

Globalització i localització de l'activitat econòmica: Catalunya i la geografia del poder econòmic

Xavier Vives¹

Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC)

1.

Introducció

Els canvis tecnològics i el procés de globalització estan impulsant una reestructuració de la producció a escala internacional que es manifesta, en part, en una onada de consolidacions empresarials de magnitud important.

Malgrat que s'espera que aquest procés de reestructuració sigui beneficiós en termes generals, preocupen els seus possibles efectes distributius, tant en termes d'activitat com de poder econòmic.

L'impacte de les noves tecnologies de comunicació i transport pot ser complex. Els efectes del futur TGV entre Barcelona i Madrid ens en proporcionen un exemple. D'una banda, es pot pensar que aquest TGV afavorirà ambdues ciutats, però, per una altra, pot facilitar, per exemple, que professionals qualificats que volen viure a Barcelona per raons personals puguin treballar a Madrid, on el mercat d'alta qualificació professional és més ampli, i desplaçar-se còmodament (de fet, el pont aeri ja compleix, parcialment, aquesta funció). Igualment, es pot pensar que traslladar la seu de l'empresa a Madrid, si és més efectiu, resulti més atractiu amb el TGV.

Hi ha diverses preguntes plantejades:

1. Tendrà la nova economia a augmentar la concentració geogràfica de l'activitat econòmica?

Aquest article és un extracte de la ponència presentada a la Tercera Jornada sobre Noves Fronteres de la Política Econòmica, organitzada pel Centre de Recerca en Economia Internacional, al maig del 2000. Atès l'interès de les ponències que s'hi van presentar, el Departament d'Economia, Finances i Planificació ha considerat oportú de publicar-ne algunes en català; això no obstant, ni el Departament ni la revista no comparteixen necessàriament l'opinió expressada pels autors en els seus treballs.

2. Tendrà la nova economia a concentrar o a desconcentrar geogràficament el poder econòmic?
3. Té importància per a una regió tenir seus d'empreses, o tan sols importa el nivell d'activitat econòmica?
4. Quina política poden fer les regions per fomentar l'activitat econòmica i l'atracció de seus empresarials?

Aquestes qüestions preocupen moltes regions del món. En efecte, s'ha argumentat que el procés d'unió monetària a Europa pot incrementar les desigualtats territorials, aglomerar l'activitat productiva en algunes regions i concentrar els mercats financers a Londres i/o Frankfurt. Al mateix temps, la pèrdua de seus de grans empreses, principalment a causa de processos de fusions i adquisicions, preocupa les ciutats i regions. Per exemple, San Francisco va considerar com un factor negatiu la pèrdua de la seu del Bank of America en fusionar-se aquest. Fins i tot a Irlanda, que ha tingut una recent fase de creixement econòmic espectacular basat en la inversió estrangera directa, principalment en alta tecnologia, es qüestiona la dependència excessiva de la inversió estrangera i la seva concentració sectorial (elèctrica i química) i de procedència (els Estats Units). Irlanda proporciona un bon exemple per plantejar-se si el que importa és l'activitat econòmica o el control, atès que el seu PNB és un 12% inferior al seu PIB.

(1) L'autor agraeix els comentaris de Ramon Caminal, Jordi Gual, Diego Puga, els participants en el seminari informal de l'IAE, com també l'ajut prestat per Ana Belmonte en l'elaboració d'aquest treball. Aquest article proporciona un avanç dels resultats desenvolupats en el projecte: *Polítiques autonòmiques y equilibrio territorial*, patrocinat per l'Institut d'Estudis Autonòmics i la Fundació BBVA.

A Catalunya hi ha un debat, reflectit a la premsa, sobre la pèrdua de pes econòmic i de centres de decisió. Malgrat que, amb els números a la mà, no és evident que Barcelona (l'àrea metropolitana) i Catalunya perdin pes econòmic en el context espanyol, hi ha la sensació que l'àrea es queda al marge de les grans operacions empresarials, en particular les relacionades amb la nova economia. Preocupen també els moviments de seus cap a Madrid² i, a tall d'exemple, la pèrdua de potència d'Ercros, l'adquisició de la majoria de capital de Gas Natural per part de Repsol, l'absorció de Banca Catalana al BBVA (malgrat que ja formava part del grup BBV) i la integració a Enesa de Fecsa i Enher. Al mateix temps, les empreses dinàmiques del món de les telecomunicacions tenen la seu a Madrid (amb l'excepció, parcial, de *Revisión*, que ara crea el *holding* Auna, amb seu a Madrid, i l'anunci de Terra-Lycos d'instal·lar la seu social a Barcelona).

En aquest treball s'estudia la geografia del poder econòmic a Espanya, des del vessant de l'evolució recent —del 1994 al 1998—, de la distribució territorial de seus de grans empreses. L'anàlisi es guiarà per les hipòtesis següents:

1. L'actual procés de consolidació afavoreix els centres grans i tendirà a reforçar la concentració geogràfica de les seus de grans empreses.
2. La concentració espacial dels centres de decisió (seus) és superior a la concentració espacial de l'activitat econòmica.
3. Empreses de sectors regulats tendiran a concentrar les seus allà on resideixi el poder regulador. En conseqüència, aquests sectors mostraran una tendència superior a la concentració. En general, com més competitiu sigui el sector, la tendència a la dispersió de seus serà més gran.

En el punt dos d'aquest article es repassen sucintament els efectes de la globalització i la integració de mercats. El punt 3 examina les forces d'aglomeració o dispersió de l'activitat econòmica segons la nova geografia econòmica i el paper de les ciutats. A la secció 4 es presenta l'evidència recollida sobre la distribució de les seus a Espanya en el context de

(2) Per exemple, Focsa, integrada a FCC (amb seu operativa a Madrid), i Cubiertas, integrada a Acciona. En el sector químic, la creació d'Aventis (per la fusió de Hoechst i Rhône-Poulenc) ha comportat el trasllat de la direcció de Hoechst a Madrid (malgrat que la resultant de la fusió d'Elf i Sanofi es manté a Barcelona). *El País*, 5 de novembre de 1999.

l'evidència internacional. A l'apartat 5 es fa un esbós de la posició relativa de Catalunya. Per últim, el punt 6 presenta algunes conclusions.

2.

Efectes de la globalització i la integració dels mercats

2.1.

Les tendències de fons

L'actual procés de globalització i integració de mercats està impulsat per les forces de fons següents, que configuren la «nova economia»:

- El canvi tecnològic, amb l'aportació principal dels avenços en la tecnologia de la informació (Internet, comunicacions, ús sistemàtic d'ordinadors, processament de transaccions, etc.). Aquests canvis produeixen necessitats d'inversió importants en R+D i capital humà especialitzat.
- La rebaixa dels costos de transport (camp en què la tecnologia de la informació també representa un paper important) i de les barreres al comerç.
- El procés de liberalització (i reforma reguladora) en molts sectors i països.

A aquestes tendències s'afegeixen els canvis demogràfics associats a l'envelliment de la població als països desenvolupats.

La nova economia es caracteritza per un augment potencial important de la competència, associat al descens dels costos de transport i de comunicació i a l'ús intensiu de la tecnologia de la informació. En el nou escenari augmenta la importància de les externalitats de xarxa (*network externalities*), els costos de canvi (*switching costs*) per als consumidors i usuaris de serveis, els problemes de compatibilitat entre productes i xarxes, els colls d'ampolla en la provisió d'inputs productius, i el paper de les expectatives dels agents econòmics.

2.2.

La importància de la dimensió empresarial

Les tendències identificades en la secció anterior es resumeixen en un augment efectiu de la dimensió del mercat i de la competència en una bona part de

l'economia, com també l'increment de la incertesa davant de l'aplicació de noves tecnologies. El resultat és que la dimensió empresarial torna a ser una variable important, per sobre de les consideracions d'economies d'escala tradicionals.

Cal destacar, d'altra banda, que a Espanya la concentració del mercat (i la dimensió mitjana de les empreses) en els sectors manufacturers es troba, generalment, per sota de la dels països europeus. Aquesta situació es dona principalment en els sectors de material de transport, química i alimentació. Així doncs, es pot esperar un procés de reestructuració intens en el futur.³

3.

Geografia econòmica

Alonso va avançar una teoria de l'evolució temporal de la distribució espacial d'una economia: en la fase de creixement la concentració geogràfica augmenta, mentre que en la maduresa, en un mercat integrat (amb millores en el transport i les comunicacions) es produiria una dispersió espacial de l'activitat econòmica.⁴ D'alguna manera, es tracta d'una teoria de la convergència a escala espacial segons un patró competitiu. La nova geografia econòmica, amb el seu èmfasi en la interacció entre les economies d'escala, els costos de transport i les economies d'aglomeració, contradiu la hipòtesi d'Alonso.

3.1.

