

---

# L'anàlisi econòmica de les regions

---

PID\_00268997

Josep Lladós Masllorens

---

Temps mínim de dedicació recomanat: 4 hores

---



**Josep Lladós Masllorens**

Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales. Professor dels Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

Primera edició: octubre 2019

Autoria: Josep Lladós Masllorens

Llicència CC BY-NC-ND d'aquesta edició, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Realització editorial: FUOC



*Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>*

## Índex

<b>1. La regió com a espai econòmic.....</b>	<b>5</b>
<b>2. El creixement econòmic regional.....</b>	<b>8</b>
<b>3. La persistència de les disparitats regionals.....</b>	<b>14</b>
<b>4. La política econòmica regional.....</b>	<b>18</b>
4.1. Les polítiques orientades al creixement regional .....	20
4.2. Les polítiques de redistribució de l'activitat econòmica .....	24
<b>5. La mobilitat del capital humà.....</b>	<b>31</b>
<b>6. El factor envelliment.....</b>	<b>36</b>
<b>7. El factor mediambiental.....</b>	<b>38</b>
<b>8. La globalització i els costos de transacció en el territori.....</b>	<b>42</b>
<b>9. El futur de les economies regionals al món globalitzat.....</b>	<b>46</b>



## 1. La regió com a espai econòmic

No resulta senzill delimitar regions, perquè les metodologies que utilitzem per a fer-ho mai no són satisfactòries del tot. Generalment es considera la regió com un espai específic i concret, que té uns trets característics que l'identifiquen i uns elements físics, econòmics, administratius o històrics que en delimiten la seva frontera. En ocasions, però, diverses tipologies de regions poden estar superposades, fent que els límits fronterers esdevinguin en aquests casos més difusos. Tant podem parlar de la regió del Veneto italià com de les regions polars o del cinturó industrial als Estats Units, per exemple.

En qualsevol cas, un dels aspectes més distintius de la regió, analitzada des de la perspectiva de la geografia econòmica, és el seu caràcter obert. És a dir, a diferència de les economies nacionals, les regions necessàriament presenten un estat de plena obertura econòmica, ja que els intercanvis de productes, serveis i recursos es realitzen sense tenir pas en compte les fronteres escollides per a delimitar la regió. En cas d'aquests tipus d'intercanvis, no hi ha obstacles ni restriccions a la mobilitat.

Una altra característica de la regió econòmica és el fet que les seves fronteres poden modificar-se en funció de l'objecte d'anàlisi o de les característiques distintives dels espais que la configuren, però necessàriament la regió sempre formarà part d'un espai econòmic i polític més ampli, que no necessàriament ha de coincidir amb un país concret.

### Exemple

La coneguda com a Blue Banana (o la gran dorsal europea) agrupa territoris que formen part de diferents regions i Estats del continent, des del nord de Gales, passant pel Greater Londonals estats del Benelux, l'Alsàcia francesa, els länders del Rin i del sud alemany, part de Suïssa o el nord italià. D'aquesta manera, integra ciutats com Manchester, Londres, Brussel·les, Amsterdam, Colònia, Frankfurt, Estrasburg, Basilea, Milà o Torí, entre d'altres.



Finalment, la regió és interpretada des de la geografia econòmica no com un mer suport o contenidor del recursos i d'activitats econòmiques sinó com un agent de transformació. La comunitat territorial que defineix la regió agrupa un conjunt de recursos humans, institucionals, econòmics i culturals que determinen el seu potencial de desenvolupament econòmic.

Harry W. Richardson va caracteritzar l'any 1973 les regions d'acord amb un triple criteri de classificació: planificació, homogeneïtat i polarització.

Segons el criteri de planificació, la regió pla o planificada resultaria de la necessitat d'ordenació territorial i, en conseqüència, sorgiria d'una divisió de fronteres administratives i polítiques, d'acord amb les necessitats dels organismes responsables de l'ordenació del territori. Per tant, és una àrea objecte d'una instrumentalització política, que és la que la identifica i alhora unifica.

Segons el criteri d'homogeneïtat, la regió homogènia ve definida per la presència de diversos paràmetres comuns que determinen la seva agrupació. Aquestes característiques poden ser de caràcter econòmic, però també històric, cultural, ètnic o físic. En aquests casos, les diferències dins la regió serien inferiors a les diferències interregionals. Climes similars, un recurs natural predominant, una llengua i identitat comunes, una estructura productiva semblant o unes característiques geogràfiques concretes podrien ser alguns d'aquests factors unificadors. Catalunya, el País Basc, el Pastaza o la Lapònia en proporcionarien alguns exemples.

Segons el criteri de polarització o nodalitat, les regions es defineixen a partir d'una jerarquia de nodes interrelacionats funcionalment. És a dir, són definides com a àrees d'influència polaritzades per un lloc central, de manera que la interdependència existent entre les diferents àrees que configuren la regió és molt elevada. Aquestes diferents àrees poden ser heterogènies entre sí, però estan estretament vinculades funcionalment. Les regions nodals quedaran definides per quines siguin les àrees de mercat de referència per a la provisió dels serveis públics o per al flux de persones, capital, serveis i mercaderies, que necessàriament s'orienten cap a un o pocs centres dins la regió. S'identifiquen com a tals moltes de les regions que es defineixen al voltant de la capital política d'un país però també els departaments francesos en serien un bon exemple.

