A handwritten signature in black ink, appearing to read "Rubén D. Bultrón". The signature is fluid and cursive, with the first name "Rubén" and the last name "Bultrón" being the most prominent parts.

DIRECTOR TESI DOCTORAL

N. 22549

# INDÚSTRIA ENDÒGENA I TRANSNACIONALITZACIÓ.

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

### PART I

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



## PART II

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



## **CAPÍTOL 4 - INDÚSTRIA ENDÒGENA**

## 4.1 Introducció

Amb aquest capítol comença la investigació o treball aplicat pròpiament, que ha estat dividit en dos blocs. En primer lloc, aquest capítol fa referència a l'agro-indústria endògena i tractarà de dues mostres la primera, que s'exposa a continuació en base a explotacions d'horta intensiva al Baix Tordera, en quatre municipis a cavall entre la Selva i el Maresme Nord, i l'altra sobre manufactura agro-industrial a l'Alt Empordà. Tot i que en el primer cas es tracta ben bé d'explotacions agràries, creiem que el seu caràcter intensiu és la dona una certa funcionalitat industrial dins el propi sistema alimentari, a més d'estar caracteritzades com a petites empreses -Pymes-, de caràcter endògen.

Volem fer un aclariment previ indicant el perquè de la decisió d'analitzar el sistema agroalimentari per parts, mitjançant els tres components dels propers capítols. Una qüestió prèvia ha estat la decisió o el perquè de l'anàlisi d'aquest col·lectiu. Potser la cita següent ens cofirmi en el nostre intent (BECATTINI, 1979): *quan s'enceta una recerca sobre l'activitat productiva que no es troba ni a nivell de sistema en el seu conjunt ni a nivell de procés productiu singular, es planteja el problema preliminar d'aïllar una entitat intermitja de la qual sigui possible fer un estudi significatiu, ... la possibilitat d'individualitzar unes uniformitats definides i estables capaces de fornir una base racional per a la intervenció pública. El problema de la definició del sector o del ram, o de qualsevol altra forma com es volgui anomenar, consisteix precisament en la possibilitat de circumscriure una part del sistema industrial per estudiar-la en un aïllament relatiu de la resta. Aquest aïllaament relatiu significa que les relacions entre les entitats internes seràn tractades amb més detall i amb una riquesa de visió més gran que els usats per a examinar les relacions entre les entitats internes i les externes.*

En aquest capítol s'analitzen una sèrie de petites i mitjanes empreses en dos àmbits perifèrics respecte a la centralitat agro-industrial de la Regió II, i té per objecte presentar i comprovar les pautes de comportament en base a les dues mostres de petites empreses-explotacions i poder contrastar posteriorment els resultats amb els corresponents al capítol cinquè, o empreses transnacionals, com a conjunt completament diferenciat d'aquest.

Si la primera mostra, com s'indica a l'apartat següent, correspon a quatre

municipis del Baix Tordera especialitzats en cultius hortícoles, la segona corespon a l'àmbit de l'Alt Empordà, format per petites indústries transformadores, majorment de caràcter artesanal, que no per això haurien de abandonar-se com a objecte d'estudi. Més encara si considerem que no abunden precisament els treballs a aquesta escala d'anàlisi. Una bona part del segment analitzat combina la doble funció producció-comercialització i estretament lligades a la forta centralitat urbana de Figueres com a mercat indiscutible de la comarca de l'Alt Empordà.

Si a primera vista podria semblar que es tracta de *conjunt heterogenis*, no ho és sota el nostre punt de vista tenint en compte que el caràcter integrador del sistema agro-industrial-S.A.A., i que és precisament aquest un dels objectius del treball, esbrinar les pautes de comportament dels diferents subsistemes dins el conjunt alimentari. Ens trobem dins un sistema obert i per això realment complexe, on s'integra tot un conjunt de mecanismes agraris, manufacturats i de la distribució.

Tampoc seria encertat dir que aquest tipus d'explotacions corresponen a una tipologia merament agrària. Recordem que ens trobem amb una forta presència de capital invertit en fertilitzants, túnels, maquinària, hivernacles, sistemes de reg i mètodes de treball flexibles (agricultura a temps parcial, diversitat comercialitzadora molt desenvolupada, treball temporal i connexió als grans mercats urbans) que confereix aquest caràcter intensiu.

En el cas de l'Alt Empordà, ens trobem amb una clara manufactura, però allunyada de les pautes de creixement d'altres àmbits, per la raó senzilla del mercat. Hi ha un mercat petit, llimitat, però suficient a Figueres, Roses i els voltants, i l'opció no és tant de créixer quantitativament, d'una forma òptima, sinó d'ampliar l'oferta amb noves varietats, créixer més qualitativament. El cas de la manufactura vinícola, especialment caves cooperatives, constitueix un subconjunt apart, amb tractament individualitzat, però en tots els casos analitzats, cinquanta entrevistes en total, estem parlant d'un sector endògen que creix, que innova i s'amplia lentament, i sobre el que hi ha bones perspectives. I això és al nostre entendre la millor característica d'industrialització endògena.

En definitiva, dins el capítol quart no estem considerant ni tota l'agro-indústria endògena ni les pautes d'aquesta com a conjunt, que seria extraordinàriament laborioses degut a les múltiples situacions; sinó simplement dos models endògens,



vàlids i formats per Pymes, sense la intervenció de sistemes productius exògens, i solament conectat amb un mercat extern a la comarca en alguns casos concrets; i que, sobretot, ha sabut desenvolupar-se amb bones perspectives fins aleshores.

Els darrers canvis sobrevinguts com a resultat de l'entrada a la C.E.E. ha representat per una banda que la competència exterior es fixès en nosaltres, i concretament en aquests segments rendibles, per dues vies: a) les inversions estrangeres directes i altres modalitats de penetració i control (licències, empreses mixtes i col.laboracions de diversos tipus) i sobretot, la que més afecta a la indústria local, la *invasió* publicitària, de marques i nous productes que s'estenen no solament als àmbits urbans sinò per tot arreu, i amb polítiques de comercialització molt agresives i que en la mesura que ells venen, la indústria autòctona no ho fa (presuposant mercats llimitats com aquest) al existir un sol mercat per tothom que cal repartir-se.

Sabem com es comporten els mercats i l'economia a nivell global en àrees centrals, però el que no es coneix tant bé és com actuen els subjectes en medis descentralitzats com aquests. D'ahí que hagin optat per *qüestionar als empresaris sobre com veuen el seu propi espai, territori econòmic i quines són les mesures que cal adoptar al respecte. Sintetitzar aquestes respostes és un dels objectes dels capítols següents.*

## **4.2 - LES EXPLOTACIONS D'HORTA AL BAIX TORDERA**

Aquest apartat en concret correspon a un seguit d'explotacions hortícoles, cinquanta en total, com a model agrícola força tecnificat, tenint en compte que corresponen majorment a cultius en hivernacles, amb fluxe intermitent de diverses collites connectades amb el mercat de Barcelona sobretot. Per altra banda, ens trobem davant un model dominant d'agricultura familiar. Activitat que, des del moment que es va integrar al Sistema Agro-Industrial, ha anat experimentant una pèrdua progressiva del valor afegit de la seva activitat (RODRIGUEZ-ZUÑIGA i SORIA, 1983).

L'àrea correspon als municipis de la conca baixa del riu Tordera, que hem anomenat per comoditat àrea del Baix Tordera (referència d'ús no gaire corrent, però clarament definidora d'una àmplia zona regada entre els municipis a cavall de dues províncies i comarques: Girona/la Selva i Barcelona/Maresme, més concretament ent la subcomarca del Maresme Nord. Concretament Blanes, Santa Susanna, Palafolls i Tordera, com es pot apreciar al Gràfic 4.2.1 de cobertura de l'enquesta.

Es tracta d'explotacions agràries periurbanes, molt tecnificades, des del punt de vista d'adopció de sistemes de protecció sota plàstic: túnels i hivernacles i de rec, amb aigua subterrània abundant i diverses tècniques de rec: gota a gota, per aspersió i alguns cultius hidropònics i per contacte. Àrea que també s'ha vingut especialitzant en cultius temprans, fins l'aparició d'altres competidors més temprans, de Múrcia i Andalusia (el camp de Dalies en especial).

Els cultius històrics, sense haver canviat la línia de productes d'horta temprans permeten un cert marge de maniobra al haver-se especialitzat en aquelles varietats que difícilment poden subministrar-se en el mateix dia, des locs més allunyats, fins al desenvolupament de noves tècniques de conservació als propis transports. Tot i així les varietats plantades són escollides de forma molt selectiva entre aquelles del moment que possibiliten d'obtenir un major valor afegit.

Precisament un dels objectius de l'enquesta és el tractament especial donat per la C.E.E. al sector hortofrutícola, amb integració comunitària en dues fases, des del 1.3.1986 al 31.12.1989 i del 1.1.1990 al 31.12.1995. Capítol important tenint en compte que pot arribar a representar la quarta part de la producció

final agrària i la mitat de la producció agrícola total (PEREZ-TABERNERO, 1987), en dura competència amb productes similars de països com Holanda, França, Itàlia i Grècia, ja que el sector hortofructícola és per l'agricultura mediterrània l'únic producte competitiu amb els països del nord (BALESTRIERI, 1990).

Aquest període transitori es dedicarà a aplicar normes de qualitat, desenvolupament de les agrupacions de productors, creació d'organismes i infraestructures sobre intervenció pública i estadística i liberalització progressiva dels intercanvis, desenvolupant i difonent els canals de distribució i venda, entre altres mesures.

#### 4.2.1 Agricultura periurbana

L'àrea d'anàlisi es situa al bell mig de l'eix mediterrani, i dins una àrea de desenvolupament de la indústria endògena, a més d'importants focus d'inversió exterior, indústria turística, etc. que han propiciat una certa generalització de l'agricultura a temps parcial (VIRUELA, 1987; PEDREÑO, 1988; MAPA, 1988), model que també es repeteix tant a àrees periurbanes (MENDEZ et al., 1987) com a espais més marginals (PAUNERO, 1988b).

La producció final agrària de Catalunya l'any 1985 en hortalises era de 15000 milions de ptes. (un 21,5% del total de la producció agrària no ramadera). Des de 1987 el signe exportador d'aquest segment agrícola ha canviat, superant les importacions a les exportacions. Es tracta d'una producció agrària, en la línia d'altres produccions com la carn o els ous, on Catalunya té posats els seus objectius per l'elevada elasticitat renda, i enfocament a un a mercat interior (FLÒS, 1984).

Un avenç de les dades del darrer Cens Agrari (GENERALITAT DE CATALUNYA, 1991), ja permet preveure alguns resultats al respecte. En especial l'allunyament de l'agricultura de Catalunya de l'estructura estatal, situant-se molt a prop dels estàndars comunitaris, sistema al que caldrà ensamblar-se l'any 1996 de forma definitiva, tras un període d'adaptació pel sector fruites i verdures, entre altres (MAJORAL, 1991).

A més, l'àrea estudiada es perfila com a un cas evident periurbà on, com indiquen alguns autors (LOPEZ, 1991) el conflicte entre turisme i altres

activitats resulta evident, de lluita per la "terra" a les planes litorals més dinàmiques, i amb un problema estructural en la competència pels inputs (aigua, força de treball, inversions). Amb aquests enfocament, entre altres, es va plantejar l'anàlisi de la mostra que passarem a analitzar a continuació.

Si considerem que les franjes periurbanes en la seva accepció general són els llocs en transformació que es situen a l'entorn de les ciutats, i sotmesos a l'efecte d'expansió físic de la ciutat (MOLINERO, 1990), l'àrea analitzada composta pels municipis de Blanes, Palafolls, Tordera i Malgrat, a les comarques de la Selva i el Maresme (Gràfic 4.2.1) es troba sotmetsa a aquesta pressió de forma múltiple. Expansió esdevinguda, a més del propi creixement poblacional, per la indústria, i el fenomen residencial en particular (turisme de masses i residencial), model d'habitat variat i amb usos complementaris (MENDEZ et al., 1987).

Altra de les característiques inherents a aquest model espacial és la combinació d'activitats diversificades en la unitat familiar, donant lloc a un sistema dualístic entre explotacions a temps total i a temps parcial. Agricultura a temps parcial (ATP) i periurbana esdevenen així refugi i garantia davant situacions de conjuntura desfavorable o crítiques (ZOLIN, 1989; MOLINERO, 1990). Si, com asenyalen alguns autors, l'ocupació terciària precisa d'una certa qualificació que difícilment es troba al món rural (ETXEZARRETA, 1985, 1988), en aquest cas no ha estat tal per les peculiaritats de la implantació turística a la zona que permet aquesta opció amb la presència irregular de treballadors estrangers que ha permès un abaratament dels costos de producció agrícoles.

El model resulta, a més a més complexe si tenim en compte la incidència de múltiples factors en l'actual situació de l'agricultura intensiva, com es la PAC des de la incorporació a la CEE, el predomini d'una subcultura políica (amb enfocaments ideològics institucionals diferenciats a Catalunya i a l'Estat), dilema camp/ciutat, etc. Per altra banda, envers una línia innovadora s'ha adoptat una flexibilitat representada per la contractació de treballadors emigrants, explotació familiar, ATP, etc. La internacionalització progressiva representa una dependència cada cop major d'aquests mercats.

Per altra banda, si la importància i originalitat de l'espai periurbà rau en ser l'exponent més expressiu dels canvis territorials en virtut de la seva proximitat a la ciutat (GONZALEZ, 1987), la salvaguarda de l'agricultura del Baix Tordera

enfront les investides urbanístiques s'ha degut a la capacitat absorbent d'un potent mercat agrícola com és Mercabarna, tot i la dependència que origina quant a preus.

Sobre la comercialització dels productes agraris, cal destacar que la intervenció pública en polítiques econòmiques selectives han estat inspirades sempre en components no agraris del sistema econòmic, d'ahí la progressiva marginació que caracteritza les produccions agrícoles respecte a la resta de sectors. El Gràfic 4.2.4 ens indica els canals habituals en la comercialització de productes analitzats, comercialització que es descriu més a fons al altres treballs (ALVAREZ, 1984; MARTINEZ, 1987; PRIETO, 1987).

En el primer cas, dels productes hortícoles els resultats de l'enquesta es troben en aquesta línia, amb tres tipologies dominants. En primer lloc Mercabarna com a principal mercat, però en la majoria dels casos no es fa de forma directa sinó mitjançant un agent que s'encarrega de portar el gènere a Barcelona, amb transport diari particular i de realitzar les liquidacions setmanals, alliberant al pagès d'aquesta feina burocràtica. L'altre cas, minoritari representa aportar el gènere a la cooperativa, que actua com a agent.

Sobre el destí posterior a Mercabarna, el pagès en perd la pista i es suposa que la distribució és molt àmplia en detallistes de l'àrea metropolitana. Així, la xarxa de Mercas a l'Estat cobreix un 46,1 % del consum nacional total d'hortalisses produïdes (sense patata) i el 10,4 % de patates (PRIETO, 1987), mercats amb una total cobertura a les seves àrees en altres sectors com la flor, peix i carn i aspectes polivalents.

Ha estat precisament aquesta dependència comercial (no tant en quantitats com en preus per la competència exterior) la causa que ha situat algunes explotacions agràries al límit de la seva rendibilitat, forçant un procés de canvi envers l'agricultura a temps parcial i la pluriactivitat. Explotacions que es mantenen, però, sense grans expectatives de canvi, amb una estabilitat en el temps fins a un cert punt per l'existència d'altres ingressos familiars. ATP, predominant a les àrees periurbanes industrials de diferents països (CECCHI et al., 1979; CARBONE, 1991), tot i que també ha estat analitzada per a connexions entre el terciari i el món rural (CARVAJAL i GOMEZ, 1985; GARCIA, 1986; PAUNERO 1988b).

Area que ofereix una imatge confusa per la multiplicitat d'usos alternatius del territorials: agraris, industrials, residencial turístic (BARBAZA, 1988; GROLLEAU i RAMUS, 1986) i en especial la presència industrial multinacionals (SAFA, turisme de masses de Lloret de Mar), amb importants problemes indirectes sobre l'entorn ecològic (una certa lluita als municipis afectats per l'aigua subterrània de la conca del Tordera, quant a usos agraris, industrials i domèstics).

Al Gràfic 4.2.3 s'ofereix una visió de la comarca del Maresme quan a dedicació a l'horta, formant part d'un textit a diuverses àrees catalanes (SERO, 1974). Com es veu l'horta domina arreu de la franja costanera, en clara competència amb l'ús urbà del sòl, i si cal amb un predomini a la nostra àrea d'anàlisi i en genral tot el Maresme Nord, així com el Maresme central, als municipis d'Argentona, Cabrera de Mar i Mataró (forta connexió periurbana d'aquesta població).

Fem referència a aquest conjunt comarcal tenint en compte que havia estat l'àrea bàsica d'anàlisi del conjunt de les entrevistes (flor, maduixa i horta, malgrat que solament aquí s'estudii aquest darrer cas) i per poder *comparar el conjunt del sistema d'agricultura hortícola intensiu i periurbà* de la comarca. La realització s'ha fet en base a les dades del Ministeri d'Agricultura de l'any 1986 per municipis (MINISTERIO DE AGRICULTURA i DARP, 1986).

L'auge de l'especialització hortícola a la zona començà el segle passat quan la fil.loxera destrueix els ceeps i tarongers, conreus dominans a leshores a l'àrea. És un aèpoca en qu ja s'havia incrementat considrablem ent el conreu de la patata i les verdures en terres de regadiu. L'electrificació significà passar en rec un nombre més elevat de terres, expandint-se sobretot la patata, que configura els productes hortícoles com la principal especialització agrícola del delta del Tordera i la comarca del Maresme en el seu conjunt.

Avui dia, les hortaslises continua sent el conreu que ocupa més superfície, amb dues o tres collites anuals per unitat de superfície i una difusió genralitzada dels hivernacles i túnels, arribant a aaquells a les 60 ha. (ROSÉS, 1989). Cal dir que el regadiu es concentra en una petita franja litoral, a vegades de menys de mig quilòmetre d'amplada, i en clara competència amb els usos urbans.

La patata és sense dubta el conreu d'horta més característic no solament ara,

sinò històricament ja que va tenir el seu esplendor a partir del tercer terç del segle XIX i posteriorment amb l'expansió urbana de Barcelona al llarg del primer terç de l'actual, fins i tot amb un auge important com a resultat de l'exportació amb la denominació "Mataró potatoes". Les seves condicions climàtiques resulten òptimes ja que permet d'obtenir un producte primerenc fàcilment exportable al mercat anglès, amb preus superiors als de Catalunya. L'època de collita s'adapta molt bé a la rotació posterior amb altres cultius com el tomaquet o l'enciam. L'entrada a la C.E.E. representa una pèrdua d'importància pel producte, per la competència d'altres varietats òptimes, havent canviant un xic la seva localització, especialment cap a la vall del Tordera, o àrea d'anàlisi.

#### 4.2.2 Anàlisi de la mostra

El model de qüestionari annexe consta de 22 preguntes, algunes d'elles corresponents als canvis observats en una dècada per tal d'analitzar a fons l'estructura i tendències de la pagesia a l'àrea en qüestió. Les entrevistes realitzades, un total de 151, formen part d'un projecte molt més ampli dirigit pel Departament de Geografia de la Universitat de Eichstätt (R.F.A.) en col.laboració amb altres Departaments de Geografia de diferents Universitats, com el de U.A.B. en el nostre cas dirigit pel Dr. Antoni F. Tulla i Pujol, i coordinat per en Xavier Paunero, autor d'aquest treball.

Les altres Universitats col.laboradores van ser la de Múrcia i la d'Aix en Provence, sempre a treballar sobre la base del mateix tipus de qüestionari. L'àmbit d'anàlisi eren àrees de Catalunya, Provence i Múrcia, per tal de realitzar un estudi comparat i l'obtenció de resultats globals sobre el model ad'agricultura intensiva mediterrània i la seves perspectives de futur davant la integració espanyola a la C.E.E.

En el cas que ens ocupa ens van centrar en explotacions amb tres tipus de conreus dominants: flor, maduixes i horta, realitzant aproximadament 50 de cada subsector. L'anàlisi final encara no s'ha acabat de realitzar i s'està a punt de fer un congrès a Eichstätt i comentari final dels resultats, ja que ha estat allà on s'han tabulat el conjunt de les dades. Les entrevistes van a ser realitzades en condicions d'atorietat pel propi coordinador i una Enginyer Tècnic Agrícola, na Maite Domènech i alguna ajudant més en alguns moments, realitzada durant els primers mesos de 1990 i els entrevistats van ser triats de forma aleatòria



sobre la base de la relació d'explotacions d'horta existents als municipis esmentats.

La metodologia seguida va ser el manteniment d'un primer contacte amb el cap de l'explotació, explicant els motius i objectius qals que anava dirigida l'enquesta, deixant-les un model del qüestionari per a ser omplentat pels apartats purament quantitius. En el moment de la recollida s'analitzaven les respostes i es començava l'entrevista personal ja que moltes preguntes eren obertes i a més calia matissar els apartats assenyalats pels titulars.

L'acollida va ser realment bona, ja que solament en 4 casos (solament un d'horta) es van negar a contestar, especialment per problemes de temps i una certa desconfiança. L'avantatge d'haver comptat amb la diplomada Domènech rau en el seu ampli coneixement dels aspectes agrícoles del Maresme i la familiaritat i coneixement en el tracte amb la majoria dels pagesos de la zona. El contrast posterior de les respostes pel l'equip de treball, ens fa creure que hi ha un nivell de fiabilitat en les respostes molt elevat, i que no hi ha cap raó objectiva per part dels pagesos entrevistats com per haver esbiajat la realitat.

Tenint en compte les característiques del model desenvolupat en la tesi, com era el sistema agro-industrial i l'àmbit de la Regió II, no van considerar convenient incorporar la part de la mostra corresponent a explotacions de flor i maduixes, tenint en compte que es centraven totalment a la comarca del Maresme. En canvi incorporem a continuació els resultats de les explotacions d'horta, degut al tipus de consum conectat amb els mercats urbans, per constituir un clar exemple d'agricultura a temps parcial i periurbana connecta directament amb la fase agrícola del sistema agroalimentari, així com l'àrea una dins la pròpia Regió II.

Els passos següents han estat buidar aquelles qüestions que hem considerat més bàsiques pels objectius a assolir en la tesi, o sigui l'anàlisi de les estructures bàsiques d'aquestes explotacions i en tal sentit hem resumit el conjunt de qüestions formulades a 9 camps que s'indiquen a continuació, les característiques dels quals són descrites a continuació, per passar posteriorment a realitzar algunes proves d'independència entre variables. En concret el tamany de la mostra que analitzem aquí és de 51 explotacions d'horta, en els seus aspectes més destacats. Els municipis enquestats i l'abast dels cultius d'horta a la zona es poden apreciar als Gràfics 4.2.1 i pel conjunt d'enquestes efectuades al Gràfic 4.2.2

L'edat mitjana dels titulars era de 49,7 anys d'edat, amb valors molt concentrats a l'entorn d'aquesta edat (coeficient de variació = 19,7 %), tractant-se en definitiva d'un col·lectiu força envellit. La distribució per grups d'edat és pot observat a la Taula 1, següent:

Taula 4.2.1 - EDAT DELS TITULARS

Edats	Titulars % total	
< 36 anys	1	1,96
de 36 a 40	11	21,57
de 40 a 45	7	13,73
de 46 a 50	11	21,57
de 51 a 45	7	13,73
de 56 a 60	8	15,69
de 60 a 65	4	7,84
Més de 65	2	3,92
Total	51	100

Font: Enquesta, gener de 1990

Com es veu, es tracta d'una distribució bimodal, amb dos màxims, la primera composta per pagesos força joves, entre 36 i 40 anys, que són els nouvinguts a l'activitat al llarg de la darrera dècada, en part com a alternativa a la crisi industrial de l'àrea i per la viabilitat del sector en aquesta època. L'altre màxim es correspon amb un estrat anterior, ara ja envellits, a punt de retirar-se, pagesos de més de 56 anys, que com es veu abandonen l'activitat en les generacions posteriors, i els més proclives, a l'abandó i la venda de terrenys en el cas de no tenir successor, com veurem més endavant.

*Les superfícies se comporten de forma més irregular.* En la seva totalitat són terres de regadiu, en total són 137,6 ha. on no calia introduir canvis substancials als sistemes de rec durant la darrera dècada. D'una superfície mitjana de 2,7 ha., per amb valors extraordinàriament dispersos (C.V. = 80, 7 %). En aquestes superfícies estàn considerats els hivernacles i túnels: 21, 6 ha., en total, el 15,7 %. Com es pot veure Gràfic 4.2.4, els principals municipis d'horta analitzats són Pineda i Malgrat, amb 387 i 350 hectàrees d'horta respectivament, que representen el 99,2 % i 98,6 % del conreu municipal respectivament.

Taula 4.2.2 - S.AU. en ha.

Superfície	Explotacions	% Total
0,0-0,9	6	10,2
1,0-1,4	5	10
1,5-1,9	5	10
2,0-2,4	15	30
2,5-2,9	2	4
3,0-3,9	11	21,8
Més de 4,0	7	14
Total	51	100

Font: Enquesta, gener de 1990

Com es veu a la Taula 2, dominen dos tamanys d'explotació, un model petit al voltant de 2 ha. de S.A.U. generalment explotades per la pròpia unitat familiar, i altres explotacions amb més de 3,5 ha. que precisa d'una contractació periòdica d'assalariats format per immigrants extracomunitaris que treballen en precari a l'àrea.

La successió al front de les explotacions es veu difícil per les raons següents:

- 1) 26 titulars, o sigui el 50 % declaren no tenir successor a l'explotació, bé perquè no tenen fills o bé perquè ja saben que cap membre de la família continuarà l'explotació.
- 2) Els que declaren que sí resulta que es distribueixen així:
  - a) fills entre 20 i 30 anys, 10 explotacions
  - b) fills entre 10 i 20 anys, 6 explotacions
  - c) fills de menys de 10 anys, 9 explotacions.

Cosa que en el millor dels casos voldria dir que la meitat de les explotacions seguiràn en actiu el dia de demà. Tot i això, aquests són valors màxims i possiblement en funció de la tendència observable com a ATP i altres ocupacions extra-agràries dels membres familiars, ens porta a imaginar-nos que l'abandó serà progressiu, llevat del cas menys imprevisible que el camp es torni a convertir en un cert refugi, com va passar als anys setantes davant la manca d'altres oportunitats.

Per altra banda, resulta difícil fer previsions sobre la continuïtat de l'explotació per part dels fills amb menys de 19 anys, cas (c). Una ullada a les explotacions més dimensionades, amb superfícies de 3 hectàrees o més, 18 en total, d'aquestes solament la meitat, 9, declaren tenir successor, i entre aquestes últimes solament en 6 casos, el 12 % del total de la mostra aquells tenen més de 20 anys, edat clau com per saber si la successió és més o menys real o simplement prevista.

En definitiva, creiem que si considera la incertesa actual en el sector, en un temps raonable podria donar-se un abandò paulatí de l'activitat, amb venda de terrenys i agrupament a les explotacions més grans. Com a confirmació a aquesta idea, cal dir que dins *el grup de 3 ha. o més solament 5 casos no han realitzar reformes darrerament (el 30% del conjunt), en tant que pel grup de menys de 3 ha. són 21, o sigui el 70 %*. Creiem que la prova més evident de continuació a l'explotació són precisament la verificació de si es fan o no **inversions** financeres. Les inversions realitzades es comporten encara de forma més dispersa (C.V. = 148,5 %) amb un valor mitja de 0.8 milions de pesetes/any (pel tot el trieni 1988/90), però molt concentrades al grup de grans explotacions (més de 3 ha.)

La meitat de les explotacions declaren haver modernitzar d'alguna forma les seves instal·lacions (si més no amb compres de terres i petites inversions necessàries), però, com hem assenyalat abans, continua dominant el grup de més S.A.U. Dins les que han fet reformes, en un 60 % correspon a financiació bancària i la resta pròpia. Dels que no han fet reformes declaren acudir a la banca en aquesta casos solament el 15 %. Aspecte que denota *una major dependència financera exterior en el cas dels empresaris que realitzen reformes de forma habitual*. Analitzades globalment, però, el 65 % del conjunt d'explotacions es financien amb fons propis familiars i el 33 % provinents de les entitats financeres majorment amb crèdits hipotecaris sobre les terres i propietats. Les subvencions públiques en el sector han estat mínimes (un 2% dels casos).

Solament un 12% de les explotacions comercialitzen els productes de forma directa (venda al mercat, botiga pròpia, a més del propi autoconsum familiar ampli). La tònica dominant es l'entrega diària als intermediaris de Mercabarna (veure Gràfic 4.2.4), un 66 % dels casos, que liquiden una setmana més tard als preus de cotització resultants (PRIETO 1987). El 22 %

restant realitzen les vendes mitjançant cooperatives, societats o de forma mixta. Com es veu, aquí rau un altre dels problemes del sector, com es la manca de **canals de comercialització directes**, i de seguiment dels preus, així com una **infrautilització** de les enormes possibilitats que ofereix el cooperativisme agrari, i una inèrcia important quan els majors canvis del sector agro-industrial han estat precisament en la distribució. La prova més evident és que *durant la darrera decada, els sistemes de venda esmentats solament ha canviat en un 22 % dels casos* i a sistemes pitjors (de venda directa o mitjançant cooperatives han passat a intermediaris o viceversa).

Hem dividit les explotacions agrícoles segons el nombre de membres familiars que laboren de forma habitual. En el 39 % d'elles es solament un sol membre (generalment el propi titular) qui treballa. En aquests casos, el 30 % ho fan de forma exclusiva; el 35 % amb l'ajut d'un treballador fixe no familiar, i el 35 % restant amb dos i més treballadors per explotació.

Per matissar el límit anterior que ens havien proposar com a gran explotació aquella amb més de tres hectàrees, cal dir ara que **solament en un 5 % dels casos es pot parlar de gran explotació**, amb més de 10 assalariats de forma habitual. En aquest sentit caldria destacar la importància del treball en precari a la zona, bàsicament de **ma d'obra africana**, així com a la resta de les comarques del Maresme, Selva, i en genral arreu les comarques de la Regió II, com en cas d'altra àrea intensiva, a la plana empordanesa.

Les explotacions on col.laboren dos membres familiars (titular-esposa, titular-fill, etc.) representen el 43 % del conjunt analitzat. D'aquestes, un 41 % ho fan de forma exclussiva, un 27 % amb l'ajut d'un assalariat i el 30 % restant amb 2 i més (solament en un 5 % dels casos arriben a tenir 5 treballadors). En conjunt podriem dir que aquest és el **model flexible dominant a la zona**, baixa capitalització i innovació davant la crisi, com s'ha vist abans, que es substitueix per major intensitat del factor capital temporal i sense garanties. Les explotacions portades per 3 i 4 membres familiars són un 18 % del total (22 % dels casos de forma exclusiva; 45 % amb un assalariat, i el 33 % restant amb 3 i 4 assalariats).

Globalment podem dir que dominen les explotacions familiars sense assalariats (33 %), amb un treballador (33 %). La resta continuen sent de tamany reduït: amb dos (14 %), tres (12 %) i 4 o més treballados (8 %). Al llarg de la darrera

decada la quantitat de ma d'obra empleada no ha variat significativament ja que un 73 % de les explotacions es mantenen amb el mateix personal, un 20 % l'han baixat i un 7 % l'han incrementat.

Analitzat el domini de l'ATP en sentit ampli, com a pluriactivitat, resulta que els casos que hi ha algún membre de la família amb una remuneració externa són 17 casos, que sobre el total representa el 33 %, xifra que considerem important i que s'ajustaria a una modalitat de flexibilitat en aquells casos que no hi treballadors exteriors, o be una combinació amb aquella com a resultat de que les rendes externes a l'agricultura puguin resultar més importants. La Taula 3 ens indica aquesta distribució per tamany de les explotacions, en un intent d'analitzar si domine el fenomen en algun segment particular:

Taula 4.2.3 - AGRICULTURA A TEMPS PARCIAL-  
A.T.P.

Tamany	Nº explotacions ATP		% total
Fins 1 ha.	6	3	50%
1,0 - 2,0 ha.	10	5	50%
2,0 ha.	13	2	16%
2,0-3,0 ha.	4	1	25%
3,0 ha.	7	2	30%
3,0-4,0	6	3	50%
Més de 4 ha.	5	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>17</b>	<b>33%</b>

Font: Enquesta, gener de 1990

Copm es veu, hi ha alguns tamany de domini dins les categories inferiors a 2 ha. que representa el 50 % del conjunt d'ATPs, però tampoc resulta exclusiu, ja que continuen apareixent ATP a les categories superiors. Caldria matissar aquestes últimes degut a que en ocasions respresenta una diversificació dels negocis agrícoles en altres àrees, com el turisme o la hoteleria, negocis que són gestionats per algun membre familiar com a complement i diversificació financera simplement, i més que no pas com a necessitat de complementar l'activitat agrària que sí resulta rentable a aquests nivells.

Per veure en quins casos hi ha significació entre variables i les explicacions que podriem trobar a les pautes assenyalades anteriorment, hem efectuat diverses

probes d'independència entre les variables següents, per tal de verificar la relació existent entre elles:

1.- Edat del titular de l'explotació (tres trams 30-40; 40-50 i més de 50 anys).  
EDA

2.- Explotació a temps parcial o no. ATP

3.- Superfície de l'explotació (dos trams, menys de 1.5 ha. i més). SUP

4.- Inversions efectuades (dos trams, més o menys de 1 milió ptes.). INV

5.- Financiació (de dos tipus, segons siguin institucions de crèdit o no). FIN

6.- Professionalització (bon professional o no). PRO

7.- Perspectives (dolentes, regulars i bones). PER

8.- Assalariats (si o no). ASS

9.- Existència de successor a l'explotació (si o no). SUC

De l'anàlisi corresponent ens resulta la taula següent indicant si ha resultat o no relació:



**Taula 4.2.4 - RELACIONS ENTRE VARIABLES**

	EDA	ATP	SUP	INV	FIN	PRO	PER	ASS	SUC
EDA	1								
ATP	NO	1							
SUP	NO	NO	1						
INV	NO*	NO	SI	1					
FIN	NO	SI	SI	SI	1				
PRO	SI	NO	NO	SI	NO	1			
PER	NO**	NO	NO	SI	SI	SI	1		
ASS	NO	NO	SI	SI	SI	SI	NO	1	
SUC	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	1

\* *Correlació biserial puntual. rbp = 0,27*

\*\* *Correlació biserial puntual. rbp = 0,22*

Els resultats al respecte han estat els següents:

### 1.- VARIABLE EDAT DELS TITULARS

Relacionant aquesta variable amb la resta, solament s'ha observat una relació en el cas de la variable PRO (professionalització dels titulars).

#### 1.a EDA i ATP

Matriu 3x2. No hi ha relació  $X^2 = 0,585$

#### 1.b EDA i SUP

Matriu 3x2. No hi ha relació  $X^2 = 2,149$

#### 1.c EDA i INV

EDA (edats dels titulars en 4 intervals, 30-40, 40-50, 50-60 i més de 60) i INV (nivells d'inversió per hectarea segons fos més o menys de 1 milio ptes. en 3 anys).

Tenint en compte el tamany de la mostra (i les restriccions imposades per poder realitzar una prova de ji quadrat) s'ha efectuat una *correlació biserial puntual*, on l'atribut inversió és dicotomitzat (menys, més d'un milio de ptes.), amb el resultat que la variables són independents entre elles al nivell de significació del 95% ( $R_{bp} = 0,27$ , correlació baixa i tipus de relació escassament apreciable). És a dir, que al nivell de significació del 95% no s'observa cap mena de relació entre l'edat dels titulars de les explotacions i la inversió realitzada, o sigui que no s'inverteix més o menys per raons d'edat, sinó que aquella es deu a l'atzar.

#### 1.d EDA i FIN

Al 95 % en una matriu 3 x 2,  $X^2 = 0,57$ . No hi ha relació.

#### 1.e EDA i PRO

Al 95 % si hi ha una correlació alta i relació entre variables intensa.  $X^2 = 4,113$   $C = 0,273$   $r = 0,62$

#### 1.f EDA i PER

Edat dels titulars i perspectives de futur davant l'entrada a la CEE (actitud positiva/negativa).

En el segon cas, aplicant la mateixa metodologia anterior (la variable dicotomica, en aquest cas actitud davant el futur, positiva/negativa). amb el resultat que les variables són independents entre elles ( $R_{bp} = 0,22$ , correlació baixa i tipus de relació escassament apreciable). És a dir que (amb una probabilitat del 95%) es pot afirmar que no hi ha relació entre l'edat dels titulars i la seva actitud davant l'ingrès a la C.E.E., o d'altra forma, que la opinió respecte al futur de les explotacions com a resultat de l'ingrès a la Comunitat no es funció de l'edat, sinó que és un sentiment a l'atzar.

#### 1.g EDA i ASS

NO hi ha relació entre variables.  $X^2 = 0,69$

#### 1.h EDA i SUC

Matriu 3x2. No hi ha relació  $X^2 = 3,197$ .

## 2.- VARIABLE EXPLOTACIÓ A TEMPS PARCIAL, ATP

Aquesta variable solament mostra una relació amb el tipus de financiació realitzada (bancària o no), FIN.

2.a ATP i SUP

No hi ha relació,  $X^2 = 4,377$ .

2.b ATP i INV

No hi ha relació entre variables  $X^2 = 1,808$

2.c ATP i FIN

Correlació alta i relació entre variables intensa. Matriu 2x2.  $X^2 = 3,98$ .  $C = 0,27$   
 $r = 0,61$ .

2.d ATP i PRO

NO hi ha relació entre variables  $X^2 = 1,96$

2.e ATP i PER

NO hi ha relació entre variables  $X^2 = 0,041$

2.f ATP i ASS

Matriu 2x2. No hi ha relació  $X^2 = 2,16$ .

2.g ATP i SUC

Matriu 2x2. No hi ha relació  $X^2 = 1,416$ .



### 3.- VARIABLE TAMANY DE L'EXPLOTACIÓ EN HA., SUP

Aquesta variable es relaciona amb les següents: nivell d'inversió, INV; tipus de financiació, FIN; i presència o no de personal assalariat, ASS.

#### 3.a SUP i INV

La superfície de les explotacions (4 intervals) i nivell d'inversió (com abans).

Cas on no ha estat possible aplicar una correlació com en el cas anterior (un dels intervals de superfície es diferent de la resta) i s'adaptat una taula de 2 x 2 per a l'aplicació d'una prova d'homogeneïtat entre variables amb l'estadístic  $\chi^2$  quadrat,  $X^2$ , i un nivell de significació del 95%. El resultat ha estat que les variables són dependents ( $X^2 = 4,01$ ,  $C = 0,27$  i  $r = 0,62$ , correlació alta i relació entre variables intensa). Per això podem afirmar que amb una probabilitat del 95 % dels casos, la relació entre tamany de l'explotació i inversió efectuada és intensa, i per tant el volum d'aquesta última té relació amb quant gran pugui ser l'explotació (i viceversa).

#### 3.b SUP i FIN

Al 99% hi ha una correlació alta i relació entre variables intensa. Matriu 2x2.  $X^2=7,76$ .  $C = 0,363$   $r = 0,72$ .

#### 3.c SUP i PRO

No hi ha relació entre variables  $X^2 = 0,18$

#### 3.d SUP i PER

Superfície i perspectives de futur. Al igual que en cas anterior, una aplicació de la prova de  $\chi^2$  quadrat al 95 % de confiança ens indica que les variables són independents ( $X^2 = 0,98$ ). Es a dir que una determinada actitud davant el futur de l'explotació (positiva/negativa) no dependrà de quan gran o no sigui l'explotació, sinó que obeeix a l'atzar.

#### 3.e SUP i ASS

Al 95% hi ha una correlació alta i relació entre variables intensa. Matriu 2x2.  
 $X^2 = 6,24$ .  $C = 0,33$   $r = 0,68$ .

### 3.f SUP i SUC

No hi ha relació.  $X^2 = 1,695$

## 4.- VARIABLE INVERSIÓ REALITZADA EN TRES ANYS, INV

Variable relacionada amb totes les indicades a continuació (a més de la ja esmentada, superfície)

### 4.a INV i FIN

Al 99% hi ha una correlació alta i relació entre variables intensa. Matriu 2x2.  
 $X^2 = 9,59$ .  $C = 0,397$   $r = 0,75$ .