Forces centrífugues i centrípetes

La nova geografia econòmica aïlla determinades forces centrípetes i centrífugues que expliquen la localització de l'activitat econòmica i els canvis induïts per processos d'integració econòmica. Aquestes forces consisteixen fonamentalment en economies i des-economies d'aglomeració en presència d'economies d'escala i de costos de transport.⁵

Les forces centrípetes, que tendeixen a l'aglomeració de l'activitat i que s'associen a les externalitats marshallianes (avantatges pecuniaris i no pecuniaris de les empreses associades, pel fet de localitzar-se

en un determinat espai geogràfic), consisteixen en els vincles empresarials cap endavant (clients) i cap endarrera (proveïdors), mercats «gruixuts» que permeten l'especialització del mercat de treball i la difusió del coneixement i de la informació (*knowledge spillovers*). Així, per exemple, les empreses es volen situar a la vora del mercat i dels proveïdors, on hi hagi un mercat de treball ampli i diversificat i on el progrés tècnic es transmeti per osmosi. Òbviament, un factor fonamental de les teories de l'aglomeració són les economies d'escala d'abast empresarial (si no existissin, la producció es podria establir a cada punt de consum o mercat).

Les forces centrífugues s'associen a les des-economies de l'aglomeració (com la congestió, l'escassetat de factors com ara el sòl, i friccions en la mobilitat de factors productius. La globalització i la integració de mercats representen una disminució dels costos de transport i de tot tipus de barreres al comerç. L'efecte tendencial és augmentar la concentració geogràfica de l'activitat productiva. Als Estats Units, un mercat integrat, els índexs de concentració geogràfica industrial són molt més elevats que no pas a Europa, per exemple.⁶ Pensem en la indústria automobilística a Detroit, el sector audiovisual a Hollywood, el sector financer a Wall Street o la indústria associada a la tecnologia de la informació a Silicon Valley.

Tanmateix, cal destacar que la dinàmica centre-perifèria és complexa. Es comencen a acumular evidències que la integració del mercat europeu augmenta la concentració regional de la indústria.⁷ Segons alguns estudis això és especialment cert en els sectors on el factor treball és important, i es concentren a la perifèria, mentre que en els sectors en què les economies d'escala són importants tendeixen a estar concentrats en el centre. En els sectors intensius en R+D no s'aprecia cap tendència clara cap al centre o la perifèria.⁸

Igualment, malgrat que s'aprecia convergència en termes de renda per capita entre els estats de la UE, hi ha divergència entre les regions. Això és coherent amb la idea que són les regions riques dels estats pobres

(3) Gual i Videla (1999).

(4) Alonso (1980). Kim (1995) troba una evidència a favor d'aquesta hipòtesi en el període 1860-1987.

(5) Vegeu Fujita, Krugman i Venables (1999).

(6) Vegeu Krugman (1991) i Gual i Videla (1999).

(7) Vegeu Amiti (1997), Brülhart (1996), Brülhart i Torstensson (1997) i Gual i Videla (1999).

(8) Vegeu Brülhart (1996) i Brülhart i Torstensson (1997). Segons Gual i Videla (1999) la tendència a la concentració geogràfica és important en els sectors tèxtil, químic, de metal·lúrgica bàsica i de maquinària.

les principals beneficiàries potencials del mercat integrat europeu. Probablement el procés de concentració geogràfica comporta beneficis en termes agregats, però planteja problemes de distribució i costos d'ajust importants. De fet, l'aglomeració de l'activitat econòmica més important d'Europa es dona a la *hot banana* que s'estén des del Sud d'Anglaterra fins al Nord d'Itàlia, passant per l'Illa de França, el Benelux i la conca del Rin. Una *banana* més recent, i perifèrica, és la que va des del País Valencià fins al Nord d'Itàlia.

Un cas a banda el constitueix el sector financer, en el qual les forces centrípetes són molt fortes i els centres financers de Nova York, Londres (potser, amb Frankfurt), Tòquio, Hong Kong i Xangai consoliden la globalització, que corresponen a les àrees d'Estats Units, Europa, Japó, Sud-est d'Àsia i la Xina. Madrid es pot convertir en el centre associat a l'Amèrica Llatina.

3.2

Les ciutats, els serveis a les empreses i la innovació

Jacobs ha emfasitzat el paper de les ciutats en la difusió del coneixement.⁹ Hi ha evidències que els nous productes es creen a les ciutats i regions diversificades, les quals fomenten la innovació, i que, després, la producció es trasllada a centres especialitzats on s'exploten les economies de localització.¹⁰ Així, la tensió entre els avantatges de la diversitat i de l'especialització urbanes es resol en el cicle vital del producte, de manera que els primers predominen en la fase innovadora i els segons en la fase madura. Això explica la coexistència de ciutats diversificades i especialitzades.¹¹

(9) Vegeu Jacobs (1969).

(10) Així, per exemple, Glaeser *et al.* (1992) troben que la diversitat fa créixer l'ocupació urbana a les ciutats americanes entre el 1956 i el 1987. Segons Herderson *et al.* (1995) la diversitat urbana és important per atraure indústries noves i innovadores; aquesta evidència és corroborada per Fujita i Ishii (1998) i per Kelley i Helper (1999), mentre que la especialització és important per retenir sectors madurs. Dumais *et al.* (1997) mostren que l'obertura i el tancament de fàbriques estan esbiaixats espacialment (amb dades dels Estats Units entre el 1972 i el 1992). Així, l'obertura de noves fàbriques redueix l'aglomeració en sectors determinats, mentre que el tancament l'augmenta. L'experiència francesa de relocalització entre el 1993 i el 1996 (Lainé, 1998) també coincideix amb la idea que els establiments productius van d'àrees diversificades a àrees especialitzades.

(11) Vegeu Duranton i Puga (2000).

L'evidència per a les indústries d'elevat contingut tecnològic en la dècada dels anys vuitanta i noranta als Estats Units també coincideix amb la idea anterior.¹² Així, mentre la *producció* de tecnologia avançada tendeix a desconcentrar-se per aprofitar les economies d'escala d'especialització productiva, la *provisió de serveis* de tecnologia avançada (per exemple, serveis de processament de dades proveïdores d'Internet, etc.) tendeix a concentrar-se més. Les millores i les rebaixes de cost en la comunicació (digital, sobretot) afavoreixen les economies d'aglomeració.

Cal destacar que Catalunya té una base productiva diversificada, malgrat que comparteix la tendència europea vers l'especialització.¹³ Aquest fet, en principi, és positiu com a indicador de la capacitat d'innovació de l'economia catalana i de Barcelona en particular.

Les ciutats/regions tendeixen a concentrar els serveis a les empreses en un procés que s'autoalimenta. Així, un grau d'urbanització i una renda per capita elevats tendeixen a afavorir el desenvolupament dels serveis a les empreses, el qual al seu torn atrau més empreses i n'augmenta la productivitat.¹⁴ En aquest procés poden sorgir ciutats especialitzades a donar serveis a les empreses. A Espanya, Madrid i —en un grau més baix— Catalunya estan sobreespecialitzats (en relació amb els seu pes econòmic) en serveis a les empreses.¹⁵

4.

La localització de les seues empresarials: teoria i evidència

No intentarem construir aquí una teoria sobre la distribució espacial del poder econòmic. Tan sols identificarem, a grans trets, la localització del poder de decisió en l'empresa amb la situació geogràfica de la seu. Cal destacar, d'entrada, que aquest és un criteri conservador. En efecte, mesures de desigualtat basades en la distribució espacial de les seues tendiran a proporcionar una cota inferior de desigualtat. Així, mentre que la seu formal, per raons històriques, es troba en una ciutat, pot ser que el centre de decisió real (seu operativa) es localitzi en una altra (la capital de l'estat, per exemple). També utilitzarem un criteri menys

(12) Vegeu De Vol (1999).

(13) Vegeu Gual i Videla (1999).

(14) Vegeu Ciccone i Hall (1996).

(15) Vegeu Gago Saldaña (2000).

conservador i intentarem identificar les seues operatiues en considerar empreses que cotitzen a borsa.

Hom pot preguntar per què interessa a una ciutat o regió tenir seus d'empreses. Es pot pensar que tan sols importa la distribució de l'activitat econòmica, el pes en el PIB, per exemple. Tanmateix, hi ha almenys dues raons per preocupar-se pels centres de decisió. La primera és que l'atracció de seus contribueix a la demanda de serveis i de capital humà d'alt nivell per a la regió, amb els corresponents efectes multiplicadors. La segona és més subtil i va associada a la capacitat d'influència del govern local i de la societat en l'empresa. Aquesta influència es pot traduir en contribucions en béns públics locals (assistència social, cultura, investigació, etc.) com també en una presumpció d'un biaix a favor de la regió/ciutat tant amb relació a noves inversions (sobretot, les de més contingut tecnològic) com en termes de protecció davant d'ajustos en períodes recessius. Ambdues raons apunten que una pèrdua de centres de decisió podria ser un indicador d'una futura pèrdua de pes econòmic de la regió.