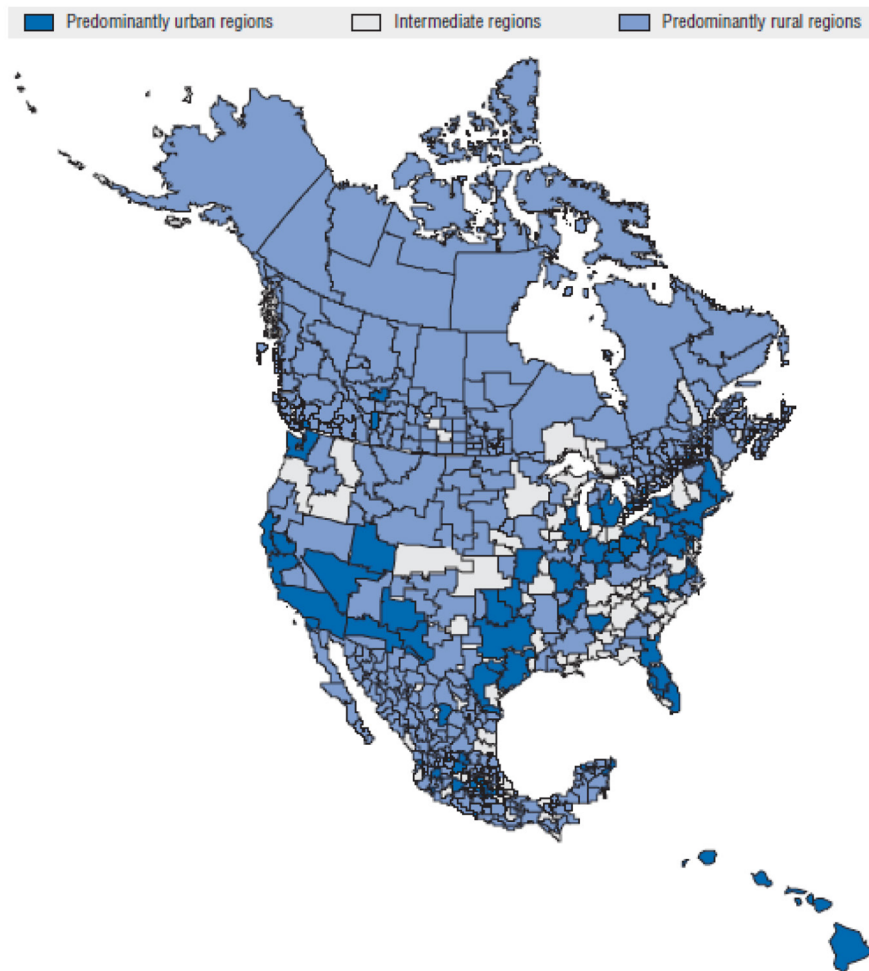
Sovint aquestes tipologies de regions es superposen, el que dificulta una identificació precisa dels seus límits fronterers. A més, quan parlem d'un país concret, freqüentment s'hi apliquen divisions territorials múltiples que resulten d'objectius polítics o necessitats administratives diverses i que acaben sent objecte de responsabilitats competencials per part de nivells d'administracions públiques diferents. De manera que la classificació de tipologies proposada necessàriament es imperfecta.

A més, el procés de creixent integració econòmica també afecta l'anàlisi regional, perquè el seu espai de referència es transforma i transcendeix àmpliament les fronteres nacionals. Parlar avui de l'obertura econòmica de les regions és anar molt més enllà de les seves relacions amb les altres regions que configuren el país al que pertanyen. En canvi, hem de focalitzar-nos necessàriament en l'economia global o si més no en els confins delimitats per acords d'integració econòmica regional. Molts països formen part d'aquests acords d'integració que representen cessions de sobirania política i econòmica i que tenen com

a conseqüència que les fronteres estatals siguin cada cop menys rellevants a l'hora d'establir obstacles per a la circulació de mercaderies, serveis o factors productius. La influència creixent de la globalització dels mercats i de la revolució digital fa que, més enllà dels aspectes comuns que tradicionalment ens ajuden a identificar les característiques intrínseques d'una regió, es vagin homogeneïtzant les pautes culturals, de consum i comportament social, amb independència del lloc de residència de les persones.

En conseqüència, més rellevant que analitzar els criteris decisius en la construcció de la geografia regional semblaria tractar d'aprofundir en el coneixement del que determina el seu comportament econòmic.

La complexitat de l'anàlisi regional es pot detectar quan observem la classificació que fa l'OCDE sobre la tipologia de regions, entre predominantment urbanes, rurals o intermèdies, en funció de la distribució majoritària de la seva població. El gràfic, referit als tres països d'Amèrica del Nord està extret de la publicació *Competitive Cities in the Global Economy. OECD Territorial Reviews*, publicada l'any 2006. Es pot comprovar, per exemple, la diversitat regional existent dins l'economia dels Estats Units.



## 2. El creixement econòmic regional

Avaluar la capacitat de desenvolupament o creixement econòmic d'una regió al llarg del temps necessàriament ens duu a parlar de quins són els seus factors determinants, en base als models que sustenten l'estudi de la funció de producció.

Tal i com succeeix amb els països, les economies regionals creixen a través de dues vies:

- l'acumulació i major ús dels factors productius, i
- el major rendiment (o productivitat) en l'ús d'aquests factors productius

Evidentment, una major inversió en capital físic incrementa la capacitat de producció global, els augments d'ocupació de mà d'obra impulsen el creixement econòmic i un major ús de les terres també contribueix a la millorar del PIB regional.

Però quan analitzem el fenomen del creixement econòmic regional en el temps, i per tant més enllà dels canvis registrats a la conjuntura econòmica, hem de tenir molt present que l'evolució ve essencialment determinada pels canvis en la productivitat i especialment per la contribució del capital humà. Diferents motius ens ho justifiquen.