### 4.b INV i PRO

Matriu 2x2. Al 95% la correlació es alta i relació entre variables intensa.  
 $X^2=8,24$   $C = 0,372$   $r = 0,725$

### 4.c INV i PER

Al 99 % Matriu 2x2 Correlació alta i relació entre variables intensa.  $X^2=11,79$   
 $C = 0,43$   $r = 0,789$

### 4.d INV i ASS

Al 99 %. correlació alta i relació entre variables intensa.  $X^2 = 6,69$   $C = 0,34$   
 $r = 0,70$

### 4.e INV i SUC

Comporaments dels titulars (segons tinguin o no successor) i la inversió efectuada (per ha.). La relació entre el fet de tenir successor o no i la inversió efectuada (alta, mitjana, baixa), resultant que al nivell de confiança del 90%

s'observa una relació. ( $\chi^2 = 5.83$ ,  $C = 0,32$ ). Es a dir que hi ha una certa relació entre inversió a les explotacions i el fet de tenir un successor futur.

#### **5.- VARIABLE TIPUS DE FINANCIACIÓ (BANCARIA O NO), FIN**

Aquesta variable té una relació amb perspectives davant la CEE, PER; i presència d'assalariats, ASS (a més de les esmentades, ATP, SUP, INV).

##### **5.a FIN i PRO**

No hi ha relació entre variables.  $\chi^2 = 0,49$ .

##### **5.b FIN i PER**

Taula 3x2. Al 95% hi ha una relació molt considerable.  $\chi^2 = 6,426$ .  $C = 0,334$

##### **5.c FIN i ASS**

Al 99 % hi ha una correlació alta i relació entre variables intensa.  $\chi^2 = 6,893$   $C = 0,345$   $r = 0,70$

##### **5.d FIN i SUC**

No hi ha relació entre variables.  $\chi^2 = 0,0$

#### **6.- VARIABLE NIVELL PROFESSIONAL (DOLENT O BÓ), PRO**

Variable relacionada amb PER i ASS (a més de les esmentades de EDA i INV).

##### **6.a PRO i PER**

Al 90% hi ha una relació entre variables. Correlació considerable, relació regular. Matriu 2x2.  $\chi^2 = 2,982$   $C = 0,235$   $r = 0,576$ .

##### **6.b PRO i ASS**

Al 99 % una relació molt considerable. Matriu 3x2.  $X^2=11,023$   $C = 0,421$ .

6.c PRO i SUC

Matriu 2 x 2 No hi ha relació  $X^2= 0$  ,18

### 7.- VARIABLE PERSPECTIVES DAVANT LA CEE, PER

**Relacions esmentades abans, INV, FIN, PRO.**

7.a PER i ASS

Matriu 2 x 2 No hi ha relació  $X^2= 0$  ,16

7.c PER i SUC

Comportaments dels titulars (segons tinguin o no successor a l'explotació) i les perspectives de futur per l'explotació. Hem probat la relació entre comportament dels titulars, segons tinguin o no successor previst per a l'explotació (matriu de 3 x 2 a un nivell de confiança del 95 %) i la seva actitud davant el futur de l'explotació., amb el resultat que l'opinio al respecte es independent del fet de tenir o no successor, es a dir que es deu a l'atzar en la majoria dels casos.  $x^2= 0$  ,5.

### 8.- VARIABLE PRESENCIA D'ASSALARIATS O NO, ASA

**Les relacions esmentades anteriorment: SUP, INV, FIN, PRO.**

8.a ASS i SUC

No hi ha relació.  $X^2= 0$  ,0

### 9.- VARIABLE EXISTENCIA DE SUCCESSOR O NO, SUC

Relació ja esmentada amb INV.

Taula 4.2.5 - RESUM VALORS X<sup>2</sup>

	EDAT	ATP	SUP	INV	FIN	PRO	PER	ASS	SUC
EDA	1								
ATP	0,59	1							
SUP	2,15	4,38	1						
INV	*	1,81	4,01	1					
FIN	0,573	0,987	0,769	0,54	1				
PRO	4,11	1,96	0,18	8,24	0,49	1			
PER	**	0,04	0,98	11,79	6,42	2,98	1		
ASS	0,69	2,16	6,24	6,69	6,89	11,02	0,16	1	
SUC	3,19	1,41	1,70	5,83	0,00	0,18	5,00	0,00	1

\* Correlació biserial puntual.  $rbp = 0,27$

\*\* Correlació biserial puntual.  $rbp = 0,22$

### Resum

Àrea de clima suau i regada en la seva totalitat, idònia pels conreus d'horta, però de tamany variables al voltant de 2, 7 ha., terres sotmeses a una forta competència dels usos industrials i turístics. La major dimensió d'algunes explotacions explicaria (i a la inversa per les més petites), la relació entre el nivell d'inversió, una major financiació externa i la contractació, lògicament, de més personal forani. L'anàlisi de variables ens indica una **major inversió per unitat de superfície a les explotacions més grans**, que des del nostre punt de vista són les que tenen majors possibilitats de reeixir-se

Explotacions sense grans canvis, amb una població envellida (el 98 % té més de 36 anys), i de caràcter familiar sense canvis destacables en intensitat de mecanització o de mà d'obra, en la seva majoria d'immigrants africans en precari. Tot i això, la professionalitat dels titulars ha augmentat a les edats més joves. Hi han dos factors que intervenen en aquesta professionalitat, com són el fet que els titulars siguin joves, més donats a realitzar innovacions i el volum d'inversió realitzada.

El nivell d'inversió es baix, majorment renovacions d'hivernacles, compres i



terrenys, reparacions i manteniment d'instal·lacions, financiadess de forma majoritària amb fons propis, però amb una substancial penetració de les entitats financeres, sobretot dins una tipologia de pagès i de l'explotació que es comenta tot seguit. Aquesta inversió estaria en funció del tipus de financiació i la professionalitat de l'empresa.

Precisament les inversions efectuades els darrers tres anys mostren unes connotacions clares amb un cert **caracter jove i emprenedor d'alguns titulars**, amb una forta relació entre el volum d'aquella i l'existència d'un successor, professionalitat, optimisme davant el futur i una major tendència a contractar personal exterior i a l'endeutament bancari per superar les dificultats. **Un 45 % dels entrevistats no efectuen practicament inversions**, i solament es pot parlar d'inversions d'una certa importància en el 14 % dels casos (entre 7 i 20 milions en tres anys). La resta, el 41 % inverteixen de forma cautelosa en la mésura que la pròpia autofinanciació ho permet i per mantenir l'explotació amb un cert valor d'ús. Aspectes no tant presents als estrats superiors d'edat i les explotacions a temps parcial, més preocupats per la venda de terres, la jubilació o la búsqueda d'alternatives a l'activitat agrària.

Al llarg de la darrera dècada, i de forma majoritària no ha canviat el tipus de productes conreats a l'àrea: patata primerenca, ceba, mongeta tendra, tomaques i verdura en general. En tot cas, hi ha una major proporció dels productes frescos, que són els que més an pujat de valor (en concret més mongeta verda i menys patata). Fa mé d'una dècada que aquests productes es comercialitzen mitjancant intermediaris de Mercabarna. Per aquesta raó i per la competència d'usos alternatius del sòl a la zona, es pot parlar d'un model d'agricultura periurbana connectada amb l'àrea metropolitana de Barcelona. la producció que si ha canviat és cap a **productes més pereceders**, que puguin ser transportats diàriament i no tenir així competència d'àrees allunyades, com Almeria.

A diferència d'altres àrees similars (amb altres alternatives laborals) les explotacions a temps parcial, **ATP, representen un segment molt important**, el 33 % del conjunt. (Caldria matissar, però, si existeixen o no altres negocis familiars no declarats, especialment en època estiuenca). Tot i així no és un fenòmen exclussiu d'un cert tamany, sinò qu es presenta per tot arreu, en tamany petits d'explotació i també als intermitjos, però no als més grans. ATP o pluriactivitat agrícola difosa que, com s'ha pogut constatar a altres indrets (BRUN, 1986) augmenta cada cop més per la inserció de la família en activitats

para-agrícoles o d'altres sectors.

ATP que hem considerat en sentit ampli, o pluriactivitat, tipificant com a tal les explotacions on els ingressos foranis superen als agrícoles, o bé s'ha detectat la presència d'algun membre dedicat a activitats no agràries. La presència d'altres ingressos foranis fa que aquestes explotacions no acudeixen pràcticament a la financiació exterior, variables que estàn fortament relacionades.

Hi ha una incertesa generalitzada sobre les perspectives de futur per la zona (pels canvis en els mercats hortícoles comunitaris i els canals de comercialització cada cop més concentrats i monopolistes), tenint en compte que el 80 % dels entrevistats no adopten realment una actitud optimista davant el futur. Tot i això el fet de tenir un futur successor origina que es facin inversions i l'explotació es mantingui amb més cura.

A tall de conclusió, podríem afirmar que l'àrea analitzada, d'una riquesa hortícola considerable, mostra un futur incert. Tampoc és uniforme des del punt de vista agrari, ja que socialment està segmentada en dos grups principals, entre el pagès gran i poc motivat per invertir (altres temps passats havien estat millors) en una explotació que es manté al marge de la rendibilitat, funcionant en bona part com a ATP. I per altra banda els més joves, i com a alternativa d'ocupació, que intenten rendibilitzar l'explotació en base a inversions periòdiques financiadades amb crèdits, i l'ajut d'una mà d'obra barata i dòcil.

Algunes de les solucions per a l'àrea passarien per considerar des del punt de vista comercial, l'aprofitament d'avantatges derivades d'un primer procés de transformació, com es l'envassat -empaquetat en molts casos- a l'àrea. Tasca que podria haver-se desenvolupat a les pròpies cooperatives existents, per tal de canalitzar més fàcilment el producte vers el consum final, sense haver de passar per agents intermediaris com fins ara, o mercats centrals com mercabarna.

L'ATP predominant a la zona té un paper predominant masculí, sense l'ajut femení tradicional podria desintegrar fàcilment aquesta estructura tant feble (PACI, 1980, 1988) llevat del cas de l'ocupació d'immigrants estrangers (PAUNERO, 1988a). La família, la dona en particular (RATTIN, 1987), i el treball submers adquireixen caràcter d'autoexplotació (HJADJIMICHALIS i VAIYOU, 1990) en la mesura que les activitats econòmiques es fan més perifèriques. De l'anàlisi entre variables resulta que l'ATP apareix allà on no

s'aplica financiació bancària, i en tal sentit són precisament aquests ingressos extres els destinats a les renovacions periòdiques de l'explotació.

Hi ha una alta flexibilitat laboral a la zona amb dues modalitats que venen a substituir la mancança crònica d'inversions i major tecnificació i renovació constant:

a) **treballadors totalment en precari i sense garanties.** Als casos més favorables renovant els contractes periòdicament en funció de les perspectives corresponents a cada campanya i els preus agrícoles a Mercabarna.

b) Tot i això, solament un 5 % de les explotacions enquestades arriben a tenir 5 treballadors més o menys fixes, la qual cosa vol dir que a la resta laboren per dies o èpoques concretes o en els casos que no, actuen amb l'altre model de flexibilitat com és l'agricultura a temps parcial a les explotacions més petites.

El fet de tenir assalariats té relació amb el tamany de l'explotació lògicament, però també amb el fet de realitzar innovacions i millores, ser un bon professional i acudir a financiació externa.

*És a dir que hi ha una tipologia d'empresari amb més terres i assalariats, amb una clara projecció de futur, fent servir l'explotació amb criteris estrictament econòmics com si es tractès de qualsevol altre negoci, i amb una perspectives optimistes.* El problema rau en que són escasses les explotacions en el marc de la formació i la responsabilitat (CAPELLE i PRESLES, 1987).

Les estructures agràries incorrectes, en les tècniques i qualitat dels productes origien problemes posteriors de concurrència (RIZZO, 1984). De forma tal que caldria crear empreses més grans mitjançant una **concentració de les existents**, moltes de les quals es troben en mans de pagesos amb ganes d'abandonar-les, la qual cosa possibilitaria l'abandò de pràctiques en precari i invertint i consolidant el sector en menys empreses òptimes, des del punt de vista de la rendibilitat, amb una tendència creixent cap a explotacions molt més especialitzades (RODRIGUEZ-ZUÑIGA i SORIA, 1983).

Empresa familiar que no està en crisi, sinò que continua sent un model vàlid a

Europa, en termes d'eficiència econòmica i de valor, ja que el seu tamany permet obtenir economies d'escala, a més de coordinar el conjunt de procés productiu agrícola (TIRELLI, 1981).

Alguns dels mecanismes existents permeten creat mercats de concentració de l'oferta i "vis-à-vis" entre productors i compradors, del tipus "veillings" holandesos (OPSTELTEN, 1985), per la fórmula d'una revitalització del paper de les agrupacions de productores agraris, A.P.A., homologables dins l'estructura organitzativa comunitària (ALVAREZ, 1984).

## **Bibliografia**

ALVAREZ GOMEZ, José (1984): Las agrupaciones de productos agrarios hortofrutícolas. *Revista de Estudios Agrarios*, 127 (2): 63-95.

BALESTRIERI, Giovanni, a cura di (1990): *Le produzioni agricole mediterranee. Analisi e politiche di mercato*. Milano: Franco Angeli.

BARBAZA, Yvette (1988): *El paisatge humà de la Costa Brava*. Barcelona: Edicions 62.

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

BRUN, A. (1986): "Aspects macroéconomiques de la pluriactivité des familles agricoles". *Économie Rurale*, 171:38-47.

CAPELLE, Francis i PRESLES, Benoit (1987): "Les besoins spécifiques de l'exploitation agricole en tant qu'entreprise". *Économie Rurale*, 177:29-31.

CARVAJAL GUTIERREZ, M.C. i GOMEZ MORENO, M. (1985): "Espacios periurbanos en la Costa Del Sol. La agricultura a tiempo parcial como criterio delimitador". *IX Coloquio de Geografía*, AGE, Murcia, vol. II.

CARBONE, Anna (1991): "Transformazioni strutturali e pluriattività nell'agricoltura italiana: Nuovi spunti di ricerca". *La Questione Agraria*, 4: 209-218.

CECCHI, A. et al. (1979): *L'explotació pagesa a Catalunya. Anàlisi d'explotacions agràries a zones d'influència urbana*. Barcelona: Vicens Vives.

ETXEZARRETA, Miren (1985): *La agricultura insuficiente. La agricultura a tiempo parcial en España*. Madrid: IEAPA.

ETXEZARRETA, Miren (1988): *La agricultura a tiempo parcial en las áreas*

perirurbanas". IEAPA: *Agricultura periurbana. Jornadas franco-españolas sobre agricultura periurbana*. Madrid (16-18 octubre 1985): MAPA.

FERNANDEZ GARCIA, F. (1985): *Los aspectos funcionales de los espacios periurbanos, en IX Coloquio de Geografía*, vol. II. Múrcia.

FLÒS, Antoni (1984): "Presentación y conclusiones de la monografía de estructura económica". C.E.P.: *Reconeixement territorial de Catalunya*, vol. 2.- *Estructura Económica I*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, 14-22.

GARCIA MANRIQUE, E. (1986): "Turismo y agricultura en la Costa del Sol malagueña". *Revista de Estudios Regionales*, (6):81-86.

GENERALITAT DE CATALUNYA (1992): *Cens Agrari 1991. Avenç de Resultats*. Barcelona: Generalitat de Catalunya

GONZALEZ URRUELA, E. (1987): "La evolución de los estudios sobre areas periurbanas". *Anales de Geografía*, 7: 439-48.

GROLLEAU. H. i RAMUS, A. (1986): *Espace rural, espace touristique. Le tourisme à la campagne et les conditions e son développement en France*. Paris: La Documentation Française.

HJADJIMICHALIS, Costis i VAIYOU, Dina (1990): "Whose flexibility? the politics of informalisation in Southern Europe". *Capital and Class*, 42(4): 79-106.

LOPEZ i PALOMEQUE, Francesc (1991): "Turisme i territori: El model geoturístic català". *I Congrés Català de Geografia*. Barcelona: S.C.G., 211-38..

MAJORAL i MOLINÉ, Roser (1991): "Variacions i canvis recents en l'agricultura catalana". *I Congrés Català de Geografia*. Barcelona: S.C.G., 179-94.

M.A.P.A. (1988): *Jornadas franco-españolas sobre agricultura periurbana*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

MARTINEZ MONTERO, Valentín (1987): "La comercialización de las frutas frescas en España". *Información Comercial Española*, 644 (4):113-23.

MENDEZ, Ricardo et al. (1987): *Crecimiento industrial y descentralización productiva den el espacio periurbano de Madrid*. Madrid: Comunidad de Madrid.

MINISTERIO DE AGRICULTURA i DARP (1986): *Superficies ocupadas por los cultivos agrícolas*. Madrid: Ministerio de Agricultura.

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

OPSTELTEN, G. (1985): "L'organisation des producteurs et des marchés de fruits et légumes aux Pays-Bas". *Économie Rurale*, 165:18-20.

PACI, Massimo (1980): "Strutture e funzioni delle famiglia nello sviluppo capitalistico periferico". *Inchiesta*, 43.

PACI, Massimo (1988): "Dispersión de la industria, familia campesina, mercado del trabajo". ETXEZARRETA, Miren: *Desarrollo rural integrado*. Madrid: MAPA.

PAUNERO i AMIGO, Xavier (1988a): "Els estrangers de la Costa Brava". *Revista de Girona*, 131:76-82.

PAUNERO i AMIGO, Xavier (1988b): "Agricultura a temps parcial a l'alta muntanya catalana. El cas de l'Alt Urgell". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 12(99-115).

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

PEREZ-TABERNERO POBLACION, José Juan (1987): "El Tratado de Adhesión. Sus posibilidades y sus limitaciones". *El Campo: La Agricultura española en la C.E.E.*, 104:27-46.

PRIETO DE LA FUENTE, Paulino Jesús (1987): "La Red de Mercas en la distribución alimentaria". *Información Comercial Española*, 644 (4): 93-99.

RATTIN, Solange (1987): "La place des femmes dans l'agriculture". *Économie Rurale*, 178-179:40-6.

RIZZO, Claudia R. (1984): "L'esportazione ortofrutticola italiana in Europa: Protagonisti e canali di distribuzione". *Bolletino della Societa' Geografica Italina*, 11(1):227-35.

RODRIGUEZ-ZUÑIGA, Manuel i SORIA, Rosa (1983): "Situazione attuale dell'agricoltura familiare in Spagna". *Agricoltura comunitaria e problemi internazionali. La Questione Agraria*, 10:17-39.

ROSÉS, Jordi, dir. (1989): *El Maresme. Diversificació econòmica i aprofitament intensiu del territori*. Barcelona: Caixa de Catalunya.

SERO, R. i altres (1974): *El sector hortofrutícola en Catalunya*. Barcelona: Banca Catalana.

TIRELLI, Lucia (1981): "L'impresa familiare coltivatrice nella moderna agricoltura". *Rivista di Politica Agraria*, 18(4):55-70.

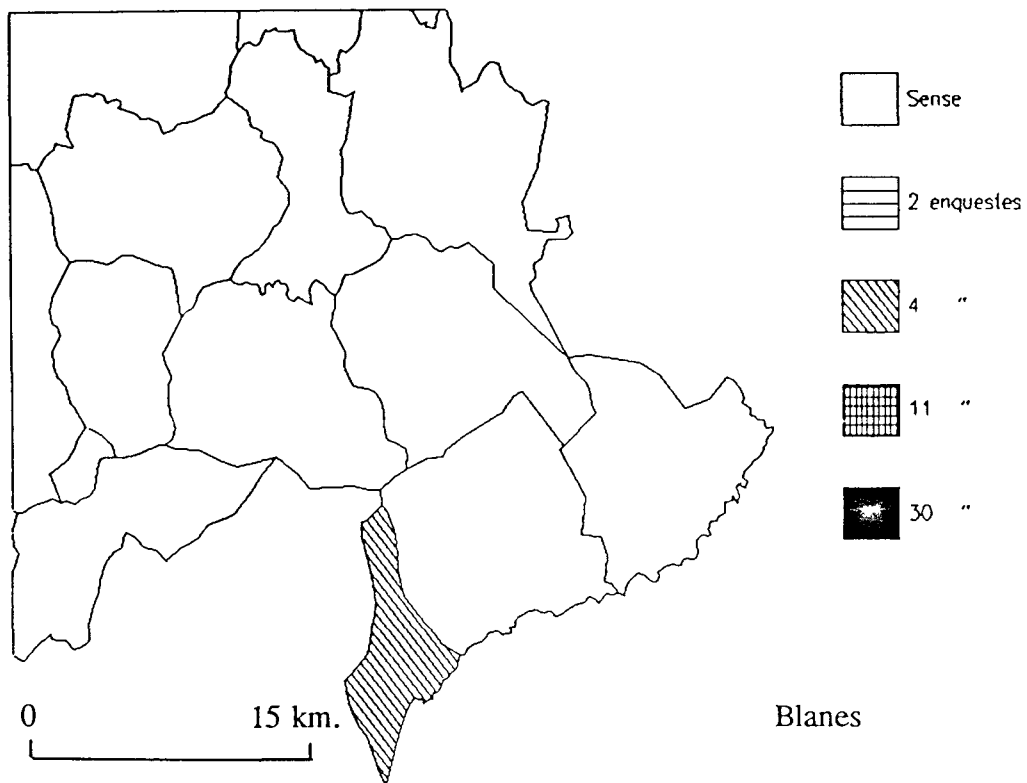
VIRUELA MARTINEZ, R. (1987): *Agricultura a tiempo parcial en España*. Estudios Geográficos. Madrid:211-238

ZOLIN, Maria Bruna (1989): "Ancora sul part-time in agricoltura: alcune note". *Rivista di Politica Agraria*, 7(3):39-43.

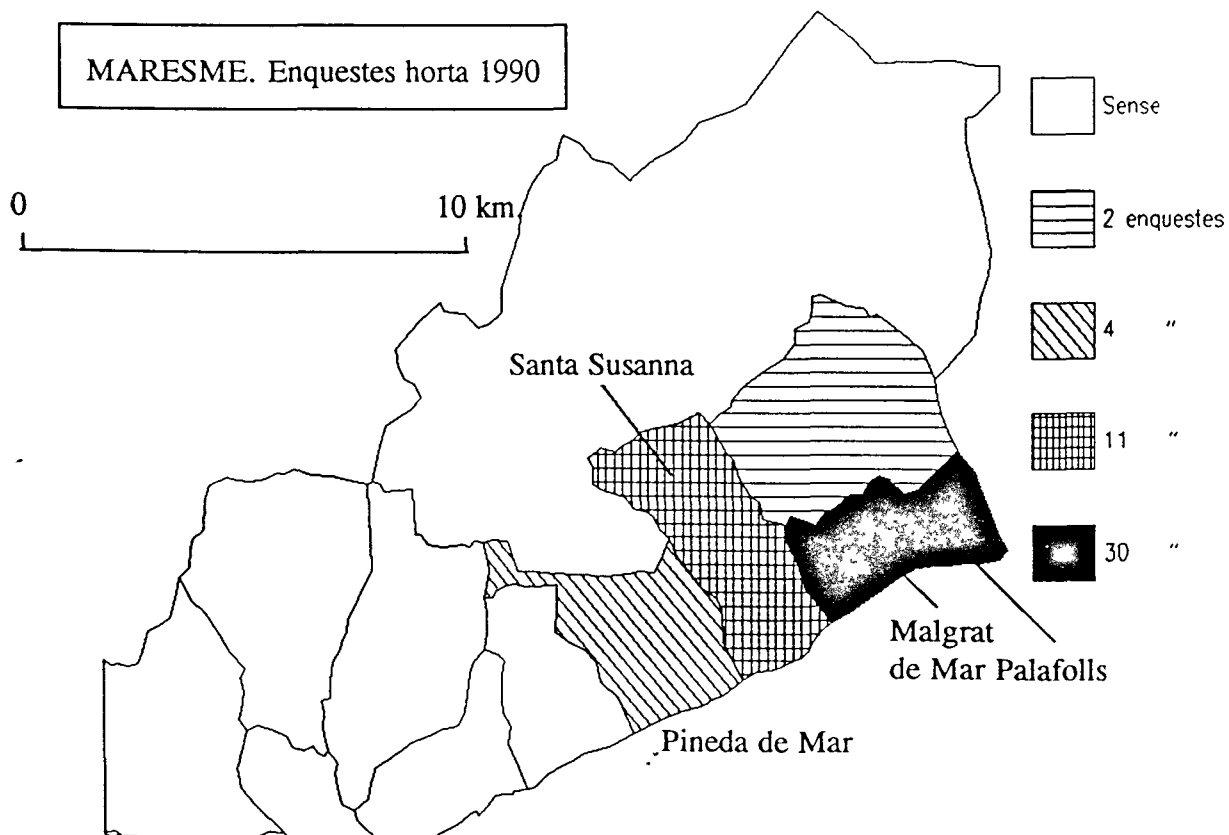


**ANNEXOS**

LA SELVA. Enquestes horta 1990

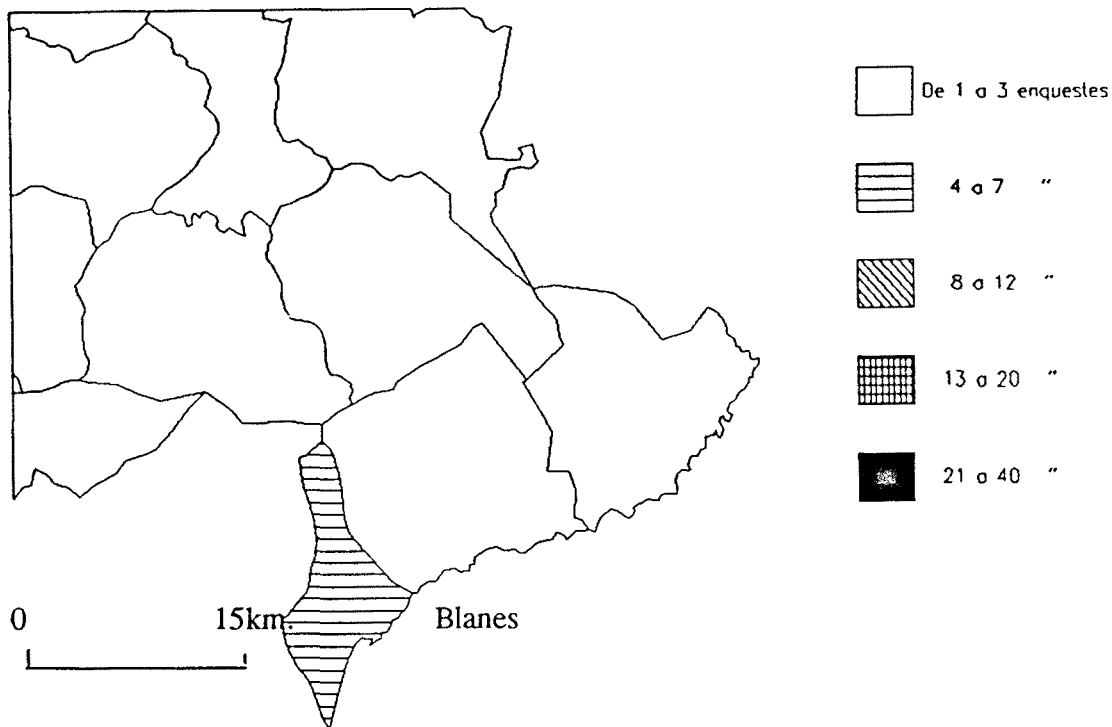


MARESME. Enquestes horta 1990

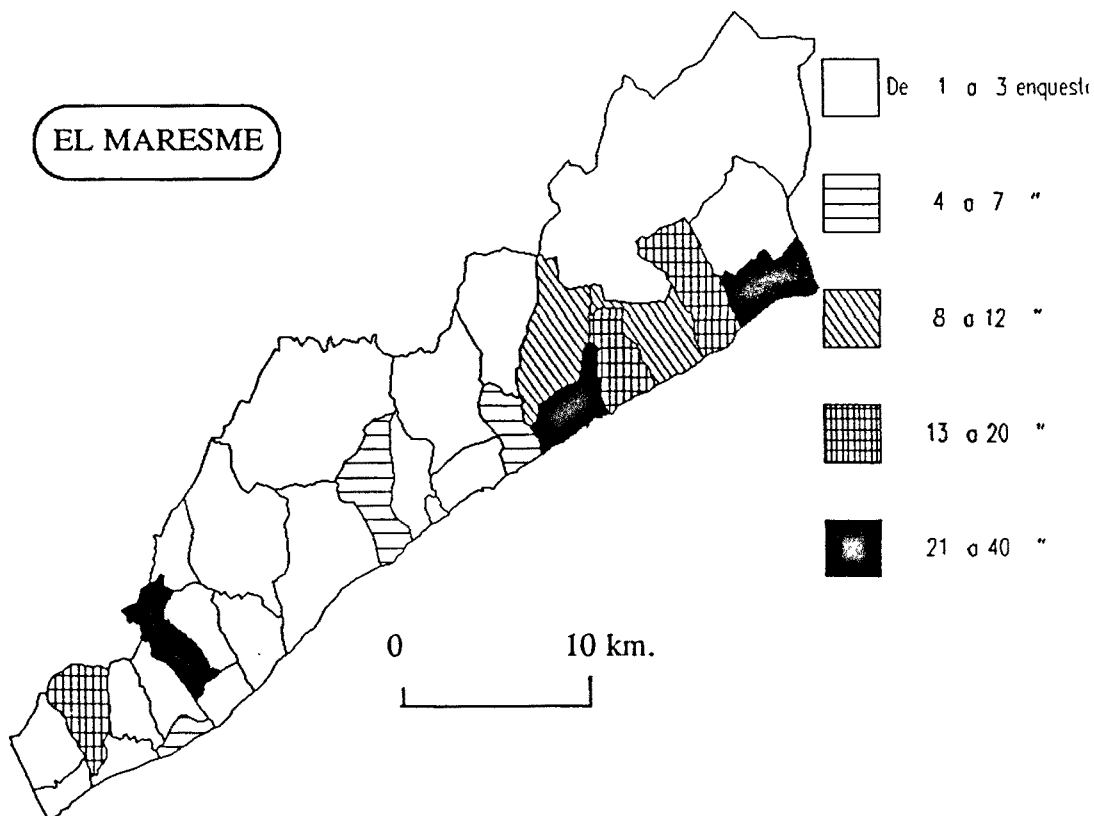


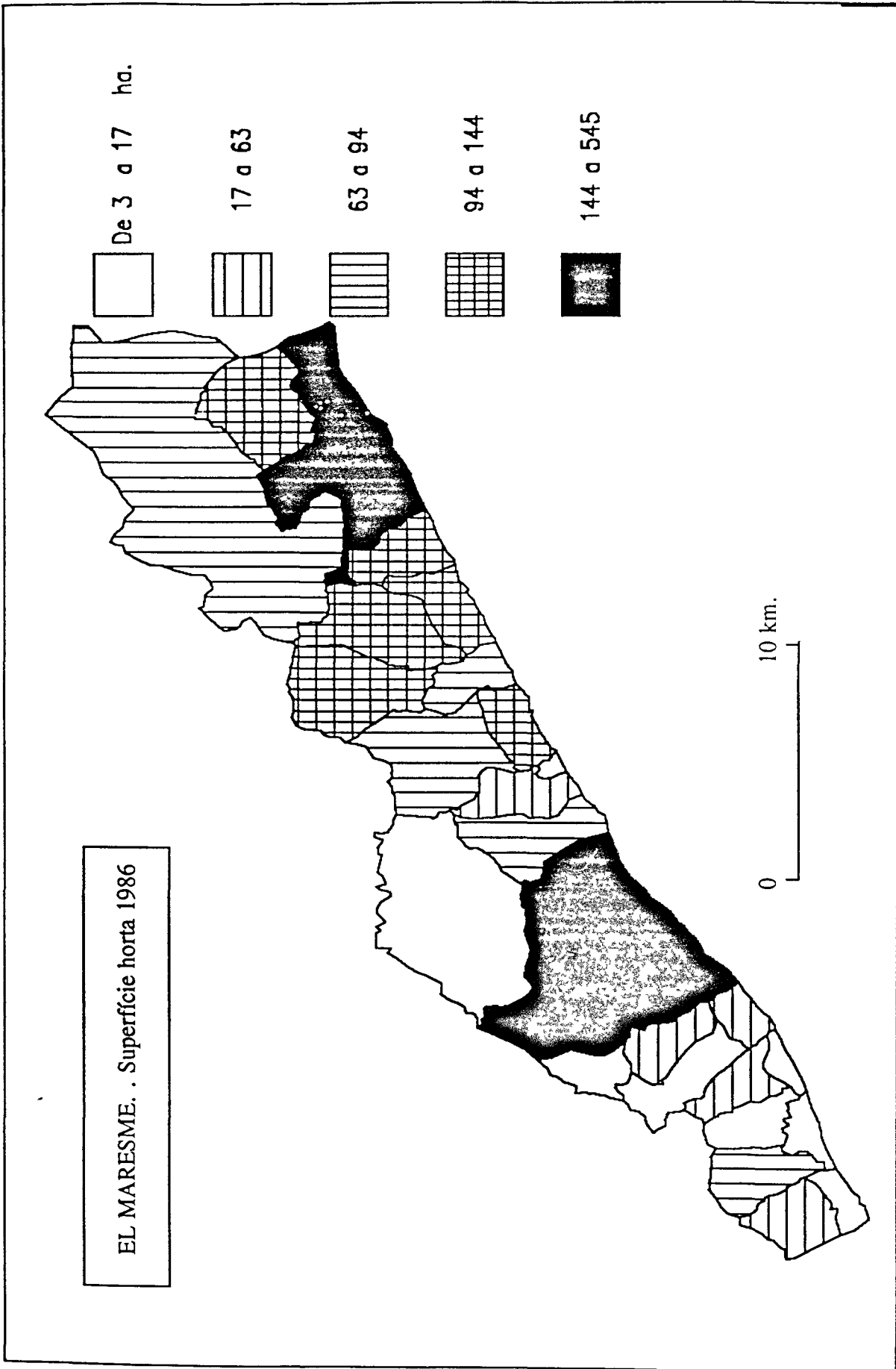
COBERTURA DE LA MOSTRA. TOTAL D'ENQUESTES

LA SELVA



EL MARESME

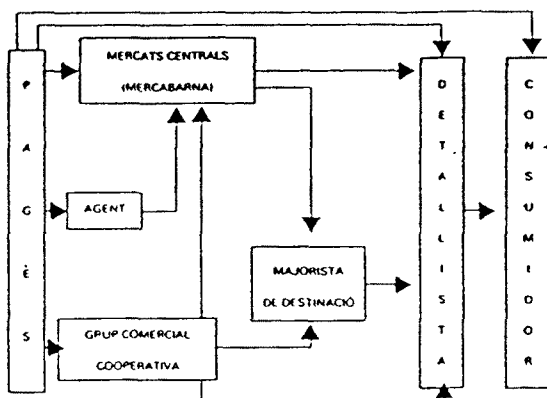




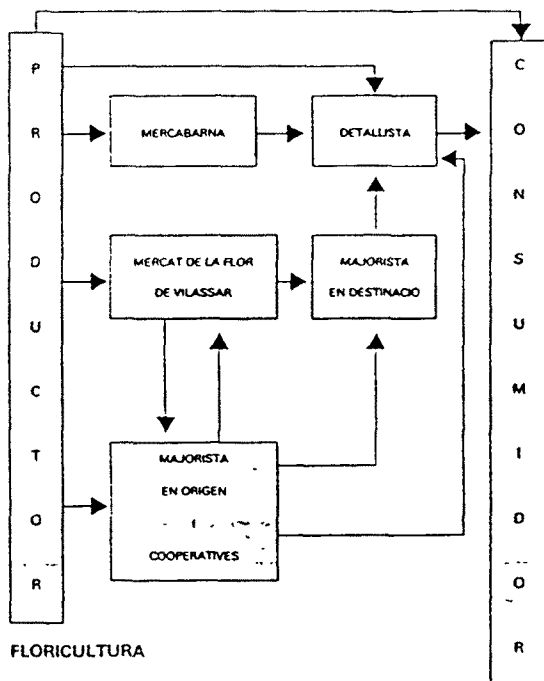
Elaboració pròpia

Font: Ministeri d'Agricultura

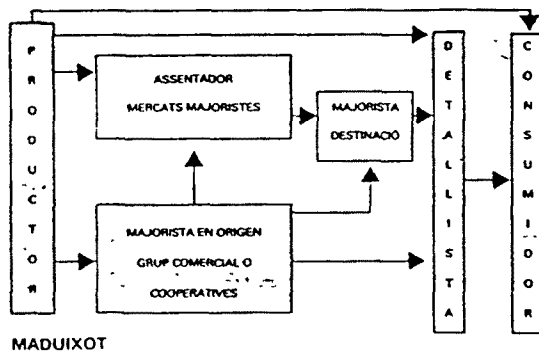
# CANALS DE COMERCIALIZACIÓ DE LA PRODUCCIÓ AGRÍCOLA



PRODUCTES HORTICOLES

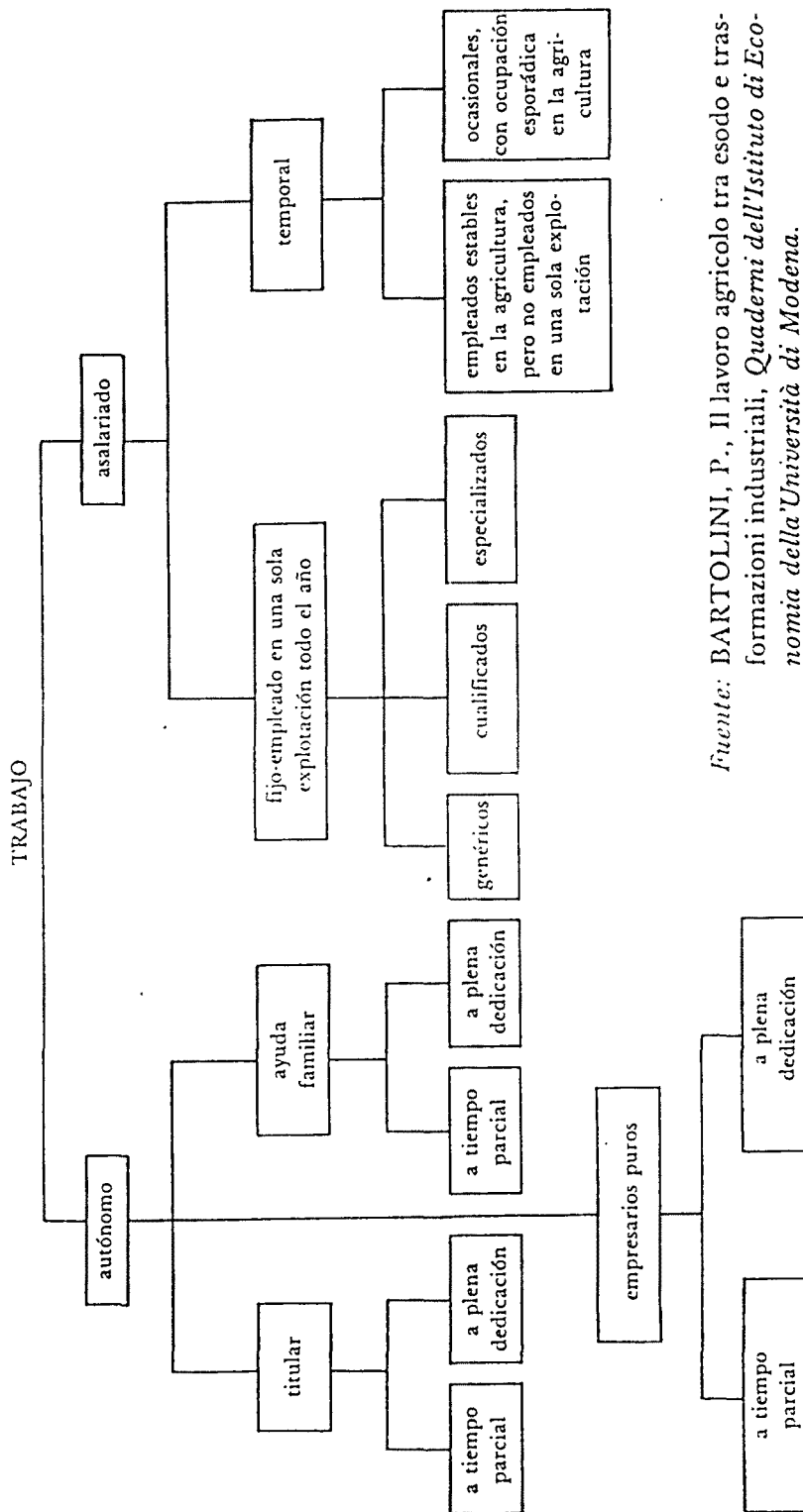


FLORICULTURA



MADUIXOT

LA ESTRUCTURA DEL TRABAJO AGRICOLA



Fuente: BARTOLINI, P., Il lavoro agricolo tra esodo e trasformazioni industriali, Quaderni dell'Istituto di Economia della Università di Modena.