Hi ha poca teoria i poca evidència sistemàtica sobre canvis en la localització de seus d'empreses. En aquesta secció es repassa l'evidència internacional disponible, es proposen algunes hipòtesis interpretatives i s'examinen les evidències per al cas espanyol.

4.1.

Evidències internacionals

Farem referència a dos estudis empírics, amb dades que arriben fins a la dècada dels vuitanta, el primer per als Estats Units i el segon per a Europa.

Semple i Phipps estenen la teoria d'Alonso sobre la tendència a la dispersió espacial en la maduresa d'una economia a la localització de les seus d'empreses i proposen un model en quatre etapes:

1. un centre dominant al país (per exemple, Nova York als Estats Units),
2. centres dominants regionals,
3. maduresa regional (sense centres regionals dominants), i
4. maduresa nacional amb dispersió espacial màxima.¹⁶

(16) Vegeu Semple i Phipps (1982).

La tendència a la dispersió de seus segons la teoria exposada es valida als Estats Units en el període 1980-1987 per a les Fortune 500.¹⁷ Els Estats Units estarien (en aquella dècada) en la fase tercera. Els índexs de desigualtat en la concentració espacial de seus disminueixen en el període considerat. De les quatre àrees metropolitanes líders el 1987 en nombre de seus de les Fortune 500 (Nova York, Chicago, San Francisco i Los Angeles), solament San Francisco no en perd. Nova York perd principalment importància relativa. La desconcentració de seus es produeix tant en sectors individuals com en clústers de seus. Els canvis s'atribueixen fonamentalment a moviments de seus per processos de fusions i adquisicions i al creixement d'empreses locals més que no pas a canvis estructurals (reestructuració) relacionats amb el procés de transició a una economia de serveis. La tendència a la desconcentració es dona perquè la majoria de fusions i adquisicions en el període afavoreix els centres més petits. Òbviament, si es fes un estudi similar per a dates més recents és probable que s'obtinguessin resultats diferents i que Nova York hagués tornat a guanyar pes (per exemple, en el sector financer).

Els resultats de l'estudi per als Estats Units contrasten amb els d'un estudi disponible per a Europa. Una anàlisi de l'evolució de la localització de les seus empresarials de les 500 empreses europees més grans mostra que l'avantatge inicial de París i Londres el 1973 s'accentua en el període 1973-1988.¹⁸ Les pèrdues es concentren al Ruhr i a Randsstadt. En aquest període s'observa un creixement significatiu al sud d'Europa però, curiosament, no a la banana mediterrània que s'estén des del País Valencià fins al nord d'Itàlia. Entre el 1973 i el 1988 el nombre de seus d'empreses a Madrid augmenta força.

Un estudi amb dades més recents (1996) de companyies que cotitzen a borsa als Estats Units detecta un grau de concentració elevat: un 40% de les seus es localitzen a vint comtats (counties). La tecnologia i els serveis a les empreses predominen a l'oest, les finances i els serveis a les empreses predominen a l'est, i l'energia al sud-oest mitjà. A més, la tecnologia i els serveis a les empreses tendeixen a localitzar-se als suburbis, mentre que el sector financer i els mitjans de comunicació de masses se situen al centre. L'estudi identifica una relació positiva entre la

(17) Vegeu Holloway i Wheeler (1991).

(18) Amb dades d'ELC International, Meijer (1993).

renda per capita d'una àrea metropolitana i la diversitat i el nombre de seus (i una relació negativa amb l'ocupació total).¹⁹

4.2.

Algunes hipòtesis

En una primera aproximació podríem pensar que la distribució de les seus empresarials s'hauria de correspondre amb la distribució de l'activitat econòmica. Així doncs, les tendències detectades en aquesta segona es podrien aplicar a la distribució espacial de seus. L'extensió de la teoria d'Alonso a la dispersió és un exemple d'aquest enfocament. Si pensem que la tendència és a la concentració de l'activitat econòmica, en la línia de la discussió del punt 3, caldria d'esperar més concentració geogràfica de les seus. Això seria particularment cert a les ciutats que aconseguen una aglomeració de serveis apropiats per a les seus d'empreses.

Hipòtesi 1

L'actual procés de consolidació afavoreix els centres grans i tendirà a reforçar la concentració geogràfica de les seus de grans empreses. Ara bé, es pot pensar que hi ha la possibilitat que les economies d'aglomeració del poder econòmic siguin superiors a les de l'activitat econòmica. En efecte, un ampli mercat de treball especialitzat pot ser determinant a l'hora d'escollir on situar la seu d'una empresa (més que no pas a l'hora d'establir un centre de producció). El sector financer proporciona un bon exemple. A més, la millora de les comunicacions, potser paradoxalment, pot representar més concentració geogràfica del poder. Així, l'entrada en servei d'un tren de gran velocitat entre la capital/centre dominant i una ciutat industrial pot afavorir el trasllat de seus a la capital/centre dominant en permetre als executius de l'empresa continuar vivint a la ciutat industrial i instal·lar la seu on és més eficaç.

Hipòtesi 2

La concentració espacial dels centres de decisió (seus) és superior a la concentració espacial de l'activitat econòmica. Al mateix temps, cal no oblidar el component polític. En efecte, la discrepància entre els resultats dels estudis als Estats Units i a Europa ens alerta que, a més de la dinàmica «econò-

mica», basada en les forces estudiades abans, pot existir també una dinàmica «política», en la qual la capital de l'estat atregui les seus per facilitar les activitats d'influència. A Europa aquest fenomen pot ser particularment cert a països com França, centralitzats i en els quals el pes de la regulació és important. Per contra, als Estats Units, amb uns mercats generalment més liberalitzats, amb una estructura de reguladors independents i amb un sistema de *lobby* organitzat d'una manera transparent, la necessitat de tenir la seu prop del poder polític es minimitza. Una empresa regulada a molts països europeus voldrà tenir la seu prop del regulador en relació amb els canals de comunicació, com també amb les activitats més influents. En els sectors energètic, de telecomunicacions i financer això és evident. En els dos primers la determinació de les tarifes d'accés a xarxes i els preus en els segments regulats tenen repercussions enormes a les distintes empreses; el sector financer està més liberalitzat, però el regulador (que pot ser el banc central) continua essent crucial.

Hipòtesi 3

Les empreses de sectors regulats tendiran a concentrar les seus al lloc on resideixi el poder regulador. En conseqüència, aquests sectors mostraran més tendència a la concentració. El mateix fenomen, tot i que potser amb menys intensitat, es pot donar en empreses de sectors oligopolístics internacionals que necessitin la intervenció estatal en l'arena internacional per capturar rendes.

Hipòtesi 4

En general, com més competitiu sigui el sector, la tendència a la dispersió de seus serà més gran.

També es pot especular sobre els efectes del desenvolupament de la societat de la informació allí on hi ha forces centralitzadores i descentralitzadores del poder econòmic, i els resultats són incerts.

En la societat de la informació se suprimeixen estadis intermedis en el procés de decisió, de manera que s'evoluciona des d'una estructura jeràrquica a una estructura més horitzontal. Aquesta evolució dóna, en principi, més autonomia i capacitat de decisió a les unitats territorials d'una empresa, però probablement aquesta capacitat de decisió és sobre un rang de matèries més limitat. La raó és que la visió global (*the full picture*) es reserva per al centre de decisió de l'empresa per una qüestió de prudència elemen-

tal: si les unitats territorials tinguessin accés a les claus del negoci es podrien independitzar i competir amb l'empresa inicial.²⁰ En definitiva, en la societat de la informació hi ha una tensió entre forces concentradores i desconcentradores del poder econòmic que es podria resoldre a favor d'una més gran concentració.

El contrast d'aquestes hipòtesis requeriria una comparació en llargs períodes de temps i amb dades internacionals, estudi que depassa l'abast d'aquest treball. Així doncs, ens centrarem principalment en l'evolució recent de la localització de seus a Espanya entre els anys 1994 i 1998.

4.3.

La geografia de les seus a Espanya

Per mesurar la concentració de les seus socials a Espanya considerarem principalment les primeres cinc-centes i cent empreses per volum de vendes en els anys 1994 i 1998 (segons la base de dades de Dun i Bradstreet).²¹ Es consideren tant empreses industrials i de serveis com bancs i caixes.²² La desigualtat en la distribució espacial de les seus, i la seva evolució, es mesurarà pels següents índexs (entre els quals destaquen la corba de Lorenz i el coeficient associat de Gini):²³

- El percentatge de les vendes capturades per les empreses amb seu en una comunitat autònoma (CA) sobre el total d'Espanya.