L'acumulació de capital físic en forma d'inversió no genera necessàriament millores de productivitat si la qualitat de l'estoc de capital no millora. És a dir, inversions de reposició de capital obsolet o envellit que no incorporin canvis tecnològics tenen poca capacitat d'incidir en el creixement econòmic regional a mig i llarg termini.

Hem de tenir present també que la tecnologia és coneixement incorporat en artefactes, eines, màquines, aparells, infraestructures o dispositius, per exemple. Així, la provisió o estoc de capital físic disponible per una economia és el reflex dels coneixements de la seva societat. De manera que una evolució de les inversions que sigui eficaç per a dinamitzar el creixement econòmic regional dependrà críticament del capital humà disponible. És a dir, de l'estoc de saber-fer, coneixements, idees, habilitats i competències de que disposa la població.



La capacitat de creixement també millora mitjançant un ús eficient dels recursos productius. Moltes millores en les tecnologies de producció estan associades a avenços en els mètodes de gestió i d'organització dels llocs de treball, sense requerir de noves inversions de capital. Però per a poder aconseguir-les es fa necessari millorar la capacitat de crear i transmetre nous coneixements, de promoure una mentalitat més creativa o de generar noves idees. En conseqüència, de fer progressar el capital humà. Per això esdevenen crucials les polítiques educatives, les que faciliten la competència i difusió de coneixement en els mercats o les que promouen la ciència, tecnologia i innovació.

### Reflexió

En aquest context, fora convenient preguntar-se com incideix en el creixement regional la configuració urbana interna. Els avantatges de les economies d'aglomeració derivades de l'urbanització es manifesten essencialment mitjançant la localització més eficient dels recursos productius i alhora també amb un millor aprofitament de les economies d'escala.

També ho són les diferències que existeixen entre comunitats pel que fa a la cultura i l'esperit emprenedor, la qualitat de les seves institucions, el grau de cohesió i integració social o l'encaix i les sinergies existents entre el sistema i les infraestructures de recerca amb el teixit productiu local. Es tracta de factors de naturalesa intangible que críticament determinen la creació, difusió, assimilació i aplicació final de nous coneixements i acaben sent decisius en les possibilitats de creixement econòmic a cada regió.

L'especialització productiva també incideix en el potencial de desenvolupament regional. Significativament, quan una economia regional modifica la seva estructura productiva i augmenta el pes en la seva producció de les activitats que presenten nivells de productivitat més elevat observa com el seu potencial de desenvolupament econòmic millora.

### Exemple

Diversos estudis estimen que només el procés de transició estructural des de l'especialització en sectors de baixa productivitat cap a activitats de major contingut tecnològic explica una part important de la convergència en productivitat laboral entre les comunitats autònomes espanyoles. De tota manera, les diferències en estructura productiva encara expliquen entre un 20-25% dels diferencials existents productivitat.

Investigacions recents ens mostren però que no és tan rellevant el tipus d'activitat desenvolupada com sí que ho és l'ús intensiu que es faci dels nous coneixements generats en cadascuna de les activitats. En una economia global que ha fragmentat molt les activitats de producció a nivell internacional, una part molt rellevant de les activitats comercials es fa en productes intermedis. De manera que molts analistes ja parlen de que la competitivitat no és en productes sinó en les tasques que fan les persones implicades en aquestes cadenes globals de valor. En conseqüència, les regions que disposen de nuclis urbans més grans i diversos, amb una dotació important de capital humà i que desenvolupen activitats basades en coneixements avançats tenen un potencial de desenvolupament econòmic superior.

Però hem de ser conscients també que en parlar d'economies regionals ens referim a espais econòmicament oberts a l'exterior. De manera que l'evolució del seu capital productiu no ve només determinada per l'estoc de coneixements i les condicions internes regionals sinó també per la seva capacitat d'atraure

(o importar) tecnologies, coneixements i recursos des de l'exterior. És a dir, és a l'àmbit regional on es percep més nítidament que el desenvolupament econòmic depèn tant de factors interns com també de factors externs.

Evidentment, el grau d'obertura econòmica de les regions proporciona avantatges derivats de la mobilitat dels factors productius, bé per la via de les migracions o de les inversions procedents d'altres territoris. Especialització i intercanvis exteriors seran el binomi que afavorirà el creixement econòmic regional i també determinarà la seva capacitat d'atracció de recursos. Ara bé, aquest mecanisme de mercat evidentment és de caràcter bidireccional. Quan els avantatges competitius d'una economia regional es sustenten estrictament en factors de producció que són susceptibles de mobilitat, aquests avantatges s'esdevenen dinàmics perquè tant poden ser reforçats com afeblits amb el pas del temps i en funció de les accions adoptades per les altres regions. A la pràctica, això vol dir que les regions competeixen directament en la captació dels recursos més valuosos.

A la pràctica, la capacitat de desenvolupament regional depèn d'una diversitat de factors que interaccionen de forma complexa i que sovint van més enllà del que és fàcilment reproduïble en una funció de producció. A tall d'exemple, paga la pensa citar el que professor Mario Polèse qualifica com les quatre regles d'or del creixement regional. Al seu parer, la riquesa es crea i distribueix en el territori d'acord amb quatre factors determinants: la dimensió, la localització, els costos i els incidents.

