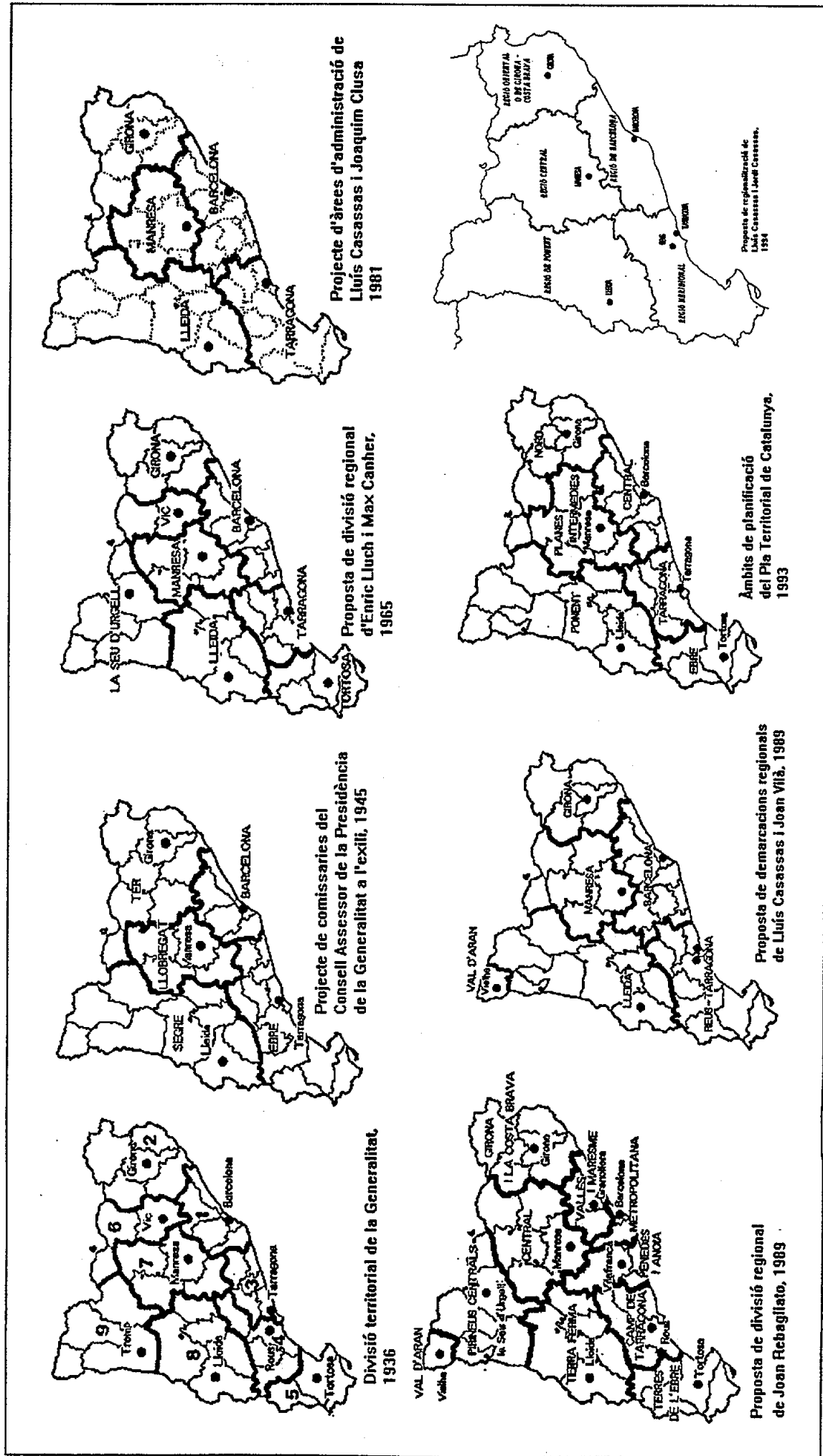
capitals de província, l'única ciutat que gaudeix de consens en tots els projectes com a nova capital és Manresa. La delimitació concreta de la regió de la Catalunya central, és més problemàtica, però si que hi ha una coincidència total en incloure-hi el Solsonès, malgrat pertànyer a la província de Lleida, i d'acord amb l'adscripció que feia la Divisió Territorial de 1.936.

Per als autors de l'estudi dirigit per Lluís Casassas i Jordi Casassas, els en els darrers temps es dona una major tendència a vincular Osona i Cerdanya a la regió de Manresa. En el primer cas, no tant per les relacions funcionals entre ambdues àrees, sinó per raons d'equilibri general en l'ordenament de l'espai català i per no establir un nombre massa elevat de demarcacions. En el cas de la Cerdanya, hom considera que des de l'obertura del túnel del Cadí l'any 1.984, aquest territori bascula més cap a la vall del Llobregat que no pas cap a la del Ter. Les dues comarques d'adscripció més conflictiva serien el Ripollès i l'Anoia, ja que la primera té forts vincles amb Girona i la segona bascula molt clarament i de forma directa cap a Barcelona.

Volem insistir en la idea suara apuntada de que el fet de plantejar una regió de la Catalunya central apareix tant com a conseqüència de la coherència interna d'aquest territori com per un procés d'exclusió. El criteri d'assolir un determinat equilibri en l'organització territorial del conjunt de Catalunya i la voluntat de trobar una solució per al tractament de la regió metropolitana de Barcelona (que podria venir pel fet de que constituís una regió), porten a considerar com a una altra possible regió els territoris no metropolitans de l'actual província de Barcelona, amb els afegits o retocs que convinguin.

Cal recordar, en aquest sentit, que la llei que va reinstaurar les comarques l'any 1.987 preveia un segon nivell intermedi -regional- de l'administració. Tanmateix la definició d'aquest va ser posposada, per les mateixes lleis d'ordenació del territori, fins que Catalunya esdevinguí una província única.

Gràfic 5.1. Diferents propostes de regionalització de Catalunya



Font: Reproduït de Casassas i Casassas, 1994