(20) Vegeu Rajan i Zingales (2000) per a una anàlisi similar en un altre context.

(21) Aquesta base de dades es complementa amb les dades de Foment de la Producció (que no inclou bancs ni caixes), AEB (per als bancs) i CEDA (per a les caixes). Considerem solament la població de grans empreses de més de 250 treballadors.

(22) Considerem com «ingressos» dels bancs i caixes els interessos i rendiments assimilats, més el rendiment de la cartera de renda variable.

(23) La corba de Lorenz i el coeficient de Gini associats a una distribució en mesuren la desigualtat. El coeficient de Gini G es defineix com el doble de l'àrea compresa entre la corba de Lorenz i la diagonal. A més G , més desigualtat. Pren valors entre 0 (desigualtat nul·la) i 1 —o 100%— (desigualtat màxima). La igualtat perfecta es dona quan la corba de Lorenz coincideix amb la diagonal i $G = 0$. Així, per exemple, en el primer cas, en el qual es mesura la freqüència acumulada de seus en províncies en l'eix de les abscisses i la freqüència acumulada de vendes en el d'ordenades, si el percentatge de províncies que tenen el nombre més baix de seus capturen el mateix percentatge de vendes es dona una distribució uniforme de seus ponderada per vendes a les províncies espanyoles. La desigualtat màxima es dona quan una província concentra totes les seus. Llavors, $G = 100\%$.

- La corba de Lorenz (i el coeficient associat de Gini) amb la freqüència acumulada de seus a províncies en l'eix de les abscisses i la freqüència acumulada de vendes en el d'ordenades.²⁴
- La desviació per a cada CA del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la CA sobre el total espanyol en relació amb la participació relativa de la CA en el PIB espanyol.
- La corba de Lorenz (i el coeficient associat de Gini) amb la freqüència acumulada del PIB en províncies en l'eix de les abscisses i la freqüència acumulada de vendes en el d'ordenades.²⁵

Així doncs, considerant a cent primeres empreses quant a nivell de vendes i atribuint a l'estranger (Europa, els Estats Units, el Japó i la resta del món) les seus de les multinacionals, reproduïm els índexs 1 i 2.

La finalitat de ponderar per vendes en els índex és reflectir que el pes d'una seu (en termes de poder econòmic i de possibles efectes externs locals) està associat a la dimensió de l'empresa.

La correcció pel PIB relatiu d'una CA o província (índexs 3 i 4) intenta distingir entre la distribució del poder econòmic (decisiones en seus) i la distribució de l'activitat econòmica.

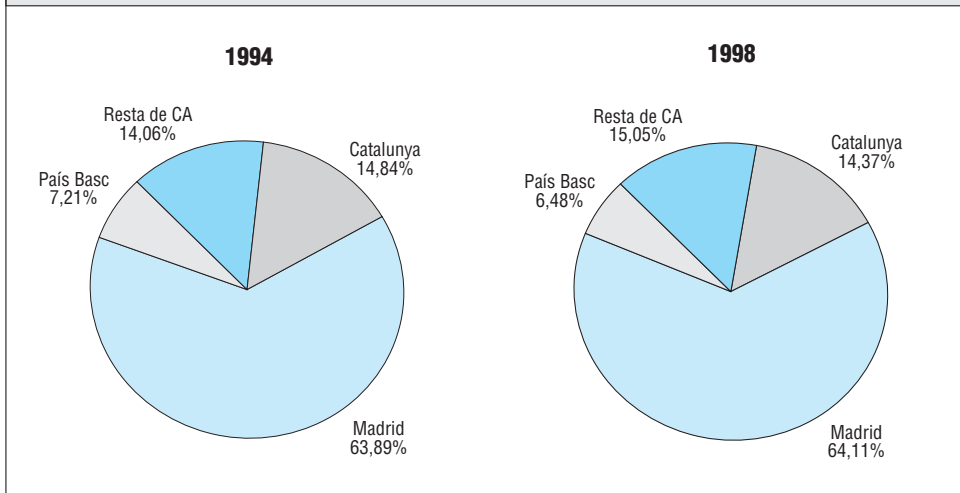
Igualment, es consideraran les empreses de l'IBEX-35, ponderades per la seva capitalització entre el 1994 i l'actualitat, i se n'analitzarà la distribució de les seus operatives (en contraposició a les seus formals) mitjançant els índexs 1 i 3.

L'evidència disponible fins al 1994 (Sánchez, 1998) corrobora la idea d'una polarització de les seus a Madrid i Barcelona i, en un grau més baix, al País Basc. Des del 1973 fins al 1994 s'apunta una tendència a la concentració de seus a Madrid en detriment del País Basc, fonamentalment. Entre les mil primeres empreses segons el volum de vendes (amb dades de Foment de la Producció, que exclou els bancs i les caixes) la província de Madrid passa de tenir un 38% de les seus l'any 1973 a tenir-ne un 43% el 1994, mentre que Barcelona passa d'un 26% a un 25% i

(24) Aquesta corba de Lorenz indica, doncs, el percentatge de vendes capturat per les empreses amb seu en el percentatge de províncies que tenen el menor nombre de seus.

(25) Aquesta corba de Lorenz indica, doncs, el percentatge de vendes capturat per les empreses amb seu en el percentatge de províncies amb el PIB més baix.

Gràfic 1. **Distribució de les vendes atribuïdes a les seus de les 500 primeres empreses segons vendes per CA**



el País Basc d'un 12,6% a un 6%. Tanmateix, el coeficient de Gini de la distribució territorial de les seus descendeix lleugerament, des d'un 68% a un 65%. Això es deu a la millora de províncies com València, Saragossa, la Corunya i Balears durant aquest període. La construcció i l'hoteleria i turisme contribueixen a la desconcentració.

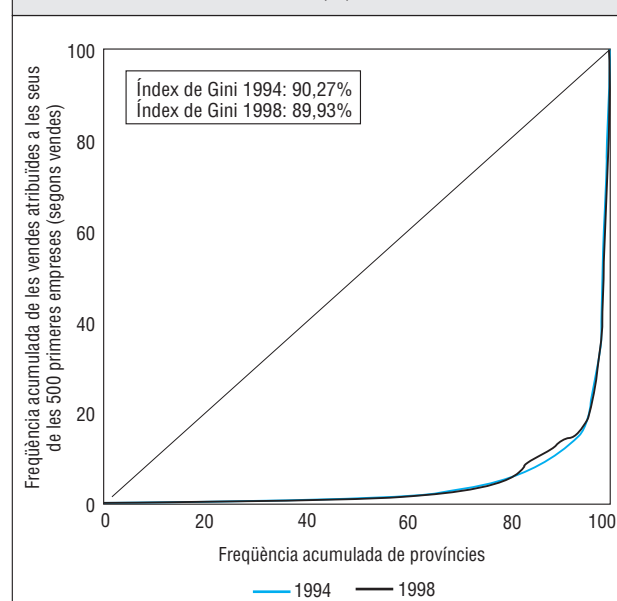
Tot i això, durant el període el percentatge sobre ingressos/vendes capturats per empreses amb seu a Barcelona es manté estable a l'entorn d'un 19%, mentre que a Madrid augmenta d'un punt fins a situar-se en un 57,5%. El corresponent coeficient de Gini ponderat per ingressos també baixa lleugerament en el període.

El capital estranger participa en un 31% de les mil primeres empreses l'any 1973 i en un 54% el 1994, amb un increment molt important del capital europeu. El 1994 un 42% de les mil primeres empreses està controlat majoritàriament (50% o més del capital en mans estrangeres) per capital estranger i un 30% controlades totalment. Entre el 1973 i el 1994 el percentatge d'empreses participades per capital estranger (en relació amb el total de la província entre les mil primeres) passa d'un 39% a un 66% a Madrid i d'un 37% a un 63% a Barcelona. El 1994 el 49% (35% o 17%) d'empreses estava participat majoritàriament (totalment o minoritàriament, respectivament) per capital estranger a Madrid i el 53% (41% o 9%, respectivament) a Barcelona.