- La dimensió és important, perquè les activitats econòmiques més dinàmiques naixen i es desenvolupen a les ciutats grans perquè es on troben els recursos necessaris per a fer-ho i obtenir un rendiment superior. Regions amb estructures urbanes potents disposen d'aquest avantatge.
- La localització també és rellevant, perquè les activitats industrials i els serveis comercials obtenen millors resultats quan se situen en els llocs més adequats per al comerç i la interacció amb els mercats. Evidentment, d'aquí es deriva que la proximitat a centres urbans de grans dimensions és rellevant. Regions localitzades en corredors geogràfics de gran activitat comercial o a prop dels principals centres de demanda gaudeixen d'aquest avantatge.
- Els costos també són importants, perquè la disponibilitat abundant d'un recurs que és indispensable per a la producció d'un determinat bé o la provisió d'un determinat servei genera avantatges comparatius que poden facilitar la inserció de l'economia regional en l'escena global. Àrees amb una generosa provisió de recursos naturals en serien un bon exemple.
- Finalment, en ocasions la causalitat derivada d'un accident històric, polític o tecnològic o d'un incident específic condueix a un procés de desenvolupament intens que amb el pas del temps s'alimenta per si mateix i

### Reflexió

Amb el concepte de *classe creativa*, Richard Florida identifica aquells grups socials d'elevada qualificació i esperit creatiu atrets per les condicions hedonístiques d'algunes localitzacions, pel que fa a la qualitat de vida i els entorns laborals. Són un exemple de l'elevada mobilitat geogràfica dels recursos valuosos.

A les principals ciutats del món trobareu molts programes i iniciatives adreçats a captar aquest talent, en base a les virtuts dels seus entorns locals o regionals, i no només des d'una perspectiva laboral. Les universitats mateixes, com a generadores de nou coneixement, són referides en aquests programes com a factors d'atracció i alhora també utilitzen aquestes iniciatives com a factor d'atracció del talent internacional (ni que sigui temporalment) a fi de reforçar el seu potencial investigador.

acaba propiciant una elevada especialització regional en la producció i, per exemple, l'emergència d'un clúster molt competitiu. Ara bé, no és gens senzill predir a quina ciutat o poble naixerà el proper emprenedor/a d'èxit mundial.

Seria convenient aprofundir doncs una mica més en les interaccions existents entre aquests diferents factors.

Indubtablement, per a comprendre les raons que determinen que uns territoris siguin més rics que no pas d'altres cal conèixer la història de cada lloc, i la geografia i el context social i institucional del país on cada un està situat.

El pes de la història té molta transcendència perquè sovint esdeveniments i accidents que han succeït en el passat en un lloc concret han determinat, per bé o per mal, el seu potencial de desenvolupament en el futur.

Aquests accidents o esdeveniments poden tenir naturaleses diferents. Poden estar causats per canvis tecnològics radicals en una activitat econòmica concreta, per moviments de fronteres, per revoltes socials, per un esdeveniment esportiu o per canvis polítics, entre molts d'altres. Però sovint, i sobretot als llocs més petits, aquests accidents tenen nom i cognom: prenen la forma d'un individu emprenedor que en un moment determinant pren una decisió històrica que condiona el futur d'una regió en marcar la diferència amb relació a les altres àrees del país.

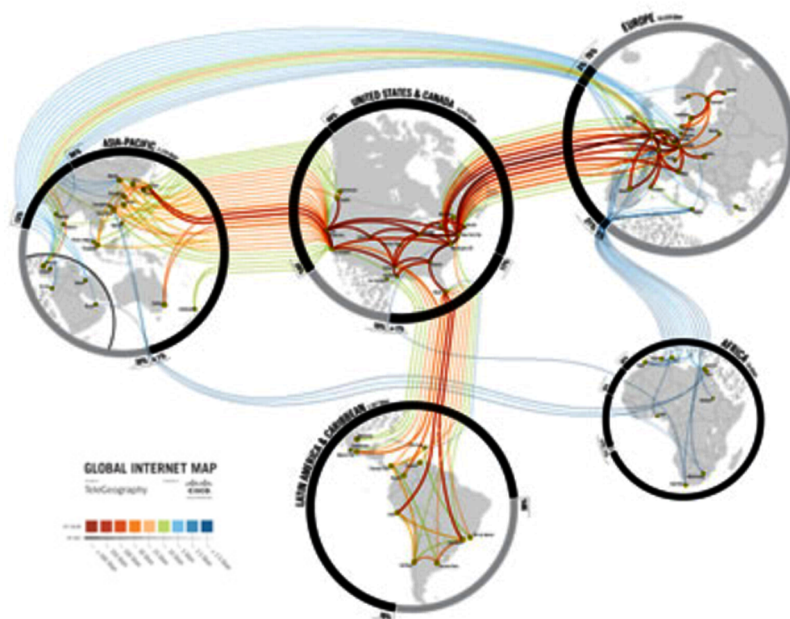
### **Exemple**

En el seu llibre *Geografia i comerç*, Krugman explica el cas de Catherine Evans, una jove adolescent que al final del segle XIX vivia a Dalton, una petita ciutat de l'estat de Geòrgia als Estats Units. Per fer un regal de casament a una amiga va confeccionar un cobrellit que tenia com a novetat que estava embuatat (és a dir, farcit de cotó i engomat).

El resultat fou que Dalton esdevingué, a mitjan segle XX el centre manufacturer de catifes més important del conjunt dels Estats Units perquè les empreses de confecció principals es van establir en aquell entorn, ja que va ser on va emergir la demanda d'aquests tipus de productes.

Evidentment, tots aquests accidents són molt difícils de predir i, per tant, la història de cada lloc és diferent. Tot i això, podem inferir que hi ha alguns elements que incideixen directament en el potencial de riquesa d'un territori: la **dimensió econòmica**, els **costos de producció** i els **atributs associats a la localització**.

Probablement el més important de tots és la dimensió de l'àrea concreta, ja que és la que millor permet aprofitar els avantatges econòmics de l'aglomeració. Sabem que les activitats econòmiques més dinàmiques són atretes per les grans ciutats i pels llocs on es disposa d'un accés més fàcil als grans mercats. Fins i tot les activitats més intensives de coneixement i més vinculades a l'ús de les tecnologies digitals es concentren al territori.