UNIVERSITE CATHOLIQUE D'EICHSTÄTT  
 Section de Géographie Humaine  
 Prof. Dr. E. Grötzbach  
 Dr. H.-G. Möller  
 Ostenstr. 26  
 D-8078 Eichstätt (R.F.A.)

UNIVERSITAT AUTONOMA DE BARCELONA  
 Departament de Geografia  
 Prof. Dr. Antoni F. Tulla  
 Bellaterra  
 E- Barcelona

L'enquesta que us presentem, sobre agricultura regional a l'Europa Mediterrània, respón a un projecte en comú per part de la Universitat Autònoma de Barcelona i la de Eichstätt (R.F.A.), entre d'altres. El seu objectiu consisteix en precisar les repercussions de nostra entrada a la C.E.E., amb especial referència als conreus intensius mediterranis. Igualment seran avaluats, a escala regional, els diferents problemes i possibilitats d'aquests tipus d'agricultura el futur. Insistim en el caràcter anònim de la informació aportada que en cap moment es farà servir fora dels fins assenyalats exclusivament científics.

QUESTIONARI\*

Indicacions referents a l'explotació

A continuació es demanen algunes indicacions sobre tamany i ús de la superfície agrícola de l'explotació, al llarg dels deu darrers anys.

- 1.0 Superfície Agrària Util en 1989
- 1.1 Altres terres en 1989
- 1.2 Superfície total en 1989
- 1.3 En propietat en 1979
- 1.4 En propietat en 1989
- 1.5 Nombre de parcel·les en 1979
- 1.6 Nombre de parcel·les en 1989
- 1.7 Terres en arrendament en 1979
- 1.8 Terres en arrendament en 1989
- 1.9 Nombre d'arrendaments en 1989
- 1.10 ... de quants propietaris diferents?

	hectàrees	àrees
Nombre		
	hectàrees	àrees
Nombre		

Terres regades/regadiu

- 2.0 S.A.U. regada en 1979
- 2.1 S.A.U. regada en 1989
- 2.2 S.A.U. sota hivernacles en 1979
- 2.3 S.A.U. sota hivernacles en 1989
- 2.4 ..... en hivernacles de vidre en 1979
- 2.5 ..... en hivernacles de vidre en 1989
- 2.6 ..... en hivernacles plàstics en 1979
- 2.7 ..... en hivernacles plàstics en 1989
- 2.8 ..... sota túnels plàstics en 1979

	hectàrees	àrees

\* Al ser una enquesta comparativa amb altres regions, cal respondre a totes les preguntes. Si més no, indiqueu simplement "no".





**Terres seques/secà**

Utilització del sòl

- 6.0 Cereals en 1979
- 6.1 Cereals en 1989
- 6.2 Cultius de plantes industrials en 1979
- 6.3 Cultius de plantes industrials en 1989
- 6.4 ..... de colza en 1979
- 6.5 ..... de colza en 1989
- 6.6 ..... de girasol en 1979
- 6.7 ..... de girasol en 1989
- 6.8 Vinyes en 1979
- 6.9 Vinyes en 1989
- 6.10 Horts i altres conreus permanents en 1979
- 6.11 Horts i altres conreus permanents en 1989

Respostes 8989	

**Ramaderia**

- 7.0 Bovi en 1979
- 7.1 Bovi en 1989
- 7.2 Porcí en 1979
- 7.3 Porcí en 1989
- 7.4 Avícola en 1979
- 7.5 Avícola en 1989
- 7.6 Ovins en 1979
- 7.7 Ovins en 1989
- 7.8 Caprins en 1979
- 7.9 Caprins en 1989
- 7.10 Altres en 1979 .....
- 7.11 Altres en 1989 .....

Nombre	

**Característiques del titular de l'explotació**

- 8.0 L'empresari dirigeix l'explotació pel seu propi compte o d'un familiar resident o treballant a l'explotació? .....

Si  No

En cas contrari, l'empresari la dirigeix per compte de:

- 8.1 ....una agrupació d'agricultors de la que és membre
- 8.2 ... una societat civil
- 8.3 ... una altra persona física
- 8.4 ... una cooperativa o S.A.T.
- 8.5 ... una societat comercial
- 8.6 ... una entitat jurídica ( com escola, hospital, etc.)


- 8.7 L'empresari, té d'altres explotacions?  
 8.8 En cas afirmatiu, a on? .....

Si  No

- 9.0 Indiqueu, si us plau, l'any de naixement  
 9.1 Ha realitzat estudis agrícoles?  
 9.2 En cas afirmatiu, quan els va finalitzar?  
 9.3 .....quin tipus d'estudis? .....

L'any   
 L'any

Si  No

- 9.4 Al llarg dels darrers tres anys, ha seguit cursos complementaris de formació? SI  NO
- 9.5 En cas afirmatiu, sobre quins temes? .....
- 9.6 Hi ha un successor a la família? SI  NO
- 9.7 En cas afirmatiu, en quin any va néixer? [ ]
- 9.8 Ha cursat aprenentatge agrícola?
- 9.9 La continuïtat de l'explotació en el futur, és dubtosa? SI  NO
- 9.10 Ha sol·licitat indemnitzacions per retirar-se? SI  NO

**Canvis i modernitzacions a l'explotació**

Perspectives actuals

- Té intenció de canviar d'aquí a finals de 1992?
- 10.0 ..... els sistemes de rec i la superfície regada? [ ]
  - 10.1 ..... ajuntar les seves parcel·les? [ ]
  - 10.2 ..... augmentar el tamany de les superfícies conreades? [ ]
  - 10.3 ..... el tipus, equips i la superfície sota abríc? [ ]
  - 10.4 ..... el bestiar? [ ]
  - 10.5 En cas afirmatiu, augmentarà els caps de bestiar? [ ]
  - 10.6 ..... reduirà els caps de bestiar? [ ]
  - 10.7 ..... canviarà l'estructura i tipus de bestiar? [ ]

Canvis a l'equip i material entre 1979 i 1989

- |  | Nombre |
|--|--------|
| 11.0 Tractors en 1979  | [ ]    |
| 11.1 Tractors en 1989  | [ ]    |
| 11.2 Bombes elèctriques/diesel en 1979                                 | [ ]    |
| 11.3 Bombes elèctriques/diesel en 1989                                 | [ ]    |
| 11.4 Distribuidors de fems en 1979                                     | [ ]    |
| 11.5 Distribuidors de fems en 1989                                     | [ ]    |
| 11.6 Empacadores en 1979   | [ ]    |
| 11.7 Empacadores en 1989   | [ ]    |
| 11.8 Pulveritzadors fungicides/herbicides en 1979                      | [ ]    |
| 11.9 Pulveritzadors fungicides/herbicides en 1989                      | [ ]    |
| 11.10 Elevadores de gra en 1979  | [ ]    |
| 11.11 Elevadores de gra en 1989  | [ ]    |
| 11.12 Material de magatzematge/embalatge de fruites i verdures en 1979 | [ ]    |
| 11.13 Material de magatzematge/embalatge de fruites i verdures en 1989 | [ ]    |
| 11.14 Cambres frigorífiques en 1979 (m2)                               | [ ]    |
| 11.15 Cambres frigorífiques en 1989 (m2)                               | [ ]    |
| 11.16 Altres canvis entre 1979 i 1989 .....                            | [ ]    |

Canvis a l'organització de l'explotació de 1979 a 1989

- 12.0 Ha modernitzat l'explotació entre 1979 i 1989? SI  NO
- 12.1 En cas afirmatiu, ha pres mesures per a millorar la qualitat dels productes? SI  NO
- 12.2 Utilitza altres varietats de grana o de millor qualitat? [ ]
- 12.3 Recorreix a anàlisis del terreny? [ ]
- 12.4 En cas afirmatiu, des de quan? [ ]
- 12.5 Ha intensificat el femat? [ ]
- 12.6 .... quants Kg. de fertilitzant químic ha utilitzat a la campanya 1988/89? ..... Kg. [ ]

- 12.6 Ha intensificat la lluita contra les plantes nocives i els paràsits? SI NO
- 12.7 En cas afirmatiu, utilitza mitjans químics?
- 12.8 .....; utilitza mitjans biològics?
- 12.9 Realitza personalment observacions metereològiques? SI NO
- 12.10 Consulta els serveis d'informació de metereologia agrícola?
- 12.11 En cas afirmatiu, des de quan?
- 12.12 Utilitza alguna màquina de recollir raïms a la verema?
- 12.13 En cas afirmatiu, la utilitza amb caràcter personal?
- 12.14 .....; la utilitza conjuntament amb veïns?
- 12.15 .....; la utilitza amb la cooperativa?
- 12.16 Comparteix màquines amb altres empresaris?
- 12.17 En cas afirmatiu, quines màquines?
- 12.18 Altres mesures d'amillorament realitzades a l'explotació .....
- 13.0 Ha diversificat o especialitzat els cultius entre 1979 i 1989? SI NO
- Si han hagut modificacions, indiqueu-les, si us plau:
- 13.1 Campanya 1978/79: .....
- 13.2 Campanya 1988/89: .....

Modernització

En cas d'haver-se modernitzar, com va finançar les millores?

- 14.0 Exclusivament amb fons obtinguts a l'explotació? SI NO
- 14.1 Exclusivament amb fons propis i part dels ingressos d'altres membres familiars amb altres activitats externes, no agrícoles?
- 14.2 Amb altres fons propis (p. ex. herències, etc.) SI NO
- 14.3 Amb capitals prestats i subvencions?
- En cas d'existir capitals prestats, indiqueu l'origen, si us plau:
- 14.4 Bancs i caixes ..... Nombre:
- 14.5 De l'Administració de l'Estat .....
- 14.6 De l'Administració de la Comunitat, etc. ....
- 14.7 D'altres: Cooperativa, Sindicat, etc. ....
- 14.8 Ha acordat compromisos financers per a l'obtenció dels préstecs o subvencions? SI NO
- 14.9 En cas afirmatiu, quins compromisos .....
- 14.10 Com es va assabentar de la possibilitat dels préstecs?

Comercialització dels productes

Com realitza les vendes dels productes? (indiqueu si us plau el % sobre el total de productes venuts en 1988/89)

- Les seves llegums:
- 15.0 - venda directa
  - 15.1 - vendes a intermediaris
  - 15.2 - vendes a detallistes
  - 15.3 - vendes a la cooperativa
  - 15.4 - vendes a sindicats especialitzats
  - 15.5 - vendes a conserveres

en %


- Les seves fruites:
- 15.6 - venda directa
  - 15.7 - vendes a intermediaris
  - 15.8 - vendes a detallistes
  - 15.9 - vendes a la cooperativa
  - 15.10 - vendes a sindicats especialitzats
  - 15.11 - vendes a conserveres

en %


- Els seus vins:
- 15.12 - venda directa
  - 15.13 - vendes a intermediaris
  - 15.14 - vendes a detallistes
  - 15.15 - vendes a la cooperativa
  - 15.16 - vendes a sindicats especialitzats

en %


- Els seus productes animals:
- 15.17 - venda directa
  - 15.18 - vendes a intermediaris
  - 15.19 - vendes a detallistes
  - 15.20 - vendes a la cooperativa
  - 15.21 - vendes a sindicats especialitzats

en %


Indiqueu, si us plau, la importància que representa l'exportació pels seus productes; (en % dels productes venuts)

- 15.22 - Llegums
- 15.23 - Fruites
- 15.24 - Vins
- 15.25 - Productes animals

en %


16.26 - Ha canviat el sistema de venda dels seus productes entre 1979 i 1989?

15.27 - En cas afirmatiu, si us plau, indiqueu els canvis .....

15.28 - Porta alguna comptabilitat?  L'any

15.29 - En cas afirmatiu, des de quan?

15.30 - ....., la porta vosté mateix?

15.31 - ....., la porta un comptable, o gestoria?

15.32 - Ha tingut necessitat de la informàtica pels conreus?

15.33 - En cas afirmatiu, des de quan?  L'any

L'evolució dels ingressos totals de l'explotació, suposant pessetes constants, des de 1979 a 1989 estan a:

15.34 - Al mateix nivell que abans?

15.35 - S'han incrementat?

15.36 - Han baixat?

Organització del treball

Detallar, si us plau, els familiars de l'empresari que treballaven a l'explotació, durant les campanyes agrícoles de 1978/79 i de 1988/89; caldrà indicar el temps dedicat per cadascú (a temps complet o parcial)

- 16.0 - l'empresari en 1978/79 complet      parcial
- 16.1 - l'empresari en 1988/89
- 16.2 - la seva esposa en 1978/79
- 16.3 - la seva esposa en 1988/89
- 16.4 - altres membres familiars  
(indicar quants) en 1978/79
- 16.5 - altres membres familiars  
(indicar quants) en 1988/89

Nombre	Nombre

Hi han d'altres activitats assalariades no agrícoles?

- 16.6 - de l'empresari en 1978/79
- 16.7 - de l'empresari en 1988/89
- 16.8 - de la seva esposa en 1978/79
- 16.9 - de la seva esposa en 1988/89
- 16.10 Quants membres familiars realitzaven activitats assalariades no agrícoles en 1979?  
En cas afirmatiu, a on .....
- 16.11 Quants membres familiars realitzaven activitats assalariades no agrícoles en 1989?  
En cas afirmatiu, a on .....
- 16.12 L'any 1989, els ingressos totals de les activitats no agrícoles, superaven als provinents de l'agricultura?
- 16.13 Mantenia assalariats a l'explotació en 1979?
- 16.14 En cas afirmatiu, persones a temps complet?
- 16.15 ....., persones a temps parcial?
- 16.16 Ha mantingut assalariats a l'explotació en 1989?
- 16.17 En cas afirmatiu, persones a temps complet?
- 16.18 ....., persones a temps parcial?

Nombre	Nombre
Nombre	Nombre

Indicacions sobre les perspectives de l'explotació

- 17.0 Què espera per a la seva explotació com a resultat del nostre ingrés a la C.E.E. (per exemple, referent a la producció i els ingressos).....
- 17.1 Heu adaptat l'explotació a la nova situació?
- 17.2 En cas afirmatiu, indiqueu què heu fet.....

sí	no

Inversions dels darrers anys

		milions ptes.		
		1987	1988	1989
18.0	Quant ha invertit darrerament en instal·lacions i compra de terres?	....	....	....
18.1	... en maquinària i utilatge?	....	....	....
18.2	... en manteniment en general?	....	....	....
18.3	... altres despeses: -Fertilitzants	....	....	....
	-Assessoraments	....	....	....
	-Gestió i admin.	....	....	....

Altres Quantes vegades al mes viatja a Barcelona, Mataró o altres ciutats importants amb relació a l'explotació (exposicions, fires, tràmits burocràtics, etc.).....

Observacions (estat dels edificis i dels conreus; interès mostrat a l'entrevista pel cap de l'explotació, etc.)

Nom de l'enquestador .....

Lloc de l'entrevista .....

Data .....

Municipi .....

### **4.3 L' AGRO-INDÚSTRIA A L'ALT EMPORDA**

S'ha dit que l'Alt Empordà no ha estat mai un país industrial. És ben cert que aquest sector mai ha tingut una implantació important a la comarca. En canvi sí que ha estat una comarca agro-industrial. Així, la indústria suro-tapera va tenir un auge important a finals del segle XVIII als municipis de la serra de l'Albera: Agullana, Darnius, La Jonquera, Cantal.lops i Maçanet de Cabrenys, i donà ocupació a més de 800 persones a finals del segle XIX (BARBAZA, 1988).

Tot i així, les especialitzacions vinícola i oleícola, a més del cereal a la plana empordanesa van ser les activitatats alimentàries històriques pere excel.lència fins l'arribada de la fil.loxera (hi ha prou amb passejar-se pel Cap de Creus i comprovar la petja humana i el l'ocupació que havia de generar aquesta activitat endògena, però conecteda amb els mercats exterior via exportacions), i posteriorment la transformació d'una pagesia a temps parcials amb l'empenta turística, l'activitat constructiva.

Una altra activitat agro-industrial complementària ha estat sempre la pesca i la indústria conservera als municipis de l'Albera, els salaons de peix a Cadaquès, Roses, Llançà, El port de la Selva i L'Escala, en base a la importància que han tingut els seus ports, no solament per la pesca, sinò com a conexió amb els mercats exterior, Amèrica i sortida dels excedents en una migració transoceànica que caracteritzà alguns períodes de la seva història.

També els derivats d'una rica agricultura extensiva ovina, i més recentment els lactis i la carn bovina. A més caldria afegir d'altres activitatats industrials com les drassanes, algunes activitatats extractives (àrids a les ribes del Fluvià, talc a Maçanet de Cabrenys), i indústria metalúrgica composta de petits tallers. Efectivament, tot i així no arriba a tenir la importància d'altres sectors com l'agricultura i el turisme.

Efectivament quan s'analitzen les dades industrials recents, per l'any 1981, la població activa del sector industrial es repartia en un 46 % a la construcció, la metal.lúrgia en segons lloc amb el 16,9 % i l'alimentació en tercer lloc amb el 10,78 % (VV.AA., 1987). La mateixa font ens facilita dades d'afiliats a la Seguiretat Social l'any 1985, amb percentatges similars sobre el conjunt de la indústria: el 35 % a la construcció, un 23,3 % a la metal.lúrgia i en tercer lloc l'alimentació amb el 16,4 %. De tal forma que el sector agro-industrial continua



tenint un cert pes a la comarca, i el nombre d'empreses agro-industrials existents als diferents municipis també ho demostren (Gràfics 4.3.1 a 4.3.4).

Els darrers decennis ha hagut una certa inversió en petites indústries metal·lúrgiques amb la creació dels polígons de Vilamalla, i l'empenta en la construcció degut al fenòmen turístic (VV.A.A., 1987). Tot i així la indústria alimentària, com veiem mai ha desaparegut i continua tenint un pes en algunes activitats concretes, creixent fins i tots en aquells segments més connectats amb el mercat turístic de temporada i amb l'apèl·lació de ví d'origen Costa Brava i algunes varietats de xampany, garnatxa i licors, amb adaptació a noves varietats de raïm.

Aquesta presència es deu en part a una tradició cooperativista molt arrelada a la comarca des de l'arribada de la fil·loxera el segle passat i que es concreta en una sèrie de cooperatives vinícoles (FUNDACIÓ ROCA i GALÈS, 1981). D'indústries alimentàries d'una certa dimensió solament existeix l'escorxador frigorífic Frigorífics de l'Empordà, S.A., amb una plantilla d'un centenar de treballadors, i del mateix grup que Frigorífics del Ter, S.A., sense que hi hagin inversions exteriors, ni tans sols de capital d'altres indrets de Catalunya o l'Estat. La mostra que analitzem a continuació abasta aquest segment endògen considerant sobretot el fet de la vinificació i un artesanat molt estès com són les fleques i derivats de la molta, a més un seguit d'indústries alimentàries varies.

A la memòria de recerca van realitzar un petit estudi comparatiu sobre els leues agro-industrials diferencials de la Regió II i l'Aude. Com a resum d'aquesta estructura també s'aporten en aquest treball les taules 1 a 7 de l'apartat 4.3.2.5 en relació amb el Grup Spanghero, de l'Aude. Dic això per tal d'adonar-nos de la reduïda dimensió de les caves cooperatives, tant importants a l'altra banda de la frontera, fins el punt representar una monoactivitat agro-industrial en molts departament francès. Tot i així es tracta d'un fenomen cooperatiu molt més difós i que permet assolir economies d'escala superior a les que es veuen en la exposició següent sobre el ví de l'Alt Empordà.

### 4.3.1 El medi endògen comarcal

La Taula 4.3.1 és un resum de les possibles etapes de creixement d'una àrea endògena, contemplada en quatre fases, des de l'aparició de les primeres firmes que actuen a un nivell de negocis locals i una certa competència regional, originades per la presència d'un empresariat àgil, preparat amb capitals i informació. Les investigacions es centren en les variacions interregionals, el nivell empresarial i l'aparició de noves firmes.

Taula 4.3.1 - CREIXEMENT ENDÒGEN

ETAPA	CARACTERÍSTIQUES	FACTORS DE ENCADENANTS	ÀREES D'INVESTIGACIÓ
1.-FIRMES LOCALS	Començament negocis locals		Estoc d'empresaris
			Explicació variacions interregionals
	Competència interregional	Informació i capitals	Aparició noves firmes
2.-EXPANSIÓ REGIONAL	Vendes exteriors	Increment experiència	Avaluació avantatges comparatives
	Inversions forànies	Expansió avantatges comp.	Avaluació fluxes interregionals
3.-CONTROL LOCAL	Pes en l'economia regional	Identitat empresari local	Comportament espacial firmes
4.-CONSOLIDACIÓ	Estructura equilibrada	Tots els anteriors	Fluxes interregionals
			Localització seus centrals

Font: Coffey i Polèse, 1984

Una segona fase contempla el creixement i l'expansió regional, amb l'aparició de les primeres vendes exteriors, i algunes inversions forànies a la regió. Aquesta fase passa per una consolidació dels coneixements i l'experiència local, expandint les avantatges comparatives locals. Dins aquesta fase les investigacions intenten explicar les variacions en avantatges comparatives, el treball manual autogenerat, i els fluxes interregionals de coneixements i destreça.

La tercera etapa representa la creació d'estructures de control local, amb l'adquisició de la producció local d'un cert pes dins el conjunt de l'economia regional, sobretot en sectors competitius, un sentiment empresarial d'identitat regional (sensibilitat a la distància), i obtenció d'una certa posició regional dins la jerarquia urbana nacional. Les investigacions es centren en els comportaments espacials de les firmes transregionals, la mesura i l'anàlisi de la

mobilitat espacial de les inversions directes i en l'impacte espacial de la cultura de decisions administratives i percepcions.

La darrera fase consisteix en una consolidació dels sectors econòmics, les seus centrals, i la creació de finances i serveis locals. Aquesta etapa es caracteritza per una estructura equilibrada entre manufactura local i de serveis desenvolupats. Equilibri interregional unit a funcions de control. Els factors desencadenants d'aquesta etapa son tots els enumerats anteriorment que han permès el procés. La investigació en aqueeta fase rau en una avaluació dels fluxes de serveis interregionals, i l'anàlisi de la formació i localització de seus centrals de les noves grans empreses que van sorgint.

A grans trets podem afirmar que la Regió II es troba entre la fase 3 i 4, i les escases investigacions al respecte es centren a l'anàlisi de les pautes exteriors de les principals firmes, mobilitat espacial i d'inversions directes, l'impacte de l'espai i la cultura de decisions. L'Alt Emporda, en canvi, seria una àrea particular dins aquest conjunt, amb retard considerable sobre la resta regional, operant amb un marcat caràcter endògen i visió comarcal, indústria eminentment endògena i perifèrica en termes globals.

Els factors de localització de la firma en aquest model endògen esta en funció dels criteris de l'empresari que la controla. Decisions d'inversió que, per raons dels nexes interindustrials generen més impacte local que les firmes forànees, fins el punt d'afirmar que el grau de desenvolupament regional es manté per la capacitat de generar i retenir empreses locals, desenvolupament especificat a les etapes de la Taula 4.3.1 (COFFEY I POLÈSE, 1984).

Artesans i industrials tenen en comú el risc del mercat, però existeix un repart d'activitats: els primers realitzen l'activitat en un procés de treball autònom, discontinu i amb mitjans de producció modestos; els industrials s'ocupen d'altres activitats mes conectades amb els mitjans de producció importants. A nivell territorial ambdòs sectors ocupen territoris complementaris, variables en el temps (JAEGER, 1985).

### 4.3.2. Anàlisi de la mostra

La mostra que analitzem a continuació es va triar de forma aleatòria sobre el conjunt de 250 empreses agro-industrials que teniem censades a l'any 1990, en base a les llicències fiscals de la Cambra de Comerç de Girona. De fet van entrevistar 56 empreses dins el que podrien anomenar sistema agro-industrial, però es van quedar en 50 solament tenint en compte algunes esmenes com les següents:

- a) El cas de Frigoríficos del Ampurdan, S.A. era l'únic cas d'empresa d'una certa dimensió, prou gran com per crear esbiajaments en el conjunt, a més de formar un grup amb Frigoríficos del Ter, S.A., de Salt.
- b) Existien dues empreses que eren filials d'altres de Girona i Sils respectivament i en aquest sentit no eren pròpiament endògenes de l'Alt Empordà.
- c) Les respostes de l'escorxador Cusins S.A. no les van considerar representatives de la realitat que veien.
- d) Havien dos petits artesans més que operaven per temporada, una any tenien producció i altres donaven de baixa el negoci, dedicant-se a altres activitats, per la qual cosa no eren prou sòlides.

També s'han escollit 6 empreses que no són alimentàries pròpiament, però sí agro-industrials quan al tipus de transformació realitzada, concretament dues petites indústries suro-taperes, dos asserraders de fusta i dos fabricants de maquinària agrícola i per la conservació.

Les entrevistes es van fer per un total de 50 alumnes de cinquè curs del Col·legi de Formació Professional Narcís Monturiol, de Figueres, i es realitzaven per alumnes del propi municipi on es localitzaven les empreses, en alguns casos propis familiars, insistim en la varietat de les dades i la seva confidencialitat. Es va supervisar el treball de camp per dos professors de les assignatures d'Estructura Econòmica i Estadística, jo mateix i un altre professor, l'economista Jordi Baquè, que van actuar com a coordinador dels equips i en el contrast dels resultats obtinguts en el treball de camp. En aquells casos que es van negar a ser entrevistats, 6 en total, van ser substituïdes les empreses de forma aleatòria per al altra del mateix subsector.

La durada del treball de camp va ser de dues setmanes, en quatre dies, i equips de dues persones que previament havien concertat les modalitat i hora de l'entrevista, amb una carta personal del Col.legi explicant els objectius de l'enquesta, i la pràctica pels alumnes. Aquests, i com a exercici de les assignatures d'Informàtica i d'Estadística van tabular l'enquesta en el programa dBASE III Plus, presentant com a annexe a cada qüestionari una pàgina explicativa d'altres aspectes observats en la seva visita i que no es reflectien a l'enquesta. Els resultats en general van estar molt positius, fomentant un acostament de l'alumnat a la realitat industrial i comercial més propera, fent per acabar un petit resum globalitzador col.lectiu, per posterior estudis similars a l'àrea..

El Gràfic 4.3.3 correspon a la cobertura territorial de l'enquesta i el nombre d'assalariats totals per municipi. El Gràfic 4.3.4 indica el tamany mitjà de les empreses i els treballadors eventuais per municipis, que com es veu, perfilen unes àrees de més centralitat a Figueres, Roses i l'area vinícola. El Gràfic 4.3.2, en canvi intenta ser un acostament a la realitat agrària comarcal i es va fer en base a la tipificació de les dades agràries municipals de l'any 1981 (TULLA, 1981), en concret superfície regada, caps de bestiar de vaquí, porcí i aviram, amb una classificació posterior, amb l'objecte de perfilar el "core" agrari de la comarca, que com es pot comprovar abasta aquells municipis de la plana, deixant al marge els de muntanya.

El fet de que hagin escollit un nombre considerable d'indústries de la molta, com es veurà als partats següents, es deu a la forta implantació d'aquest artesanat a la comarca sobre la resta de la Regió II, com es pot comprovar al Gràfic 4.3.5.

Pel que respecta al tamany de les empreses, e 33 empreses, el entrevistades, el 66 % corresponen a empreses de 10 treballadors o menys, i solament 5, el 10 % tenien més de 50 empleats; 5, un 10 % de 25 a 50; i les 7 restants 14 % entre 10 i 25 empleats respectivament. Si comparem aquestes dades amb el Gràfic 4.3.4 es veu que en general a la majoria de municipis analitzats predomina un tipus d'empresa molt petita i que els eventuais predominen a Roses i Figueres, com a àrees de màxima centralitat comarcal. Les empreses entrevistades per ordre alfabètic, els municipis on es trobem i els sectors d'activitat es poden comprovar a les Taules 4.3.6, 4.3.7. i 4.3.8 de finals del capítol.

També hem volgut analitzar l'antiguitat mitjana dels establiments actuals, per tal de veure el grau d'obsolescència dels diferents sectors; de forma global ha resultat una mitjana de 22 anys i també hi han instal·lacions al mateix lloc fa més d'un segle. D'altres, en canvi, són de creació recent. Per sectors, el més envellit correspon a la producció vinícola (39 anys), les càrniques i els escorxadors (26 i 18 anys respectivament), i les fleques (18 anys). Efectivament, es tracta d'establiments antics i artesans que no han fet innovacions ni els preocupa la possible competència. A l'altra banda estaria un 34% dels entrevistats, amb menys de 10 anys, corresponent a noves fleques i pastisseries de Figueres i Roses, amb un mercat potencialment bó, i una gran varietat d'articles panificables. Es a dir, que a grans trets el *sector és una barreja d'antics establiments* tradicionals amb una clientela fidel i d'ubicació incorrecta i productes artesans, i simultàniament *noves indústries-botiga*, ben adaptades a la demanda existent.

Pel nombre d'assalariats hiu ha una mitjana de 13 treballadors per empresa, la qual cosa ens indica el caràcter dominant petit de la indústria comarcal, i en línia amb la tendència regional. Del total d'assalariats, algo més de la meitat són dones, amb una major presència rel·lativa als sectors càrniques i panificació. També hi han més dones que homes en produccions mecanitzades i treball en sèrie, com les embotelladores de cava i vi, aigües minerals, produccions de galetes, de dolços, i altres manufactures (aproximadament les 3/4 parts dels assalariats).

L'estructura jurídica de les empreses indica que un 37,6% són societats anònimes, un 16% altres societats (bàsicament cooperatives) i el 46,4% restant corresponen a negocis particulars. Les societats, en general són de pocs socis, per terme mitjà 3 o sigui els mínims exigibles i generalment emparentats, per la qual cosa ens trobem amb societats quasi-familiars.

La qüestió sobre els factors que consideraven més importants a l'hora de canviar d'emplaçament, ha quedat sense resposta (al no mostrar cap opinió, no estar interessat en un canvi o no voler contestar), enm un 9,5% del total de respostes (ja que es podia contestar a més d'una opció).

El següent quadre, per diferents períodes, ens indica l'antigüetat de les empreses i l'any de l'emplaçament actual. En aquest sentit podríem considerar al sector agro-industrial de l'Alt Empordà amb uns índexs de supervivència

empresarials relativament elevats. Cal remarcar que el 37,5% d'elles han estat instal·lades abans en alguns altre lloc, és a dir que s'han re-instalat almenys un cop al llarg de la seva existència, com es veu a la Taula 4.3.2.

Taula.4.3.2 - ANTIGUITAT DELS NEGOCIS				
Període	Any de creació negoci		Any emplaçament actual	
	Empreses	%	Empreses	%
Ant. a 1900	6	12	2	4
1901 - 1950	9	18	7	14
1951 - 1960	5	10	3	6
1961 - 1970	12	24	8	16
1971 - 1980	9	18	15	30
1981 - 1989	9	18	15	30

Font: Enquesta, 1990

Algunes deduccions que podem extreure d'aquest quadre serien les següents:

En primer lloc, la permanència d'un teixit d'indústria tradicional important, en part creat ja el passat segle i que no han canviat pràcticament els processos: fabricació artesanal familiar, poc mecanitzada i amb una certa decadència o manteniment per la qualitat de producte o estabilitat de la clientela.

Des dels anys seixantes en que es dispara la creació de noves empreses, un estancament d'aquesta tendència amb la crisi dels setantes i una nova empenta, superior si cal, a la de les dècades anteriors. A més aquestes empreses noves mostren una estructura econòmica més rendible. En aquest sentit es pot intuir un cert renaixement d'aquest tipus d'activitat agro-industrial a l'Alt Empordà. Posteriorment analitzarem aquestes noves empreses en profunditat.

Si analitzem el seu emplaçament actual, ens resulta que el 37,5% d'aquestes empreses han estat instal·lades en altre lloc al llarg de la seva existència, és a dir que el 62,5% d'elles no han canviat de lloc des de la seva creació (cal considerar també que més de la meitat d'elles estan creades recentment). En aquest sentit considerem que la majoria tenen una localització adequada a les seves necessitats.

La pregunta de si canviarien de lloc ha estat contestada negativament en un 71,4%, la qual cosa en bona part confirma la hipòtesi anterior. Quant a la resta d'empreses, 16 en total que van contestar afirmativament, quan se les qüestiona sobre el lloc del nou emplaçament, responen:

- El 56% canviarien a un altre lloc dins el municipi
- El 19% ho farien a un altre municipi proper
- El 25% es traslladarien a un altre municipi llunyà

Es a dir, que el principal problema per aquestes empreses ve a ser la **impossibilitat de recol·locació dins el mateix casc urbà**, on es troben emplaçades, per diversos problemes de trànsit, accessibilitat a la clientela, als subministraments, etc.

Com veurem a continuació, hi ha autoconsum local considerable (el lligam amb Figueres i la resta de la comarca ocupen el 35,2 % de la totalitat dels casos). A més si afegim el Gironès i Pla de l'Estany (bàsicament Girona i Banyoles com a ciutats subministradores) arribem a un 61,9 % del total dels proveïdors. Es a dir que les compres s'estructuren bàsicament a l'entorn del triangle Figueres-Banyoles-Girona. Solament amb caràcter secundari, per altres subministraments concrets, hi hauria un altre àmbit més extens, corresponent a Barcelona 182, (i que juntament amb el Gironès seria la segona àrea en importància), a la resta de Catalunya, a la resta de l'Estat i a importacions. També volem destacar l'escàs paper que representa no solament els subministraments del Baix Empordà i la Garrotxa, comarques on pràcticament no tenen proveïdors malgrat ser collindants, o la Selva, més allunyada, que es desmarquen de la influència d'aquest "core" comarcal.

Les relacions amb l'exterior són escasses, a nivell de capitals i d'aprovisionaments, més tenint en compte de la petita dimensió de les empreses: únicament tres empreses importen matèries primeres de l'estranger (un fabricant de màquines calibradores de fruita, components electrònics de la casa matriu; un escorxador, galls d'indi de França; i una empresa surera, suro de Portugal). Tot i així creiem que cada cop s'està donant una major connectivitat amb Perpignan i Le Boulou, especialment en matèria alimentària pel que respecta als subministraments de col·lectivitats i consum ciutadà. Efectivament, les importacions creiem que estan infravalorades, però, tenint en compte la tradició comercial bilateral entre l'Alt Empordà i el Roselló; aquestes comarques de Catalunya nord és més que probable que assumeixin en un futur el paper que ara realitzen la resta de Catalunya i la resta de l'Estat, si més no per raons de proximitat.



Respecte a subministraments d'altres Comunitats Autònomes, també escassejen: 5 empreses compren productes auxiliars com fàrmacs, taps, vidre, etc. a Madrid, Bilbao, etc.

Els lligams dins Catalunya, exclosa la Regió II, corresponen a :

- 1.- Aproximadament el 20% de les empreses enquestades tenen alguns subministraments de la província de Barcelona (alguns subcontractes i matèries primeres com fusta, cereals, vidre, pinso, cera, farina, etc.)
- 2.- En segon lloc a destacar les relacions de la vinificació amb la comarca del Penedés i altres de Lleida (pinsos, llevat, farines) com a àrea agro-industrial d'importància. De menys interès, el Baix Camp (fruits secs) o el Ripollés (fusta).

Quant als subministraments fets dins la pròpia Regió II, de l'Alt Empordà i del propi municipi de radicació, un 27% de les respostes corresponen a subministraments de matèries primeres del propi municipi, i altre 27% de la pròpia comarca de l'Alt Empordà. En conseqüència podríem dir que els productes agrícoles de la comarca s'integren majorment dins aquesta transformació industrial de caràcter local i comarcal. A més cal considerar altres comarques properes com el Gironés, 24%, (farines, carns, suro, etc.) o el Pla de l'Estany, 14%, (farina, llet). Les altres comarques de la Regió II, el Baix Empordà, la Garrotxa i la Selva, participen d'aquests subministraments de forma minoritària, un 8% conjuntament.

Com veurem més endavant amb més detall, les compres es realitzen majoritàriament a la comarca i voltants, en el cas de les vendes és encara més acusat, com es pot comprovar, ja que no s'exporta es venen pràcticament tots els productes dins la pròpia comarca i la Regió II. Quan a l'aspecte comercial, el 78% dels enquestats efectuen les seves vendes, de forma majoritària, dins el propi municipi; el 11% a comarques properes, i el 11% restant correspon a vendes repartides entre rodalies i resta de Catalunya. Ens trobem, per tant davant d'unes produccions destinades bàsicament a la comarca i sense pràcticament exportacions (tenint en compte la seva dimensió resulta difícil l'accès a aquest mercat, tot i que la comarca i Figueres en particular enregistren vendes a francesos).

De l'anàlisi dels quadres anteriors podem establir una mena de *balança comercial* aproximativa per a les empreses enquestades que s'estructuraria com s'indica a la Taula 4.3.3:

Taula.4.3.3 - COMPRES I VENDES			
Àrea comercial	% Compres	%Vendes	Saldo
El propi municipi	27,6	31,9	+4,3
Alt Empordà	7,6	23,4	+15,8
Comarques Regió II	31,5	21,3	-10,2
Resta de Catalunya	25,8	18,1	-7,7
Resta de l'Estat	4,7	5,3	+0,6
Estranger	2,8	*	-2,8
	100,0	100,0	

\* No es ven a l'estranger, però es podrien considerar entre un 5 i un 10% de les vendes a "estrangers", en especial a la ciutat de Figueres.

És a dir que el grup d'empreses enquestades, ens trobariem amb més fluxes de vendes que de compres (saldo positiu) dins el propi municipi i l'Alt Empordà, que compensa venent menys que comprant a les comarques de la Regió II, la resta de Catalunya i a l'estranger. Aquest resultat està molt lligat al caràcter comercial de Figueres en particular, amb subministraments foranis.

Quant a la forma en que es realitzen les vendes, l'ampli sector artesanal ven els seus productes, lògicament, a la pròpia botiga, sense cap intermediació. Els escorxadors treballen amb majoristes i la resta de càrniques amb majoristes i minoristes de forma simultània, al igual que el sector begudes i vinificació. Cal tenir en compte que el tipus de distribució està en funció de la pròpia capacitat productiva i de les possibilitats de col.locació dels diferents tipus de producte.

El 85% dels enquestats van declarar el volum de vendes que havien tingut l'any 1987. La facturació mitjana per empresa va resultar així de 257 milions de pesetes, i la facturació per treballador, de 17 milions de pessetes. La quarta part d'aquestes agro-indústries facturaven més de 100 milions de pessetes anuals, i corresponen als sectors vinícola, d'aigües minerals, escorxadors i càrniques.

Aquestes empreses més importants representen el 93% de la facturació global de la mostra, i per terme mitjà cada empresa d'aquestes factura 885 milions de

pessetes. La facturació per treballador és lleugerament més elevada que en el cas anterior, 24 milions en total, i per tant aquest tamany industrial mostra majors nivells de productivitat. Comparant les vendes de 1984 i 1987 per a aquest grup d'indústries, resulta que experimenten per terme mitjà un creixement del 38% anual.