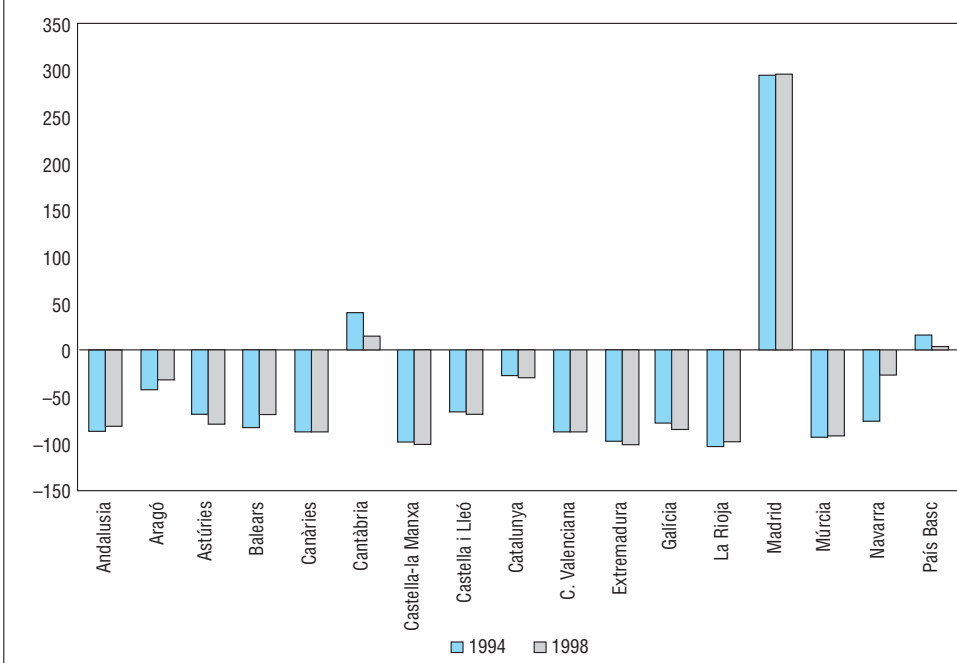
Els resultats de l'anàlisi del període 1994-1998 s'oferixen tot seguit. Considerem primer les cinc-centes empreses més importants quant a vendes:

- a) En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una CA, Madrid (lleugerament a l'alça) i Catalunya (lleugerament a la baixa) es mantenen estables, i el País Basc baixa un 10% (vegeu el gràfic 1).
- b) En termes de la distribució territorial de seus ponderades per vendes, s'observa una desigualtat molt elevada però estabilitzada (fins i tot, lleugerament a la baixa), amb un índex de Gini a l'entorn d'un 90% (vegeu el gràfic 2).

Gràfic 2. **Corba de Lorenz (%)**



Gràfic 3. **Desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la CA respecte al PIB relatiu de cada CA**



c) Cantàbria i el País Basc tenen un percentatge de seus, ponderades per vendes, per damunt del seu pes en el PIB espanyol, mentre que Madrid té una sobreponderació d'un 300% (vegeu el gràfic 3).²⁶ Catalunya se situa un 25% per sota de la seva ponderació en el PIB. En aquest període, el

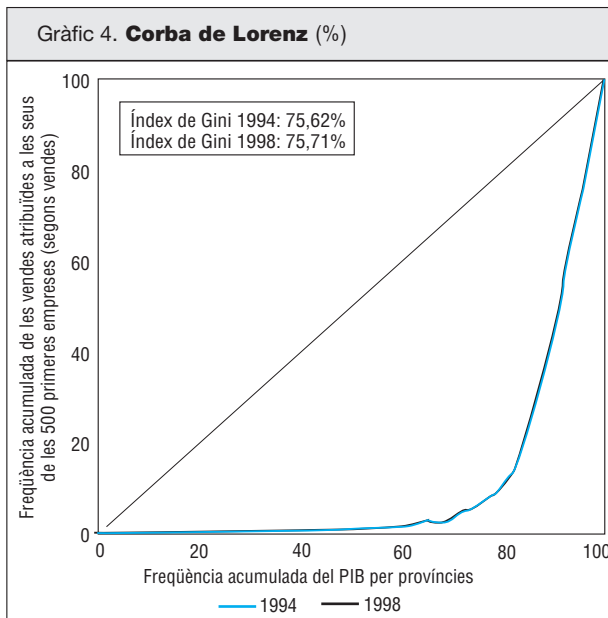
pes de Catalunya (menys acusadament), Cantàbria i el País Basc disminueix, mentre que Madrid, Aragó, Balears i Navarra (substancialment) l'augmenten.

d) La distribució de les seus, ponderada per vendes, presenta, tal com es preveia, una distribució menys desigual quan es pondera pel PIB (vegeu el gràfic 4). Així, l'índex de Gini (provincial) per al 1994 és d'un 75,62% i el 1998 és d'un 75,71%. Tanmateix, la desigualtat és elevada malgrat que es corregeixi pel PIB, cosa que confirma la hipòtesi que la geografia de les seus és més concentrada que no pas la de l'activitat econòmica.

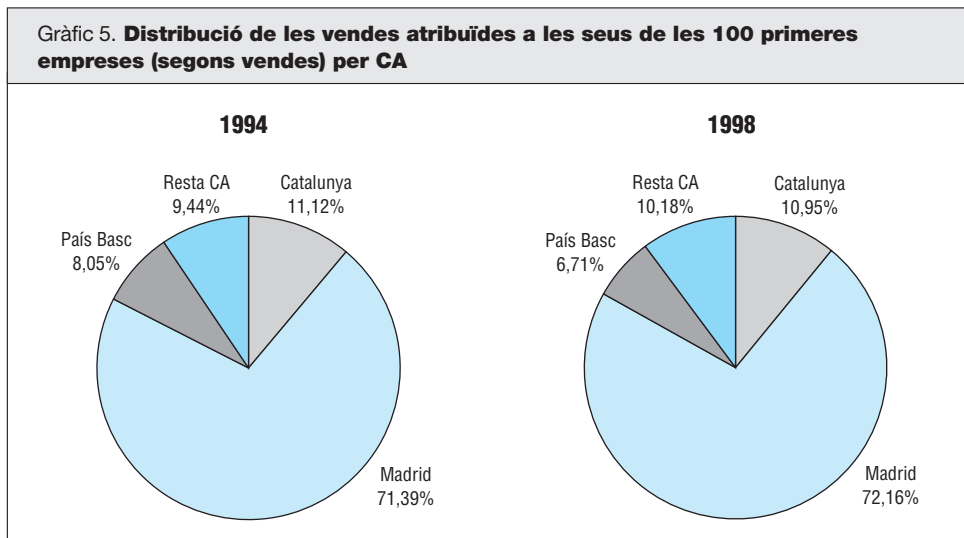
Si es consideren les cent primeres empreses per vendes, la distribució és més desigual:

a') En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una CA, Madrid augmenta el seu pes lleugerament i se situa en un 72%, mentre que Catalunya s'estanca en un 11% —i el País Basc perd més d'un punt de participació— (vegeu el gràfic 5).

Gràfic 4. **Corba de Lorenz (%)**



(26) Noteu que el Banc de Santander té la seu a Cantàbria i que el bbv i Iberdrola la tenen al País Basc.



b') La distribució de les seus, ponderada per vendes, és més desigual que en el cas de les cinc-centes primeres empreses. El coeficient de Gini tendeix molt lleugerament a l'alça des d'un 94,5% (vegeu el gràfic 6).

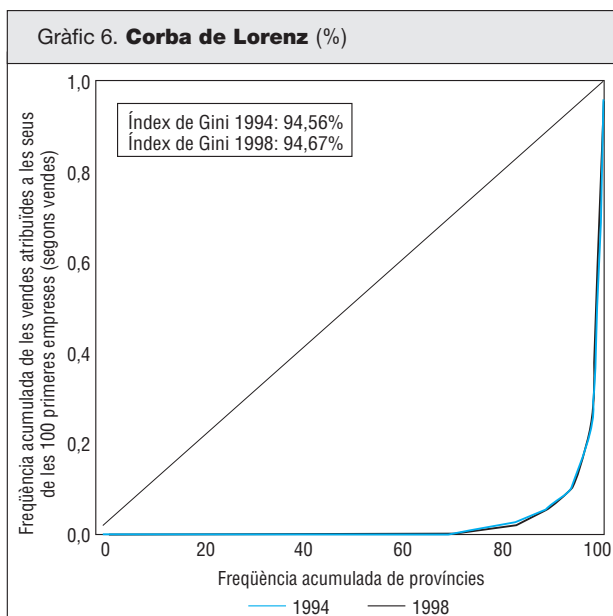
Aquests resultats confirmen l'estabilitat d'un grau de desigualtat molt elevat en la distribució de seus de grans empreses des del 1994. La sobreponderació de Madrid en termes de seus en relació amb el seu pes econòmic és notable.

La desigualtat és molt més espectacular (i amb tendència a l'alça) si es consideren les seus operatives de

les empreses incloses en l'índex IBEX-35 a u de gener de 1994 i de 2000, ponderades per la seva capitalització. Així, s'assignen a la capital la seu d'empreses (com ara el BBV, Iberdrola, Hidrocanábriico i BSCH) que tenen la seu operativa (però no la formal) a Madrid.