Mapa d'Internet

El resultat d'aquesta concentració és que apareixen pols o centres de gran activitat econòmica a l'interior de cada país, que creixen en extensió expandint-se cap a les zones del voltant, ja que la proximitat als centres urbans també és un factor rellevant.

Però no totes les grans aglomeracions urbanes del món presenten els mateixos resultats. De fet, les grans àrees urbanes són més dinàmiques quan són part d'una xarxa de ciutats que actuen de manera interconnectada, quan disposen d'una base econòmica diversificada, amb presència d'activitats intensives de coneixement i amb un teixit empresarial ampli, quan disposen d'infraestructures educatives de qualitat i de capital humà d'alta qualificació i quan tenen capacitat per a atraure talent procedent d'altres àrees.

Evidentment, la localització també esdevé un factor crucial per a la competitivitat de les empreses d'un territori, ja que el cost de la distància és rellevant i, per tant, l'activitat econòmica se situa als llocs que considera més adequats per a obtenir avantatges en la producció i distribució dels béns i serveis que ofereix. D'aquesta manera, els llocs que estan situats a prop dels socis comercials principals o bé al llarg dels corredors comercials tenen avantatges comparatius.

L'activitat empresarial també treu partit de ser prop de recursos naturals, de zones amb activitat econòmica emergent, àrees amb una gran mobilitat de persones o prop de mercats captius (per raons socials o culturals).

També veiem com hi ha regions que mostren una evolució molt positiva, tot i que no semblen disposar ni d'una localització gaire adequada ni tampoc d'una dimensió apreciable. En aquests casos, sovint trobem el factor desencadenant del progrés en un avantatge competitiu en altres costos. El cas més evident

#### Corredors comercials

Són exemples de corredors comercials les autovies de transport, la xarxa ferroviària de mercaderies o les instal·lacions portuàries i els aeroports.

és la presència a l'àrea d'un recurs específic, és a dir, de la dotació local d'un factor de producció que és excepcional i que no es pot traslladar a una altra àrea –és el cas paradigmàtic dels recursos naturals.

Els avantatges en costos que són rellevants per a la producció, com poden ser les primeres matèries o el treball, poden arribar a compensar els efectes favorables associats a la dimensió o la localització que hi ha en altres regions. De la mateixa manera, una herència industrial negativa que dificulti la reconversió de les activitats econòmiques locals pot acabar condemnant les possibilitats de desenvolupament d'una regió per molt gran i ben situada que estigui.

En síntesi, podríem afirmar que en general el potencial de generació de riquesa d'un lloc està determinat per la **localització** i la **dimensió**. Si un lloc té una localització i una dimensió propícies, probablement el seu potencial serà més gran que el d'altres llocs del mateix país. En canvi, si un lloc no té cap dels dos elements favorables, la probabilitat que generi rendes elevades serà més reduïda, tret que disposi d'un recurs excepcional o s'hagi vist afavorit per algun esdeveniment intern o factor extern. De la mateixa manera, el potencial d'un lloc també pot ser afectat negativament, malgrat la seva dimensió i bona localització, pel llegat desfavorable del passat o altres elements externs.

### 3. La persistència de les disparitats regionals

Un fenomen evident i comú a totes les economies és la presència de diferències importants i persistents en el temps pel que fa als nivells de renda i benestar dels individus que viuen en regions diferents. D'aquesta manera, el procés de convergència regional en les rendes per habitant ha esdevingut un dels focus prioritaris d'actuació a molts països perquè les disparitats regionals semblen haver arribat per a quedar-se molt de temps.

A fi de comprendre com es generen aquestes diferències en la renda regional i com es mantenen al llarg del temps, fora necessari analitzar prèviament les aportacions fetes a la teoria econòmica.

Que les rendes divergeixin entre regions és un resultat natural del procés de creixement econòmic. Quan una àrea geogràfica concreta creix més ràpidament que una altra perquè la demanda dels seus productes augmenta, es troba amb el fet que requereix de nous recursos econòmics per respondre al creixement de la demanda. La progressiva captació de capital i treball farà que la dimensió econòmica d'aquest territori també creixi, esdevingui centre econòmic i es beneficiï de les economies d'escala i de les economies d'aglomeració. Els productes i serveis elaborats en aquesta regió seran cada cop més eficients i demandats al mercat. Les empreses s'instal·laran en la regió per aprofitar les tecnologies de producció existents i aprofitar la major demanda generada. Serà en aquestes regions centrals on apareixeran les principals innovacions tecnològiques.

El major rendiment i productivitat obtinguts per les activitats econòmiques localitzades en aquesta regió permetrà també pagar salaris més elevats alhora que la demanda de treball continua expandint-se, de manera que amb el pas de temps es produirà un flux migratori des de les regions econòmicament més perifèriques. Com a resultat, els mecanismes d'oferta i demanda del mercat conduiran a que els nivells de renda difereixin entre regions.

La teoria econòmica més clàssica preveuria però que aquesta disparitat fos temporal, ja que amb el pas del temps els mateixos mecanismes de mercat farien que els salaris acabessin igualant-se en el territori. D'una banda, perquè l'emigració des de les regions pobres fa reduir l'oferta de treball i, en conseqüència, incrementar el seu cost. De l'altra, perquè l'arribada de mà d'obra abundant a la regió rica acabarà reduint els nivells salarials.

En aquest sentit, els processos migratoris jugarien un paper important en l'assignació dels recursos als usos més productius. Així, les economies amb més mobilitat geogràfica del treball tenen l'oportunitat de créixer més ràpidament. Alhora, també facilitaria un millor ajust entre oferta i demanda laboral, impedit o limitant la presència d'atur.