En canvi, l'evolució de la facturació de la resta d'indústries, és a dir les menys dimensionades, l'increment interanual és del 14,3% solament; no cal oblidar, però, i en especial si es tracta d'avaluar els beneficis, que les empreses petites podria ser que treballessin amb marges comercials més elevats i una major liquidessa (i en definitiva amb costos inferiors).

Quant als diferents sectors, el major creixement de les vendes corresponen als escorxadors i càrniques majorment, amb una taxa anual de 60,8%, seguit del sector variis, amb un 34,2%. Cal considerar, però, que molt sovint es tracta d'empreses obligades a realitzar una gran rotació d'existències, com a conseqüència de treballar amb marges inferiors a la resta. Els sectors que experimenta un creixement més elevat és el de fusta i suro i les indústries vinícoles (és clar, sempre en funció de la collita anual, o comprant vi d'altres àrees), i en especial les marques més conegudes, que incrementen constantment la quota de mercat.

Globalment, la relació capital-vendes és de 16,3 milions de facturació per a cada milió invertir. Creiem que es tracta d'un índex elevat, que permet obtenir un bon nivell de beneficis. La relació capital-assalariat s'acosta a 1, és a dir que cada milió de capital invertir permet la col·locació d'un assalariat, índex que també considerem molt baix, i òptim per a l'inversor i quan a creació d'empleo per part dels diferents sectors analitzats.

Hem elaborat el següent quadre-resum de les empreses que han invertit al llarg dels darrers 5 anys:

Taula 4.3.4 - Inversions anuals - milions

Sectors	Capital	Empr	Treb	Invers	% Inv/emp.	Inv./treb.	Inv./cap
Begudes-vins.	317	11	130	376	31,9	6,8	0,6
Escorx-Càrnics	539	7	282	412	34,9	11,8	0,3
Làctis	41	2	27	33	2,8	3,3	0,2
Panificació	135	19	111	128	10,8	1,3	0,2
Fusta-Suro	30	2	33	90	7,6	9,0	0,5
Varis	53	3	76	141	12,0	9,4	0,4
<b>TOTAL</b>	<b>1115</b>	<b>44</b>	<b>689</b>	<b>1180</b>	<b>100,0</b>	<b>5,4</b>	<b>0,3</b>

Font: Enquesta, 1990

Podem dir que algo més de les 3/4 parts de les indústries entrevistades han realitzat inversions (majorment en immobilitzacions). Les més propenses a invertir són del sector fusta i suro i panificadores i derivats. Les inversions globals, 1115 milions, corresponen majorment a les empreses més importants dels diferents sectors. Considerem, però, que es tracta d'una xifra molt baixa, 5,4 milions per empresa i any; també resulta baixa quant a inversió per treballador i any: 300.000 pessetes. La relació inversió/capital denota índexs més elevats al sectors fusta i suro i al de varis (tot i que resulta molt similar per a tots ells).

Quant a l'anàlisi dels assalariats, resulten un total de 727 treballadors per a la mostra considerada. Per terme mitjà representen 13 treballadors per empresa. Ara bé, en el moment de la creació dels respectius negocis van declarar únicament 247 treballadors, és a dir que les empreses supèrstities han triplicat el nombre d'empleats per terme mitjà. Les dones assalariades són 326, és a dir el 45% de la plantilla de la mostra; considerem que es tracta d'un sector amb una ocupació femenina elevada, en especial si es compara amb altres sectors industrials.

Els treballadors que no realitzen tasques productives són 116, és a dir un 16% del total. Els residents en el propi municipi són 565, el 78%, la qual cosa suposa una baixa mobilitat pendular per raons de feina; a més el 22% restant resideixen als municipis propers, dins un radi inferior a 10 quilòmetres. Els treballadors eventuais són 141, el 20%; el treballadors en pràctiques (jovent de

formació professional i altres bàsicament) són únicament 51, el 7%. Es a dir que un 27% del total d'assalariats manté un cert grau d'inestabilitat laboral, amb major incidència a les empreses més importants com frigorífics, caves, etc. on el percentatge és molt més elevat (més si considerem els contractes per campanya o al pic de l'estiu, etc.). La Taula 4.3.5 resum aquests aspectes globals:

Taula 4.3.5 - Resum enquesta					
Valors	Fleques	Pastisseries	Vins	Càrniques	Resta
Nombre d' empreses	20	5	8	6	17
Edat mitjana empresa	40	16	38	13	36
Augment vendes anuals	38	40	10	56	67
Assalariats inicials	2,3	2,6	3,4	6,5	7,2
Assalar. actuals	4,8	5,8	10,5	41,7	65
Assalar. femení	46 %	59 %	63 %	65 %	18 %
Assalariats productius	83 %	76 %	70 %	91 %	83 %
Residents al municipi	83 %	79 %	76 %	81 %	26 %
Assal. temporals i en pràctiques	26 %	14 %	58 %	26 %	19 %

Font: Enquesta, 1990

L'edat mitjana de les empreses varia considerablement, des d'una mitjana de 40 anys per a les fleques i 13 anys en el cas de les càrniques. En general podriem dir que es tracta d'empreses molt arrelades a la Comarca. Els augments mitjans de les vendes entre 1984 i 1987 ha estat considerable en tots els sectors, a excepció de la vinificació, amb una certa crisi i molt lligada a l'any climàtic.

En general són empreses generadores d'empleo, si comparem les dades del nombre d'assalariats inicials i les actuals, en especial al sector vinificació, les càrniques i la resta. També fleques i pastisseries han augmentat, però de forma més modesta. *Les dones predominen essencialment a tots els sectors, però en especial als càrnics i vinificació.*

Els percentatges d'assalariats dedicats a tasques productives predominen de forma majoritària, al igual que els residents al propi municipi (excepció de la resta). En aquest sentit podem afirmar que hi ha una clara voluntat d'ocupació endògena.

## Anàlisi tabulació annexa

Els annexes s'organitzen quant a la tabulació i resultats de la mostra en *tres blocs*: valors absoluts, horitzontals i verticals, resultats que es presenten en una *matriu creuda* de les 34 qüestions creuades amb 16 variables següents que creiem donen prou joc com per extreure una sèrie de conclusions sobre comportaments del sector.

### **1.- Comencem analitzant totes les variables amb dues d'elles, en concret:**

- Dues àrees: Figueres, com a model de centralitat urbana, i la resta de municipis, rurals i turístics. així com per sectors d'activitat que hem considerat més representatius, en indústries de begudes (vinificació inclosa), blat i derivats (fleques fonamentalment) i altres. Creuament per totals, municipis (Figueres i altres) i sectors (begudes, pa i altres).
- Nombre de treballadors, vendes 1987. Creuament treballadors en dos trams i vendes en tres.
- Canvis i perspectives de l'empresa (dos trams en vendes i 3 en perspectives).

Els noms de les empreses enquestades apareixen a les taules 4.3.2; 4.3.3 i 4.3.4, per ordre alfabètic, de municipis i sectors d'activitat. La tabulació s'ha feta amb els programes Star i SPSSx, operant a un nivell de significació del 95 % en les proves de relació entre variables  $X^2$ , marcades amb un símbol \*, o asterisc quan es presenta significació. La mostra de 50 empreses escollida representa un 20 % de l'univers d'agro-indústries a l'Alt Empordà, i en tal sentit *l'error màxim* amb el que operem és entre el +,- 10% i el 14 % (segons es consideri la població finita o infinita). Un model de qüestionari que s'ha fet servir pot ser consultat tanmateix als annexes.

Per àrees, de les 50 entrevistes, 26 s'han realitzat a Figueres, el 52 % de la mostra, i 24, el 48 %, als restants municipis (Gràfic 4.3.1) Analitzades per sectors, 14 d'elles, el 28 % *son del sector begudes*; 26, el 52 % *de blat i derivats* i 10, el 20 % *en altres activitats* agroindustrials. El 71,4 % del sector begudes es troben a municipis rurals (àrea vinícola de l'Albera); el 65,4 % del

blat i derivats es concentren a Figueres (accessibilitat al mercat) i el sector altre indústries distribuïdes per igual entre Figueres i la resta de municipis analitzats, distribució que s'indica als Gràfics 4.3.2 i 4.3.5.

A continuació anem reseguint el fil de la lectura de les taules en vertical, que són les que millor es presten a una interpretació de les variables i el seu creuament amb la resta, així com el grau de significació entre elles.

Les 26 entrevistes fetes a Figueres corresponen un 15,4 % a begudes; un 65,4 % a blat i derivats i un 19,2 % a altres sectors. Les 24 entrevistes d'altres municipis corresponen un 41,7 % a begudes (més abundants a l'àrea vinícola que no pas en zona urbana), un 37,5 % a blat i derivats (fonamentalment fleques connectades al fenomen urbà) i un 20,8 % a altres indústries (un grup ampli de indústries del suro, càrniques, lactis i altres, com hem assenyalat abans).

El nombre de socis per empresa és molt baix (2,8 i 3), indicant un predomini de la propietat individual o familiar, amb independència de l'àrea considerada que resulta algo més elevat al sector begudes (presència de societats anònimes que requereixen un mínim de socis pel Consell d'Administració). A les cooperatives, hi ha una mitjana elevada, als voltants dels 100 socis, la quasi totalitat dels productors. Aquestes cooperatives es concentren solament en el sector begudes, vinificació, i es concentren en la zona rural. Per això, els sectors on hi han més propietaris/socis per empresa és a les begudes, 5,6 (i solament 1 soci i 3,8 en fleques i altres respectivament, indicant un microfundisme artesanal)

A la qüestió del capital desemborsat han respòs el 26 empreses, el 52% dels casos (lògicament en el cas d'empresaris individuals -16 fleques- es tracta d'un patrimoni particular simplement i no han estat considerats aquests casos), resultant que el capital aportat és relativament baix, 15,4 milions de mitjana per empresa i a l'igual que en el cas anterior, destaca el sector begudes amb 30,1 milions per empresa. Això, juntament amb les dades anteriors ja presenta aquest sector com el més dinàmic de tots, i en canvi hi ha un elevat minifundisme al sector fleques, amb inversions al voltants de 4,1 milions de ptes. La dispersió de les dades també és gran en general (desviació tuius 19,43 i Coeficient de Variació del 126,3 %) i les begudes en particular (desviació tipus 23,83 i C.V. de 79,1 %), i inferiors als altres sectors (desvisció tipus 60,7 i

C.V de 47,5 %). És a dir que les inversions cobreixen un recorregut molt ampli en tots els casos.

Per això vam dividir les xifres de capital en tres trams. Per àrees es distribueixen de forma regular amb independència del capital, destacant solament les fleques, més concentrades a Figueres., resultant un predomini de:

- fins a 5 milions, o empreses d'escassa inversió predominen al al sector blat i derivats (són 9 empreses que representen, el 34,6 % del total de fleques entrevistades).
- de 6 a 15 milions predomina el sector altres indústries, 4 empreses i el 40 % el subsector.
- De més de 15 milions predomini al sector begudes, 6 empreses i el 42,9 del grup.

Això ens permet fer una primera classificació de la mostra per tamany, destacant:

- a) predomini d'un artesanat compost majoritàriament per fleques i inversions mínimes:
- b) inversions d'una certa importància en el sector vinificació
- c) un grup divers tant quant a inversió com d'activitats, amb capitals mitjans, entre 5 i 15 milions de pessetes.

La xifra de vendes de 1984 corresponen als 32 *casos disponibles* mostrava una facturació baixa en general, 57,6 milions de ptes. per l'any 1984. Les vendes de 1987 corresponent a 43 casos analitzats haurien augmentat considerablement fins a una mitjana de 137,4 milions, i una major dispersió dels valors si comparem els estadístics (C.V. superiors al 200 %).

Per sectors observa la mateixa tendència anterior amb valors més elevats en el cas de begudes i altres (al voltant dels 100 milions per 1984 i de 240 milions per 1987). El sector blat i derivat experimenta un augment menys significatiu de 6,1 a 10,5 milions, i el mateix passa a la resta. És a dir, que ens trobem davant davant un període clarament expansiu per les petites i mitjanes empreses del sector, especialment aquestes últimes, més centrades a la vinificació i al sector vari. Les característiques comercials són molt variables entre els diferents grups, amb coeficients de variació que indiquen una enorme dispersió de



situacions.

**Agrupades les dades en cinc trams de facturació no s'observen grans canvis entre 1984 i 1987. Concretament:**

- a) fins a 5 milions de facturació, sobre 11 casos, predominen les empreses de Figueres en el sector fleques, amb significació entre localització urbana i l'activitat.
- b) entre 6 i 30 milions són empreses localitzades a àrees rurals, del subsector altres agro-indústries.
- c) facturacions de més de 30 milions, especialment al sector begudes exclusivament.

L'apartat corresponent a aquest punt també ens permet acostar-nos a altra tipologia endògena, com són les fleques, d'escassa facturació i localitzades en funció dels nuclis de població, lògicament. Contràriament les cooperatives vinícoles i el sector begudes en general experimenta una localització eminentment rural amb volums de facturació-tamany empresarial-, d'una certa consideració a nivell comarcal. La característiques de les empreses varies són facturacions intermitjes i localitzacions més aviat disperses.

Una anàlisi més a fons d'aquest apartat entre els anys 1984 i 1987 destaca el petit salt de categoria de les facturacions inferiors a les intermitjes. En concret les fleques cap l'agrupament de 6 a 30 milions anuals, i les vinícoles que creixen a categories superiors als 30 milions en general. Tot i així el nivell de significació existent a l'any 1987 ens diu que les fleques continuent sent artesanes, amb menys de 6 milions de facturació/any. Lògicament hi ha una infravaloració o submersió fiscal (cal recordar que 5 milions era el tram de facturació que no interessava superar en declaracions de l'IVA pel sistema simplificat), tenint en compte que estem parlant de vendes diàries a l'entorn de les 15.000/20.000 ptes. diàries de mitjana (també es cert que són productes d'alt valor afegir, mà d'obra intensiva i explotacions familiars).

El sector vinícola resulta significatiu en relació al tamany 60 i 300 milions anual. Si en el cas de les cooperatives estem parlant de mitjanes de 100 socis, això significaria entre 600.000 i 3.000.000 de facturació/soci brut, que

lògicament significa una complementarietat amb altres activitats agrícoles familiar, al resultar insuficient pe dedicar-se de forma esclusiva a la viticultura (el vaquí de llet que s'analitza al capítol cinquè en el cas de l'empresa Danone, de Castelló d'Empúries, o simplement activitats a temps parcial, ATP, relacionades amb el turisme de temporada).

L'apartat corresponent a inversions efectuades als darrers cinc anys s'ha efectuat sobre una base de 38 empreses de les que es disposen de dades. Aquestes es troben repartides 12 a Figueres i la resta a altres àrees. Per sectors, es distribueixen respectivament 13, 18 i 7 empreses a cada ú. Resulta una mitjana de 281.000 ptes. al ifual que abans amb una gran disparitat de caso(C.V.), però que resulta més elevada en el cas de les empreses ubicades a Figueres, respecte a la resta de poblacions (357.000 ptes. enfront 205.000 ptes.). Hi ha una significació entre inversió i pertanyer als sectors begudes i altres, tant als casos d'empreses localitzades en àmbit urbà com rural.

En definitiva, ja podem perfilar dues dinàmiques diferenciades entre fleques, que podrien caracteritzar com indústria artesanal i la resta, Pymes propiament, més dinàmica estructurades. Efectivament, per sectors el grup d'altres ha estat el de més inversió, dinàmica diferent al sector fleques (606.710 ptes. i 77.500 ptes. respectivament). Comparades quests valors mitjans amb les xifres corresponents de capital, resulta una taxa d'*inversió/capital extraordinàriament baixa* en tots els casos (1,3 % en begudes, 1,8 % en fleques i 6,2 % en varis) que entenem es tracta pràcticament d'una renovació necessària de les instal.lacions.

Segregades les inversions en tres trams hi ha un predomini d'empreses a Figueres per a les inversions inferiors (de menys de 10 milions) i superior en altres municipis (per a inversions de més de 10 milions). Els únics ajuts oficials rebuts han estat aplicats fora de les àrees urbanes, i es tracta en la majoria dels casos de renovacions en vinificació o adaptació del sistema de fred per part de les cooperatives agràries, que s'ha realitzat mitjançant un programa de la C.E.E.

Sobre les perspectives de les empreses, no s'observen aptituds concretes. Les opinions són variades, destacant en tot cas un cert pesimisme a Figueres sobre la resta de municipis en el període que es va fer l'enquesta (cal dir que hi ha un cert mercat indirecte de francesos i un xic en funció del tipus de canvi de la moneda). En general, però, les perspectives són bones (més de la meitat

declaren haver-hi unes perspectives bones o molt bones per l'empresa.

A la resta de municipis, en general, s'observa una millor disposició sobre el futur de la indústria. Per sectors, les begudes i varis mostren unes perspectives normals. En canvi, a les fleques hi ha dues aptituds: optimistes i pesimistes segons el tipus de negoci, la seva ubicació, etc. És a dir que la **opinió sobre aquest model dels propis empresaris és força optimista**, si més no en aquell moment. El major optimisme es dona en el sector vinícola que s'està renovant força amb la denominació d'origen i els ajusts.

Sobre els canvis (d'alguna forma innovació o renovació interna) efectuats darrerament, predomina un grup de Figueres, i un altre grup majoritari que no han realitzada cap a la resta de municipis considerats. Tot i així hi ha **relació significativa entre canvis o innovació i vinificació**. A les fleques hi ha significat doble en el sentit que **hi han dos grups significatius, un realitza canvis i altre que no els fa en absolut**, la qual cosa podria indicar dues tipologies dins l'artesanat, una més dinàmica, actual que es posa el dia en funció de la demanda, i altra immòbil que opera com continua operant com sempre. Per sectors cal destacar l'absència de canvis a les fleques sobre els altres dos subsectors. Dins les empreses que sí han realitzat canvis, hi ha una distribució similar per al conjunt de sectors.

Els productes més representatius de les vendes és la producció pròpia, tant dels articles p`rincipals com a secundàries, pero s'observa una gran polarització de les vendes a l'article principal, molt sovint tradicional i sense renovació d'imatge. En el cas del ví és evident un o sol article, amb diferents varietats; la molta i panificació també, almenys les entrevistades, un sol article bàsic, al igual que el grup d'altres empreses. Tot i això, **les fleques i pàstisseries mostren una major tendència a obrir-se a nous productes** (les xifres ens indiquen una major dispersió de les vendes en més d'un article) especialment mitjançant les botigues del pà, on la oferta es considerablement major, en alguns casos més semblants a la restauració. El sector altres indústries també presenten major varietat d'articles.

En aquest sentit, i relacionat amb la dinàmica innovadora esmentada abans cal dir els profunda canvis que es venen operant en l'oferta panificadora i la pastisseria en concret. Les botigues més innovadores tenen més característiques d'hoteleria que no pas d'indústria propiament, ja que la transformació s'efectúa

en forns partint d'una matèria primera congelada -semielaborada- a la que cal afegir un tractament purament tèrmic. Modalitat semblant a la restauració de pizzeries, fast-food, etc. on la *manufactura propiament resulta difícil de delimitar.*, a més de comercialitzar altres articles (restaurant, bar, colmado, dolceria, articles de regal, màquines escurabutxaques, bono-lotto, diaris etc.), constituint *conglomerats difícilment classificables a mig camí entre el comerç, l'artesanat i una modalitat de restauració tipus "pizzeria"*, però en total auge a nivell mundial a les autopistes, gasolineres i llocs de pas en general. Dins el grup que analitzem hi ha una empresa d'aquestes característiques, amb un èxit realment sorprenent, i *completament diferenciada de la resta de fleques i pastisseries.*

Sobre les àrees de les que es subministren els inputs caldria matissar alguns aspectes. En primer lloc es configuren dos grups de relacions territorials. El primer, format per **indústries urbanes**, es connecten més amb l'entorn de la Regió II i de Catalunya en general, pot ser pel propi tipus de producte, més urbà. Una segona modalitat **indústria, més rural**, per dir-ho així, quan a ubicació es relaciona més en canvi amb el propi municipi i el seu entorn més pròxim. Cal dir també que aquesta significació s'explica per la relació casves cooperatives, collites vinícoles locals.

Quant al sector blat i derivats la seva àrea de mercat d'inputs és la Regió II, significatiu en la majoria dels casos, que s'explica no solament pel volum dels components, amb més cost de transport quan es troben més allunyats, sinó per tractar-se productes de consum habituals localitzables per tot arreu (farina, llevat, sal, sucre, etc.). Hi ha una **relació significativa entre inputs relativament pròxims i el conjunt d'indústries en general**, especialment en blat i derivats i vinificació. Les **matèries primeres secundàries** denoten relacions territorials un xic diferents de les anteriors, que **continuen sent compres locals** en el cas de les fleques (sucre i altres components simples), de caràcte regional en el grup d'altres indústries (una gama d'inputs variada, segons l'empresa) i

Respecte a les vendes al propi municipi, el mercat més pròxim per l'empresa o vendes "in situ" resulta significatiu en els sectors begudes i blat i derivats. El primer generalment realitza una venda directa als compradors o empreses que càrreguen en la pròpia cava i l'altre sector es relaciona amb un producte de consum diari, com el pa i la dolceria fonamentalment. Els estadístics (mitjana,

desv. tipus i C.V.) denoten que les dades no resulten gaire disperses (en general un C.V. al voltant del 26%), en tot cas un xic més en el cas de les empreses ubicades a Figueres. En el sector begudes hi ha una major concentració (una sèrie d'empreses concentren bona part de les vendes globals del sector).

Les vendes efectuades adins el propi municipi resulten més importants en el cas de les empreses de Figueres (amb una dispersió inferior). Els valors mitjans de vendes adins el propi municipi i a les rodalies, resulten significatius, com hem assenyalat, en el sector begudes (vendes directes a la pròpia indústria o cooperativa) i al sector fleques (indústria-botiga en molts casos); no així pel sector altres.

Efectivament, si comparem els punts 17.1; 18.1 i 19.1 veiem com hi ha una forta concentració de la venda al propi municipi, d'una forma dispersa (C.V. = 26 %) en 42 empreses que venen el 86,3 % allà mateix. Vendes cada cop més disperses a mesura que ampliem l'ambient. Així, quan analitzem les rodalies, són ja solament 22 empreses que venen el 50,2 % a les comarques dels voltants, Regió II, (C.V. = 61%). Les vendes a altres àrees corresponen solament a 10 empreses que venen el 26,9 % (C.V. = 108 %). **La facturació mitjana al propi municipi resulta més important que la realitzada a la Regió II i la de Catalunya i la resta e l'Estat.** Això ens indicaria que el mercat quant més pròxim és té una major importància pel conjunt de les empreses endògenes, i en canvi els mercats més allunyats afecten a menys empreses i tampoc és representa un segment fonamental del conjunt de les vendes.

Per grups de facturació s'observa una significació entre el sector blat i derivats i facturació petita (cosa que ja hem vingut confirmant sobre el caràcter artesanal d'aquest subsector), i és el sector on es concentren els que més han eludit la resposta (pot ser per una certa precaució quant a falsejament de xifres de venda, etc.). Però també aquest segment de vendes entre fins a 40 milions afecta de forma significativa a les vendes a la Regió per part dels altres dos sectors.

La significació es presenta entre el caràcter eminentment urbà, al igual que venim detectant amb altres variables, de les fleques, que pràcticament no venen fora de la seva àrea pròxima d'influència urbana. També hi ha significació per grups de facturació entre el sector begudes i el grup de 11 a 40 milions de ptes. que ens acostaria més a un model d'indústria més aviat petita i no pas

mitjana en aquest cas.

El punt 19.2 sobre vendes a altres àrees (a l'escala de Catalunya o més gran) hi ha una sèrie de valors significatius que ens indica que ni les empreses ubicades a Figueres ni les instal·lades en zones rural tenen relació amb aquest mercat ampli. Per sectors, ni fleques ni begudes venen pràcticament res en aquestes àrees i, per exclusió, hem de deduir que són solament algunes empreses concretes, del sector variis les que estàn connectades amb els mercats allunyats, pot ser pel tipus de producte de més àmplia difusió.

Tots aquests apartats no fan sinò confirmar la hipòtesi del caràcter endògen de l'àrea, tant a nivell urbà com rural, amb un mercat propi no solament de productes, sinò, quan a subministrament d'inputs, productes locals, o fàcilment localitzables a les rodalies; tanmateix com respecte als outputs, i que configura una petita xarxa d'interrelacions entre els empresaris i negocis locals.

Clasificades per grups de facturació, la indústria de menys dimensió predomina a Figueres, i les mitjanes a altres municipis. Resulta significativa la relació fleca i baixa facturació. Les vendes efectuades a les rodalies es per terme mitjà la tercera part de la del propi municipi (22,08 % contra 72,54 %). Per grups resulten significatives les vendes del sector begudes a les rodalies, en particular per les empreses més petites (entre 11 i 40 milions de facturació anual). La venda realitzada a altres zones, en canvi, és realment escassa, indicant que hi ha una relació entre totes les empreses analitzades (amb independència de la seva localització) i el fet de vendre molt poc en àrees allunyades. En particular són les begudes i fleques els sectors més connectats amb el mercat local.

La venda directa en botiga annexa solament és significatiu en el cas de les fleques, ja que aquesta modalitat d'acostament al client no és habitual als altres sectors, que la utilitzen en un 14,3 % dels casos i en un 20 %, utilitzant per això altres sistemes de venda: majoristes, agents etc. Lògicament la botiga és més representativa en Figueres que a altres municipis amb menys mercat, però afecta a les fleques, que combinen local destinat a producció i venda conjuntament, més fàcil avui dia amb els forns elèctrics i microones.

Cal considerar que el 56.7 % del total de les vendes de 22 empreses que fan venda directa ho fan a la pròpia botiga, afectant sobretot a les fleques i al sector

altres, que requereix un major acostament al client pel tipus de producte i al ser de consum diari. Quan més gran es fa l'empresa (facturació superior) s'abandona aquest tracta per assolir altres formes de venda més complexes.

Es a dir que seria aquest artesanat urbà el que ha de mantenir el taller-botiga, amb més hores de dedicació a la clientela per poder vendre i malgrat tot assoleix els nivells de facturació menys significativa, o en altres paraules que el mercat local es manté en base a la relació directa artesà-client, i a moltes hores de dedicació (produir, vendre i ser amable per mantenir el propi mercat), la qual cosa obliga la majoria de les vegades a convertir-lo en negoci familiar, assolint diferents rols (l'home fabrica a les nits, la dona ven durant de dia i el fill fa el transport, a vegades amb alguns ajudants en precari: immigrants extra-comunitaris, més barats, etc.).

Com hem dit, malgrat això, les vendes efectuades directament al consumidor solament representaven el 24 % del total, resultant més elevada ebn ekl sector altres indústries. Les vendes a minoristes també són escasses, 19,12 % del total. Hi ha una relació, lògicament, entre el sector blat i derivats i la manca de vendes a minoristes en aquest subsector (les vendes es fan majoritàriament de forma directa. En canvi, les begudes és l'únic sector que utilitza els majoristes de forma sistemàtica (40 % del total) amb un nivell de significació entre variables. la utilització de majoristes per a realitzar les vendes es troba més conectat amb el fenòmen urbà que no pas les agro-indústries rurals.

Les perspectives del producte són molt semblants entre els grups de Figueres i la resta de municipis. Les postures més optimistes s'observen al sector begudes i les més pesimistes al sector blat i derivats. Tot i així els negocis urbans adopten actituds més optimistes.

Sembla existir una localització força òptima ja que a la qüestions sobre els inconvenients de la localització actual el 50 % diuen no tenir-ne cap i la resta al.leguen problemes d'espai, comunicacions i d'altres. S'observa una relació significativa en el sector begudes i el fet de no tenir cap inconvenient (dintr aquest sector ho afirmen així el 78,6 % de les firmes). En canvi els altres sectors entrevistats no es troben conformes amb la seva ubicació actual.

Dins les motivacions més rel.levants per canviar de lloc destaca la relació

existent al sector fleques i els impostos. Efectivament, el sector artesà és el que ha experimentat un major *increment de tot tipus de contribucions que no es relaciona amb l'activitat, ja que es veuen obligats a tenir una alta centralitat*, i en canvi el producte que venen és de baix cost, la qual cosa pot obligar a una reestructuració del sector, com ja està passant mitjançant el fenòmen de les botigues del pà esmentat abans. En general les respostes són molt variades i el paper del cost de la mà d'obra no resulta significatiu. En general hi ha un cert predomini de respostes afirmatives relacionades amb les taxes impositives, proximitats als mercats i a les comunicacions.

A continuació analitzant l'estructura laboral es torna a verificar el reduït tamany per empresa: 10 treballadors per terme mitjà, lògicament inferior en el cas de les fleques, 5, i superior en altres sectors. Treball que s'ha ampliat en tots els casos des de la creació de l'empresa. En altre ordre de coses, gaire bé la meitat dels treballadors realitzen tasques no productives, en particular al sector begudes. Això ens revela en part l'escàs pes tècnic i la *utilització intensiva de mà d'obra* en el sector.

El *treball femení és un component importantíssim* en el sector: el 45 % del total, xifra molt més elevada que les taxes d'activitat habituals a altres sectors industrials o pel conjunt de la indústria (en particular l'ocupació femenina resulta elevada al sector begudes i fleques, així com una major concentració a municipis secundaris). La residència dels treballadors es majoritàriament dins el propi municipi de treball, amb índexs més elevats en el cas d'empreses de Figueres que a la resta de municipis. Percentatges similars per sectors.

Els treballadors temporals constitueixen també un 45 % de la plantilla global, amb predomini al sector begudes (per campanyes de verema) i a les fleques (alta mobilitat de treballadors per la precarietat salarial). *Els treballadors en pràctiques comença a ser un segment important* en la majoria dels casos, ja que globalment són el 16 % de les plantilles, però amb major incidència en subsectors marginals des del punt de vista salarial, com les fleques (on arriba al 75 % entre eventuais i en pràctiques).

**2.-A continuació analitzem el creuament de totes les variables amb la variable treballadors i vendes.** Aquells, dividits en 2 categories, fins a 10 assalariats, als que anomenarem artesans seguint un criteri usual, i d'indústria petita per les de més de 10 assalariats.



De les cinquanta empreses analitzades, 36 són artesans i 14 indústries. Predomini que també es confirma en facturacions, al ser 23 en totals els que van facturar menys de 30 milions anuals en 1987. Per àrees, les facturacions inferiors predominen a Figueres i la més elevada a altres municipis. És adir que seguim en la línia de tipologia artesanal-urbana-facturació baixa. Per sectors, s'observa una relació entre fleques i aquest tamany artesanal, així com entre el sector altres indústries i el tram superior de facturació, confirmant la major dimensió de les empreses ubicades a àrees rurals, de begudes i altres.

En relació amb les 36 empreses que tenen socis (considerem les cooperatives com a grup apart, ja que sinò esbiajarien la mostra), el grup artesà té una mitjana de dos socis (a vegades la pròpia família) i els industrials propiament, una mitjana de 5. És a dir que a més treballadors correspon també més socis per empresa. Analitzades agrupades per vendes també s'observa a més vendes més treballadors (1,6 socis en el cas de l'artesanat i 4,4 a les indústries).

Quan analitzem les cooperatives per separat, 6 en total, hi ha també una relació a més socis més treballadors i viceversa. Les *cooperatives artesanal* tenen menys de 85 socis i les *cooperatives industrials* una mitjana de 172. D'alguna forma ens confirmaria una *necessitat present per configurar cooperatives més grans, de l'ordre de 150 socis com a mínim o tamany òptim per configurar un caràcter realment industrial a la transformació.*

Són 26 les empreses que tenen un capital escriturat, 16 es poden considerar com a artesans, amb 10,8 milions de mitjana i les 10 restants o industrials petits, amb 22,7 milions. O sigui, que podem dir que a un major nombre de treballadors correspon més capital també. Per trams de facturació hi ha una polarització important en el sentit que els artesans ho són molt, i els industrials ho són poc, o que aquests s'acosten més aviat cap a una modalitat fabril de caràcter artesanal, com es confirma al observar que hi ha un capital mitjà de 4,8 milions dins les empreses que facturen menys de 30 milions, i solament 26,1 milions a les que facturen més de 30 milions, i es precisament aquesta manca congènita d'inversions o capital financer la causa del baix dimensionament, i que obliga a compensar-lo amb majors dosis de capital humà, tal i com hem assenyalat als apartats anteriors.

En aquesta línia també s'observa que per trams de capital, la significació es

dona entre indústria petita i el grup de 6 a 15 milions, és a dir que estem parlant d'un industrial més acostat al que seria un artesà, però que té més treballadors que aquell per compensar la manca d'inversions. Quant als grups de vendes, hi ha significació entre les empreses amb menys de 5 milions de capital i les vendes inferiors a 30, és a dir confirmant la necessitat d'incrementar les inversions si es vol vendre més; s'observa l'efecte contrari que també corrobora aquesta afirmació entre capital superior a 15 milions i vendes superiors a 30.

Comparant les vendes 1984 i 1987, els estadístics denoten una enorme dispersió de les respostes donades. Els artesans han passat de 18 milions a 35,7, cosa que resulta molt sorprenent, i els industrials de 143 milions a 371, també amb la mateixa tendència, i que verificaria una època de ràpid creixement. Les que facturaven menys de 30 milions, ho feien molt poc, 6 milions de mitjana, que han transformat en 10 l'any 1987; els de més facturació passen de 131 a 284 milions, en proporció, creixent més que els artesans.

Per trams de vendes havia relació entre artesanat i menys de 5 milions l'any 1984, quan eren el 30,6 % del total artesà, però no l'any 1987 que representen solament el 27,8 %. **que d'alguna forma confirma el creixement en vendes de l'artesanat especialment als trams inferiors.** Els que venien menys de 5 milions eren significatives dins el grup dels petits, el 47,8 % del grup de menys de 30 milions, que també ho continuen sent el 1987, amb el 43,5 %, però un xic menys.

La resposta a la qüestió 8 ha estat segregada per anys, indicant que les darreres inversions, en les 38 empreses que han tingut, són 771.000 ptes anuals de mitjana, i es concentra al grup d'industrials i als dos trams de vendes. No cal considerar-la realitzada pels artesans, solament 81.000 ptes. de mitjana i que cal entendre com a manteniment pura i simplement. En general són xifres molt pròximes a simples manteniments d'immobilitzacions. Els ajuts oficials en tal sentit han estat nuls (excepció esmentada abans sobre caves cooperatives).

Hi ha una significació entre variables en relació a les perspectives que els propis empresaris declaren són molt bones pel segment de petita indústria (ho declara la pràctica totalitat), i molt dolentes pels artesans (ho diuen més de la meitat).

Respecte als canvis efectuats darrerament a l'empresa, hi ha significació entre aquelles que els han fet i el nombre de treballadors en ambdòs casos, o asigui que els canvis s'han fet amb independència del tamany d'assalariats, i també amb independència del volum de vendes. En canvi el tram d'empreses que no han fet cap mena de canvi significatiu es relaciona més en el segment artesà i en el de menys facturació. És a dir els canvis es fan en general pertot, a excepció dels més petits, que són precisament qui més els necessiten si volen sortir-s'en.

El fet de subministrar-se d'inputs locals és significatiu en els casos del sector blat i derivats i la facturació inferior, així com entre les begudes i vendes de més de 30 milions, sectors més connectats amb l'entorn local. A nivell de input secundari, no s'observa relació significativa.

L'origen espacial de les matèries primeres no presenta cap nivell de significació en relació als assalariats o les vendes, confirmant la major presència de l'entorn local i la Regió II com a mercats on realitzen les compres les empreses entrevistades, en proporcions similars pels diversos trams d'assalariats i vendes. Els inputs secundaris experimenten una tendència similar quan a àrees de subministraments, sense haver-hi cap en especial significativa per cap tram industrial concret.

El conjunt de les 50 empreses realitzen el 72,54 % de les seves vendes dins el propi municipi (més els artesans, 78,2 % que els industrials, 58 %). Es a dir que hi ha una relació entre mercat ampli i un major nivell industrial. Per segments de vendes, , majorment concentrar al tram inferior (84,6 %) que al superior (49,5 %). Aquestes vendes municipals, per trams de facturació resulten que fins a 10 milions (el 41,7%) resulten significatives en el artesans i dins el conjunt format per les empreses que venen fins a 30 milions. Respecte a les grans, les vendes al propi municipi resulten significatives en els trams de més de 40 milions. Es a dir que venen al municipi tant els artesans com les més grans, sent el segment intermig les que utilitzen altres espais més amplis.

Les vendes a les rodalies mostra valors mitjans molt més elevats en el cas de les empreses més grans (37,5 % contra 14,9 %), donant-se una relació entre el segment de facturació superior als 40 milions, i la manca de venda a rodalies pel tram de facturació inferior. Tendència cap a les vendes locals, comarcals, que s'havia observat també abans, i que proporciona aquest marcat caràcter endògen. Cosa que es confirma també quan analitzem les vendes a altres zones,

significativa en tots els casos respecte a la manca de venda exteriors (a Catalunya, l'Estat o exportació).

Les vendes en botiga pròpia es significativa en el cas de empreses amb facturació inferior a 30 milions (el 58,1 % ) del casos, i quant a importas en el tram fins a 10 milions. Contràriament es confirma l'absència de botiga pròpia de les empreses més grans (cal considerar també el tipus de producte, difícilment vendible al detall). La venda detall, lògicament és realitzada pel trams inferior, d'empreses més petites, i no per les grans, i amb especial significació (el 26,1%) pel trams de ven des inferiors a 10 milions.

**3.- A continuació, i ja per finalitzar l'anàlisi volem comentar una altra vegada totes les variables creades amb dues d'elles, com són els canvis realitzats i les perspectives de l'empresa.**

Analitzats els canvis resulta que de les 50 emp`reses, 28 els han fet i 22 no. Les que sí 'ubiquen ea Figueres el 690,7 % i a altres municipis el 39,3 %. Les que no els han fet, 40,9 % a Figueres i el 59,1 % a altres municipis. Tal i com hem anat comprovant,. la tendència ha estat en més canvis i renovació en empreses de caràcter urbà.

**Per sectors, hi ha significació entre els canvis realitzats i els sector fleques i begudes. Aquest darrer sector ja havien vist que es sotmèt a una forta renovació cojuntural, però a les fleques i pastisseries, també resulta significatiu l'efecte contrari, o sigui no haver fet canvis. D'ahí que *aquest subsector es comporti segmentat en dos, el dels empresaris-artesans dinàmics, i un altre front obsolet, i amb perspectives dolentes.***

També s'observa una tendència a més canvis en empreses amb més socis (de mitjana 3,8 en el cas de les que han fet canvis i de 1,4 les que no). En cooperativa no resulta tant marcat, però també en un cas tenen 101 socis i en l'altre 92. Ara bé, és en l'anàlisi del capital quan es veu com els canvis s'han fet en aquelles empreses de 20 milions de capital mitjà, i en canvi les que no han canviat res tenen solament 5 milions. Analitzant això per trams de capital, es veu com hi ha una relació significativa entre el fet d'haver realitzat canvis i tenir un capital de 6 a 15 milions de ptes. Aquesta tendència es confirma posteriorment amb les vendes de 1984 i 1987, ja que continua existint sdnificació per vendes mitjanes de 101, en 1984 i de 223 el 1987. És a dir que

podem declarar com a tipologia d'agro-indústria innovadora aquella més decantada per les zones urbanes, amb una facturació a partir de 200 milions de ptes. i capital de 6 a 15 milions (i que es correspon amb altres anàlisis realitzats per la zona amb una plantilla al voltant dels 25 treballadors), és a dir fonamentalment la indústria petita, més que no pas la mitjana.

Lògicament, hi ha una relació entre inversions i canvis realitzats (402.000 ptes. anuals als que sí i 73.000 els que no) i significació per aquelles empreses que han invertit més de 25 milions els darrers 5 anys. En canvi no hi ha relació significativa entre canvis realitzats i el fet d'haver rebut ajuts oficials (a excepció de les cooperatives, ja esmentades com a tema puntual i conjuntural). En definitiva, els canvis significatius es deuen a inversions d'un cert pes.

És entre els canvis i les perspectives on hi ha una major relació entre els que han fet canvis i els que no, ja que s'observa una relació significativa entre els que no han fet canvis i les perspectives dolentes que declaren (48,9 % dels que no, en la línia esmentada d'un cert artesanat obsolet).