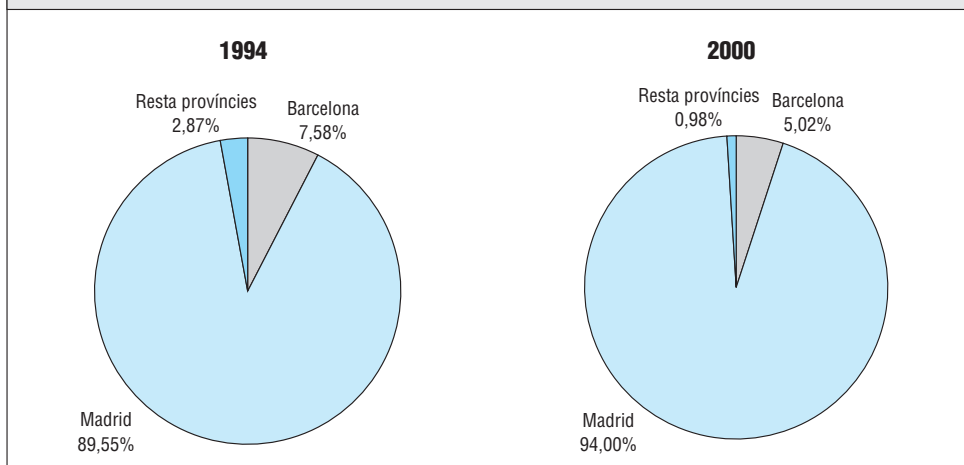
e) El pes de Madrid en la captació de seus operatives és molt elevat i creixent, de manera que es passa d'un 89,5% a un 94%, mentre que Barcelona i la resta de províncies el redueixen a un 5% i a una tercera part (1%), respectivament (vegeu el gràfic 7). En efecte, en aquest període Barcelona perd Fecsa i Cubiertas, i manté les participades per "La Caixa": Gas Natural, Acesa i Aigües de Barcelona. Madrid es beneficia de les empreses establertes (grans bancs, empreses de sectors regulats, que creixen en capitalització) i creix amb les noves empreses de telecomunicacions i nova economia (Amadeus, Indra, Sogecable, TPI, Telepizza). Solament Sol Melià, a Balears, i Aumar, a València, se situen actualment a la perifèria. Les empreses de valors tecnològics (recentment reunides en el nou mercat borsari a l'abril del 2000) s'han establert a Madrid.

f) La sobreponderació de Madrid en relació amb el seu pes econòmic (PIB relatiu) és molt elevada i creixent, mentre que la infraponderació de Barcelona augmenta (vegeu el gràfic 8).



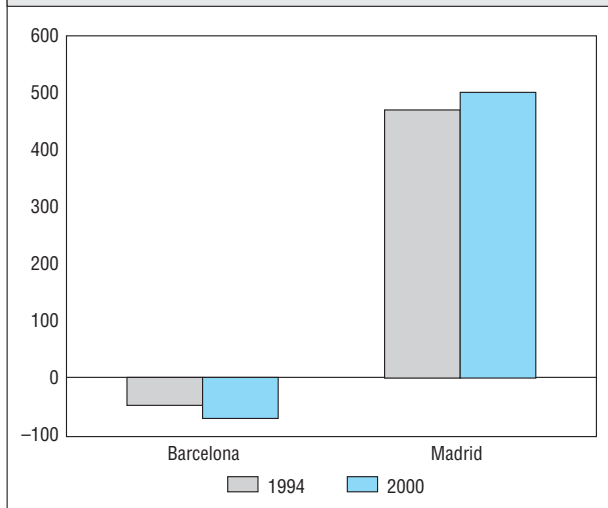
Els resultats de les grans empreses que cotitzen a borsa indiquen un augment rellevant de Madrid. L'augment de pes de Madrid (i la disminució de Barcelona) són particularment destacats perquè es pro-

Gràfic 7. **Distribució de les seues operatives de les empreses segons pes en l'IBEX-35**



Nota: els pesos utilitzats corresponen a 31 de desembre de 1993 i a 1 de gener de 2000.

Gràfic 8. **Desviació de la capitalització d'empreses de l'IBEX-35 amb seu a la província respecte al PIB relatiu de la província**



dueixen en un període curt de temps, des del 1994. Així doncs, si ens fixem en les majors empreses que cotitzen a borsa la tendència a la concentració espacial del poder econòmic sembla que es corrobora.

En l'anàlisi anterior hem atribuït la seu d'empreses multinacionals a la seva seu a Espanya. Un exercici interessant consisteix a assignar les delegacions de multinacionals a la matriu central. Això és coherent si es creu que les decisions principals (i, per tant, els efectes externs associats) es prenen fonamentalment a la casa matriu i no a les delegacions de cada

país. Certament, la realitat es troba entre els dos extrems proposats.

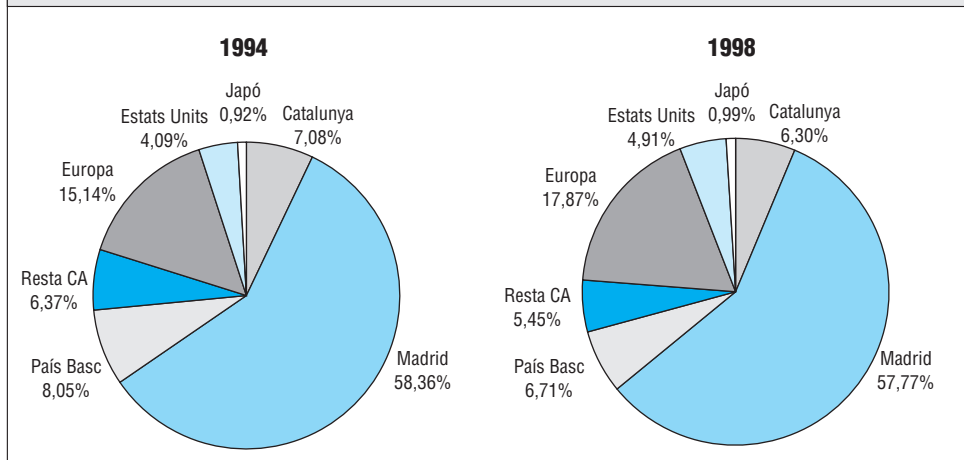
Si considerem les cent primeres empreses quant a vendes i atribuïm a l'estranger (Europa, els Estats Units i el Japó) les seues de multinacionals:

- g) En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una CA o a l'estranger, els Estats Units augmenten la seva participació en un 20%, Europa en un 18%, Madrid es manté a la baixa (un 1% de descens de participació) i la resta en perd (Catalunya un 11% i el País Basc un 17% de descens de participació)²⁷ (vegeu el gràfic 9).
- h) L'índex de desigualtat de Gini de la distribució de les seues, ponderades per vendes, augmenta lleugerament i se situa a l'entorn d'un 93,7% el 1998 (vegeu el gràfic 10).

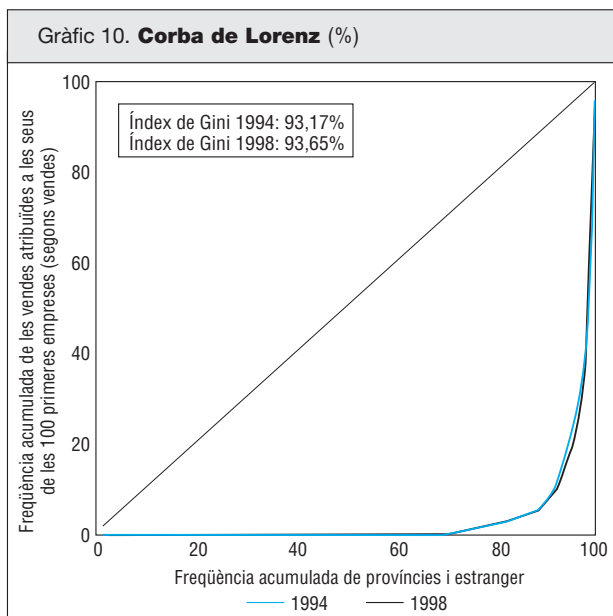
Així doncs, s'aprecia un augment del pes del capital estranger si s'assignen les delegacions de multinacionals a la matriu central. En el cas de Catalunya això no és sorprenent: en la nostra mostra, llevat de Moyresa i Ebro, la majoria de les grans empreses amb seu a Barcelona o bé són multinacionals (com Seat, Nissan, Nestlé, Sony, Deutsche Bank, Bayer, Danone i Henkel), o bé pertanyen a un sector regulat (com "La Caixa", Gas Natural, Caixa de Catalunya, Banc Sabadell o Caprabo). D'aquesta manera, sembla que,

(27) Els resultats del 1994 sobre empreses controlades totalment per capital estranger és consistent amb els resultats de Sánchez (1998), ja que la seva població no inclou bancs ni caixes.