A la influència de la migració laboral caldria afegir també l'impacte de les inversions que afavoreixen una millor integració dels mercats. Així, les millores en les infraestructures de transport o en les tecnologies de la informació i les comunicacions han afavorit que les persones, el capital i les idees flueixin més ràpidament (i amb menor cost) al llarg del territori, el que propicia una assignació encara més eficient de tots aquests recursos.

De fet, els nivells de desigualtat regional es varen reduir sensiblement al llarg del segle XX a les principals economies del món, principalment en aquelles que presentaven nivells de mobilitat interna superior. Però tot i la reducció en les disparitats regionals, aquestes encara persisteixen i, en els anys recents, augmenten dins algunes economies rellevants.

Un primer motiu estaria associat amb el fet que el treball no és un factor homogeni, sinó que existeixen moltes diferències en funció del talent, expertesa, experiència i qualificació de les persones. Només es podria esperar una igualació salarial entre regions quan comparéssim persones amb els mateixos nivells educatius i treballant en indústries i ocupacions similars. Però, ja que les regions divergeixen en l'estructura productiva i en la demanda de qualificacions, la igualació de rendes semblaria un resultat poc justificat.

Un segon motiu estaria relacionat amb els costos de la immigració. D'una banda, els econòmics derivats del cost del desplaçament a una regió llunyana, principalment quan es fa necessari desplaçar a tota la família. De l'altra, els obstacles existents quan la regió d'acollida és distant culturalment.

L'edat també pot ser un determinant important en la decisió de canviar de vida per anar a buscar feina a una altra regió. El cost psicològic de la emigració probablement és menor per als més joves, perquè tenen menys càrregues familiars i poden esperar més temps abans de gaudir dels beneficis associats al canvi de residència i treball.

I, finalment, cal diferenciar les desigualtats en la renda per habitant de les desigualtats observades en la renda familiar disponible. Si les polítiques redistributives són generoses i compensen una part important del diferencial en rendes, l'incentiu per a la mobilitat geogràfica serà molt inferior.

Tots aquests factors limiten la mobilitat i impedeixen l'actuació dels mecanismes de mercat en favor de la convergència de les rendes regionals. De tota manera, les disparitats persistirien fins i tot amb una situació de plena mobilitat dels recursos productius. En realitat, el moviment de recursos cap a les

regions més dinàmiques endega un procés de causació acumulativa que es reforça per si mateix. En el marc de les teories de creixement endogen, les aportacions de Robert Lucas i Paul Romer mostren com l'acumulació de capital humà no presenta rendiments decreixents i, en conseqüència, la immigració pot impulsar a l'alça i de forma sostinguda la productivitat i els salaris en les regions receptores.

D'aquesta manera, algunes regions que esdevenen pols econòmics rellevants continuen atraient capital i treball continuadament i oferint rendes molt superiors a les d'altres àrees del seu país, fins i tot localitzades en la contigüitat. Un cop s'hi incorpora la qualitat del treball a l'anàlisi, expressada com a diferències en les habilitats i qualificacions, els resultats són molt diferents als previstos pels models econòmics més clàssics. Si la demanda de feina de les regions centrals és per a treball molt qualificat, l'arribada de nous treballadors amb aquestes habilitats i coneixements no reduirà pas la productivitat dels treballadors existents ni, en conseqüència, tampoc disminuiran els seus salaris. Ben al contrari, la interacció entre treballadors qualificats i el flux constant d'idees que se'n deriva pot estimular comportaments més creatius que, si es concreten en innovacions, conduiran a augments addicionals de productivitat. En general, a les activitats que requereixen d'una combinació de habilitats, coneixements i creativitat el treball col·lectiu o en equip proporciona rendiments superiors a l'individual.

En la mesura a més que la immigració és costosa, quan el gruix del desplaçament cap a les regions riques és per part del treball més jove i qualificat llavors l'impacte sobre el territori receptor és el més favorable. En canvi, les regions emissores i perifèriques veuen reduir-se la seva oferta laboral més qualificada i les oportunitats de treball en unes activitats econòmiques menys productives i amb menor capacitat de competir salarialment amb les localitzades a les regions centrals.

En cas de que aquest procés d'immigració selectiva es consolidi en el temps, el mecanisme de causació acumulativa continuarà, fent que la dinàmica de captació de recursos i l'augment de la productivitat continuï en les regions més dinàmiques i es cronifiquin les desigualtats en les rendes regionals, molt determinades per les diferències existents en les dotacions de capital humà. En cas de que les regions de menor renda disposin d'universitats que formen al jovent que posteriorment emigra cap a àrees regionals més opulentes, la situació s'agreuja ja que l'èxode de treball qualificat impedeix que el territori es beneficiï de les inversions en educació realitzades. En aquests casos, el procés de causació acumulativa desborda clarament als mecanismes del mercat.

Aquesta tendència a la disparitat regional en les rendes s'agreuja a l'economia del coneixement. La transcendència dels rendiments creixents depèn de l'estructura productiva de cada regió. Si el gruix de les activitats econòmiques localitzades a una regió es sustenten en feines creatives, que requereixen essencialment d'habilitats cognitives i desenvolupen tasques imaginatives i no



rutinàries, cal esperar que el procés de causació acumulativa sigui més intens i continuï en el temps, malgrat l'afluència de nous recursos a la regió. Quan el coneixement és el principal factor productiu, com més talent i treball qualificat atregui la regió, més augmentarà la seva productivitat i més progressarà l'acumulació de recursos.