Respecte als subministraments no s'observa significació entre origen de les matèries primeres i els canvis, a excepció en el cas dels subministraments de les rodalies de productes secundaris. Aquest fet mostra significació amb els dos grups, els que han fet canvis i els que no. És a dir, que tant el fet de realitzar canvis com el no fer-ho es relacionaria amb un mercat de matèries secundàries local, la qual cosa no mostra un significat aparentment lògic.

Relacionant canvis/no canvis i vendes també es veu com són aquelles empreses que més venen a fora les que més canvien internament (8,7 % i 1.1% en P. 19.1). També trobem significació entre vendes en botiga pròpia del segment de 11 a 40 milions de venda i el fet d'haver realitzat canvis (possiblement aquell segment artesà més renovador que realitza inversions periòdiques). La manca de canvis també mostra una certa dependència del fet de vendre al detall (significació P. 22.2).

A continuació analitzem l'altra variable creuada o les perspectives de les 50 empreses es declaren amb perspectives bones, 17, normals 6 i dolentes, 17 i en aquest sentit es pot dir que no hi ha raons per a un optimisme ni un pesimisme sobre el futur, ni per àrees de localització ni per sectors.

Quant al nombre de socis (sense les cooperatives) les de perspectives bones tenen quasi el doble de socis que les que es declaren amb perspectives dolentes, possiblement per un major recolçament col·lectiu davant les adversitats econòmiques. A les cooperatives, el conjunt que es declara amb bones perspectives, curiosament tenen el doble de socis que les pesimistes (139 enfront 69 de mitjans). És a dir que d'alguna forma, **majors dosis de cooperació i col·laboració faran canviar el sentiment que té l'empresari sobre el seu futur.**

Quant a capital, igualment, les perspectives bones es donen en aquells trams superior, : 22,4 milions de capital mitjà, les regulars en 7,8 milions i les dolentes en 3,4 milions. És a dir que a més inversió en el negoci, millors perspectives i viceversa. Per trams de vendes, la significació és també en aquest sentit, sent l'empresa familiar i sense capital que declara un panorama més fosc. Les vendes de 1984 i 1987 presenten una significació per aquells trams superior respecte a les perspectives de futur (tot i que el tram de respostes continua sent heterogeni i dispers respecte a la mitjana).

El grau d'incertesa , és a dir respostes molt variades respecte al futur, es dona als trams inferiors, fins a 60 milions de vendes. En canvi les empreses de més facturació han augmentat considerablement el seu sentiment de bones perspectives, passant de ser el 28,5 % el 1984 al 33,3 % el 1987 (preguntes P.6 i P.7). Aquesta tendència continua quant a la resta de qüestions, mostant una **relació significativa d'optimisme en el seu futur en aquelles empreses que han invertit més de 25 milions de ptes. de mitjana, i que d'alguna forma confirma que invertir és "per se" confiança en el futur.**

Per àrees de subministraments, les que ho fan a la comarca bàsicament són les que tenen millors perspectives, però també pitjors, per aquesta marcada variabilitat en les respostes. La resta de qüestions no presenten valors significatius (preguntes P.19 a P.22), a excepció d'una millor visió del futur en aquell segment que ven algo altres zones (el 9,7 % de mitjana de les vendes). És a dir que el **trencament d'aquesta visió localista del mercat pot representar més optimisme respecte al futur.**

## Resultats

Si alguns dels factors d'industrialització endògena són el nivell de desenvolupament de l'àrea i el seu entorn (VAZQUEZ, 1987, 1988; GAROFOLI, 1991), la disponibilitat de recursos propis, esperit empresarial, artesanat i atraacció per frenar l'emigració, etc. la comarca de l'Alt Empordà té aquesta potencialitat per constituir-se com a tal àrea endògena, amb una base econòmica diversificada.

En general la mostra respon a l'estudi d'un estrat artesanal o escassamanet industrial, composta per Pymes. La plus-vàlua generada en aquests casos obeeix a una explotació limitada als límits de la família, i amb molt valor afegir en termes de mà d'obra o hores dedicades al negoci. Un altre subsector, corresponent a la resta d'agroindústries, mostra posicions intermitjes entre ambdues.

Les àrees més centrals, com Figueres registren nivells d'inversió superiors per empresa que no altres nuclis més perifèrics. Cal considerar, però que pràcticament no es realitzen inversions a excepcions de les estrictament necessàries per les reformes de les instal·lacions. Possiblement constitueix una resposta a certa incertesa econòmica en aquest període. Tot i així, a la vista del gran creixement de les vendes entre 1984 i 1987, i de capitalització, es possible que s'hagi generat una dinàmica inversora posterior.

S'evidencia que una localització de les Pymes en àrees de major centralitat urbana (qüestió lògica en una comarca on el pes de Figueres resulta fonamental) facilitant una millor connexió amb els proveïdors més allunyats, especialment regionals i de Catalunya, dins una xarxa de ciutats d'on venen els principals aprovisionaments i on es fan les vendes d'algunes indústries concretes.

L'agro-indústria no artesanal, sinó petites Pymes, ubicades a Figueres tendeixen a actuar en el marc d'un mercat català, i la indústria ubicada a altres nuclis de menys dimensió fan un ús preferent dels mercats locals. Per tamany, la indústria més petita realitza els seus subministraments del producte principal dins la Regió II, i la resta dins el propi municipi per a la resta. La indústria vinícola, tot i tenir un tamany mitjà, té lògicament una referència local de subministraments. En canvi la indústria més petita utilitza la Regió II com a font

bàsica.

Lògicament, quan més gran és el municipi és venen quantitats superiors, amb una clara orientació envers el mercat. Tot i així, **la indústria no mostra una connexió específica amb el propi municipi**. Les cooperatives vinícoles i fleques serien l'excepció, practicant una venda directa important (subsectors que són també els més optimistes respecte al seu futur).

Els productes es renoven molt poc i la venda es polaritza en pocs articles, o varis de característiques semblants. *Les fleques i pastisseries, en canvi comencen a vendre un major ventall de productes propis, però també comprats o semitransformats com són els congelats, a punt de coure.*

Les característiques de les persones entrevistats correspon a empresaris i treballadors que operen amb **diverses formes de flexibilitat** dins l'empresa, considerada com a tipologia de elevada professionalitat artesanal, però amb escases innovacions tècniques. Fins i tot es podria parlar una manca total d'inversions que no siguin simples reparacions o manteniment d'equipaments, si s'exceptuem actuacions puntuals de l'Administració, ajuts de la C.E.E. al sector vinícola en aquest cas. Cal recordar que aquest suport de l'Administració resulta imprescindible per tal de mantenir la indústria endògena amb garanties de continuïtat (VAZQUEZ, 1990; GAROFOLI, 1991)

El nombre d'assalariats augmenta, i en especial aquells treballadors que no realitzen tasques productives, i que de fet constitueixen personal terciari dins la pròpia indústria. La tipologia d'ocupació resulta, però, en precari, composta en bona part de dones i personal eventual i en pràctiques, sobretot a aquells negocis més petits. En alguns casos és ocupació a temps parcial, ATP, corresponent a agricultors que col.laboren en tasques agro-industrials o per campanya. Altres vegades es mà d'obra de reserva localitzada a Figueres (autèntic mercat d'extracomunitaris prop de la frontera), a Sant Pare Pescador, Castelló, etc.

A la llum de l'anàlisi anterior, la indústria endògena no sembla ser un sector en vies de desaparició, almenys en la mesura que es puguin mantenir els mercats locals als que opera. i els propis empresaris tenen una opinió força optimista sobre el futur d'aquest model industrial/artesanat endògen (projecció a mitjà termini). Un dels problemes més greus pel sector artesà són la diversitat d'impostos a que estan sotmesos (estatals, autonòmics i locals), i en particular



l'elevada contribució derivada de la centralitat i l'espai que ocupen a la ciutat, problemes que es solucionen amb majors dosis de precarietat en l'ocupació, especialment femenina i eventual. Situació similar a la dels districtes italians, tot i ser molt més dinàmics que una àrea endògena perifèrica com aquesta.(PACI, 1982; DAVID, 1991).

Efectivament, els mercats urbans i de les rodalies es troben molt consolidats, i és on operen aquestes empreses, tant a nivell de compres com de vendes, i en la mesura que es puguin mantenir (la qual cosa implica un poder adquisitiu en augment, en una àrea com aquesta d'alta renda per càpita) dona lloc a un bon ensamblatge de caràcter endògen entre els diferents subjectes econòmics.

A tal de conclusió podríem dir que dins grup agro-industrial endògen, s'observen diferents segments de comportament. En general les inversions són escasses, i les que s'han fet, de forma puntual amb ajuts per renovar els sistemes de fred de les cooperatives vinícoles i en alguns segments d'indústries petites de caràcter urbà i un cert mercat. També predominen dos models d'artesanat, un dinàmic que inverteix i renova algunes coses i altre que no ho fa amb absolut, però que per altra banda declara tenir un futur més negre.

En definitiva, hi ha una situació d'equilibri inestable, que continuarà sempre i quan es mantinguin els mercats locals i comarcals com fins ara. La manca d'inversions en alguns estrats analitzats es compensen amb majors dosi d'intensificació de mà d'obra, especialment autoexplotació familiar, treballadors en precari i una certa submersió econòmica derivada de no declarar les vendes reals efectuades.

## Bibliografia

BARBAZA, Yvette (1988): *El paisatge humà de la Costa Brava*. Barcelona: Edicions 62.

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

DAVID, Patrizia (1991): "Le politiche sociali". *Donne al lavoro. Atti della conferenza regionale sul lavoro femminile*. Ancona: Regione Marche, Osservatorio Regionale sul Mercato del Lavoro.

FUNDACIÓ ROCA i GALÈS (1981): *Directori de cooperatives agràries de Catalunya*. Barcelona: F.R.G.

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

JAEGER, Christine (1985): "Artisans et industriels: une coexistence risquée?". *Économie Rurale*, 169(5):20-24.

PACI, Massimo (1982): *La struttura sociale italiana. Costanti storiche e trasformazioni recenti*. Bologna: Il Mulino.

TULLA i PUJOL, Antoni et al. (1981): *Estadística agrària de les comarques gironines*. Girona: Cambra Agrària Provincial de Girona/Caixa d'Estalvis Provincial de Girona.

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

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

VV.AA. (1987): *L'Alt Empordà*. Barcelona: Caixa de Catalunya.

Taula 4.3.6 - EMPRESES ENTREVISTADES PER ORDRE ALFABÈTIC

NOM DE L'EMPRESA	MUNICIPI	ACTIVITAT
AGRICOLA RICARDELL, S.C.C.L.	Pont de Molins	vins
AGUA LES CREUS, S.A.	Massanet	aigues
AIGUES MINERALS DE VILAJUÏGA, S.A.	Vilajuïga	aigues
AMETLLER MIR, Marta	Agullana	suro
BALLO, S.A.	Figueres	begud
BARBESA, S.A.	Agullana	suro
BARNER ROS, Eduard	Figueres	fleca
BODEGAS TROBAT, S.A	Garriguella	vins
CAIRO LLOBET, Jaume	Figueres	fleca
CASTELLO CASELLAS, Joan	Pedret i Marçà	fleca
CAVAS DEL AMPURDAN, S.A.	Peralada	vins
CELLER COOPERATIU D'ESPOLLA	Espolla	vins
COMERCIAL VINICOLA DEL NORDESTE, S.A	Mollet	vins
CONSTRUCCIONES METALICAS FIGUERENSES, S.A.	Figueres	maq
COOP. AGRICOLA MOLLET DE PERALADA	Mollet	vins
COOP. VINICOLA ALT EMPORDA	Vilajuïga	vins
COOPERATIVA AGRICOLA DE PAU	Pau	vins
COSTALECH, S.A.	Ventalló	pinso
CROISSANTERIES ASSOCIADES, S.A. MAIA	Figueres	pastiss
CULLEL CAUSA, Narcís	Figueres	fleca
CUSI GENER, Domènec	Roses	fleca
DANES RIBAS, Ramón	Roses	fleca
ESPECIALITATS ALT EMPORDA, S.A.	Figueres	galetes
FABREGA CARITG, Emili	Figueres	pastiss
FIGUERES, Lluís	Vila-sacra	pinso
FRIO INDUSTRIAL I ALIMENTACION, S.A.	Figueres	frigorí
FUSTES FIGUERES, S.A.	Figueres	fusta
GARDELLA COSTA, Jacint	Figueres	fleca
GIBRAT SALA, Guillem	Llers	fleca
GOU SALABERT, Ferràn	Terrades	fleca
HERAS PAGES, Anna	Figueres	fusta
HERMANOS RISQUE, S.L.	Roses	fleca
INDUSTRIAS CARBONICAS AMPURDANESAS, S.A.	Figueres	begud
INGLES VILELLA, Miquel	Roses	fleca
JUANOLA LACASA, Josep	Figueres	fleca
JUCGLA ISERN, Joan	Figueres	pastiss
LACTIS EMPORDA, S.A.	Figueres	llet
LLETERA DE L'EMPORDA, COOP.	Figueres	llet
LLOBET, J.	Figueres	fleca
LORENZO FERNANDEZ, Francesc	Figueres	pastiss
MALLOL FONT, Joan	Castelló	fleca
MARTI JIMENEZ, Antoni	Figueres	fleca
MAYNE, Francesc	Vila-sacra	fleca
NAPOLITANA, S.A.	Figueres	fleca
PRODUCTES LITURGICS ROURA, S.A.	Figueres	varis
PUCHADES PALAU, Lluís Antoni	Figueres	fleca
SERRA DE RAMOS, Josep	Figueres	pastiss
SUBIRANA MARTI, Joan	Figueres	fleca
SUD-MAF, S.A.	Vila-sacra	maq
TUBERT SOLER, Pere	Figueres	fleca

Font: Dades pròpies, 1990.

Taula 4.3.7 - EMPRESSES ENTREVISTADES PER ORDRE MUNICIPAL

NOM DE L'EMPRESA	MUNICIPI	ACTIVITAT
AMETLLER MIR, Marta	Agullana	suro
BARBESA, S.A	Agullana	suro
MALLOL FONT, Joan	Castelló	fleca
CELLER COOPERATIU D'ESPOLLA	Espolla	vins
BALLO, S.A.	Figueres	begud
BARNER ROS, Eduard	Figueres	fleca
CAIRO LLOBET, Jaume	Figueres	fleca
CONSTRUCCIONES METALICAS FIGUERENSES, S.A.	Figueres	maq
CROISSANTERIES ASSOCIADES, S.A. MAIA	Figueres	pastiss
CULLEL CAUSA, Narcís	Figueres	fleca
ESPECIALITATS ALT EMPORDA, S.A.	Figueres	gales
FABREGA CARITG, Emili	Figueres	pastiss
FRIO INDUSTRIAL I ALIMENTACION, S.A	Figueres	frigorí
FUSTES FIGUERES, S.A.	Figueres	fusta
GARDELLA COSTA, Jacint	Figueres	fleca
HERAS PAGES, Anna	Figueres	fusta
INDUSTRIAS CARBONICAS AMPURDANESAS, S.A.	Figueres	begud
JUANOLA LACASA, Josep	Figueres	fleca
JUCGLA ISERN, Joan	Figueres	pastiss
LACTIS EMPORDA, S.A.	Figueres	llet
LLETERA DE L'EMPORDA, COOP.	Figueres	llet
LLOBET, J.	Figueres	fleca
LORENZO FERNANDEZ, Francesc	Figueres	pastiss
MARTI JIMENEZ, Antoni	Figueres	fleca
NAPOLITANA, S.A.	Figueres	fleca
PRODUCTES LITURGICS ROURA, S.A.	Figueres	varis
PUCHADES PALAU, Lluís Antoni	Figueres	fleca
SERRA DE RAMOS, Josep	Figueres	pastiss
SUBIRANA MARTI, Joan	Figueres	fleca
TUBERT SOLER, Pere	Figueres	fleca
BODEGAS TROBAT, S.A.	Garriguella	vins
GIBRAT SALA, Guillem	Llers	fleca
AGUA LES CREUS, S.A.	Massanet	aigues
COMERCIAL VINICOLA DEL NORDESTE, S.A.	Mollet	vins
COOP. AGRICOLA MOLLET DE PERALADA	Mollet	vins
COOPERATIVA AGRICOLA DE PAU	Pau	vins
CASTELLO CASELLAS, Joan	Pedret i Marçà	fleca
CAVAS DEL AMPURDAN, S.A.	Peralada	vins
AGRICOLA RICARDELL, S.C.C.L.	Pont de Molins	vins
CUSI GENER, Domènec	Roses	fleca
DANES RIBAS, Ramón	Roses	fleca
HERMANOS RISQUE, S.L.	Roses	fleca
INGLES VILELLA, Miquel	Roses	fleca
GOU SALABERT, Ferràn	Terrades	fleca
COSTALECH, S.A.	Ventalló	pinso
FIGUERES, Lluís	Vila-sacra	pinso
MAYNE, Francesc	Vila-sacra	fleca
SUD-MAF, S.A.	Vila-sacra	maq
AIGUES MINERALS DE VILAJUÏGA, S.A.	Vilajuïga	aigues
COOP. VINICOLA ALT EMPORDA	Vilajuïga	vins

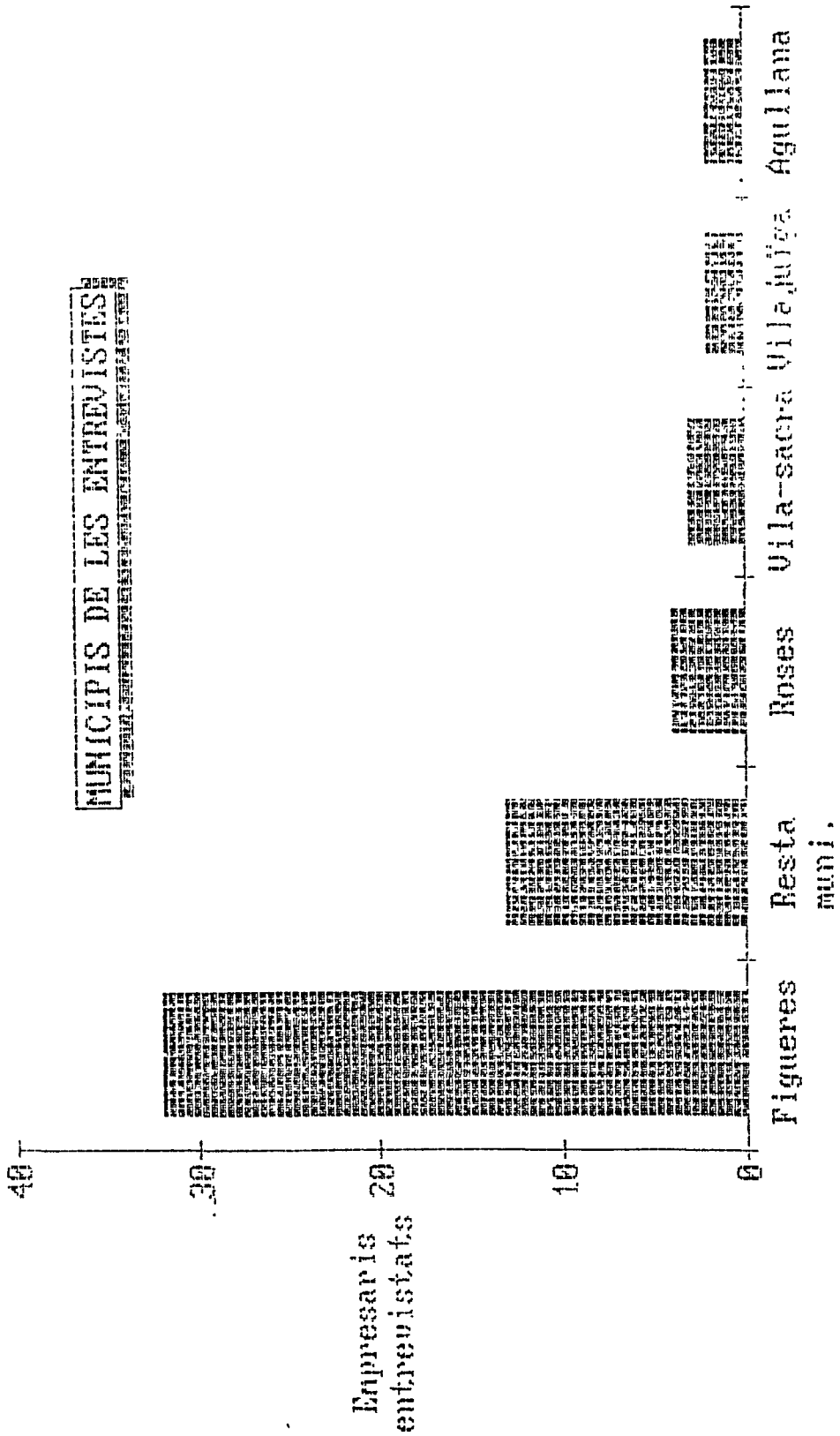
Font: Dades pròpies, 1990.

Taula 4.3.8 - EMPRESES ENTREVISTADES PER ORDRE D'ACTIVITATS

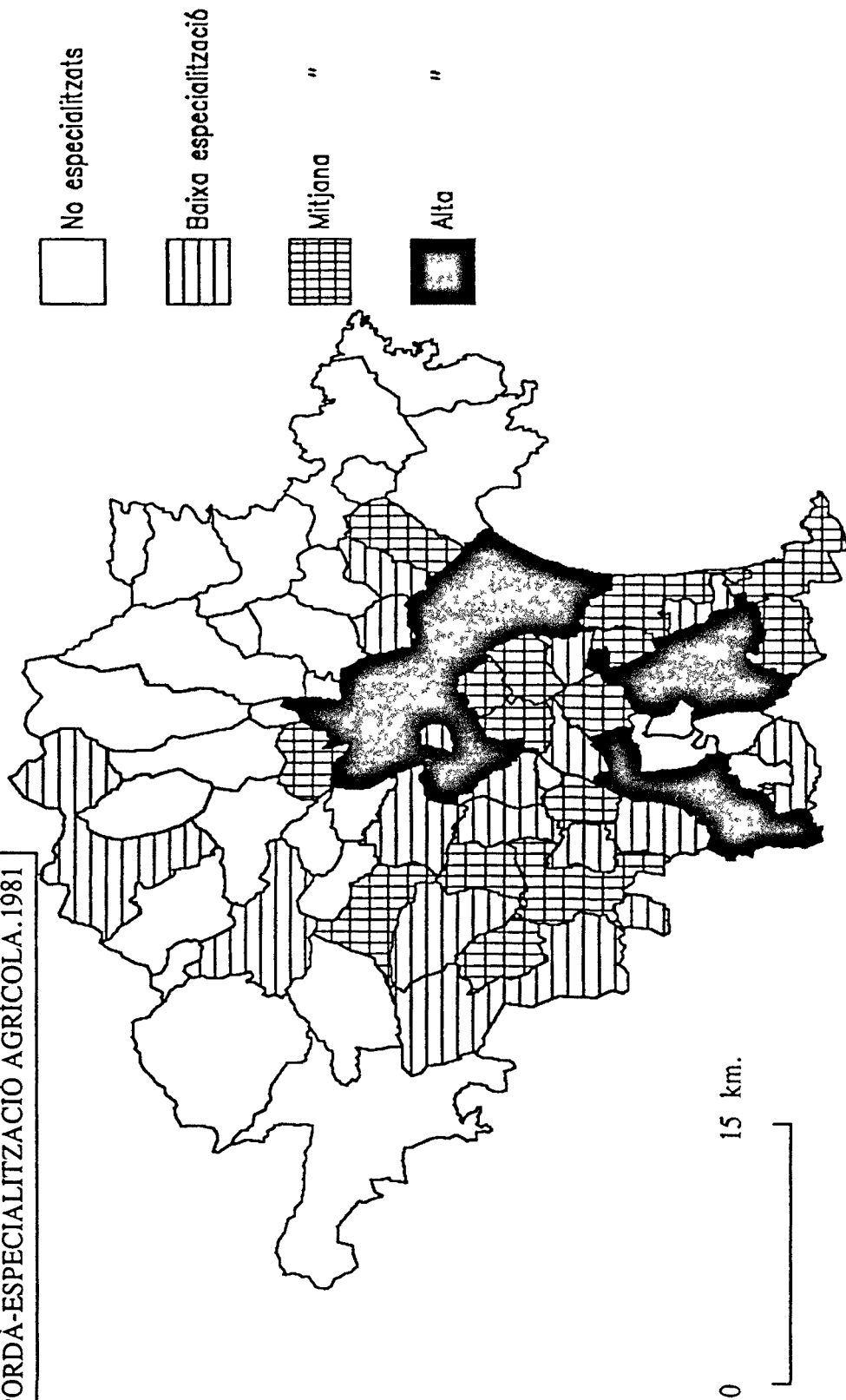
NOM DE L'EMPRESA	MUNICIPI	ACTIVITAT
AGUA LES CREUS, S.A.	Massanet	aigues
AIGUES MINERALS DE VILAJUÏGA, S.A.	Vilajuïga	aigues
BALLO, S.A.	Figueres	begud
INDUSTRIAS CARBONICAS AMPURDANESAS, S.A.	Figueres	begud
MALLOL FONT, Joan	Castelló	fleca
BARNER ROS, Eduard	Figueres	fleca
CAIRO LLOBET, Jaume	Figueres	fleca
CULLEL CAUSA, Narcís	Figueres	fleca
GARDELLA COSTA, Jacint	Figueres	fleca
JUANOLA LACASA, Josep	Figueres	fleca
LLOBET, J.	Figueres	fleca
MARTI JIMENEZ, Antoni	Figueres	fleca
NAPOLITANA, S.A.	Figueres	fleca
PUCHADES PALAU, Lluís Antoni	Figueres	fleca
SUBIRANA MARTI, Joan	Figueres	fleca
TUBERT SOLER, Pere	Figueres	fleca
GIBRAT SALA, Guillem	Llers	fleca
CASTELLO CASELLAS, Joan	Pedret i Marçà	fleca
CUSI GENER, Domènec	Roses	fleca
DANES RIBAS, Ramón	Roses	fleca
HERMANOS RISQUE, S.L	Roses	fleca
INGLES VILELLA, Miquel	Roses	fleca
GOU SALABERT, Ferràn	Terrades	fleca
MAYNE, Francesc	Vila-sacra	fleca
FRIO INDUSTRIAL I ALIMENTACION, S.A.	Figueres	frigor
FUSTES FIGUERES, S.A	Figueres	fusta
HERAS PAGES, Anna	Figueres	fusta
ESPECIALITATS ALT EMPORDA, S.A	Figueres	galetes
LACTIS EMPORDA, S.A.	Figueres	llet
LLETERA DE L'EMPORDA, COOP.	Figueres	llet
CONSTRUCCIONES METALICAS FIGUERENSES, S.A.	Figueres	maq
SUD-MAF, S.A.	Vila-sacra	maq
CROISSANTERIES ASSOCIADES, S.A. MAIA	Figueres	pastiss
FABREGA CARITG, Emili	Figueres	pastiss
JUCGLA ISERN, Joan	Figueres	pastiss
LORENZO FERNANDEZ, Francesc	Figueres	pastiss
SERRA DE RAMOS, Josep	Figueres	pastiss
COSTALECH, S.A.	Ventalló	pinso
FIGUERES, Lluís	Vila-sacra	pinso
AMETLLER MIR, Marta	Agullana	suro
BARBESA, S.A	Agullana	suro
PRODUCTES LITURGICS ROURA, S.A.	Figueres	varis
CELLER COOPERATIU D'ESPOLLA	Espolla	vins
BODEGAS TROBAT, S.A.	Garriguella	vins
COMERCIAL VINICOLA DEL NORDESTE, S.A	Mollet	vins
COOP. AGRICOLA MOLLET DE PERALADA	Mollet	vins
COOPERATIVA AGRICOLA DE PAU	Pau	vins
CAVAS DEL AMPURDAN, S.A.	Peralada	vins
AGRICOLA RICARDELL, S.C.C.L.	Pont de Molins	vins
COOP. VINICOLA ALT EMPORDA	Vilajuïga	vins

Font: Dades pròpies, 1990.

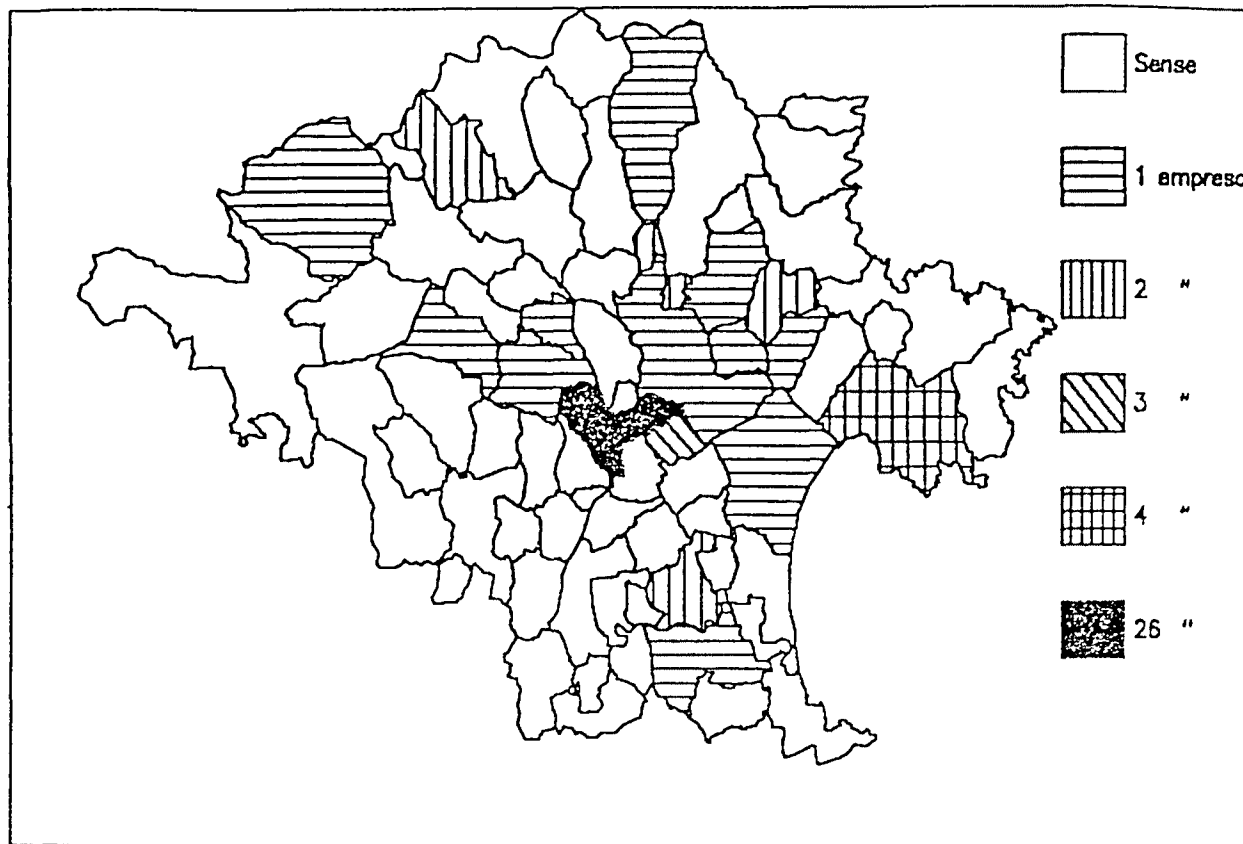
**MUNICIPIS DE LES ENTREVISTES**



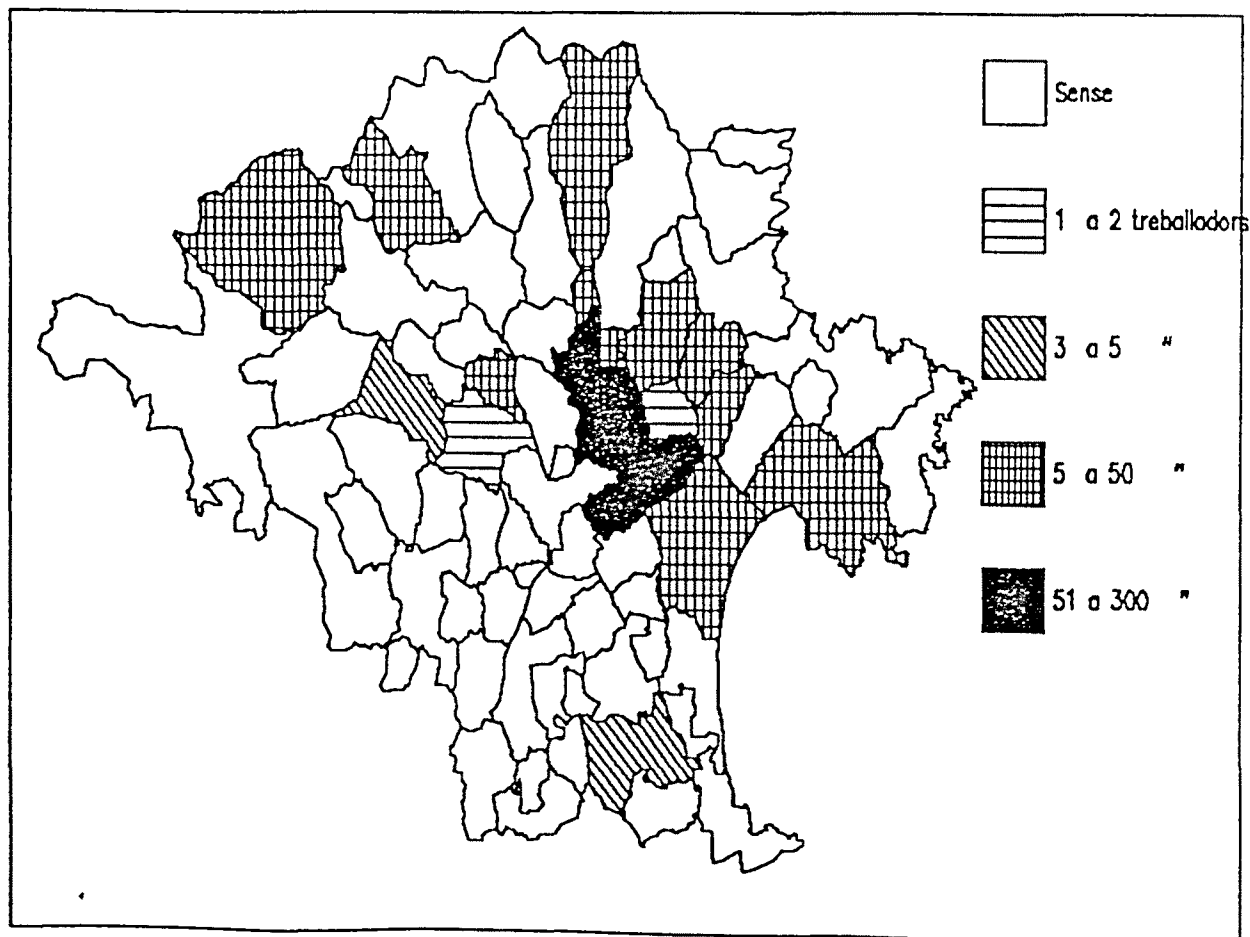
ALT EMPORDÀ-ESPECIALITZACIÓ AGRÍCOLA. 1981