Gràfic 9. **Distribució de les vendes atribuïdes a les seus de les 100 primeres empreses (segons vendes) per CA i estranger**



Gràfic 10. **Corba de Lorenz (%)**



si es compten com a locals les seus de multinacionals, les empreses multinacionals han contribuït a mantenir el pes de Catalunya.²⁸

La visió que es té de la distribució del poder econòmic a Espanya és diferent segons la població de grans empreses que es consideri (i d'on se situï el

poder de decisió en les multinacionals). Si considerem una població àmplia, de 500 grans empreses, i suposem que les multinacionals són «locals», Catalunya no perd pes. Si les considerem «estrangeres», Catalunya perd pes significativament. Si considerem les grans empreses que cotitzen a borsa (i les seves seus operatives), el resultat no té matisos: el poder econòmic és a Madrid (i, a més, de manera creixent).

La norma és que les empreses que operen en un sector regulat «nacional» (banca, energia, telecomunicacions, transport) tenen la seu a Madrid, mentre que les que operen en un sector regulat «regional» (caixes d'estalvi o comerç) poden tenir la seu a la CA d'on és originària l'empresa. La hipòtesi que les empreses de sectors regulats tenen les seus més concentrades que no pas les dels sectors «competitius» es corrobora.

Aparentment, hi ha algunes excepcions a la norma: el grup BBV (ara BBVA) i Iberdrola tenen la seu a Bilbao, Banco Santander (ara fusionat amb el BCH en el BSCH) la té a Santander, Hidroeléctrica del Cantàbrico, per ara, a Oviedo, Gas Natural a Barcelona (ara amb majoria de capital de Repsol), els bancs mitjans regionals (Banc Sabadell a Barcelona, Pastor a la Corunya, Zaragozano a Saragossa, Guipuzcuano a Guipúscoa) i algunes asseguradores (Catalana Occidente a Barcelona-Sant Cugat, Aurora Polar i Bilbao a Biscaia). Igualment, Retevisión té la seu a Barcelona (malgrat que la nova Auna se'n va a Madrid). Tanmateix, es pot argumentar que la concentració real del poder econòmic és superior al que indica la distribució de les seus. Això es deu al fet

(28) Si es pren com a referència les cent majors empreses quant a vendes, entre el 1994 i el 1998 el percentatge de seus (sense ponderar per vendes) d'empreses estrangeres (que passen de 28 a 31) a Catalunya augmenta d'un 25% a un 26%, mentre que a Madrid disminueix d'un 68% a un 61%.

que, per raons històriques, empreses que han començat en una CA creixen i, de fet, estableixen el centre de decisions (la seu operativa) a Madrid, encara que mantinguin formalment la seu en una altra capital. Així, per exemple, les seues operatives de BBVA, BSCH, Iberdrola, Hidroeléctrica del Cantàbrico, i fins i tot Retevisión, parcialment, se situen a Madrid.

De fet, les grans empreses no multinacionals pertanyen majoritàriament a sectors regulats. Això explica, en una bona part, el pes de Madrid.

La localització de les empreses regulades prop del regulador i/o el poder polític s'explica per raons històriques i és consistent amb la hipòtesi d'economia política de la importància que té per a aquestes empreses el fet de poder maximitzar la seva influència en el procés de regulació. A això s'afegeix el fenomen més recent d'expansió internacional d'empreses de serveis dels sectors regulats (banca, energia, telecomunicacions), particularment a l'Amèrica Llatina. Aquesta expansió proporciona una altra raó per a localitzar-se prop del poder polític, ja que el fet d'estar a l'emparrà d'un estat pot esdevenir clau en la competència internacional a l'hora de capturar rendes.

En resum, l'evidència és consistent amb les hipòtesis 1 (reforçament de la concentració geogràfica de les seus de grans empreses) si considerem les empreses més grans que cotitzen a borsa, 2 (més concentració espacial del poder econòmic que no pas de l'activitat econòmica) i 3 (les empreses de sectors regulats es concentren al lloc on és el regulador).

5.

La posició relativa de Catalunya

L'èxit d'una regió en termes de desenvolupament econòmic i de capacitat d'atracció d'inversió es deu a un conjunt de factors complementaris, com ara l'eficiència dels mercats i el grau de competència, l'estoc de capital humà, la capacitat per generar coneixement en centres d'investigació avançats, la qualitat de la infraestructura de serveis (transport, comunicacions, etc.), la disponibilitat de canals de finançament adequats, un sistema fiscal eficient, la qualitat de vida, etc. Porter ha posat l'èmfasi en els clústers, o agrupacions d'empreses i serveis relacionats en una àrea geogràfica, com a elements d'avantatge competitiu.²⁹

Les CA a Espanya tenen capacitat per incidir, en més o menys grau, en quasi tots els aspectes rellevants de la competitivitat empresarial. Aquesta capacitat està condicionada, òbviament, per les limitacions presupostàries, per les regulacions estatals i per les regles de defensa de la competència europees, que limiten els ajuts públics a la indústria.³⁰ Tanmateix, les CA tenen capacitat per incidir i regular en sectors com el comerç i les caixes d'estalvi.

Catalunya no està perdent pes econòmic en el context espanyol en termes de PIB relatiu, rep una bona part de la inversió estrangera d'Espanya (sobretot, de la industrial) i és la CA més oberta al comerç exterior. Catalunya compta, a més, amb «multinacionals de butxaca», petites empreses —amb barems internacionals— que tenen activitat manufacturera a l'exterior.³¹

Ara bé, els indicadors sobre la «nova economia» plantegen un panorama mixt. En efecte, mentre que en termes de penetració d'Internet i del comerç electrònic, patents sol·licitades i productivitat científica dels investigadors Catalunya no va endarrerida en el context espanyol, l'esforç total en R+D és baix. Aquest és un motiu de preocupació, ja que tendeix a existir una correlació forta, amb retards, possiblement, entre l'esforç en R+D i els resultats obtinguts.³²

Igualment, si es compara l'evolució de la inversió en capital públic (infraestructura), Catalunya es manté per sota de la mitjana espanyola en termes de capital

(29) Porter (1990). En un estudi encarregat per la Generalitat de Catalunya a Monitor Company, publicat el 1992, es varen identificar cinc clústers d'arrossegament (sistemes industrials, turisme i manufactures de disseny, tots ells competint en el mercat internacional, i els de gran consum i salut, competint per l'atracció de les grans empreses nacionals i internacionals per proveir el mercat espanyol) i dos de suport (coneixement i finances) als quals se n'afegia un d'«inert» (sense relacions significatives amb els altres) de química bàsica.

(30) Els incentius fiscals donats pel País Basc a les empreses, per exemple, han estat qüestionats per Brussel·les.

(31) Un estudi del Departament d'Indústria de la Generalitat del 1998 va detectar 106 empreses d'aquest tipus (com ara Freixenet, Ficoso Internacional, Antonio Puig, Agrolimen, Myrurgia, Panrico, Borges, Chupa Chups, Esteve, Ferrer Internacional, Codorniu, Roca Radiadores, Miguel Torres, etc.). Són empreses, moltes d'elles familiars, amb seu a Catalunya, que realitzen una activitat manufacturera a l'exterior i el capital de les quals és en mans nacionals (com a mínim, un 50%). Inclou també empreses com La Seda o Ercros, però no Gas Natural o Aigües de Barcelona, ja que no són manufactureres. Aquestes empreses tendeixen a finançar-se amb recursos propis i defugen el finançament extern per no cedir control.

(32) Vegeu, per exemple, Griliches (1990) i Trajtenberg (2000) per al cas d'Israel.

públic per capita.³³ Es poden destacar aquí la insuficiència de l'aeroport i del metro de Barcelona com a índexs del problema.

Catalunya perd pes i poder econòmic? En termes del PIB relatiu, capacitat exportadora, i en termes de la distribució de les seus de les 500 primeres empreses —si considerem com a locals les seus de les multinacionals— Catalunya no retrocedeix, malgrat que el seu poder econòmic, en termes de seus, està infraponderat en relació amb el pes econòmic. Tanmateix, si es pensa que els centres de decisió estan a la casa matriu, aleshores Catalunya perd pes de manera apreciable. La imatge s'entela més si es consideren els centres de decisió de les principals empreses a borsa, particularment les de la nova economia. En aquest darrer cas, el pes de Catalunya és reduït i amb tendència, de moment, a la baixa. A més, prenent indicadors de futur, com ara la inversió en R+D (i també la infraestructura de capital públic) la resposta és complexa. D'una banda, en termes de productivitat científica i de rendiment de la inversió en R+D, Catalunya ocupa una posició certament avançada en el context espanyol (però no és així si es compara amb els països més avançats). D'altra banda, la inversió total en R+D és reduïda. La despesa en innovació en telecomunicacions és particularment baixa.

6.