A la pràctica hi ha una intensa competència entre les principals ciutats i regions del món per a captar aquesta classe més creativa, tal i com l'anomena Richard Florida. De manera que en aquest joc competitiu a l'economia del coneixement hi trobarem també regions perdedores, ja que la immigració de treball qualificat és molt selectiva. Per tant, el més important és saber on se localitzaran les activitats econòmiques, industrials i de serveis, que siguin més intensives en l'ús del coneixement.

Si aquesta dinàmica de localització es segmenta sistemàticament en favor d'unes regions concretes, la probabilitat de que les divergències en la renda es mantinguin indefectiblement en el temps augmenta. Aquestes regions probablement tindran al seu interior unes ciutats centrals, de grans dimensions, per tal d'afavorir l'emergència de poderoses economies d'aglomeració i de minimitzar els costos de transport. Gràcies a les tecnologies de la informació i les comunicacions, la major part de les activitats econòmiques intensives en coneixement presenten un cost de transport molt baix però continuen preferint les localitzacions centrals perquè requereixen d'interaccions freqüents amb un entorn vibrant i divers que promoguin la difusió de coneixement, faciliten la identificació dels canvis de tendència del mercat i impulsen la innovació. En general, observarem com les indústries més dinàmiques gaudiran de grans economies d'escala i se situaran en les ciutats més grans d'aquestes regions. L'impacte favorable de la combinació entre localització i dimensió farà que la productivitat augmenti, les rendes generades siguin superiors i la capacitat d'atracció de recursos (sobretot capital humà) no s'aturi. No és gens sorprenent que els salaris augmentin més ràpidament a les regions més especialitzades en indústries i/o serveis intensius en coneixement. I, entre elles, tindran una prima addicional aquelles regions que continguin les aglomeracions productives de major dimensió. Òbviament, les desigualtats regionals seran superiors si en el conjunt de l'economia aquestes activitats es concentren només en una o poques regions.

## 4. La política econòmica regional

Tal i com expressa Richardson, les polítiques econòmiques regionals sempre es debaten sobre si el seu objecte prioritari han de ser les persones o l'espai. És a dir, envers a quina prosperitat han d'orientar les seves accions: la dels individus o la dels llocs on resideixen? En realitat, la política econòmica regional probablement tingui la seva principal raó de ser en la persistència en el temps de les disparitats regionals i en com aquestes poden impactar negativament en la capacitat de creixement del conjunt de l'economia i en el benestar dels seus ciutadans.

Alhora cal afegir que les seves actuacions necessàriament s'han de complementar amb les accions que es desenvolupen des de l'àmbit dels altres instruments disponibles per la política econòmica que afecten a la regió en qüestió, sigui nacional o supranacional. De fet, la política regional econòmica pot ser impulsada des de diferents nivells d'administració, com la regió mateixa, l'Estat al que pertany o una entitat supranacional si forma part d'un acord d'integració regional que desenvolupi aquestes competències. La coincidència en el marc competencial exigeix sempre una coordinació d'actuacions i una sinergia d'instruments i objectius per tal de no malbaratar i fer un ús ineficient dels recursos públics. La necessitat d'avaluació *ex post* dels resultats d'aquesta política és sempre indispensable, a la llum dels objectius perseguits.

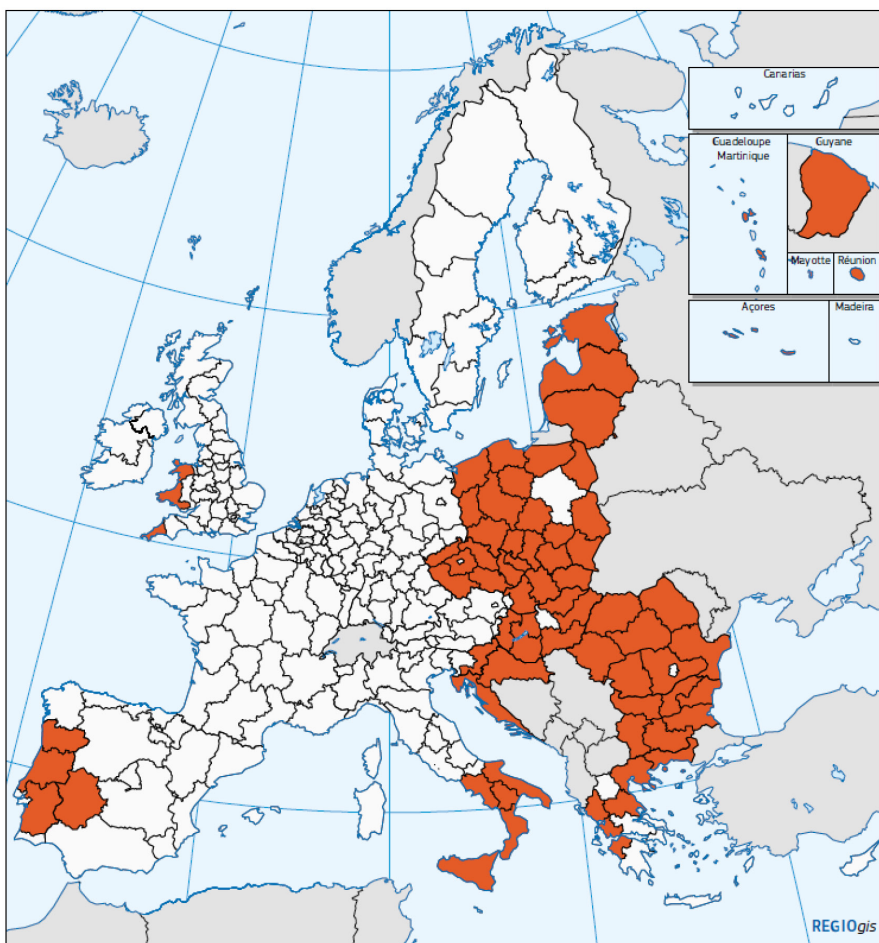
### Exemple

Un exemple clar de polítiques regionals impulsades fora dels estats és el conjunt d'actuacions, programes i fons inclosos dins de la política europea de desenvolupament regional impulsada per la Unió Europea.