ALT EMPORDÀ - AGRO-INDÚSTRIA ENDÒGENA. Cobertura de les enquestes. 1990

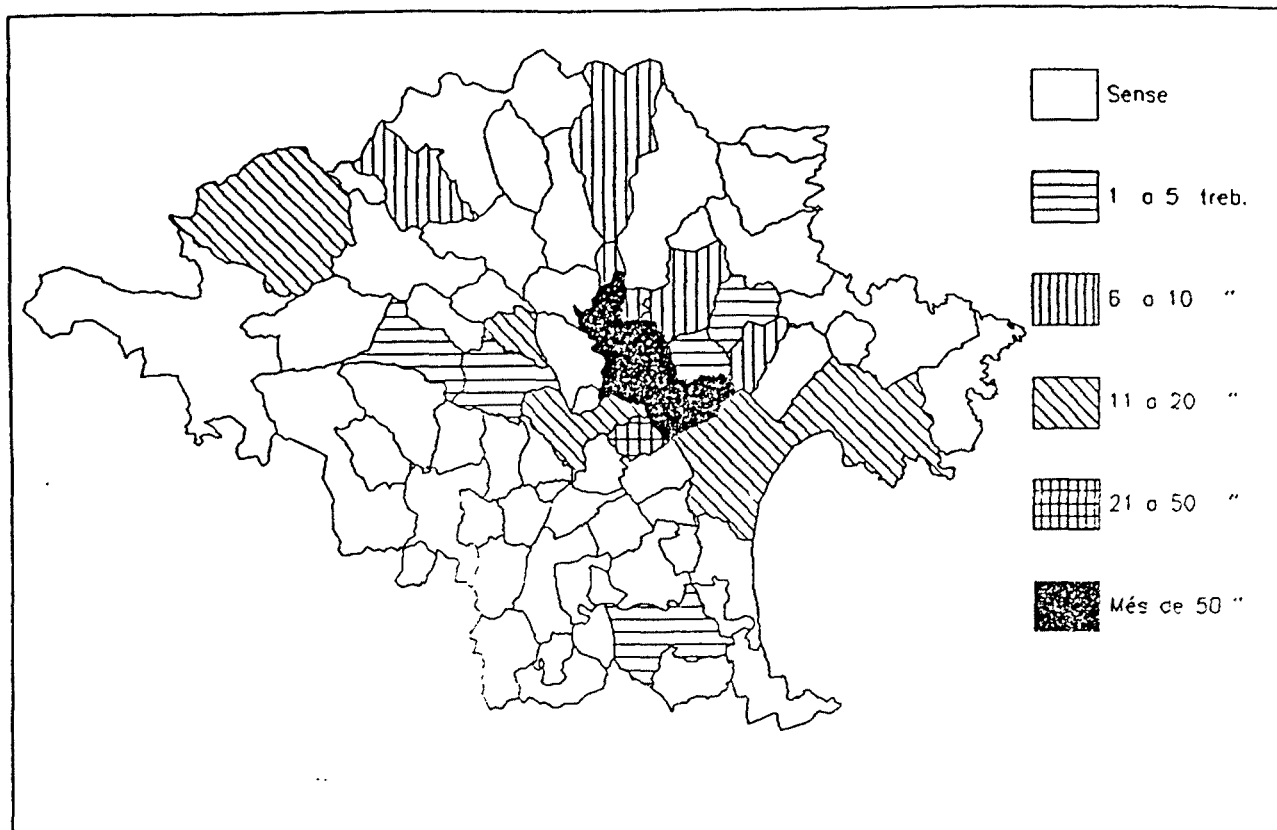


ALT EMPORDÀ-AGRO-INDÚSTRIA ENDÒGENA. Treballadors totals empreses. 1990

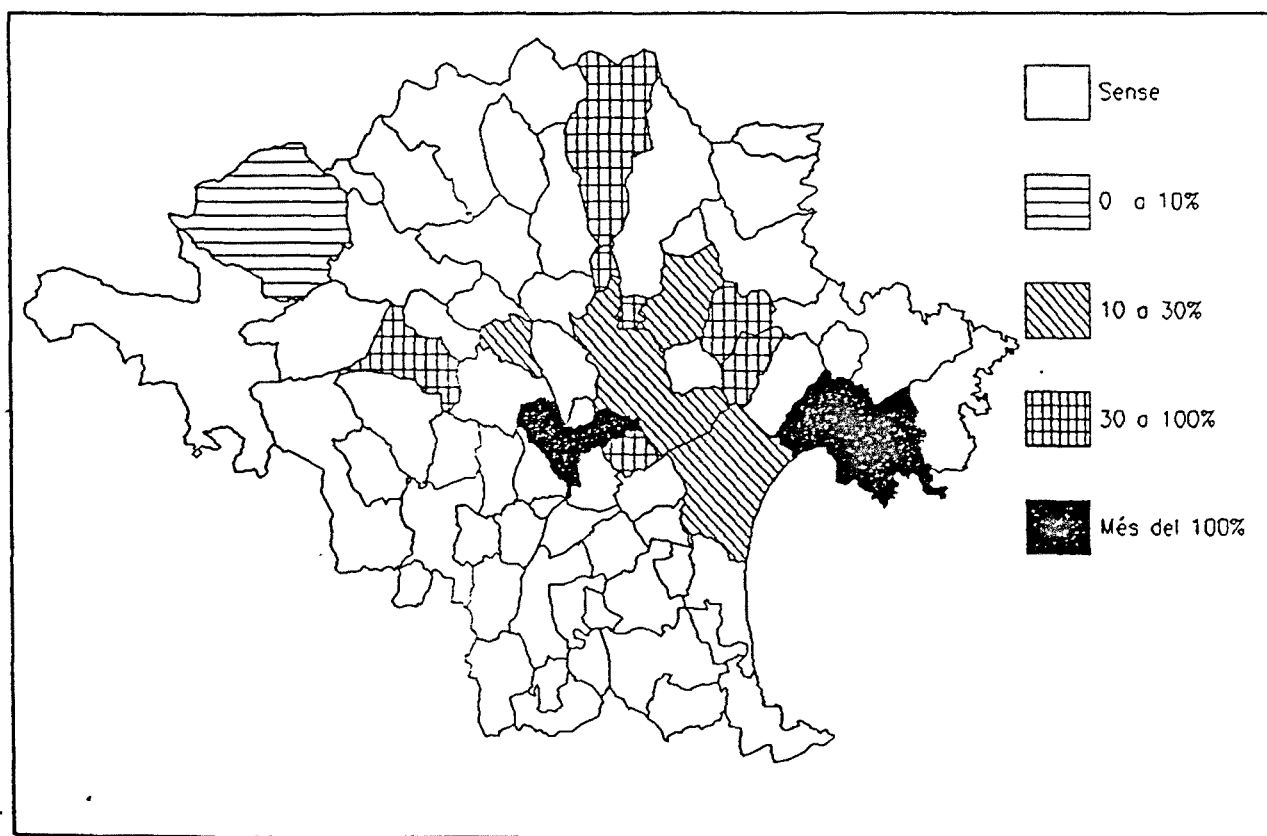




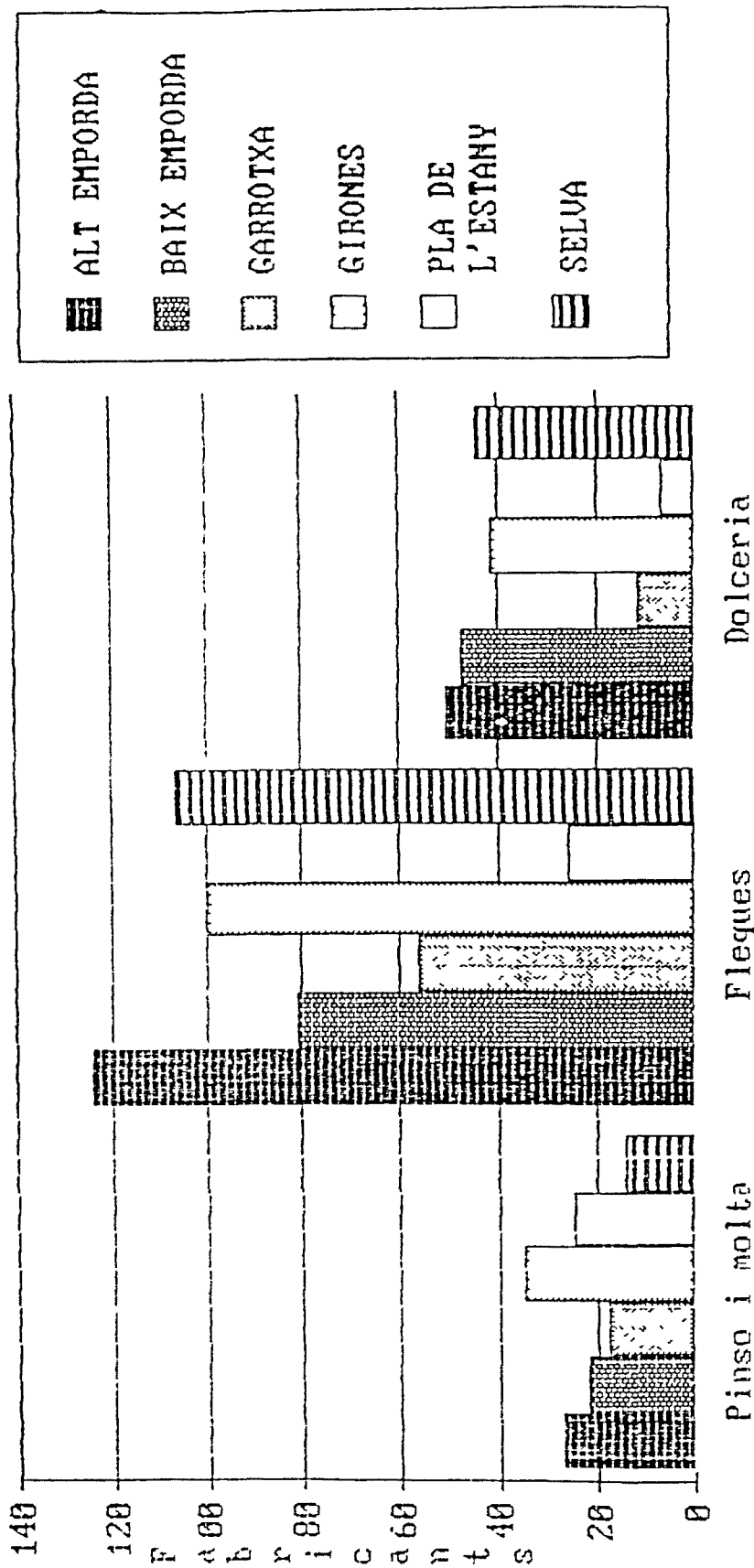
ALT EMPORDÀ - AGRO-INDÚSTRIA ENDÒGENA. Tamany mitjà de les empreses. 1990



ALT EMPORDÀ - AGRO-INDÚSTRIA ENDÒGENA. Treballadors eventuais %. 1990



INDUSTRIES DE LA MOLTA



# MODEL D'ENQUESTA. INDÚSTRIA ALIMENTÀRIA ENDÒGENA

1.- Nom de l'empresa \_\_\_\_\_

2.- Localització de l'establiment:

Municipi _____	Polígon industrial	<input type="checkbox"/>
	Nucli urba	<input type="checkbox"/>
	Carretera	<input type="checkbox"/>
	Ferrocarril	<input type="checkbox"/>
	Altres	<input type="checkbox"/>

3.- Any de creació \_\_\_\_\_

4.- Data d'instal·lació del seu emplaçament actual \_\_\_\_\_

5.- Va estar instal·lada anteriorment en un altre lloc? Si   
No

6.- Nombre de socis i capital \_\_\_\_\_

7.- Volum aproximat de vendes: Any 1984   
Any 1987

8.- Import de les inversions realitzades en els últims 5 anys en immobilitzat material \_\_\_\_\_ (milions peses)

9.- Ha rebut algun tipus d'ajut oficial? Si   
No

En cas afirmatiu, de quin tipus? \_\_\_\_\_

10.- Com valora les perspectives de la seva empresa i del sector en que treballa? \_\_\_\_\_

11.- En els últims quatre anys ha realitzat algun canvi tecnològic notable a l'empresa?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

12.- Productes més representatius de la facturació de l'empresa (indicar segons percentatge de vendes) % vendes

1 \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_

13.- Principals matèries primeres i subministradors (ordenats per la seva importància):

	Proveïdor	Municipi
1	_____	_____
2	_____	_____
3	_____	_____
4	_____	_____

14.- Quin es el seu mercat de venda? % vendes

El seu municipi	.....
Un radi de 50 Kms.	.....
Comarques properes	.....
Resta de Catalunya	.....
Espanya	.....
Exportació	.....

15.- Com realitza les vendes? % vendes

Botiga pròpia \_\_\_\_\_  
Directament al consumidor \_\_\_\_\_  
A minoristes \_\_\_\_\_  
A majoristes \_\_\_\_\_  
Altres \_\_\_\_\_

16.- Com veu les perspectives pels seus productes?

- 1 Cada cop més difícils de mat el nombre d'empreses  
pel mercat existent .....
- 2 Hi ha un mercat prou ampli .....
- 3 Cada cop existeix un mercat més gran .....
- 4 Altres, especificar \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

17.- Canviaria la localització de la seva empresa? En cas afirmatiu indiqueu a on:

Un altre lloc del municipi   
Altre municipi a prop   
Altre municipi llunyà

18.- Quins dels següents factors de localització consideraria més importants per canviar de lloc?

- |                     |                          |                               |                          |
|---------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| 1 Lloc naixement    | <input type="checkbox"/> | 5 Proximitat mercats venda    | <input type="checkbox"/> |
| 2 Preu del sol      | <input type="checkbox"/> | 7 Proximitat comunicacions    | <input type="checkbox"/> |
| 3 Forma de pagament | <input type="checkbox"/> | 8 proximitat subministraments | <input type="checkbox"/> |
| 4 Nau de lloguer    | <input type="checkbox"/> | 9. Mà d'obra barata           | <input type="checkbox"/> |
| 5 Menys impostos    | <input type="checkbox"/> | 10 Altres                     | <input type="checkbox"/> |

19.- Principals inconvenients de la seva localització actual

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

20.- Quants treballadors té la seva empresa \_\_\_\_\_  
Amb quants va començar \_\_\_\_\_ Quantes dones \_\_\_\_\_  
Quants d'ells no realitzen tasques productives? \_\_\_\_\_  
Quin nombre resideix en el municipi? \_\_\_\_\_  
D'on venen la resta? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Tenen treballadors temporals? \_\_\_\_\_ Quants? \_\_\_\_\_  
I en pràctiques? \_\_\_\_\_ Quants? \_\_\_\_\_

\*\*\*\*\*

**DISTRIBUCIO VENDES PER ZONES**

TOTAL VENDES	5905
% VENDESMUNICIPI	1743
% VENDESRODALIES	3328
% VENDESALTRES ZONES	834

% VENDES MUNICIPI	0.30
% VENDES RODALIES	0.56
% VENDES ALTRES ZONES	0.14

**DISTRIBUCIO VENDES PER SISTEMA DE VENDES**

TOTAL VENDES	5908
SUBTOTAL VENDES BOTIGA PROPIA	240
SUBTOTAL DIRECTAMENT AL CONSUMIDOR	2531
SUBTOTAL MINORISTES	1362
SUBTOTAL MAJORISTES	1565
SUBTOTAL ALTRES SISTEMES DE VENDA	210

% VENDES BOTIGA PROPIA	0.04
% VENDES DIRECTAMENT AL CONSUMIDOR	0.43
% VENDES MINORISTES	0.23
% VENDES MAJORISTES	0.26
% VENDES ALTRES SISTEMES DE VENDA	0.04

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
MUNICIPI						
FIGUERES	52.0	100.0*	-	28.6	65.4	50.0
ALTRES	48.0	-	100.0*	71.4	34.6	50.0
ACTIVITAT						
BEGUDES	28.0	15.4	41.7	100.0*	-	-
BLAT I DER.	52.0	65.4	37.5	-	100.0*	-
ALTRES	20.0	19.2	20.8	-	-	100.0*

## P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)

Base	36	21	15	8	21	7
Mitja	2.89	2.81	3.00	5.63	1.52	3.86
Desv.Típica	2.88	3.11	2.53	4.36	1.08	1.12

## P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)

Base	6	1	5	6	0	0
Mitja	100.00	47.00*	110.60*	100.00*	.00	.00
Desv.Típica	41.29	.00	37.04	41.29	.00	.00

## P.5.- Capital (en milions)

Base	26	14	12	10	10	6
Mitja	15.38	12.50	18.75	30.10	4.10	9.67
Desv.Típica	19.43	18.01	19.67	23.83	1.70	3.99

## P.5.- Capital

Fins 5 milions	26.0	34.6	16.7	14.3	34.6	20.0
De 6 a 15 milions	14.0	11.5	16.7	14.3	3.8	40.0
Mes de 15 milions	12.0	7.7	16.7	42.9*	-	-
NS/NC	48.0	46.2	50.0	28.6	61.5	40.0

## P.6.- Vendes any 84 (en milions)

Base	32	14	18	10	15	7
Mitja	57.06	89.79*	31.61*	101.30*	6.13	103.00*
Desv.Típica	114.67	158.52*	41.44*	114.50*	7.00	170.11*

## P.6.- Vendes any 84

Fins 5 milions	22.0	26.9	16.7	-	38.5*	10.0
De 6 a 30 milions	22.0	15.4	29.2	14.3	19.2	40.0
De 31 a 60 milions	10.0	-	20.8	35.7	-	-
De 61 a 300 milions	6.0	3.8	8.3	14.3	-	10.0
Mes de 300 milions	4.0	7.7	-	7.1	-	10.0
NS/NC	36.0	46.2	25.0	28.6	42.3	30.0

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
P.7.- Vendes any 87 (en milions)						
Base	43	21	22	14	19	10
Mitja	137.35	170.95*	105.27*	230.43*	10.53	248.00*
Desv.Típica	312.03	389.41*	219.32*	274.40*	11.47	498.34*
P.7.- Vendes any 87						
Fins 5 milions	20.0	23.1	16.7	-	34.6*	10.0
De 6 a 30 milions	26.0	26.9	25.0	7.1	30.8	40.0
De 31 a 60 milions	16.0	11.5	20.8	28.6	7.7	20.0
De 61 a 300 milions	14.0	7.7	20.8	42.9*	-	10.0
Mes de 300 milions	10.0	11.5	8.3	21.4	-	20.0
NS/NC	14.0	19.2	8.3	-	26.9*	-
P.8.- Inversio (en cents de mils)						
Base	38	19	19	13	18	7
Mitja	281.16	357.11*	205.21*	387.85*	77.50	606.71*
Desv.Típica	568.73	764.38	261.56	495.99	78.07	!!!!!!
P.8.- Inversio						
Fins 10 milions	42.0	46.2	37.5	42.9	46.2	30.0
De 11 a 25 milions	20.0	15.4	25.0	21.4	23.1	10.0
Mes de 25 milions	14.0	11.5	16.7	28.6	-	30.0
NS/NC	24.0	26.9	20.8	7.1	30.8	30.0
P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?						
Si	18.0	3.8	33.3*	50.0*	3.8	10.0
No	82.0	96.2*	66.7*	50.0*	96.2*	90.0
P.11.- Perspectives de l'empresa						
Molt dolentes	14.0	15.4	12.5	14.3	15.4	10.0
Dolentes	20.0	23.1	16.7	7.1	23.1	30.0
Normals	12.0	7.7	16.7	21.4	7.7	10.0
Bones	28.0	30.8	25.0	28.6	26.9	30.0
Molt bones	26.0	23.1	29.2	28.6	26.9	20.0
P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?						
Si	56.0	65.4	45.8	85.7*	38.5*	60.0
No	44.0	34.6	54.2	14.3	61.5*	40.0
P.13.- Producte principal						
Begudes	28.0	15.4	41.7	100.0*	-	-
Blat i der.	46.0	57.7	33.3	-	84.6*	10.0
Altres	26.0	26.9	25.0	-	15.4	90.0*

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
P.14.- Producte secundari						
Begudes	12.0	7.7	16.7	42.9*	-	-
Blat i der.	14.0	19.2	8.3	-	26.9*	-
Altres	18.0	23.1	12.5	14.3	15.4	30.0
En blanc	56.0	50.0	62.5	42.9	57.7	70.0
P.15.- Procedencia materia prima principal						
Municipi i rodalies	14.0	7.7	20.8	14.3	7.7	30.0
Aprox. 50 km	40.0	19.2	62.5*	71.4*	30.8	20.0
Regio II	22.0	34.6	8.3	-	42.3*	-
Catalunya	20.0	34.6*	4.2	7.1	19.2	40.0
Estat i Reste	4.0	3.8	4.2	7.1	-	10.0
P.16.- Procedencia materia prima secundaria						
Municipi i rodalies	32.0	26.9	37.5	-	53.8*	20.0
Aprox. 50 km	18.0	23.1	12.5	14.3	19.2	20.0
Regio II	16.0	19.2	12.5	28.6	11.5	10.0
Catalunya	28.0	30.8	25.0	35.7	15.4	50.0
Estat i Reste	6.0	-	12.5	21.4	-	-
P.17.1.- Vendes municipals (%)						
Base	42	23	19	11	26	5
Mitja	86.36	91.91	79.63	61.82*	97.58*	82.00
Desv.Tipica	22.41	15.48	27.64	24.66	7.58	22.27
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)						
Fins a 10 milions	32.0	38.5	25.0	7.1	50.0*	20.0
De 11 a 40 milions	26.0	19.2	33.3	35.7	23.1	20.0
Mes de 40 milions	12.0	11.5	12.5	35.7	-	10.0
No venen res en el municipi	16.0	11.5	20.8	21.4	-	50.0
NS/NC	14.0	19.2	8.3	-	26.9*	-
P.18.1.- Vendes rodalies (%)						
Base	22	9	13	12	3	7
Mitja	50.18	52.89	48.31	53.00	21.00*	57.86
Desv.Tipica	30.50	34.81	25.60	24.52	9.42	35.84
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)						
Fins a 10 milions	12.0	11.5	12.5	7.1	7.7	30.0
De 11 a 40 milions	16.0	7.7	25.0	42.9*	-	20.0
Mes de 40 milions	14.0	11.5	16.7	35.7	-	20.0
No venen res en rodalies	56.0	65.4	45.8	14.3	88.5*	30.0
NS/NC	2.0	3.8	-	-	3.8	-



	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
<b>TOTAL</b>	50	26	24	14	26	10
<b>P.19.1.- Vendes altres zones (%)</b>						
Base	10	1	9	6	0	4
Mitja	26.90	10.00	28.78	14.00	.00	46.25
Desv.Típica	29.25	.00	30.25	9.04	.00	37.31
<b>P.19.2.- Vendes altres (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	10.0	3.8	16.7	21.4	-	20.0
De 11 a 40 milions	4.0	-	8.3	14.3	-	-
Mes de 40 milions	6.0	-	12.5	7.1	-	20.0
No venen res en altres zones	80.0	96.2*	62.5*	57.1*	100.0*	60.0
<b>P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)</b>						
Base	22	10	12	6	9	7
Mitja	26.64	31.40	22.67	13.00	38.78	22.71
Desv.Típica	29.09	33.83	22.18	14.72	30.27	28.46
<b>P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	36.0	38.5	33.3	14.3	53.8*	20.0
De 11 a 40 milions	14.0	11.5	16.7	21.4	11.5	10.0
No tenen botiga propia	42.0	42.3	41.7	64.3	19.2	70.0
NS/NC	8.0	7.7	8.3	-	15.4	-
<b>P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)</b>						
Base	22	10	12	6	9	7
Mitja	54.68	61.80	48.75	35.33	55.89	69.71
Desv.Típica	38.42	39.90	34.34	35.34	33.46	37.02
<b>P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	24.0	19.2	29.2	21.4	23.1	30.0
De 11 a 40 milions	8.0	7.7	8.3	14.3	3.8	10.0
Mes de 40 milions	8.0	7.7	8.3	7.1	-	30.0
No te venda directa al consumidor	56.0	61.5	50.0	57.1	65.4	30.0
NS/NC	4.0	3.8	4.2	-	7.7	-
<b>P.22.1.- Vendes a minoristes (%)</b>						
Base	17	8	9	9	5	3
Mitja	56.24	61.00	52.00	58.33	45.60	67.67
Desv.Típica	30.33	31.52	26.72	28.19	29.38	27.40
<b>P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	12.0	11.5	12.5	7.1	11.5	20.0
De 11 a 40 milions	12.0	7.7	16.7	28.6	3.8	10.0
Mes de 40 milions	8.0	7.7	8.3	28.6	-	-
No venen res a minoristes	66.0	69.2	62.5	35.7	80.8*	70.0
NS/NC	2.0	3.8	-	-	3.8	-

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
<b>P.23.1.- Vendes a majoristes (%)</b>						
Base	13	5	8	10	1	2
Mitja	49.23	38.00	56.25	56.00	30.00*	25.00
Desv.Típica	32.92	31.87	31.60	34.70	.00	5.00
<b>P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	6.0	7.7	4.2	7.1	-	20.0
De 11 a 40 milions	10.0	-	20.8	35.7	-	-
Mes de 40 milions	8.0	7.7	8.3	28.6	-	-
No venen res a majoristes	74.0	80.8	66.7	28.6	96.2*	80.0
NS/NC	2.0	3.8	-	-	3.8	-
<b>P.24.1.- Vendes altres (%)</b>						
Base	3	1	2	0	2	1
Mitja	55.00	40.00	62.50	.00	32.50*100.00*	
Desv.Típica	32.40	.00	37.50	.00	7.50	.00
<b>P.24.2.- Vendes altres (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	4.0	3.8	4.2	-	7.7	-
Mes de 40 milions	2.0	-	4.2	-	-	10.0
No venen res en altres sistemes	94.0	96.2	91.7	100.0	92.3	90.0
<b>P.25.- Perspectives del producte</b>						
Cada cop mes difícil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	44.0	50.0	37.5	35.7	53.8	30.0
Hi ha un mercat prou ampli	26.0	23.1	29.2	21.4	30.8	20.0
Cada cop existeix un mercat mes gran	22.0	23.1	20.8	28.6	11.5	40.0
Altres	8.0	3.8	12.5	14.3	3.8	10.0
<b>P.27.- Inconvenients de localitzacio</b>						
Cap	50.0	38.5	62.5	78.6*	46.2	20.0
Espai	14.0	19.2	8.3	-	15.4	30.0
Comunicacions	20.0	23.1	16.7	14.3	23.1	20.0
Altres	16.0	19.2	12.5	7.1	15.4	30.0
<b>27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?</b>						
Lloc de neixement	12.0	3.8	20.8	-	15.4	20.0
Preu del sol	8.0	11.5	4.2	7.1	11.5	-
Forma de pagament	2.0	-	4.2	7.1	-	-
Menys impostos	28.0	26.9	29.2	7.1	46.2*	10.0
Proximitat mercats venda	30.0	38.5	20.8	14.3	42.3	20.0
Proximitat comunicacions	16.0	19.2	12.5	35.7	3.8	20.0
Proximitat subministraments	12.0	3.8	20.8	28.6	-	20.0
Ma d'obra barata	4.0	3.8	4.2	-	3.8	10.0
Altres	14.0	11.5	16.7	7.1	11.5	30.0
NS/NC	16.0	3.8	29.2*	35.7	3.8	20.0

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
<b>TOTAL</b>	50	26	24	14	26	10
<b>P.28.- Numero de treballadors</b>						
Base	50	26	24	14	26	10
Mitja	9.54	10.00	9.04	13.00	5.19	16.00
Desv.Típica	11.80	10.90	12.92	13.85	3.85	16.40
<b>P.29.- Numero de treballadors al començar</b>						
Base	50	26	24	14	26	10
Mitja	4.16	4.77	3.50	7.43	2.38	4.20
Desv.Típica	7.15	9.67	2.50	12.38	1.68	2.36
<b>P.30.- Numero de treballadors dones</b>						
Base	41	22	19	12	23	6
Mitja	3.98	3.05	5.05	6.17	2.91	3.67
Desv.Típica	6.17	2.21	8.75	10.35	2.39	2.13
<b>P.31.- Numero de treballadors no productius</b>						
Base	30	18	12	10	13	7
Mitja	3.10	3.00	3.25	4.50	1.85	3.43
Desv.Típica	3.62	3.31	4.02	5.33	.86	2.56
<b>P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi</b>						
Base	47	25	22	13	25	9
Mitja	7.70	9.12	6.09	11.85	4.40	10.89
Desv.Típica	9.65	9.91	9.31	13.34	2.69	11.60
<b>P.33.- Numero de treballadors temporals</b>						
Base	25	10	15	11	8	6
Mitja	4.44	3.70	4.93	5.82	2.75	4.17
Desv.Típica	4.00	4.17	3.66	4.88	1.20	3.34
<b>P.34.- Numero de treballadors en practiques</b>						
Base	11	6	5	2	6	3
Mitja	1.55	1.00	2.20	2.00	1.33	1.67
Desv.Típica	.89	.00	.98	1.00	.75	.94

	TOTAL	TREBALLADORS -----		VENDES 87 -----			CANVIS -----	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
MUNICIPI								
FIGUERES	52.0	50.0	57.1	56.5	40.0	71.4	60.7	40.9
ALTRES	48.0	50.0	42.9	43.5	60.0	28.6	39.3	59.1
ACTIVITAT								
BEGUDES	28.0	25.0	35.7	4.3	65.0*	-	42.9*	9.1
BLAT I DER.	52.0	63.9*	21.4	73.9*	10.0	100.0*	35.7*	72.7*
ALTRES	20.0	11.1	42.9*	21.7	25.0	-	21.4	18.2
P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)								
Base	36	23	13	15	15	6	21	15
Mitjana	2.89	1.91	4.62	1.67	4.47	2.00	3.86	1.53
Desv.Tipica	2.88	1.44	3.75	1.07	3.61	1.41	3.32	1.20
P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)								
Base	6	5	1	1	5	0	5	1
Mitjana	100.00	85.60*	172.00*	92.00*	101.60*	.00	101.60*	92.00*
Desv.Tipica	41.29	28.32*	.00	.00	45.06	.00	45.06	.00
P.5.- Capital (en milions)								
Base	26	16	10	12	13	1	18	8
Mitjana	15.38	10.81	22.70	4.83	26.08	3.00	20.06	4.88
Desv.Tipica	19.43	16.39	20.66	2.41	22.18	.00	21.91	.33
P.5.- Capital								
Fins 5 milions	26.0	33.3	7.1	43.5*	10.0	14.3	17.9	36.4
De 6 a 15 milions	14.0	2.8	42.9*	8.7	25.0	-	25.0*	-
Mes de 15 milions	12.0	8.3	21.4	-	30.0*	-	21.4	-
NS/NC	48.0	55.6	28.6	47.8	35.0	85.7	35.7	63.6
P.6.- Vendes any 84 (en milions)								
Base	32	22	10	19	13	0	16	16
Mitjana	57.06	18.00*	143.00*	5.95	131.77*	.00	101.44*	12.69
Desv.Tipica	114.67	24.67*	169.54*	5.03	148.07*	.00	144.83*	23.77
P.6.- Vendes any 84								
Fins 5 milions	22.0	30.6*	-	47.8*	-	-	7.1	40.9*
De 6 a 30 milions	22.0	16.7	35.7	34.8	15.0	-	17.9	27.3
De 31 a 60 milions	10.0	11.1	7.1	-	25.0	-	17.9	-
De 61 a 300 milions	6.0	2.8	14.3	-	15.0	-	7.1	4.5
Mes de 300 milions	4.0	-	14.3	-	10.0	-	7.1	-
NS/NC	36.0	38.9	28.6	17.4	35.0	100.0*	42.9	27.3

	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys 10		FINS 30M + 30M NS/NC			Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.7.- Vendes any 87 (en milions)								
Base	43	30	13	23	20	0	25	18
Mitjana	137.35	35.73	371.85*	9.96	283.85*	.00	223.52*	17.67
Desv.Típica	312.03	55.83*	478.32*	8.69	415.81*	.00	389.11*	26.59*
P.7.- Vendes any 87								
Fins 5 milions	20.0	27.8	-	43.5*	-	-	10.7	31.8
De 6 a 30 milions	26.0	25.0	28.6	56.5*	-	-	17.9	36.4
De 31 a 60 milions	16.0	16.7	14.3	-	40.0*	-	21.4	9.1
De 61 a 300 milions	14.0	13.9	14.3	-	35.0*	-	21.4	4.5
Mes de 300 milions	10.0	-	35.7	-	25.0	-	17.9	-
NS/NC	14.0	16.7	7.1	-	-	100.0*	10.7	18.2
P.8.- Inversio (en cents de mils)								
Base	38	27	11	14	18	6	24	14
Mitjana	281.16	81.63	770.91*	63.57*	512.72*	94.17	402.38*	73.36
Desv.Típica	568.73	102.31*	851.85*	77.84	767.96*	56.16	689.58*	72.41
P.8.- Inversio								
Fins 10 milions	42.0	55.6*	7.1	47.8	35.0	42.9	39.3	45.5
De 11 a 25 milions	20.0	16.7	28.6	13.0	20.0	42.9	21.4	18.2
Mes de 25 milions	14.0	2.8	42.9*	-	35.0*	-	25.0*	-
NS/NC	24.0	25.0	21.4	39.1*	10.0	14.3	14.3	36.4
P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?								
Si	18.0	16.7	21.4	4.3	40.0*	-	28.6	4.5
No	82.0	83.3	78.6	95.7	60.0*	100.0	71.4	95.5
P.11.- Perspectives de l'empresa								
Molt dolentes	14.0	16.7	7.1	17.4	10.0	14.3	17.9	9.1
Dolentes	20.0	27.8	-	34.8*	5.0	14.3	3.6	40.9*
Normals	12.0	13.9	7.1	13.0	15.0	-	14.3	9.1
Bones	28.0	30.6	21.4	21.7	35.0	28.6	32.1	22.7
Molt bones	26.0	11.1	64.3*	13.0	35.0	42.9	32.1	18.2
P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?								
Si	56.0	44.4*	85.7*	34.8*	85.0*	42.9	100.0*	-
No	44.0	55.6*	14.3	65.2*	15.0	57.1	-	100.0*
P.13.- Producte principal								
Begudes	28.0	25.0	35.7	4.3	65.0*	-	42.9*	9.1
Blat i der.	46.0	55.6	21.4	65.2*	5.0	100.0*	32.1	63.6
Altres	26.0	19.4	42.9	30.4	30.0	-	25.0	27.3

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.14.- Producte secundari								
Begudes	12.0	8.3	21.4	4.3	25.0	-	17.9	4.5
Blat i der.	14.0	19.4	-	17.4	-	42.9	7.1	22.7
Altres	18.0	13.9	28.6	13.0	25.0	14.3	21.4	13.6
En blanc	56.0	58.3	50.0	65.2	50.0	42.9	53.6	59.1
P.15.- Procedencia materia prima principal								
Municipi i rodalies	14.0	16.7	7.1	4.3	20.0	28.6	10.7	18.2
Aprox. 50 km	40.0	38.9	42.9	43.5	45.0	14.3	42.9	36.4
Regio II	22.0	27.8	7.1	26.1	5.0	57.1	21.4	22.7
Catalunya	20.0	16.7	28.6	26.1	20.0	-	17.9	22.7
Estat i Reste	4.0	-	14.3	-	10.0	-	7.1	-
P.16.- Procedencia materia prima secundaria								
Municipi i rodalies	32.0	38.9	14.3	39.1	15.0	57.1	17.9*	50.0*
Aprox. 50 km	18.0	16.7	21.4	26.1	15.0	-	17.9	18.2
Regio II	16.0	16.7	14.3	13.0	15.0	28.6	25.0	4.5
Catalunya	28.0	19.4	50.0	21.7	40.0	14.3	32.1	22.7
Estat i Reste	6.0	8.3	-	-	15.0	-	7.1	4.5
P.17.1.- Vendes municipals (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	72.54	78.19	58.00	84.65	49.50*	98.57	64.54	82.73
Desv.Típica	37.99	35.05	41.07	30.95	40.28	3.50	38.59	35.48
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)								
Fins a 10 milions	32.0	41.7*	7.1	65.2*	5.0	-	21.4	45.5
De 11 a 40 milions	26.0	22.2	35.7	26.1	35.0	-	32.1	18.2
Mes de 40 milions	12.0	8.3	21.4	-	30.0*	-	17.9	4.5
No venen res en el municipi	16.0	11.1	28.6	8.7	30.0	-	17.9	13.6
NS/NC	14.0	16.7	7.1	-	-	100.0*	10.7	18.2
P.18.1.- Vendes rodalies (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	22.08	20.17	27.00	14.91	37.55	1.43	26.75	16.14
Desv.Típica	32.12	32.68	30.13	29.75	34.07	3.50	31.37	32.80
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)								
Fins a 10 milions	12.0	11.1	14.3	17.4	10.0	-	14.3	9.1
De 11 a 40 milions	16.0	16.7	14.3	8.7	30.0	-	21.4	9.1
Mes de 40 milions	14.0	8.3	28.6	-	35.0*	-	21.4	4.5
No venen res en rodalies	56.0	63.9	35.7	73.9*	25.0	85.7	42.9	72.7
NS/NC	2.0	-	7.1	-	-	14.3	-	4.5

	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.19.1.- Vendes altres zones (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	5.38	1.64	15.00	.43	12.95	.00	8.71	1.14
Desv.Típica	17.11	4.61	29.03	2.09	25.48	.00	22.23	3.76
P.19.2.- Vendes altres (en milions)								
Fins a 10 milions	10.0	8.3	14.3	4.3	20.0	-	14.3	4.5
De 11 a 40 milions	4.0	5.6	-	-	10.0	-	3.6	4.5
Mes de 40 milions	6.0	-	21.4	-	15.0	-	10.7	-
No venen res en altres zones	80.0	86.1	64.3	95.7*	55.0*	100.0	71.4	90.9
P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	38.72	45.64	20.93	58.17*	13.90	45.71	35.29	43.09
Desv.Típica	40.55	40.97	33.44	37.97	27.81	42.71	40.19	41.53
P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)								
Fins a 10 milions	36.0	41.7	21.4	69.6*	10.0	-	25.0	50.0
De 11 a 40 milions	14.0	13.9	14.3	8.7	25.0	-	25.0*	-
Mes de 40 milions	2.0	2.8	-	-	-	14.3	3.6	-
No tenen botiga propia	40.0	30.6	64.3	21.7	65.0*	28.6	39.3	40.9
NS/NC	8.0	11.1	-	-	-	57.1	7.1	9.1
P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	24.06	19.06	36.93	21.78	27.60	21.43	15.07	35.50
Desv.Típica	37.21	33.43	42.69	32.04	43.25	36.42	31.81	41.04
P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)								
Fins a 10 milions	24.0	25.0	21.4	34.8	20.0	-	21.4	27.3
De 11 a 40 milions	8.0	8.3	7.1	8.7	10.0	-	3.6	13.6
Mes de 40 milions	8.0	2.8	21.4	-	20.0	-	10.7	4.5
No te venda directa al consumidor	56.0	61.1	42.9	56.5	50.0	71.4	64.3	45.5
NS/NC	4.0	2.8	7.1	-	-	28.6	-	9.1
P.22.1.- Vendes a minoristes (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	19.12	18.22	21.43	15.91	24.50	14.29	18.21	20.27
Desv.Típica	32.01	30.20	36.03	27.06	35.94	34.99	30.22	34.84
P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)								
Fins a 10 milions	12.0	16.7	-	26.1*	-	-	-	27.3*
De 11 a 40 milions	12.0	11.1	14.3	8.7	20.0	-	21.4	-
Mes de 40 milions	8.0	5.6	14.3	-	20.0	-	10.7	4.5
No venen res a minoristes	66.0	63.9	71.4	65.2	60.0	85.7	67.9	63.6

NS/NC

2.0

2.8

-

-

-

14.3

-

4.5



	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys 10		FINS 30M + 30M NS/NC			Si	No
<b>TOTAL</b>	50	36	14	23	20	7	28	22
<b>P.23.1.- Vendes a majoristes (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	12.80	12.50	13.57	1.30	29.00*	4.29	22.86*	.00
Desv.Típica	27.63	28.12	26.35	6.26	37.68	10.50	33.87	.00
<b>P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	6.0	2.8	14.3	4.3	10.0	-	10.7	-
De 11 a 40 milions	10.0	11.1	7.1	-	25.0	-	17.9	-
Mes de 40 milions	8.0	5.6	14.3	-	20.0	-	14.3	-
No venen res a majoristes	74.0	77.8	64.3	95.7*	45.0*	85.7	53.6*	100.0*
NS/NC	2.0	2.8	-	-	-	14.3	3.6	-
<b>P.24.1.- Vendes altres (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	3.30	1.81	7.14	2.83	5.00	.00	5.00	1.14
Desv.Típica	15.44	7.76	25.75	9.63	22.36	.00	20.09	5.33
<b>P.24.2.- Vendes altres (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	4.0	5.6	-	8.7	-	-	3.6	4.5
Mes de 40 milions	2.0	-	7.1	-	5.0	-	3.6	-
No venen res en altres sistemes	94.0	94.4	92.9	91.3	95.0	100.0	92.9	95.5
<b>P.25.- Perspectives del producte</b>								
Cada cop mes difícil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	44.0	55.6*	14.3	47.8	35.0	57.1	39.3	50.0
Hí ha un mercat prou ampli	26.0	25.0	28.6	34.8	20.0	14.3	28.6	22.7
Cada cop existeix un mercat mes gran	22.0	8.3	57.1*	8.7	35.0	28.6	28.6	13.6
Altres	8.0	11.1	-	8.7	10.0	-	3.6	13.6
<b>P.27.- Inconvenients de localitzacio</b>								
Cap	50.0	47.2	57.1	34.8	65.0	57.1	64.3*	31.8*
Espai	14.0	13.9	14.3	26.1	5.0	-	10.7	18.2
Comunicacions	20.0	25.0	7.1	21.7	15.0	28.6	10.7	31.8
Altres	16.0	13.9	21.4	17.4	15.0	14.3	14.3	18.2
<b>27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?</b>								
Lloc de neixement	12.0	16.7	-	21.7	5.0	-	3.6	22.7
Preu del sol	8.0	8.3	7.1	13.0	5.0	-	10.7	4.5
Forma de pagament	2.0	2.8	-	-	5.0	-	3.6	-
Menys impostos	28.0	30.6	21.4	39.1	10.0	42.9	21.4	36.4
Proximitat mercats venda	30.0	33.3	21.4	30.4	15.0	71.4	28.6	31.8
Proximitat comunicacions	16.0	11.1	28.6	13.0	20.0	14.3	17.9	13.6
Proximitat subministraments	12.0	13.9	7.1	13.0	15.0	-	10.7	13.6
Ma d'obra barata	4.0	-	14.3	4.3	5.0	-	3.6	4.5
Altres	14.0	11.1	21.4	8.7	15.0	28.6	14.3	13.6
NS/NC	16.0	13.9	21.4	4.3	35.0*	-	21.4	9.1

	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
<b>TOTAL</b>	50	36	14	23	20	7	28	22
<b>P.28.- Numero de treballadors</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	9.54	4.17	23.36	4.39	15.90	8.29	13.79	4.14
Desv.Típica	11.80	2.94	14.15	3.75	16.21	3.49	14.07	3.93
<b>P.29.- Numero de treballadors al començar</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	4.16	2.42	8.64	2.26	6.60	3.43	5.43	2.55
Desv.Típica	7.15	1.71	11.98	1.39	10.82	2.06	9.27	1.97
<b>P.30.- Numero de treballadors dones</b>								
Base	41	28	13	15	19	7	26	15
Mitjana	3.98	2.25	7.69	2.07	5.21	4.71	4.69	2.73
Desv.Típica	6.17	1.71	9.53	1.91	8.64	2.31	7.46	2.52
<b>P.31.- Numero de treballadors no productius</b>								
Base	30	20	10	13	13	4	23	7
Mitjana	3.10	1.70	5.90	1.54	5.00	2.00	3.65	1.29
Desv.Típica	3.62	.86	4.99	.63	4.69	1.22	3.98	.45
<b>P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi</b>								
Base	47	34	13	22	18	7	26	21
Mitjana	7.70	3.79	17.92	3.77	13.00	6.43	11.00	3.62
Desv.Típica	9.65	2.56	12.99	2.84	13.77	2.32	11.79	2.97
<b>P.33.- Numero de treballadors temporals</b>								
Base	25	14	11	10	13	2	17	8
Mitjana	4.44	3.14	6.09	2.50	6.08	3.50	5.29	2.63
Desv.Típica	4.00	2.29	4.83	1.36	4.73	.50	4.55	1.32
<b>P.34.- Numero de treballadors en practiques</b>								
Base	11	5	6	4	4	3	8	3
Mitjana	1.55	1.00	2.00	1.50	2.00	1.00	1.50	1.67
Desv.Típica	.89	.00	1.00	.87	1.00	.00	.87	.94