Conclusions

Les tendències «naturals» no assenyalen Catalunya com a una regió amb centres de decisió importants en el concert internacional. En aquest context, la capacitat de maniobra d'una economia petita com la catalana és limitada, però no nul·la. A hores d'ara, per exemple, és evident que Barcelona no serà un centre financer internacional en un futur previsible. Quines actuacions de política regional podrien canviar o modificar aquest rumb?

Catalunya té una economia diversificada, amb Barcelona com a centre i pivot d'una àrea metropolitana potent, amb una força de treball i una xarxa de proveïdors raonable en termes qualitius, i una qualitat de vida elevada. També disposa d'un elevat potencial en el camp de la investigació i de l'educació. Tanmateix, per assolir l'excel·lència global dels centres de primera línia internacional (com ara MIT, Har-

vard, Stanford, o Cambridge a Anglaterra) caldria un esforç inversor i un canvi institucional molt important. No és tan sols un problema de diners, sinó també d'adequar l'estructura internacional perquè es premiï la competitivitat internacional en matèria investigadora. Igualment, els nivells de finançament de capital risc s'haurien de millorar.

La batalla a lliurar és fer de Barcelona un centre de coneixement competitiu a escala internacional. Aquesta és l'esperança per poder tenir un paper en la societat de la informació i el coneixement. La base és en el sistema universitari, incloent-hi les escoles de negoci i els centres d'investigació actuals, i l'estratègia hauria de passar per apostar per unes determinades línies en les quals ja hi ha realitats i que són sectors de futur (ciències de la vida, disseny, per exemple, sense oblidar les telecomunicacions).³⁴ En l'àmbit de l'educació de postgrau, el camp de l'economia i els negocis té ja un grau d'internacionalització notable.³⁵

L'aposta per la societat del coneixement requereix tenir Barcelona com a element vertebrador, i un esforç inversor que, ateses les perspectives pressupostàries, ha de discriminar en l'assignació de recursos. Aquesta és una aposta per atraure i afavorir empreses innovadores de gran potencial de creixement (pensem, per exemple, en la taxa de creixement d'empreses com Microsoft o Cisco Systems). Les empreses de sectors competitius, en principi, no necessiten estar al costat del poder polític.

Aquesta aposta necessita, a més, l'establiment d'un grau elevat de competència interna en els mercats, inclosos els serveis; oblidar les temptacions proteccionistes de sectors i grups d'interès, i desenvolupar una cultura i societat obertes al canvi, a la iniciativa i a les idees noves.

En un escenari d'aposta per la societat de la informació i el coneixement, i amb una infraestructura a

(34) Cal destacar els plans d'instal·lació de centres de serveis i investigació per part de HP, Nokia, l'activitat relacionada amb l'anunci de l'establiment de la seu de Terra-Lycos a Barcelona, i els centres de disseny de vw-Audi i de Renault.

(35) Tanmateix, és probable que les escoles de negoci hagin de desenvolupar el component investigador per tal d'avançar en el rànquing mundial. En efecte, en un rànquing recent de l'FT (24 de gener de 2000) sobre programes d'MBA internacionals, l'Institut d'Empresa (de Madrid) ocupa el lloc 24, l'IESE el 25 i Esade el 74, amb un *research rating* sobre 100 de 0, 5 i 1 punts, respectivament. Aquestes posicions no tan sols queden molt lluny de les primeres escoles dels Estats Units, amb més de 75 punts, sinó també de competidors europeus, com ara LBS amb 76, INSEAD amb 37 i IMD amb 21 punts.

punt, Barcelona podria aspirar a erigir-se en un centre de seus d'empreses de sectors competitiu amb una important projecció no només regional (Sud d'Europa i Nord d'Àfrica), sinó també global.³⁶

Aquesta estratègia no afavorirà necessàriament la instal·lació de seus d'empreses de sectors regulats (encara que estiguin en procés de liberalització, el regulador continua sent molt important). Per a això caldria que algun regulador important (energia, telecomunicacions) se situés a Barcelona. La descentralització dels reguladors té sentit, ja que la tendència internacional és de donar-los més independència atès que no tenen per què estar situats al costat del poder polític. La distància física pot donar més independència als reguladors, cosa que seria molt oportuna a Espanya, on les agències independents no tenen tradició i es miren amb suspicàcia des del poder polític.

7.

Bibliografia

- ALONSO, W. «Five Bell Shapes in Development». *Papers of the Regional Science Association*, 45, (1980) 5-6.
- AMITI, M. «Specialisation Patterns in Europe». *Discussion Paper* [Centre for Economic Performance, London School of Economics] núm. 363 (1997).
- BRÜLHART, M. «Commerce et spécialisation géographique dans l'Union Européenne». *Economie Internationale*, 65 (1996) 1r trimestre.
- BRÜLHART, M. i TORSTENSSON, J. «Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union». CEPR *Discussion Paper*, 1.435. (1997).
- CICCONE, A. i HALL, R. «Productivity and Density of Economic Activity». *American Economic Review*, 86, 1 (1996).
- DEVOL, R. *America's High-Tech Economy: Growth, Development, and Risks for Metropolitan Areas*. Milken Institute. (1999).
- DUMAIS, G.; ELLISON, G. i GLAESER, E. «Geographic concentration as a dynamic process». *Working Paper* 6210 [National Bureau of Economic Research] (1997), URL <http://www.nber.org/>.
- DURANTON, G. i PUGA D. *Nursery Cities: Urban diversity, process innovation, and the life-cycle of products*, CEPR DP 2376. (2000).
- FUJITA, M. i ISHII R. «Global location behavior and organizational dynamics of Japanese electronics firms and their impact on regional economies». A: CHANDLER, A.; HAGSTRÖM, P. i SÖLVELL, Ö: (eds), *The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization and Regions*. Oxford University Press, 343-383.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P. i VENABLES, A.J. *The Spatial Economy; Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MA: Mit Press, 1999.
- FUNDACIÓ BBV. *Capitalització i creixement de l'economia catalana 1955-1995*. Documenta, 1998.
- GAGO SALDAÑA, D. *Las relaciones entre servicios a las empresas e industria en el contexto regional*. Servilab, 2000.
- GLAESER, E.; HEIDI, L.; SCHEINKMAN, A. i SCHLEIFER, A. «Growth in cities», *Journal of Political Economy*, 100 (6), (1992) 1126-1152.
- GRILICHES, Z. «Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey», *Journal of Economic Literature*, 28, (1990) 1661-1707.
- GUAL, J. i VIDELA, P. «L'impacte sectorial de la unió econòmica i monetària». A: ESTEBAN, J. i GUAL, J. (eds) *Catalunya dins l'euro*. (1999), 115-154.
- HENDERSON, J., KUNCORO, A. i TURNER, M. «Industrial development in cities». *Journal of Political Economy*, 103 (5), (1995), 1067-1090.
- HOLLOWAY, S. i WHEELER, J. «Corporate Headquarters Relocation and changes in Metropolitan corporate Dominance». *Economic-Geography*, 67 (1), (1991), 57-74.
- JACOBS, J. *The Economy of Cities*, New York: Random House, 1969.
- KELLEY, M. i HELPER, S. «Firm size and capabilities, regional agglomeration, and the adoption of new technology». *Economics of Innovation and New Technology*, 8 (1-2) (1999), 79-103.
- KIM, S. «Expansion of markets and the geographic distribution of economic activities: The trends in US regional manufacturing structure, 1860-1987», *QJE*, 110, 4, (1995), 88-908.

(36) Per a això cal un aeroport amb vols transoceànics directes.

KRUGMAN, P. *Geography and Trade*. Cambridge MIT Press, 1991.

LAINÉ, F. «Mobilité des établissements et déconcentration urbaine». A: PUMAIN, D. i GOBARD, F. (eds). *Données urbaines*, volume 2. Paris: Anthropos, 1998, 263-272.

MEIJER, M. «Growth and Decline of European Cities: Changing Positions of Cities in Europe», *Urban Studies*, vol. 30, núm. 6 (1993), 981-990.

MONITOR COMPANY *Els avantatges competitiu de Catalunya*. Generalitat de Catalunya, 1992.

PORTER, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*, Billing & Sons Ltd, Worcester, 1990.

RAJAN, R. i ZINGALES, L. «The Governance of the New Enterprise». A: VIVES, X. (ed). *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*, 2000, 201-229.

SÁNCHEZ, J. E. *La gran empresa en España*. Madrid: CES, 1998, pàg. 277.

SEMPLE, R. i Phipps, A. «The Spatial Evolution of Corporate Headquarters within an Urban System», *Urban Geography*, 3 (1982) 258-279.

SHILTON, L. i Stanley, C. «Spatial Patterns of Headquarters». *J. of Real State Research*, 17, 3 (1999), 341-364.

TRAJTENBERG, M. «R&D policy in Israel: An Overview and Reassessment», mimeo. [Tel Aviv University] (2000).