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN-TES
<b>TOTAL</b>	50	27	6	17
<b>MUNICIPI</b>				
FIGUERES	52.0	51.9	33.3	58.8
ALTRES	48.0	48.1	66.7	41.2
<b>ACTIVITAT</b>				
BEGUDES	28.0	29.6	50.0	17.6
BLAT I DER.	52.0	51.9	33.3	58.8
ALTRES	20.0	18.5	16.7	23.5
<b>P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)</b>				
Base	36	23	4	9
Mitjana	2.89	3.43	2.00	1.89
Desv.Típica	2.88	3.36	1.00	1.45
<b>P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)</b>				
Base	6	2	2	2
Mitjana	100.00	136.00*	94.50*	69.50*
Desv.Típica	41.29	36.00	32.50	22.50
<b>P.5.- Capital (en milions)</b>				
Base	26	15	6	5
Mitjana	15.38	22.40	7.83	3.40
Desv.Típica	19.43	22.32	5.11	1.62
<b>P.5.- Capital</b>				
Fins 5 milions	26.0	18.5	50.0	29.4
De 6 a 15 milions	14.0	18.5	33.3	-
Mes de 15 milions	12.0	18.5	16.7	-
NS/NC	48.0	44.4	-	70.6*
<b>P.6.- Vendes any 84 (en milions)</b>				
Base	32	15	6	11
Mitjana	57.06	104.60*	28.00	8.09
Desv.Típica	114.67	150.33*	19.93	9.16
<b>P.6.- Vendes any 84</b>				
Fins 5 milions	22.0	14.8	16.7	35.3
De 6 a 30 milions	22.0	14.8	33.3	29.4
De 31 a 60 milions	10.0	7.4	50.0	-
De 61 a 300 milions	6.0	11.1	-	-
Mes de 300 milions	4.0	7.4	-	-
NS/NC	36.0	44.4	-	35.3

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
<b>TOTAL</b>	50	27	6	17
<b>P.7.- Vendes any 87 (en milions)</b>				
Base	43	22	6	15
Mitjana	137.35	236.77*	37.33	31.53
Desv.Típica	312.03	412.49*	26.70	66.57*
<b>P.7.- Vendes any 87</b>				
Fins 5 milions	20.0	11.1	-	41.2*
De 6 a 30 milions	26.0	18.5	50.0	29.4
De 31 a 60 milions	16.0	18.5	16.7	11.8
De 61 a 300 milions	14.0	14.8	33.3	5.9
Mes de 300 milions	10.0	18.5	-	-
NS/NC	14.0	18.5	-	11.8
<b>P.8.- Inversio (en cents de mils)</b>				
Base	38	22	4	12
Mitjana	281.16	444.41*	76.25	50.17*
Desv.Típica	568.73	707.80*	54.24	58.25
<b>P.8.- Inversio</b>				
Fins 10 milions	42.0	29.6	50.0	58.8
De 11 a 25 milions	20.0	25.9	16.7	11.8
Mes de 25 milions	14.0	25.9*	-	-
NS/NC	24.0	18.5	33.3	29.4
<b>P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?</b>				
Si	18.0	22.2	50.0	-
No	82.0	77.8	50.0	100.0*
<b>P.11.- Perspectives de l'empresa</b>				
Molt dolentes	14.0	-	-	41.2*
Dolentes	20.0	-	-	58.8*
Normals	12.0	-	100.0*	-
Bones	28.0	51.9*	-	-
Molt bones	26.0	48.1*	-	-
<b>P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?</b>				
Si	56.0	66.7	66.7	35.3
No	44.0	33.3	33.3	64.7
<b>P.13.- Producte principal</b>				
Begudes	28.0	29.6	50.0	17.6
Blat i der.	46.0	44.4	33.3	52.9
Altres	26.0	25.9	16.7	29.4

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	27	6	17
<b>P.14.- Producte secundari</b>				
Begudes	12.0	14.8	16.7	5.9
Blat i der.	14.0	7.4	33.3	17.6
Altres	18.0	18.5	-	23.5
En blanc	56.0	59.3	50.0	52.9
<b>P.15.- Procedencia materia prima principal</b>				
Municipi i rodalies	14.0	14.8	-	17.6
Aprox. 50 km	40.0	37.0	50.0	41.2
Regio II	22.0	18.5	33.3	23.5
Catalunya	20.0	22.2	16.7	17.6
Estat i Reste	4.0	7.4	-	-
<b>P.16.- Procedencia materia prima secundaria</b>				
Municipi i rodalies	32.0	25.9	-	52.9
Aprox. 50 km	18.0	18.5	16.7	17.6
Regio II	16.0	18.5	16.7	11.8
Catalunya	28.0	29.6	66.7	11.8
Estat i Reste	6.0	7.4	-	5.9
<b>P.17.1.- Vendes municipals (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	72.54	71.19	70.83	75.29
Desv.Típica	37.99	39.26	23.88	41.10
<b>P.17.2.- Vendes municipals (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	32.0	18.5	50.0	47.1
De 11 a 40 milions	26.0	29.6	16.7	23.5
Mes de 40 milions	12.0	14.8	33.3	-
No venen res en el municipi	16.0	18.5	-	17.6
NS/NC	14.0	18.5	-	11.8
<b>P.18.1.- Vendes rodalies (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	22.08	19.74	26.83	24.12
Desv.Típica	32.12	28.69	23.10	40.01
<b>P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	12.0	14.8	16.7	5.9
De 11 a 40 milions	16.0	7.4	50.0	17.6
Mes de 40 milions	14.0	22.2	-	5.9
No venen res en rodalies	56.0	51.9	33.3	70.6
NS/NC	2.0	3.7	-	-

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>27</b>	<b>6</b>	<b>17</b>
<b>P.19.1.- Vendes altres zones (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	5.38	9.07	2.33	.59
Desv.Típica	17.11	22.66	3.73	2.43
<b>P.19.2.- Vendes altres (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	10.0	7.4	33.3	5.9
De 11 a 40 milions	4.0	7.4	-	-
Mes de 40 milions	6.0	11.1	-	-
No venen res en altres zones	80.0	74.1	66.7	94.1
<b>P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	38.72	37.48	45.00	38.47
Desv.Típica	40.55	40.09	29.15	45.69
<b>P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	36.0	29.6	66.7	35.3
De 11 a 40 milions	14.0	14.8	33.3	5.9
Mes de 40 milions	2.0	3.7	-	-
No tenen botiga propia	40.0	40.7	-	52.9
NS/NC	8.0	11.1	-	5.9
<b>P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	24.06	25.19	20.83	23.41
Desv.Típica	37.21	38.77	21.10	40.31
<b>P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	24.0	18.5	83.3	11.8
De 11 a 40 milions	8.0	3.7	-	17.6
Mes de 40 milions	8.0	14.8	-	-
No te venda directa al consumidor	56.0	55.6	16.7	70.6
NS/NC	4.0	7.4	-	-
<b>P.22.1.- Vendes a minoristes (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	19.12	15.85	18.33	24.59
Desv.Típica	32.01	32.06	19.72	35.65
<b>P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	12.0	7.4	-	23.5
De 11 a 40 milions	12.0	3.7	50.0	11.8
Mes de 40 milions	8.0	14.8	-	-
No venen res a minoristes	66.0	74.1	50.0	58.8

NS/NC

2.0

-

-

5.9

	PESPECTIVES EMPRESA			
	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	27	6	17
<b>P.23.1.- Vendes a majoristes (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	12.80	11.67	15.83	13.53
Desv.Típica	27.63	25.38	21.49	33.34
<b>P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	6.0	3.7	16.7	5.9
De 11 a 40 milions	10.0	7.4	33.3	5.9
Mes de 40 milions	8.0	11.1	-	5.9
No venen res a majoristes	74.0	74.1	50.0	82.4
NS/NC	2.0	3.7	-	-
<b>P.24.1.- Vendes altres (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	3.30	6.11	.00	.00
Desv.Típica	15.44	20.77	.00	.00
<b>P.24.2.- Vendes altres (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	4.0	7.4	-	-
Mes de 40 milions	2.0	3.7	-	-
No venen res en altres sistemes	94.0	88.9	100.0	100.0
<b>P.25.- Perspectives del producte</b>				
Cada cop mes difícil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	44.0	33.3	66.7	52.9
Hi ha un mercat prou ampli	26.0	29.6	16.7	23.5
Cada cop existeix un mercat mes gran	22.0	33.3	16.7	5.9
Altres	8.0	3.7	-	17.6
<b>P.27.- Inconvenients de localitzacio</b>				
Cap	50.0	59.3	50.0	35.3
Espai	14.0	3.7	33.3	23.5
Comunicacions	20.0	18.5	-	29.4
Altres	16.0	18.5	16.7	11.8
<b>27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?</b>				
Lloc de neixement	12.0	7.4	-	23.5
Preu del sol	8.0	7.4	-	11.8
Forma de pagament	2.0	-	-	5.9
Menys impostos	28.0	29.6	-	35.3
Proximitat mercats venda	30.0	29.6	50.0	23.5
Proximitat comunicacions	16.0	14.8	-	23.5
Proximitat subministraments	12.0	7.4	-	23.5
Ma d'obra barata	4.0	7.4	-	-
Altres	14.0	22.2	-	5.9
NS/NC	16.0	14.8	50.0	5.9



## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
<b>TOTAL</b>	50	27	6	17
<b>P.28.- Numero de treballadors</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	9.54	14.30	5.00	3.59
Desv.Típica	11.80	14.24	3.70	2.85
<b>P.29.- Numero de treballadors al començar</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	4.16	5.85	3.17	1.82
Desv.Típica	7.15	9.37	2.11	1.07
<b>P.30.- Numero de treballadors dones</b>				
Base	41	25	5	11
Mitjana	3.98	5.52	1.80	1.45
Desv.Típica	6.17	7.50	1.60	.89
<b>P.31.- Numero de treballadors no productius</b>				
Base	30	15	5	10
Mitjana	3.10	4.53	1.40	1.80
Desv.Típica	3.62	4.51	.80	.98
<b>P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi</b>				
Base	47	26	4	17
Mitjana	7.70	11.12	5.25	3.06
Desv.Típica	9.65	11.79	3.49	2.11
<b>P.33.- Numero de treballadors temporals</b>				
Base	25	15	4	6
Mitjana	4.44	5.33	4.00	2.50
Desv.Típica	4.00	4.48	3.08	1.26
<b>P.34.- Numero de treballadors en practiques</b>				
Base	11	8	0	3
Mitjana	1.55	1.75	.00	1.00
Desv.Típica	.89	.97	.00	.00

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
<b>TOTAL</b>	50	26	24	14	26	10
<b>MUNICIPI</b>						
FIGUERES	26	26	0	4	17	5
ALTRES	24	0	24	10	9	5
<b>ACTIVITAT</b>						
BEGUDES	14	4	10	14	0	0
BLAT I DER.	26	17	9	0	26	0
ALTRES	10	5	5	0	0	10

## P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)

Base	36	21	15	8	21	7
Mitja	2.89	2.81	3.00	5.63	1.52	3.86
Desv.Típica	2.88	3.11	2.53	4.36	1.08	1.12

## P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)

Base	6	1	5	6	0	0
Mitja	100.00	47.00	110.60	100.00	.00	.00
Desv.Típica	41.29	.00	37.04	41.29	.00	.00

## P.5.- Capital (en milions)

Base	26	14	12	10	10	6
Mitja	15.38	12.50	18.75	30.10	4.10	9.67
Desv.Típica	19.43	18.01	19.67	23.83	1.70	3.99

## P.5.- Capital

Fins 5 milions	13	9	4	2	9	2
De 6 a 15 milions	7	3	4	2	1	4
Mes de 15 milions	6	2	4	6	0	0
NS/NC	24	12	12	4	16	4

## P.6.- Vendes any 84 (en milions)

Base	32	14	18	10	15	7
Mitja	57.06	89.79	31.61	101.30	6.13	103.00
Desv.Típica	114.67	158.52	41.44	114.50	7.00	170.11

## P.6.- Vendes any 84

Fins 5 milions	11	7	4	0	10	1
De 6 a 30 milions	11	4	7	2	5	4
De 31 a 60 milions	5	0	5	5	0	0
De 61 a 300 milions	3	1	2	2	0	1
Mes de 300 milions	2	2	0	1	0	1
NS/NC	18	12	6	4	11	3

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
<b>P.7.- Vendes any 87 (en milions)</b>						
Base	43	21	22	14	19	10
Mitja	137.35	170.95	105.27	230.43	10.53	248.00
Desv.Típica	312.03	389.41	219.32	274.40	11.47	498.34
<b>P.7.- Vendes any 87</b>						
Fins 5 milions	10	6	4	0	9	1
De 6 a 30 milions	13	7	6	1	8	4
De 31 a 60 milions	8	3	5	4	2	2
De 61 a 300 milions	7	2	5	6	0	1
Mes de 300 milions	5	3	2	3	0	2
NS/NC	7	5	2	0	7	0
<b>P.8.- Inversio (en cents de mils)</b>						
Base	38	19	19	13	18	7
Mitja	281.16	357.11	205.21	387.85	77.50	606.71
Desv.Típica	568.73	764.38	261.56	495.99	78.07	!!!!!!
<b>P.8.- Inversio</b>						
Fins 10 milions	21	12	9	6	12	3
De 11 a 25 milions	10	4	6	3	6	1
Mes de 25 milions	7	3	4	4	0	3
NS/NC	12	7	5	1	8	3
<b>P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?</b>						
Si	9	1	8	7	1	1
No	41	25	16	7	25	9
<b>P.11.- Perspectives de l'empresa</b>						
Molt dolentes	7	4	3	2	4	1
Dolentes	10	6	4	1	6	3
Normals	6	2	4	3	2	1
Bones	14	8	6	4	7	3
Molt bones	13	6	7	4	7	2
<b>P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?</b>						
Si	28	17	11	12	10	6
No	22	9	13	2	16	4
<b>P.13.- Producte principal</b>						
Begudes	14	4	10	14	0	0
Blat i der.	23	15	8	0	22	1
Altres	13	7	6	0	4	9

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
P.14.- Producte secundari						
Begudes	6	2	4	6	0	0
Blat i der.	7	5	2	0	7	0
Altres	9	6	3	2	4	3
En blanc	28	13	15	6	15	7
P.15.- Procedencia materia prima principal						
Municipi i rodalies	7	2	5	2	2	3
Aprox. 50 km	20	5	15	10	8	2
Regio II	11	9	2	0	11	0
Catalunya	10	9	1	1	5	4
Estat i Reste	2	1	1	1	0	1
P.16.- Procedencia materia prima secundaria						
Municipi i rodalies	16	7	9	0	14	2
Aprox. 50 km	9	6	3	2	5	2
Regio II	8	5	3	4	3	1
Catalunya	14	8	6	5	4	5
Estat i Reste	3	0	3	3	0	0
P.17.1.- Vendes municipals (%)						
Base	42	23	19	11	26	5
Mitja	86.36	91.91	79.63	61.82	97.58	82.00
Desv.Tipica	22.41	15.48	27.64	24.66	7.58	22.27
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)						
Fins a 10 milions	16	10	6	1	13	2
De 11 a 40 milions	13	5	8	5	6	2
Mes de 40 milions	6	3	3	5	0	1
No venen res en el municipi	8	3	5	3	0	5
NS/NC	7	5	2	0	7	0
P.18.1.- Vendes rodalies (%)						
Base	22	9	13	12	3	7
Mitja	50.18	52.89	48.31	53.00	21.00	57.86
Desv.Tipica	30.50	34.81	25.60	24.52	9.42	35.84
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)						
Fins a 10 milions	6	3	3	1	2	3
De 11 a 40 milions	8	2	6	6	0	2
Mes de 40 milions	7	3	4	5	0	2
No venen res en rodalies	28	17	11	2	23	3
NS/NC	1	1	0	0	1	0

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
<b>P.19.1.- Vendes altres zones (%)</b>						
Base	10	1	9	6	0	4
Mitja	26.90	10.00	28.78	14.00	.00	46.25
Desv.Tipica	29.25	.00	30.25	9.04	.00	37.31
<b>P.19.2.- Vendes altres (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	5	1	4	3	0	2
De 11 a 40 milions	2	0	2	2	0	0
Mes de 40 milions	3	0	3	1	0	2
No venen res en altres zones	40	25	15	8	26	6
<b>P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)</b>						
Base	22	10	12	6	9	7
Mitja	26.64	31.40	22.67	13.00	38.78	22.71
Desv.Tipica	29.09	33.83	22.18	14.72	30.27	28.46
<b>P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	18	10	8	2	14	2
De 11 a 40 milions	7	3	4	3	3	1
No tenen botiga propia	21	11	10	9	5	7
NS/NC	4	2	2	0	4	0
<b>P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)</b>						
Base	22	10	12	6	9	7
Mitja	54.68	61.80	48.75	35.33	55.89	69.71
Desv.Tipica	38.42	39.90	34.34	35.34	33.46	37.02
<b>P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	12	5	7	3	6	3
De 11 a 40 milions	4	2	2	2	1	1
Mes de 40 milions	4	2	2	1	0	3
No te venda directa al consumidor	28	16	12	8	17	3
NS/NC	2	1	1	0	2	0
<b>P.22.1.- Vendes a minoristes (%)</b>						
Base	17	8	9	9	5	3
Mitja	56.24	61.00	52.00	58.33	45.60	67.67
Desv.Tipica	30.33	31.52	26.72	28.19	29.38	27.40
<b>P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)</b>						
Fins a 10 milions	6	3	3	1	3	2
De 11 a 40 milions	6	2	4	4	1	1
Mes de 40 milions	4	2	2	4	0	0
No venen res a minoristes	33	18	15	5	21	7
NS/NC	1	1	0	0	1	0

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
P.23.1.- Vendes a majoristes (%)						
Base	13	5	8	10	1	2
Mitja	49.23	38.00	56.25	56.00	30.00	25.00
Desv.Típica	32.92	31.87	31.60	34.70	.00	5.00
P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)						
Fins a 10 milions	3	2	1	1	0	2
De 11 a 40 milions	5	0	5	5	0	0
Mes de 40 milions	4	2	2	4	0	0
No venen res a majoristes	37	21	16	4	25	8
NS/NC	1	1	0	0	1	0
P.24.1.- Vendes altres (%)						
Base	3	1	2	0	2	1
Mitja	55.00	40.00	62.50	.00	32.50	100.00
Desv.Típica	32.40	.00	37.50	.00	7.50	.00
P.24.2.- Vendes altres (en milions)						
Fins a 10 milions	2	1	1	0	2	0
Mes de 40 milions	1	0	1	0	0	1
No venen res en altres sistemes	47	25	22	14	24	9
P.25.- Perspectives del producte						
Cada cop mes difícil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	22	13	9	5	14	3
Hi ha un mercat prou ampli	13	6	7	3	8	2
Cada cop existeix un mercat mes gran	11	6	5	4	3	4
Altres	4	1	3	2	1	1
P.27.- Inconvenients de localització						
Cap	25	10	15	11	12	2
Espai	7	5	2	0	4	3
Comunicacions	10	6	4	2	6	2
Altres	8	5	3	1	4	3
27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?						
Lloc de neixement	6	1	5	0	4	2
Preu del sol	4	3	1	1	3	0
Forma de pagament	1	0	1	1	0	0
Menys impostos	14	7	7	1	12	1
Proximitat mercats venda	15	10	5	2	11	2
Proximitat comunicacions	8	5	3	5	1	2
Proximitat subministraments	6	1	5	4	0	2
Ma d'obra barata	2	1	1	0	1	1
Altres	7	3	4	1	3	3
NS/NC	8	1	7	5	1	2

	MUNICIPI			ACTIVITAT		
	TOTAL	FIGUE- RES	ALTRES	BEGU- DES	BLAT I DER.	ALTRES
TOTAL	50	26	24	14	26	10
P.28.- Numero de treballadors						
Base	50	26	24	14	26	10
Mitja	9.54	10.00	9.04	13.00	5.19	16.00
Desv.Tipica	11.80	10.90	12.92	13.85	3.85	16.40
P.29.- Numero de treballadors al comencar						
Base	50	26	24	14	26	10
Mitja	4.16	4.77	3.50	7.43	2.38	4.20
Desv.Tipica	7.15	9.67	2.50	12.38	1.68	2.36
P.30.- Numero de treballadors dones						
Base	41	22	19	12	23	6
Mitja	3.98	3.05	5.05	6.17	2.91	3.67
Desv.Tipica	6.17	2.21	8.75	10.35	2.39	2.13
P.31.- Numero de treballadors no productius						
Base	30	18	12	10	13	7
Mitja	3.10	3.00	3.25	4.50	1.85	3.43
Desv.Tipica	3.62	3.31	4.02	5.33	.86	2.56
P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi						
Base	47	25	22	13	25	9
Mitja	7.70	9.12	6.09	11.85	4.40	10.89
Desv.Tipica	9.65	9.91	9.31	13.34	2.69	11.60
P.33.- Numero de treballadors temporals						
Base	25	10	15	11	8	6
Mitja	4.44	3.70	4.93	5.82	2.75	4.17
Desv.Tipica	4.00	4.17	3.66	4.88	1.20	3.34
P.34.- Numero de treballadors en practiques						
Base	11	6	5	2	6	3
Mitja	1.55	1.00	2.20	2.00	1.33	1.67
Desv.Tipica	.89	.00	.98	1.00	.75	.94

Absolutos

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
MUNICIPI								
FIGUERES	26	18	8	13	8	5	17	9
ALTRES	24	18	6	10	12	2	11	13
ACTIVITAT								
BEGUDES	14	9	5	1	13	0	12	2
BLAT I DER.	26	23	3	17	2	7	10	16
ALTRES	10	4	6	5	5	0	6	4
P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)								
Base	36	23	13	15	15	6	21	15
Mitja	2.89	1.91	4.62	1.67	4.47	2.00	3.86	1.53
Desv.Tipica	2.88	1.44	3.75	1.07	3.61	1.41	3.32	1.20
P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)								
Base	6	5	1	1	5	0	5	1
Mitja	100.00	85.60	172.00	92.00	101.60	.00	101.60	92.00
Desv.Tipica	41.29	28.32	.00	.00	45.06	.00	45.06	.00
P.5.- Capital (en milions)								
Base	26	16	10	12	13	1	18	8
Mitja	15.38	10.81	22.70	4.83	26.08	3.00	20.06	4.88
Desv.Tipica	19.43	16.39	20.66	2.41	22.18	.00	21.91	.33
P.5.- Capital								
Fins 5 milions	13	12	1	10	2	1	5	8
De 6 a 15 milions	7	1	6	2	5	0	7	0
Mes de 15 milions	6	3	3	0	6	0	6	0
NS/NC	24	20	4	11	7	6	10	14
P.6.- Vendes any 84 (en milions)								
Base	32	22	10	19	13	0	16	16
Mitja	57.06	18.00	143.00	5.95	131.77	.00	101.44	12.69
Desv.Tipica	114.67	24.67	169.54	5.03	148.07	.00	144.83	23.77
P.6.- Vendes any 84								
Fins 5 milions	11	11	0	11	0	0	2	9
De 6 a 30 milions	11	6	5	8	3	0	5	6
De 31 a 60 milions	5	4	1	0	5	0	5	0
De 61 a 300 milions	3	1	2	0	3	0	2	1
Mes de 300 milions	2	0	2	0	2	0	2	0
NS/NC	18	14	4	4	7	7	12	6



	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys 10		FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.7.- Vendes any 87 (en milions)								
Base	43	30	13	23	20	0	25	18
Mitja	137.35	35.73	371.85	9.96	283.85	.00	223.52	17.67
Desv.Tipica	312.03	55.83	478.32	8.69	415.81	.00	389.11	26.59
P.7.- Vendes any 87								
Fins 5 milions	10	10	0	10	0	0	3	7
De 6 a 30 milions	13	9	4	13	0	0	5	8
De 31 a 60 milions	8	6	2	0	8	0	6	2
De 61 a 300 milions	7	5	2	0	7	0	6	1
Mes de 300 milions	5	0	5	0	5	0	5	0
NS/NC	7	6	1	0	0	7	3	4
P.8.- Inversio (en cents de mils)								
Base	38	27	11	14	18	6	24	14
Mitja	281.16	81.63	770.91	63.57	512.72	94.17	402.38	73.36
Desv.Tipica	568.73	102.31	851.85	77.84	767.96	56.16	689.58	72.41
P.8.- Inversio								
Fins 10 milions	21	20	1	11	7	3	11	10
De 11 a 25 milions	10	6	4	3	4	3	6	4
Mes de 25 milions	7	1	6	0	7	0	7	0
NS/NC	12	9	3	9	2	1	4	8
P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?								
Si	9	6	3	1	8	0	8	1
No	41	30	11	22	12	7	20	21
P.11.- Perspectives de l'empresa								
Molt dolentes	7	6	1	4	2	1	5	2
Dolentes	10	10	0	8	1	1	1	9
Normals	6	5	1	3	3	0	4	2
Bones	14	11	3	5	7	2	9	5
Molt bones	13	4	9	3	7	3	9	4
P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?								
Si	28	16	12	8	17	3	28	0
No	22	20	2	15	3	4	0	22
P.13.- Producte principal								
Begudes	14	9	5	1	13	0	12	2
Blat i der.	23	20	3	15	1	7	9	14
Altres	13	7	6	7	6	0	7	6

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.14.- Producte secundari								
Begudes	6	3	3	1	5	0	5	1
Blat i der.	7	7	0	4	0	3	2	5
Altres	9	5	4	3	5	1	6	3
En blanc	28	21	7	15	10	3	15	13
P.15.- Procedencia materia prima principal								
Municipi i rodalies	7	6	1	1	4	2	3	4
Aprox. 50 km	20	14	6	10	9	1	12	8
Regio II	11	10	1	6	1	4	6	5
Catalunya	10	6	4	6	4	0	5	5
Estat i Reste	2	0	2	0	2	0	2	0
P.16.- Procedencia materia prima secundaria								
Municipi i rodalies	16	14	2	9	3	4	5	11
Aprox. 50 km	9	6	3	6	3	0	5	4
Regio II	8	6	2	3	3	2	7	1
Catalunya	14	7	7	5	8	1	9	5
Estat i Reste	3	3	0	0	3	0	2	1
P.17.1.- Vendes municipals (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	72.54	78.19	58.00	84.65	49.50	98.57	64.54	82.73
Desv.Tipica	37.99	35.05	41.07	30.95	40.28	3.50	38.59	35.48
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)								
Fins a 10 milions	16	15	1	15	1	0	6	10
De 11 a 40 milions	13	8	5	6	7	0	9	4
Mes de 40 milions	6	3	3	0	6	0	5	1
No venen res en el municipi	8	4	4	2	6	0	5	3
NS/NC	7	6	1	0	0	7	3	4
P.18.1.- Vendes rodalies (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	22.08	20.17	27.00	14.91	37.55	1.43	26.75	16.14
Desv.Tipica	32.12	32.68	30.13	29.75	34.07	3.50	31.37	32.80
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)								
Fins a 10 milions	6	4	2	4	2	0	4	2
De 11 a 40 milions	8	6	2	2	6	0	6	2
Mes de 40 milions	7	3	4	0	7	0	6	1
No venen res en rodalies	28	23	5	17	5	6	12	16
NS/NC	1	0	1	0	0	1	0	1

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.19.1.- Vendes altres zones (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	5.38	1.64	15.00	.43	12.95	.00	8.71	1.14
Desv.Típica	17.11	4.61	29.03	2.09	25.48	.00	22.23	3.76
P.19.2.- Vendes altres (en milions)								
Fins a 10 milions	5	3	2	1	4	0	4	1
De 11 a 40 milions	2	2	0	0	2	0	1	1
Mes de 40 milions	3	0	3	0	3	0	3	0
No venen res en altres zones	40	31	9	22	11	7	20	20
P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	38.72	45.64	20.93	58.17	13.90	45.71	35.29	43.09
Desv.Típica	40.55	40.97	33.44	37.97	27.81	42.71	40.19	41.53
P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)								
Fins a 10 milions	18	15	3	16	2	0	7	11
De 11 a 40 milions	7	5	2	2	5	0	7	0
Mes de 40 milions	1	1	0	0	0	1	1	0
No tenen botiga propia	20	11	9	5	13	2	11	9
NS/NC	4	4	0	0	0	4	2	2
P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	24.06	19.06	36.93	21.78	27.60	21.43	15.07	35.50
Desv.Típica	37.21	33.43	42.69	32.04	43.25	36.42	31.81	41.04
P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)								
Fins a 10 milions	12	9	3	8	4	0	6	6
De 11 a 40 milions	4	3	1	2	2	0	1	3
Mes de 40 milions	4	1	3	0	4	0	3	1
No te venda directa al consumidor	28	22	6	13	10	5	18	10
NS/NC	2	1	1	0	0	2	0	2
P.22.1.- Vendes a minoristes (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	19.12	18.22	21.43	15.91	24.50	14.29	18.21	20.27
Desv.Típica	32.01	30.20	36.03	27.06	35.94	34.99	30.22	34.84
P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)								
Fins a 10 milions	6	6	0	6	0	0	0	6
De 11 a 40 milions	6	4	2	2	4	0	6	0
Mes de 40 milions	4	2	2	0	4	0	3	1
No venen res a minoristes	33	23	10	15	12	6	19	14
NS/NC	1	1	0	0	0	1	0	1

Absolutos

	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.23.1.- Vendes a majoristes (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	12.80	12.50	13.57	1.30	29.00	4.29	22.86	.00
Desv.Típica	27.63	28.12	26.35	6.26	37.68	10.50	33.87	.00
P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)								
Fins a 10 milions	3	1	2	1	2	0	3	0
De 11 a 40 milions	5	4	1	0	5	0	5	0
Mes de 40 milions	4	2	2	0	4	0	4	0
No venen res a majoristes	37	28	9	22	9	6	15	22
NS/NC	1	1	0	0	0	1	1	0
P.24.1.- Vendes altres (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	3.30	1.81	7.14	2.83	5.00	.00	5.00	1.14
Desv.Típica	15.44	7.76	25.75	9.63	22.36	.00	20.09	5.33
P.24.2.- Vendes altres (en milions)								
Fins a 10 milions	2	2	0	2	0	0	1	1
Mes de 40 milions	1	0	1	0	1	0	1	0
No venen res en altres sistemes	47	34	13	21	19	7	26	21
P.25.- Perspectives del producte								
Cada cop mes dificil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	22	20	2	11	7	4	11	11
Hi ha un mercat prou ampli	13	9	4	8	4	1	8	5
Cada cop existeix un mercat mes gran	11	3	8	2	7	2	8	3
Altres	4	4	0	2	2	0	1	3
P.27.- Inconvenients de localitzacio								
Cap	25	17	8	8	13	4	18	7
Espai	7	5	2	6	1	0	3	4
Comunicacions	10	9	1	5	3	2	3	7
Altres	8	5	3	4	3	1	4	4
27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?								
Lloc de neixement	6	6	0	5	1	0	1	5
Preu del sol	4	3	1	3	1	0	3	1
Forma de pagament	1	1	0	0	1	0	1	0
Menys impostos	14	11	3	9	2	3	6	8
Proximitat mercats venda	15	12	3	7	3	5	8	7
Proximitat comunicacions	8	4	4	3	4	1	5	3
Proximitat subministraments	6	5	1	3	3	0	3	3
Ma d'obra barata	2	0	2	1	1	0	1	1
Altres	7	4	3	2	3	2	4	3
NS/NC	8	5	3	1	7	0	6	2

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.28.- Numero de treballadors								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	9.54	4.17	23.36	4.39	15.90	8.29	13.79	4.14
Desv.Tipica	11.80	2.94	14.15	3.75	16.21	3.49	14.07	3.93
P.29.- Numero de treballadors al començar								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitja	4.16	2.42	8.64	2.26	6.60	3.43	5.43	2.55
Desv.Tipica	7.15	1.71	11.98	1.39	10.82	2.06	9.27	1.97
P.30.- Numero de treballadors dones								
Base	41	28	13	15	19	7	26	15
Mitja	3.98	2.25	7.69	2.07	5.21	4.71	4.69	2.73
Desv.Tipica	6.17	1.71	9.53	1.91	8.64	2.31	7.46	2.52
P.31.- Numero de treballadors no productius								
Base	30	20	10	13	13	4	23	7
Mitja	3.10	1.70	5.90	1.54	5.00	2.00	3.65	1.29
Desv.Tipica	3.62	.86	4.99	.63	4.69	1.22	3.98	.45
P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi								
Base	47	34	13	22	18	7	26	21
Mitja	7.70	3.79	17.92	3.77	13.00	6.43	11.00	3.62
Desv.Tipica	9.65	2.56	12.99	2.84	13.77	2.32	11.79	2.97
P.33.- Numero de treballadors temporals								
Base	25	14	11	10	13	2	17	8
Mitja	4.44	3.14	6.09	2.50	6.08	3.50	5.29	2.63
Desv.Tipica	4.00	2.29	4.83	1.36	4.73	.50	4.55	1.32
P.34.- Numero de treballadors en practiques								
Base	11	5	6	4	4	3	8	3
Mitja	1.55	1.00	2.00	1.50	2.00	1.00	1.50	1.67
Desv.Tipica	.89	.00	1.00	.87	1.00	.00	.87	.94

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
<b>TOTAL</b>	50	27	6	17
<b>MUNICIPI</b>				
FIGUERES	26	14	2	10
ALTRES	24	13	4	7
<b>ACTIVITAT</b>				
BEGUDES	14	8	3	3
BLAT I DER.	26	14	2	10
ALTRES	10	5	1	4
<b>P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)</b>				
Base	36	23	4	9
Mitja	2.89	3.43	2.00	1.89
Desv.Tipica	2.88	3.36	1.00	1.45
<b>P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)</b>				
Base	6	2	2	2
Mitja	100.00	136.00	94.50	69.50
Desv.Tipica	41.29	36.00	32.50	22.50
<b>P.5.- Capital (en milions)</b>				
Base	26	15	6	5
Mitja	15.38	22.40	7.83	3.40
Desv.Tipica	19.43	22.32	5.11	1.62
<b>P.5.- Capital</b>				
Fins 5 milions	13	5	3	5
De 6 a 15 milions	7	5	2	0
Mes de 15 milions	6	5	1	0
NS/NC	24	12	0	12
<b>P.6.- Vendes any 84 (en milions)</b>				
Base	32	15	6	11
Mitja	57.06	104.60	28.00	8.09
Desv.Tipica	114.67	150.33	19.93	9.16
<b>P.6.- Vendes any 84</b>				
Fins 5 milions	11	4	1	6
De 6 a 30 milions	11	4	2	5
De 31 a 60 milions	5	2	3	0
De 61 a 300 milions	3	3	0	0
Mes de 300 milions	2	2	0	0
NS/NC	18	12	0	6

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	27	6	17
<b>P.7.- Vendes any 87 (en milions)</b>				
Base	43	22	6	15
Mitja	137.35	236.77	37.33	31.53
Desv.Tipica	312.03	412.49	26.70	66.57
<b>P.7.- Vendes any 87</b>				
Fins 5 milions	10	3	0	7
De 6 a 30 milions	13	5	3	5
De 31 a 60 milions	8	5	1	2
De 61 a 300 milions	7	4	2	1
Mes de 300 milions	5	5	0	0
NS/NC	7	5	0	2
<b>P.8.- Inversio (en cents de mils)</b>				
Base	38	22	4	12
Mitja	281.16	444.41	76.25	50.17
Desv.Tipica	568.73	707.80	54.24	58.25
<b>P.8.- Inversio</b>				
Fins 10 milions	21	8	3	10
De 11 a 25 milions	10	7	1	2
Mes de 25 milions	7	7	0	0
NS/NC	12	5	2	5
<b>P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?</b>				
Si	9	6	3	0
No	41	21	3	17
<b>P.11.- Perspectives de l'empresa</b>				
Molt dolentes	7	0	0	7
Dolentes	10	0	0	10
Normals	6	0	6	0
Bones	14	14	0	0
Molt bones	13	13	0	0
<b>P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?</b>				
Si	28	18	4	6
No	22	9	2	11
<b>P.13.- Producte principal</b>				
Begudes	14	8	3	3
Blat i der.	23	12	2	9
Altres	13	7	1	5

## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN-TES
TOTAL	50	27	6	17
P.14.- Producte secundari				
Begudes	6	4	1	1
Blat i der.	7	2	2	3
Altres	9	5	0	4
En blanc	28	16	3	9
P.15.- Procedencia materia prima principal				
Municipi i rodalies	7	4	0	3
Aprox. 50 km	20	10	3	7
Regio II	11	5	2	4
Catalunya	10	6	1	3
Estat i Reste	2	2	0	0
P.16.- Procedencia materia prima secundaria				
Municipi i rodalies	16	7	0	9
Aprox. 50 km	9	5	1	3
Regio II	8	5	1	2
Catalunya	14	8	4	2
Estat i Reste	3	2	0	1
P.17.1.- Vendes municipals (%)				
Base	50	27	6	17
Mitja	72.54	71.19	70.83	75.29
Desv.Tipica	37.99	39.26	23.88	41.10
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)				
Fins a 10 milions	16	5	3	8
De 11 a 40 milions	13	8	1	4
Mes de 40 milions	6	4	2	0
No venen res en el municipi	8	5	0	3
NS/NC	7	5	0	2
P.18.1.- Vendes rodalies (%)				
Base	50	27	6	17
Mitja	22.08	19.74	26.83	24.12
Desv.Tipica	32.12	28.69	23.10	40.01
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)				
Fins a 10 milions	6	4	1	1
De 11 a 40 milions	8	2	3	3
Mes de 40 milions	7	6	0	1
No venen res en rodalies	28	14	2	12
NS/NC	1	1	0	0



## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	27	6	17
P.19.1.- Vendes altres zones (%)				
Base	50	27	6	17
Mitja	5.38	9.07	2.33	.59
Desv.Tipica	17.11	22.66	3.73	2.43
P.19.2.- Vendes altres (en milions)				
Fins a 10 milions	5	2	2	1
De 11 a 40 milions	2	2	0	0
Mes de 40 milions	3	3	0	0
No venen res en altres zones	40	20	4	16
P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)				
Base	50	27	6	17
Mitja	38.72	37.48	45.00	38.47
Desv.Tipica	40.55	40.09	29.15	45.69
P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)				
Fins a 10 milions	18	8	4	6
De 11 a 40 milions	7	4	2	1
Mes de 40 milions	1	1	0	0
No tenen botiga propia	20	11	0	9
NS/NC	4	3	0	1
P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)				
Base	50	27	6	17
Mitja	24.06	25.19	20.83	23.41
Desv.Tipica	37.21	38.77	21.10	40.31
P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)				
Fins a 10 milions	12	5	5	2
De 11 a 40 milions	4	1	0	3
Mes de 40 milions	4	4	0	0
No te venda directa al consumidor	28	15	1	12
NS/NC	2	2	0	0
P.22.1.- Vendes a minoristes (%)				
Base	50	27	6	17
Mitja	19.12	15.85	18.33	24.59
Desv.Tipica	32.01	32.06	19.72	35.65
P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)				
Fins a 10 milions	6	2	0	4
De 11 a 40 milions	6	1	3	2
Mes de 40 milions	4	4	0	0
No venen res a minoristes	33	20	3	10
NS/NC	1	0	0	1

## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	27	6	17
<b>P.23.1.- Vendes a majoristes (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitja	12.80	11.67	15.83	13.53
Desv.Tipica	27.63	25.38	21.49	33.34
<b>P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	3	1	1	1
De 11 a 40 milions	5	2	2	1
Mes de 40 milions	4	3	0	1
No venen res a majoristes	37	20	3	14
NS/NC	1	1	0	0
<b>P.24.1.- Vendes altres (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitja	3.30	6.11	.00	.00
Desv.Tipica	15.44	20.77	.00	.00
<b>P.24.2.- Vendes altres (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	2	2	0	0
Mes de 40 milions	1	1	0	0
No venen res en altres sistemes	47	24	6	17
<b>P.25.- Perspectives del producte</b>				
Cada cop mes dificil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	22	9	4	9
Hi ha un mercat prou ampli	13	8	1	4
Cada cop existeix un mercat mes gran	11	9	1	1
Altres	4	1	0	3
<b>P.27.- Inconvenients de localitzacio</b>				
Cap	25	16	3	6
Espai	7	1	2	4
Comunicacions	10	5	0	5
Altres	8	5	1	2
<b>27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?</b>				
Lloc de neixement	6	2	0	4
Preu del sol	4	2	0	2
Forma de pagament	1	0	0	1
Menys impostos	14	8	0	6
Proximitat mercats venda	15	8	3	4
Proximitat comunicacions	8	4	0	4
Proximitat subministraments	6	2	0	4
Ma d'obra barata	2	2	0	0
Altres	7	6	0	1
NS/NC	8	4	3	1

## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	27	6	17
P.28.- Numero de treballadors				
Base	50	27	6	17
Mitja	9.54	14.30	5.00	3.59
Desv.Típica	11.80	14.24	3.70	2.85
P.29.- Numero de treballadors al començar				
Base	50	27	6	17
Mitja	4.16	5.85	3.17	1.82
Desv.Típica	7.15	9.37	2.11	1.07
P.30.- Numero de treballadors dones				
Base	41	25	5	11
Mitja	3.98	5.52	1.80	1.45
Desv.Típica	6.17	7.50	1.60	.89
P.31.- Numero de treballadors no productius				
Base	30	15	5	10
Mitja	3.10	4.53	1.40	1.80
Desv.Típica	3.62	4.51	.80	.98
P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi				
Base	47	26	4	17
Mitja	7.70	11.12	5.25	3.06
Desv.Típica	9.65	11.79	3.49	2.11
P.33.- Numero de treballadors temporals				
Base	25	15	4	6
Mitja	4.44	5.33	4.00	2.50
Desv.Típica	4.00	4.48	3.08	1.26
P.34.- Numero de treballadors en practiques				
Base	11	8	0	3
Mitja	1.55	1.75	.00	1.00
Desv.Típica	.89	.97	.00	.00



Absolutos

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
MUNICIPI								
FIGUERES	26	18	8	13	8	5	17	9
ALTRES	24	18	6	10	12	2	11	13
ACTIVITAT								
BEGUDES	14	9	5	1	13	0	12	2
BLAT I DER.	26	23	3	17	2	7	10	16
ALTRES	10	4	6	5	5	0	6	4
P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)								
Base	36	23	13	15	15	6	21	15
Mitjana	2.89	1.91	4.62	1.67	4.47	2.00	3.86	1.53
Desv.Tipica	2.88	1.44	3.75	1.07	3.61	1.41	3.32	1.20
P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)								
Base	6	5	1	1	5	0	5	1
Mitjana	100.00	85.60	172.00	92.00	101.60	.00	101.60	92.00
Desv.Tipica	41.29	28.32	.00	.00	45.06	.00	45.06	.00
P.5.- Capital (en milions)								
Base	26	16	10	12	13	1	18	8
Mitjana	15.38	10.81	22.70	4.83	26.08	3.00	20.06	4.88
Desv.Tipica	19.43	16.39	20.66	2.41	22.18	.00	21.91	.33
P.5.- Capital								
Fins 5 milions	13	12	1	10	2	1	5	8
De 6 a 15 milions	7	1	6	2	5	0	7	0
Mes de 15 milions	6	3	3	0	6	0	6	0
NS/NC	24	20	4	11	7	6	10	14
P.6.- Vendes any 84 (en milions)								
Base	32	22	10	19	13	0	16	16
Mitjana	57.06	18.00	143.00	5.95	131.77	.00	101.44	12.69
Desv.Tipica	114.67	24.67	169.54	5.03	148.07	.00	144.83	23.77
P.6.- Vendes any 84								
Fins 5 milions	11	11	0	11	0	0	2	9
De 6 a 30 milions	11	6	5	8	3	0	5	6
De 31 a 60 milions	5	4	1	0	5	0	5	0
De 61 a 300 milions	3	1	2	0	3	0	2	1
Mes de 300 milions	2	0	2	0	2	0	2	0
NS/NC	18	14	4	4	7	7	12	6

	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys 10		FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.7.- Vendes any 87 (en milions)								
Base	43	30	13	23	20	0	25	18
Mitjana	137.35	35.73	371.85	9.96	283.85	.00	223.52	17.67
Desv.Típica	312.03	55.83	478.32	8.69	415.81	.00	389.11	26.59
P.7.- Vendes any 87								
Fins 5 milions	10	10	0	10	0	0	3	7
De 6 a 30 milions	13	9	4	13	0	0	5	8
De 31 a 60 milions	8	6	2	0	8	0	6	2
De 61 a 300 milions	7	5	2	0	7	0	6	1
Mes de 300 milions	5	0	5	0	5	0	5	0
NS/NC	7	6	1	0	0	7	3	4
P.8.- Inversio (en cents de mils)								
Base	38	27	11	14	18	6	24	14
Mitjana	281.16	81.63	770.91	63.57	512.72	94.17	402.38	73.36
Desv.Típica	568.73	102.31	851.85	77.84	767.96	56.16	689.58	72.41
P.8.- Inversio								
Fins 10 milions	21	20	1	11	7	3	11	10
De 11 a 25 milions	10	6	4	3	4	3	6	4
Mes de 25 milions	7	1	6	0	7	0	7	0
NS/NC	12	9	3	9	2	1	4	8
P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?								
Si	9	6	3	1	8	0	8	1
No	41	30	11	22	12	7	20	21
P.11.- Perspectives de l'empresa								
Molt dolentes	7	6	1	4	2	1	5	2
Dolentes	10	10	0	8	1	1	1	9
Normals	6	5	1	3	3	0	4	2
Bones	14	11	3	5	7	2	9	5
Molt bones	13	4	9	3	7	3	9	4
P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?								
Si	28	16	12	8	17	3	28	0
No	22	20	2	15	3	4	0	22
P.13.- Producte principal								
Begudes	14	9	5	1	13	0	12	2
Blat i der.	23	20	3	15	1	7	9	14
Altres	13	7	6	7	6	0	7	6

Absolutos

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
<b>TOTAL</b>	50	36	14	23	20	7	28	22
<b>P.14.- Producte secundari</b>								
Begudes	6	3	3	1	5	0	5	1
Blat i der.	7	7	0	4	0	3	2	5
Altres	9	5	4	3	5	1	6	3
En blanc	28	21	7	15	10	3	15	13
<b>P.15.- Procedencia materia prima principal</b>								
Municipi i rodalies	7	6	1	1	4	2	3	4
Aprox. 50 km	20	14	6	10	9	1	12	8
Regio II	11	10	1	6	1	4	6	5
Catalunya	10	6	4	6	4	0	5	5
Estat i Reste	2	0	2	0	2	0	2	0
<b>P.16.- Procedencia materia prima secundaria</b>								
Municipi i rodalies	16	14	2	9	3	4	5	11
Aprox. 50 km	9	6	3	6	3	0	5	4
Regio II	8	6	2	3	3	2	7	1
Catalunya	14	7	7	5	8	1	9	5
Estat i Reste	3	3	0	0	3	0	2	1
<b>P.17.1.- Vendes municipals (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	72.54	78.19	58.00	84.65	49.50	98.57	64.54	82.73
Desv.Tipica	37.99	35.05	41.07	30.95	40.28	3.50	38.59	35.48
<b>P.17.2.- Vendes municipals (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	16	15	1	15	1	0	6	10
De 11 a 40 milions	13	8	5	6	7	0	9	4
Mes de 40 milions	6	3	3	0	6	0	5	1
No venen res en el municipi	8	4	4	2	6	0	5	3
NS/NC	7	6	1	0	0	7	3	4
<b>P.18.1.- Vendes rodalies (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	22.08	20.17	27.00	14.91	37.55	1.43	26.75	16.14
Desv.Tipica	32.12	32.68	30.13	29.75	34.07	3.50	31.37	32.80
<b>P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	6	4	2	4	2	0	4	2
De 11 a 40 milions	8	6	2	2	6	0	6	2
Mes de 40 milions	7	3	4	0	7	0	6	1
No venen res en rodalies	28	23	5	17	5	6	12	16
NS/NC	1	0	1	0	0	1	0	1

Absolutos

	TREBALLADORS			VENDES 87			CANVIS	
	TOTAL	10 i mes de menys 10		FINS			Si	No
		30M	+ 30M	NS/NC				
<b>TOTAL</b>	50	36	14	23	20	7	28	22
<b>P.19.1.- Vendes altres zones (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	5.38	1.64	15.00	.43	12.95	.00	8.71	1.14
Desv.Típica	17.11	4.61	29.03	2.09	25.48	.00	22.23	3.76
<b>P.19.2.- Vendes altres (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	5	3	2	1	4	0	4	1
De 11 a 40 milions	2	2	0	0	2	0	1	1
Mes de 40 milions	3	0	3	0	3	0	3	0
No venen res en altres zones	40	31	9	22	11	7	20	20
<b>P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	38.72	45.64	20.93	58.17	13.90	45.71	35.29	43.09
Desv.Típica	40.55	40.97	33.44	37.97	27.81	42.71	40.19	41.53
<b>P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	18	15	3	16	2	0	7	11
De 11 a 40 milions	7	5	2	2	5	0	7	0
Mes de 40 milions	1	1	0	0	0	1	1	0
No tenen botiga propia	20	11	9	5	13	2	11	9
NS/NC	4	4	0	0	0	4	2	2
<b>P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	24.06	19.06	36.93	21.78	27.60	21.43	15.07	35.50
Desv.Típica	37.21	33.43	42.69	32.04	43.25	36.42	31.81	41.04
<b>P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	12	9	3	8	4	0	6	6
De 11 a 40 milions	4	3	1	2	2	0	1	3
Mes de 40 milions	4	1	3	0	4	0	3	1
No te venda directa al consumidor	28	22	6	13	10	5	18	10
NS/NC	2	1	1	0	0	2	0	2
<b>P.22.1.- Vendes a minoristes (%)</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	19.12	18.22	21.43	15.91	24.50	14.29	18.21	20.27
Desv.Típica	32.01	30.20	36.03	27.06	35.94	34.99	30.22	34.84
<b>P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)</b>								
Fins a 10 milions	6	6	0	6	0	0	0	6
De 11 a 40 milions	6	4	2	2	4	0	6	0
Mes de 40 milions	4	2	2	0	4	0	3	1
No venen res a minoristes	33	23	10	15	12	6	19	14
NS/NC	1	1	0	0	0	1	0	1



Absolutos

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.23.1.- Vendes a majoristes (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	12.80	12.50	13.57	1.30	29.00	4.29	22.86	.00
Desv.Típica	27.63	28.12	26.35	6.26	37.68	10.50	33.87	.00
P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)								
Fins a 10 milions	3	1	2	1	2	0	3	0
De 11 a 40 milions	5	4	1	0	5	0	5	0
Mes de 40 milions	4	2	2	0	4	0	4	0
No venen res a majoristes	37	28	9	22	9	6	15	22
NS/NC	1	1	0	0	0	1	1	0
P.24.1.- Vendes altres (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	3.30	1.81	7.14	2.83	5.00	.00	5.00	1.14
Desv.Típica	15.44	7.76	25.75	9.63	22.36	.00	20.09	5.33
P.24.2.- Vendes altres (en milions)								
Fins a 10 milions	2	2	0	2	0	0	1	1
Mes de 40 milions	1	0	1	0	1	0	1	0
No venen res en altres sistemes	47	34	13	21	19	7	26	21
P.25.- Perspectives del producte								
Cada cop mes dificil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	22	20	2	11	7	4	11	11
Hi ha un mercat prou ampli	13	9	4	8	4	1	8	5
Cada cop existeix un mercat mes gran	11	3	8	2	7	2	8	3
Altres	4	4	0	2	2	0	1	3
P.27.- Inconvenients de localitzacio								
Cap	25	17	8	8	13	4	18	7
Espai	7	5	2	6	1	0	3	4
Comunicacions	10	9	1	5	3	2	3	7
Altres	8	5	3	4	3	1	4	4
27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?								
Lloc de neixement	6	6	0	5	1	0	1	5
Preu del sol	4	3	1	3	1	0	3	1
Forma de pagament	1	1	0	0	1	0	1	0
Menys impostos	14	11	3	9	2	3	6	8
Proximitat mercats venda	15	12	3	7	3	5	8	7
Proximitat comunicacions	8	4	4	3	4	1	5	3
Proximitat subministraments	6	5	1	3	3	0	3	3
Ma d'obra barata	2	0	2	1	1	0	1	1
Altres	7	4	3	2	3	2	4	3
NS/NC	8	5	3	1	7	0	6	2

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	36	14	23	20	7	28	22
P.28.- Numero de treballadors								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	9.54	4.17	23.36	4.39	15.90	8.29	13.79	4.14
Desv.Tipica	11.80	2.94	14.15	3.75	16.21	3.49	14.07	3.93
P.29.- Numero de treballadors al començar								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	4.16	2.42	8.64	2.26	6.60	3.43	5.43	2.55
Desv.Tipica	7.15	1.71	11.98	1.39	10.82	2.06	9.27	1.97
P.30.- Numero de treballadors dones								
Base	41	28	13	15	19	7	26	15
Mitjana	3.98	2.25	7.69	2.07	5.21	4.71	4.69	2.73
Desv.Tipica	6.17	1.71	9.53	1.91	8.64	2.31	7.46	2.52
P.31.- Numero de treballadors no productius								
Base	30	20	10	13	13	4	23	7
Mitjana	3.10	1.70	5.90	1.54	5.00	2.00	3.65	1.29
Desv.Tipica	3.62	.86	4.99	.63	4.69	1.22	3.98	.45
P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi								
Base	47	34	13	22	18	7	26	21
Mitjana	7.70	3.79	17.92	3.77	13.00	6.43	11.00	3.62
Desv.Tipica	9.65	2.56	12.99	2.84	13.77	2.32	11.79	2.97
P.33.- Numero de treballadors temporals								
Base	25	14	11	10	13	2	17	8
Mitjana	4.44	3.14	6.09	2.50	6.08	3.50	5.29	2.63
Desv.Tipica	4.00	2.29	4.83	1.36	4.73	.50	4.55	1.32
P.34.- Numero de treballadors en practiques								
Base	11	5	6	4	4	3	8	3
Mitjana	1.55	1.00	2.00	1.50	2.00	1.00	1.50	1.67
Desv.Tipica	.89	.00	1.00	.87	1.00	.00	.87	.94





	TOTAL	TREBALLADORS -----		VENDES 87 -----			CANVIS -----	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	72.0	28.0	46.0	40.0	14.0	56.0	44.0
MUNICIPI								
FIGUERES	26	69.2	30.8	50.0	30.8	19.2	65.4	34.6
ALTRES	24	75.0	25.0	41.7	50.0	8.3	45.8	54.2
ACTIVITAT								
BEGUDES	14	64.3	35.7	7.1	92.9	-	85.7	14.3
BLAT I DER.	26	88.5	11.5	65.4	7.7	26.9	38.5	61.5
ALTRES	10	40.0	60.0	50.0	50.0	-	60.0	40.0
P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)								
Base	36	23	13	15	15	6	21	15
Mitjana	2.89	1.91	4.62	1.67	4.47	2.00	3.86	1.53
Desv.Tipica	2.88	1.44	3.75	1.07	3.61	1.41	3.32	1.20
P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)								
Base	6	5	1	1	5	0	5	1
Mitjana	100.00	85.60	172.00	92.00	101.60	.00	101.60	92.00
Desv.Tipica	41.29	28.32	.00	.00	45.06	.00	45.06	.00
P.5.- Capital (en milions)								
Base	26	16	10	12	13	1	18	8
Mitjana	15.38	10.81	22.70	4.83	26.08	3.00	20.06	4.88
Desv.Tipica	19.43	16.39	20.66	2.41	22.18	.00	21.91	.33
P.5.- Capital								
Fins 5 milions	13	92.3	7.7	76.9	15.4	7.7	38.5	61.5
De 6 a 15 milions	7	14.3	85.7	28.6	71.4	-	100.0	-
Mes de 15 milions	6	50.0	50.0	-	100.0	-	100.0	-
NS/NC	24	83.3	16.7	45.8	29.2	25.0	41.7	58.3
P.6.- Vendes any 84 (en milions)								
Base	32	22	10	19	13	0	16	16
Mitjana	57.06	18.00	143.00	5.95	131.77	.00	101.44	12.69
Desv.Tipica	114.67	24.67	169.54	5.03	148.07	.00	144.83	23.77
P.6.- Vendes any 84								
Fins 5 milions	11	100.0	-	100.0	-	-	18.2	81.8
De 6 a 30 milions	11	54.5	45.5	72.7	27.3	-	45.5	54.5
De 31 a 60 milions	5	80.0	20.0	-	100.0	-	100.0	-
De 61 a 300 milions	3	33.3	66.7	-	100.0	-	66.7	33.3
Mes de 300 milions	2	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-
NS/NC	18	77.8	22.2	22.2	38.9	38.9	66.7	33.3

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	72.0	28.0	46.0	40.0	14.0	56.0	44.0
P.7.- Vendes any 87 (en milions)								
Base	43	30	13	23	20	0	25	18
Mitjana	137.35	35.73	371.85	9.96	283.85	.00	223.52	17.67
Desv.Típica	312.03	55.83	478.32	8.69	415.81	.00	389.11	26.59
P.7.- Vendes any 87								
Fins 5 milions	10	100.0	-	100.0	-	-	30.0	70.0
De 6 a 30 milions	13	69.2	30.8	100.0	-	-	38.5	61.5
De 31 a 60 milions	8	75.0	25.0	-	100.0	-	75.0	25.0
De 61 a 300 milions	7	71.4	28.6	-	100.0	-	85.7	14.3
Mes de 300 milions	5	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-
NS/NC	7	85.7	14.3	-	-	100.0	42.9	57.1
P.8.- Inversio (en cents de mils)								
Base	38	27	11	14	18	6	24	14
Mitjana	281.16	81.63	770.91	63.57	512.72	94.17	402.38	73.36
Desv.Típica	568.73	102.31	851.85	77.84	767.96	56.16	689.58	72.41
P.8.- Inversio								
Fins 10 milions	21	95.2	4.8	52.4	33.3	14.3	52.4	47.6
De 11 a 25 milions	10	60.0	40.0	30.0	40.0	30.0	60.0	40.0
Mes de 25 milions	7	14.3	85.7	-	100.0	-	100.0	-
NS/NC	12	75.0	25.0	75.0	16.7	8.3	33.3	66.7
P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?								
Si	9	66.7	33.3	11.1	88.9	-	88.9	11.1
No	41	73.2	26.8	53.7	29.3	17.1	48.8	51.2
P.11.- Perspectives de l'empresa								
Molt dolentes	7	85.7	14.3	57.1	28.6	14.3	71.4	28.6
Dolentes	10	100.0	-	80.0	10.0	10.0	10.0	90.0
Normals	6	83.3	16.7	50.0	50.0	-	66.7	33.3
Bones	14	78.6	21.4	35.7	50.0	14.3	64.3	35.7
Molt bones	13	30.8	69.2	23.1	53.8	23.1	69.2	30.8
P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?								
Si	28	57.1	42.9	28.6	60.7	10.7	100.0	-
No	22	90.9	9.1	68.2	13.6	18.2	-	100.0
P.13.- Producte principal								
Begudes	14	64.3	35.7	7.1	92.9	-	85.7	14.3
Blat i der.	23	87.0	13.0	65.2	4.3	30.4	39.1	60.9
Altres	13	53.8	46.2	53.8	46.2	-	53.8	46.2

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		-----		-----			-----	
		10 i mes de		FINS			Si	No
		menys	10	30M	+ 30M	NS/NC		
TOTAL	50	72.0	28.0	46.0	40.0	14.0	56.0	44.0
P.14.- Producte secundari								
Begudes	6	50.0	50.0	16.7	83.3	-	83.3	16.7
Blat i der.	7	100.0	-	57.1	-	42.9	28.6	71.4
Altres	9	55.6	44.4	33.3	55.6	11.1	66.7	33.3
En blanc	28	75.0	25.0	53.6	35.7	10.7	53.6	46.4
P.15.- Procedencia materia prima principal								
Municipi i rodalies	7	85.7	14.3	14.3	57.1	28.6	42.9	57.1
Aprox. 50 km	20	70.0	30.0	50.0	45.0	5.0	60.0	40.0
Regio II	11	90.9	9.1	54.5	9.1	36.4	54.5	45.5
Catalunya	10	60.0	40.0	60.0	40.0	-	50.0	50.0
Estat i Reste	2	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-
P.16.- Procedencia materia prima secundaria								
Municipi i rodalies	16	87.5	12.5	56.3	18.8	25.0	31.3	68.8
Aprox. 50 km	9	66.7	33.3	66.7	33.3	-	55.6	44.4
Regio II	8	75.0	25.0	37.5	37.5	25.0	87.5	12.5
Catalunya	14	50.0	50.0	35.7	57.1	7.1	64.3	35.7
Estat i Reste	3	100.0	-	-	100.0	-	66.7	33.3
P.17.1.- Vendes municipals (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	72.54	78.19	58.00	84.65	49.50	98.57	64.54	82.73
Desv.Típica	37.99	35.05	41.07	30.95	40.28	3.50	38.59	35.48
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)								
Fins a 10 milions	16	93.8	6.3	93.8	6.3	-	37.5	62.5
De 11 a 40 milions	13	61.5	38.5	46.2	53.8	-	69.2	30.8
Mes de 40 milions	6	50.0	50.0	-	100.0	-	83.3	16.7
No venen res en el municipi	8	50.0	50.0	25.0	75.0	-	62.5	37.5
NS/NC	7	85.7	14.3	-	-	100.0	42.9	57.1
P.18.1.- Vendes rodalies (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	22.08	20.17	27.00	14.91	37.55	1.43	26.75	16.14
Desv.Típica	32.12	32.68	30.13	29.75	34.07	3.50	31.37	32.80
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)								
Fins a 10 milions	6	66.7	33.3	66.7	33.3	-	66.7	33.3
De 11 a 40 milions	8	75.0	25.0	25.0	75.0	-	75.0	25.0
Mes de 40 milions	7	42.9	57.1	-	100.0	-	85.7	14.3
No venen res en rodalies	28	82.1	17.9	60.7	17.9	21.4	42.9	57.1
NS/NC	1	-	100.0	-	-	100.0	-	100.0

	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	72.0	28.0	46.0	40.0	14.0	56.0	44.0
P.19.1.- Vendes altres zones (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	5.38	1.64	15.00	.43	12.95	.00	8.71	1.14
Desv.Típica	17.11	4.61	29.03	2.09	25.48	.00	22.23	3.76
P.19.2.- Vendes altres (en milions)								
Fins a 10 milions	5	60.0	40.0	20.0	80.0	-	80.0	20.0
De 11 a 40 milions	2	100.0	-	-	100.0	-	50.0	50.0
Mes de 40 milions	3	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-
No venen res en altres zones	40	77.5	22.5	55.0	27.5	17.5	50.0	50.0
P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	38.72	45.64	20.93	58.17	13.90	45.71	35.29	43.09
Desv.Típica	40.55	40.97	33.44	37.97	27.81	42.71	40.19	41.53
P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)								
Fins a 10 milions	18	83.3	16.7	88.9	11.1	-	38.9	61.1
De 11 a 40 milions	7	71.4	28.6	28.6	71.4	-	100.0	-
Mes de 40 milions	1	100.0	-	-	-	100.0	100.0	-
No tenen botiga propia	20	55.0	45.0	25.0	65.0	10.0	55.0	45.0
NS/NC	4	100.0	-	-	-	100.0	50.0	50.0
P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	24.06	19.06	36.93	21.78	27.60	21.43	15.07	35.50
Desv.Típica	37.21	33.43	42.69	32.04	43.25	36.42	31.81	41.04
P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)								
Fins a 10 milions	12	75.0	25.0	66.7	33.3	-	50.0	50.0
De 11 a 40 milions	4	75.0	25.0	50.0	50.0	-	25.0	75.0
Mes de 40 milions	4	25.0	75.0	-	100.0	-	75.0	25.0
No te venda directa al consumidor	28	78.6	21.4	46.4	35.7	17.9	64.3	35.7
NS/NC	2	50.0	50.0	-	-	100.0	-	100.0
P.22.1.- Vendes a minoristes (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	19.12	18.22	21.43	15.91	24.50	14.29	18.21	20.27
Desv.Típica	32.01	30.20	36.03	27.06	35.94	34.99	30.22	34.84
P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)								
Fins a 10 milions	6	100.0	-	100.0	-	-	-	100.0
De 11 a 40 milions	6	66.7	33.3	33.3	66.7	-	100.0	-
Mes de 40 milions	4	50.0	50.0	-	100.0	-	75.0	25.0
No venen res a minoristes	33	69.7	30.3	45.5	36.4	18.2	57.6	42.4
NS/NC	1	100.0	-	-	-	100.0	-	100.0



	TOTAL	TREBALLADORS		VENDES 87			CANVIS	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	72.0	28.0	46.0	40.0	14.0	56.0	44.0
P.23.1.- Vendes a majoristes (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	12.80	12.50	13.57	1.30	29.00	4.29	22.86	.00
Desv.Tipica	27.63	28.12	26.35	6.26	37.68	10.50	33.87	.00
P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)								
Fins a 10 milions	3	33.3	66.7	33.3	66.7	-	100.0	-
De 11 a 40 milions	5	80.0	20.0	-	100.0	-	100.0	-
Mes de 40 milions	4	50.0	50.0	-	100.0	-	100.0	-
No venen res a majoristes	37	75.7	24.3	59.5	24.3	16.2	40.5	59.5
NS/NC	1	100.0	-	-	-	100.0	100.0	-
P.24.1.- Vendes altres (%)								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	3.30	1.81	7.14	2.83	5.00	.00	5.00	1.14
Desv.Tipica	15.44	7.76	25.75	9.63	22.36	.00	20.09	5.33
P.24.2.- Vendes altres (en milions)								
Fins a 10 milions	2	100.0	-	100.0	-	-	50.0	50.0
Mes de 40 milions	1	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-
No venen res en altres sistemes	47	72.3	27.7	44.7	40.4	14.9	55.3	44.7
P.25.- Perspectives del producte								
Cada cop mes dificil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	22	90.9	9.1	50.0	31.8	18.2	50.0	50.0
Hi ha un mercat prou ampli	13	69.2	30.8	61.5	30.8	7.7	61.5	38.5
Cada cop existeix un mercat mes gran	11	27.3	72.7	18.2	63.6	18.2	72.7	27.3
Altres	4	100.0	-	50.0	50.0	-	25.0	75.0
P.27.- Inconvenients de localitzacio								
Cap	25	68.0	32.0	32.0	52.0	16.0	72.0	28.0
Espai	7	71.4	28.6	85.7	14.3	-	42.9	57.1
Comunicacions	10	90.0	10.0	50.0	30.0	20.0	30.0	70.0
Altres	8	62.5	37.5	50.0	37.5	12.5	50.0	50.0
27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?								
Lloc de neixement	6	100.0	-	83.3	16.7	-	16.7	83.3
Preu del sol	4	75.0	25.0	75.0	25.0	-	75.0	25.0
Forma de pagament	1	100.0	-	-	100.0	-	100.0	-
Menys impostos	14	78.6	21.4	64.3	14.3	21.4	42.9	57.1
Proximitat mercats venda	15	80.0	20.0	46.7	20.0	33.3	53.3	46.7
Proximitat comunicacions	8	50.0	50.0	37.5	50.0	12.5	62.5	37.5
Proximitat subministraments	6	83.3	16.7	50.0	50.0	-	50.0	50.0
Ma d'obra barata	2	-	100.0	50.0	50.0	-	50.0	50.0
Altres	7	57.1	42.9	28.6	42.9	28.6	57.1	42.9
NS/NC	8	62.5	37.5	12.5	87.5	-	75.0	25.0

	TOTAL	TREBALLADORS -----		VENDES 87 -----			CANVIS -----	
		10 i mes de menys	10	FINS 30M	+ 30M	NS/NC	Si	No
TOTAL	50	72.0	28.0	46.0	40.0	14.0	56.0	44.0
<b>P.28.- Numero de treballadors</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	9.54	4.17	23.36	4.39	15.90	8.29	13.79	4.14
Desv.Tipica	11.80	2.94	14.15	3.75	16.21	3.49	14.07	3.93
<b>P.29.- Numero de treballadors al començar</b>								
Base	50	36	14	23	20	7	28	22
Mitjana	4.16	2.42	8.64	2.26	6.60	3.43	5.43	2.55
Desv.Tipica	7.15	1.71	11.98	1.39	10.82	2.06	9.27	1.97
<b>P.30.- Numero de treballadors dones</b>								
Base	41	28	13	15	19	7	26	15
Mitjana	3.98	2.25	7.69	2.07	5.21	4.71	4.69	2.73
Desv.Tipica	6.17	1.71	9.53	1.91	8.64	2.31	7.46	2.52
<b>P.31.- Numero de treballadors no productius</b>								
Base	30	20	10	13	13	4	23	7
Mitjana	3.10	1.70	5.90	1.54	5.00	2.00	3.65	1.29
Desv.Tipica	3.62	.86	4.99	.63	4.69	1.22	3.98	.45
<b>P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi</b>								
Base	47	34	13	22	18	7	26	21
Mitjana	7.70	3.79	17.92	3.77	13.00	6.43	11.00	3.62
Desv.Tipica	9.65	2.56	12.99	2.84	13.77	2.32	11.79	2.97
<b>P.33.- Numero de treballadors temporals</b>								
Base	25	14	11	10	13	2	17	8
Mitjana	4.44	3.14	6.09	2.50	6.08	3.50	5.29	2.63
Desv.Tipica	4.00	2.29	4.83	1.36	4.73	.50	4.55	1.32
<b>P.34.- Numero de treballadors en practiques</b>								
Base	11	5	6	4	4	3	8	3
Mitjana	1.55	1.00	2.00	1.50	2.00	1.00	1.50	1.67
Desv.Tipica	.89	.00	1.00	.87	1.00	.00	.87	.94

## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN-TES
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>54.0</b>	<b>12.0</b>	<b>34.0</b>
<b>MUNICIPI</b>				
FIGUERES	26	53.8	7.7	38.5
ALTRES	24	54.2	16.7	29.2
<b>ACTIVITAT</b>				
BEGUDES	14	57.1	21.4	21.4
BLAT I DER.	26	53.8	7.7	38.5
ALTRES	10	50.0	10.0	40.0

## P.4.a.- Numero de socis (s'exclouen les cooperatives)

Base	36	23	4	9
Mitjana	2.89	3.43	2.00	1.89
Desv.Típica	2.88	3.36	1.00	1.45

## P.4.b.- Numero de socis (nomes cooperatives)

Base	6	2	2	2
Mitjana	100.00	136.00	94.50	69.50
Desv.Típica	41.29	36.00	32.50	22.50

## P.5.- Capital (en milions)

Base	26	15	6	5
Mitjana	15.38	22.40	7.83	3.40
Desv.Típica	19.43	22.32	5.11	1.62

## P.5.- Capital

Fins 5 milions	13	38.5	23.1	38.5
De 6 a 15 milions	7	71.4	28.6	-
Mes de 15 milions	6	83.3	16.7	-
NS/NC	24	50.0	-	50.0

## P.6.- Vendes any 84 (en milions)

Base	32	15	6	11
Mitjana	57.06	104.60	28.00	8.09
Desv.Típica	114.67	150.33	19.93	9.16

## P.6.- Vendes any 84

Fins 5 milions	11	36.4	9.1	54.5
De 6 a 30 milions	11	36.4	18.2	45.5
De 31 a 60 milions	5	40.0	60.0	-
De 61 a 300 milions	3	100.0	-	-
Mes de 300 milions	2	100.0	-	-
NS/NC	18	66.7	-	33.3

PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
TOTAL	50	54.0	12.0	34.0

P.7.- Vendes any 87 (en milions)

Base	43	22	6	15
Mitjana	137.35	236.77	37.33	31.53
Desv.Típica	312.03	412.49	26.70	66.57

P.7.- Vendes any 87

Fins 5 milions	10	30.0	-	70.0
De 6 a 30 milions	13	38.5	23.1	38.5
De 31 a 60 milions	8	62.5	12.5	25.0
De 61 a 300 milions	7	57.1	28.6	14.3
Mes de 300 milions	5	100.0	-	-
NS/NC	7	71.4	-	28.6

P.8.- Inversio (en cents de mils)

Base	38	22	4	12
Mitjana	281.16	444.41	76.25	50.17
Desv.Típica	568.73	707.80	54.24	58.25

P.8.- Inversio

Fins 10 milions	21	38.1	14.3	47.6
De 11 a 25 milions	10	70.0	10.0	20.0
Mes de 25 milions	7	100.0	-	-
NS/NC	12	41.7	16.7	41.7

P.9.- Ha rebut algun tipus d'ajut per part d'algun organisme?

Si	9	66.7	33.3	-
No	41	51.2	7.3	41.5

P.11.- Perspectives de l'empresa

Molt dolentes	7	-	-	100.0
Dolentes	10	-	-	100.0
Normals	6	-	100.0	-
Bones	14	100.0	-	-
Molt bones	13	100.0	-	-

P.12.- S'han produïts canvis darrerament en la seva empresa?

Si	28	64.3	14.3	21.4
No	22	40.9	9.1	50.0

P.13.- Producte principal

Begudes	14	57.1	21.4	21.4
Blat i der.	23	52.2	8.7	39.1
Altres	13	53.8	7.7	38.5

## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN-TES
TOTAL	50	54.0	12.0	34.0
P.14.- Producte secundari				
Begudes	6	66.7	16.7	16.7
Blat i der.	7	28.6	28.6	42.9
Altres	9	55.6	-	44.4
En blanc	28	57.1	10.7	32.1
P.15.- Procedencia materia prima principal				
Municipi i rodalies	7	57.1	-	42.9
Aprox. 50 km	20	50.0	15.0	35.0
Regio II	11	45.5	18.2	36.4
Catalunya	10	60.0	10.0	30.0
Estat i Reste	2	100.0	-	-
P.16.- Procedencia materia prima secundaria				
Municipi i rodalies	16	43.8	-	56.3
Aprox. 50 km	9	55.6	11.1	33.3
Regio II	8	62.5	12.5	25.0
Catalunya	14	57.1	28.6	14.3
Estat i Reste	3	66.7	-	33.3
P.17.1.- Vendes municipals (%)				
Base	50	27	6	17
Mitjana	72.54	71.19	70.83	75.29
Desv.Tipica	37.99	39.26	23.88	41.10
P.17.2.- Vendes municipals (en milions)				
Fins a 10 milions	16	31.3	18.8	50.0
De 11 a 40 milions	13	61.5	7.7	30.8
Mes de 40 milions	6	66.7	33.3	-
No venen res en el municipi	8	62.5	-	37.5
NS/NC	7	71.4	-	28.6
P.18.1.- Vendes rodalies (%)				
Base	50	27	6	17
Mitjana	22.08	19.74	26.83	24.12
Desv.Tipica	32.12	28.69	23.10	40.01
P.18.2.- Vendes rodalies (en milions)				
Fins a 10 milions	6	66.7	16.7	16.7
De 11 a 40 milions	8	25.0	37.5	37.5
Mes de 40 milions	7	85.7	-	14.3
No venen res en rodalies	28	50.0	7.1	42.9
NS/NC	1	100.0	-	-

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN-TES
TOTAL	50	54.0	12.0	34.0
<b>P.19.1.- Vendes altres zones (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	5.38	9.07	2.33	.59
Desv.Típica	17.11	22.66	3.73	2.43
<b>P.19.2.- Vendes altres (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	5	40.0	40.0	20.0
De 11 a 40 milions	2	100.0	-	-
Mes de 40 milions	3	100.0	-	-
No venen res en altres zones	40	50.0	10.0	40.0
<b>P.20.1.- Vendes en botiga propia (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	38.72	37.48	45.00	38.47
Desv.Típica	40.55	40.09	29.15	45.69
<b>P.20.2.- Vendes en botiga propia (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	18	44.4	22.2	33.3
De 11 a 40 milions	7	57.1	28.6	14.3
Mes de 40 milions	1	100.0	-	-
No tenen botiga propia	20	55.0	-	45.0
NS/NC	4	75.0	-	25.0
<b>P.21.1.- Vendes directes al consumidor (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	24.06	25.19	20.83	23.41
Desv.Típica	37.21	38.77	21.10	40.31
<b>P.21.2.- Vendes directes al consumidor (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	12	41.7	41.7	16.7
De 11 a 40 milions	4	25.0	-	75.0
Mes de 40 milions	4	100.0	-	-
No te venda directa al consumidor	28	53.6	3.6	42.9
NS/NC	2	100.0	-	-
<b>P.22.1.- Vendes a minoristes (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	19.12	15.85	18.33	24.59
Desv.Típica	32.01	32.06	19.72	35.65
<b>P.22.2.- Vendes a minoristes (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	6	33.3	-	66.7
De 11 a 40 milions	6	16.7	50.0	33.3
Mes de 40 milions	4	100.0	-	-
No venen res a minoristes	33	60.6	9.1	30.3
NS/NC	1	-	-	100.0

## PESPECTIVES EMPRESA

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN-TES
TOTAL	50	54.0	12.0	34.0
<b>P.23.1.- Vendes a majoristes (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	12.80	11.67	15.83	13.53
Desv.Típica	27.63	25.38	21.49	33.34
<b>P.23.2.- Vendes a majoristes (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	3	33.3	33.3	33.3
De 11 a 40 milions	5	40.0	40.0	20.0
Mes de 40 milions	4	75.0	-	25.0
No venen res a majoristes	37	54.1	8.1	37.8
NS/NC	1	100.0	-	-
<b>P.24.1.- Vendes altres (%)</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	3.30	6.11	.00	.00
Desv.Típica	15.44	20.77	.00	.00
<b>P.24.2.- Vendes altres (en milions)</b>				
Fins a 10 milions	2	100.0	-	-
Mes de 40 milions	1	100.0	-	-
No venen res en altres sistemes	47	51.1	12.8	36.2
<b>P.25.- Perspectives del producte</b>				
Cada cop mes difícil donat en nombre d'empreses pel mercat existent	22	40.9	18.2	40.9
Hi ha un mercat prou ampli	13	61.5	7.7	30.8
Cada cop existeix un mercat mes gran	11	81.8	9.1	9.1
Altres	4	25.0	-	75.0
<b>P.27.- Inconvenients de localitzacio</b>				
Cap	25	64.0	12.0	24.0
Espai	7	14.3	28.6	57.1
Comunicacions	10	50.0	-	50.0
Altres	8	62.5	12.5	25.0
<b>27.2.- Quins dels següents factors considera mes important per canviar de lloc?</b>				
Lloc de neixement	6	33.3	-	66.7
Preu del sol	4	50.0	-	50.0
Forma de pagament	1	-	-	100.0
Menys impostos	14	57.1	-	42.9
Proximitat mercats venda	15	53.3	20.0	26.7
Proximitat comunicacions	8	50.0	-	50.0
Proximitat subministraments	6	33.3	-	66.7
Ma d'obra barata	2	100.0	-	-
Altres	7	85.7	-	14.3
NS/NC	8	50.0	37.5	12.5

## PESPECTIVES EMPRESA

-----

	TOTAL	BONES	NORM-ALS	DOLEN- TES
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>54.0</b>	<b>12.0</b>	<b>34.0</b>
<b>P.28.- Numero de treballadors</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	9.54	14.30	5.00	3.59
Desv.Tipica	11.80	14.24	3.70	2.85
<b>P.29.- Numero de treballadors al començar</b>				
Base	50	27	6	17
Mitjana	4.16	5.85	3.17	1.82
Desv.Tipica	7.15	9.37	2.11	1.07
<b>P.30.- Numero de treballadors dones</b>				
Base	41	25	5	11
Mitjana	3.98	5.52	1.80	1.45
Desv.Tipica	6.17	7.50	1.60	.89
<b>P.31.- Numero de treballadors no productius</b>				
Base	30	15	5	10
Mitjana	3.10	4.53	1.40	1.80
Desv.Tipica	3.62	4.51	.80	.98
<b>P.32.- Numero de treballadors que resideixen en el municipi</b>				
Base	47	26	4	17
Mitjana	7.70	11.12	5.25	3.06
Desv.Tipica	9.65	11.79	3.49	2.11
<b>P.33.- Numero de treballadors temporals</b>				
Base	25	15	4	6
Mitjana	4.44	5.33	4.00	2.50
Desv.Tipica	4.00	4.48	3.08	1.26
<b>P.34.- Numero de treballadors en practiques</b>				
Base	11	8	0	3
Mitjana	1.55	1.75	.00	1.00
Desv.Tipica	.89	.97	.00	.00