Així doncs, es pot afirmar que els seus objectius generals són molt similars als de les polítiques d'àmbit nacional, ja que se centren en àmbits com el creixement, l'eficiència, l'equitat i la qualitat de vida. Per exemple, és objecte prioritari de la política regional incidir sobre un territori concret on es concentra l'atur de caràcter estructural o bé on l'atur té un naturalesa estacional molt elevada o bé quan l'estructura productiva d'una economia regional s'estanca en activitats de baix rendiment.

D'aquesta manera, dins de les polítiques econòmiques regionals trobarem algunes de caràcter essencialment distributiu mentre d'altres cerquen fomentar la capacitat de creixement sostenible d'un territori. Tal i com succeeix amb altres tipologies de política econòmica, en ocasions aquests objectius poden entrar en conflicte. També exigeixen una delimitació molt clara de les àrees geogràfiques que són objecte de la política, en la mesura que sovint es poden generar externalitats positives que incideixin sobre zones o regions contigües a la receptora.

Regions europees menys desenvolupades (amb PIB per habitant inferior al 75% mitjana UE) beneficiàries del Fons Europeu per al Desenvolupament Regional (FEDER) de la Unió Europea per al període 2014-2020



Font: Direcció General de Política Regional i Urbana (Comissió Europea)

Regions europees en transició (amb PIB per habitant entre el 75% i el 90% mitjana UE)  
beneficiàries del Fons Europeu per al Desenvolupament Regional (FEDER) de la Unió Europea  
per al període 2014-2020



Font: Direcció General de Política Regional i Urbana (Comissió Europea)

#### 4.1. Les polítiques orientades al creixement regional

Les polítiques orientades de forma directa al desenvolupament regional tracten essencialment de reforçar els factors interns que determinen el creixement econòmic d'un territori concret. En particular, es tractaria de fomentar un desenvolupament més *endogen*, entès com a tal la política que es basa en l'objectiu de que siguin els recursos, capacitats i iniciatives existents al propi medi (o milieu) aquells que promoguin un procés de desenvolupament econòmic més pròsper i més independent dels factors externs a la regió. Esdevé doncs una estratègia per a l'acció.

Des d'aquesta perspectiva, la regió esdevé una comunitat territorial que agrupa un conjunt de recursos humans, institucionals, naturals, econòmics i culturals. Aquests recursos defineixen una determinada estructura productiva, capacitat empresarial, coneixement tecnològic, sistema social, infraestructures i mercat laboral que determinen el seu potencial de desenvolupament econòmic.

La regió que es la base del desenvolupament endogen també conté un conjunt de sistemes productius locals amb identitat pròpia, arrelats al territori i competitius, que s'estructuren i organitzen de forma autònoma, que sovint constituïts per empreses de dimensió mitjana i petita amb formes flexibles d'organització de la producció que estan integrats en la societat local, que es sustenten en la cooperació i l'aliança mútua a la recerca de sinergies i que interaccionen positivament amb les institucions del territori. La interacció entre aquests sistemes i amb tots els recursos locals proporcionaria una estratègia de creixement sostenible i una capacitat d'adaptació dinàmica als reptes de l'economia global, de forma complementària o alternativa a la presència de grans empreses a les ciutats més importants de la regió. El medi esdevé doncs un factor de dinamisme i innovació empresarial.

L'orientació de la política de desenvolupament regional hauria de virar cap a mesures que promoguin aquesta acció concertada i reforçar unes xarxes d'interacció entre empreses i institucions que farien dissoldre la dependència acusada del desenvolupament econòmic que tenen moltes regions de les decisions dels actors econòmics i polítics procedents de l'exterior. En particular, alhora d'activar i aprofitar tots els recursos disponibles a escala regional també poden desfermar i fer explotar tot el potencial d'aquells aspectes menys visibles i tangibles que determinen del desenvolupament. Per a assolir aquesta fita caldrà que les polítiques de desenvolupament regional sàpiguen identificar i remoure aquells obstacles que impedeixen que actualment els mecanismes de mercat no extreguin tot el rendiment potencial d'aquests recursos.

Però, tot i el seu favorable impuls dels processos d'innovació, es fa difícil prescindir completament en l'anàlisi de la influència dels factors externs en el desenvolupament regional. De fet, definim la regió com necessàriament oberta a l'exterior i amb un mercat de referència que necessàriament no és regional. És molt significatiu que les regions més dinàmiques orientin la seva producció preferentment cap als mercats internacionals.

### **Exemple**

La transcendència dels factors externs sobre el creixement regional la podem observar si analitzem els nivells de renda que tenen, en comparació amb la resta dels seus estats, algunes regions molt properes als seus principals mercats d'exportació internacional, com seria el cas de la proximitat de França per a Catalunya, de la frontera amb els Estats Units per a Vancouver, Montreal o Toronto, de la proximitat de la regió de Bratislava amb Àustria i Alemanya o de la Llombardia i el Piemonte amb Suïssa i França. En aquests casos, l'obertura a l'exterior els permet aprofitar unes rendes de localització més grans. I el seu potencial de desenvolupament és superior a les altres regions del seu país, tot i no beneficiar-se directament de les polítiques regionals.

L'activació de les polítiques promotores del desenvolupament regional pot estar condicionada en el seu abast, si més no parcialment, per les decisions d'actors externs. D'una banda, de les administracions de rang superior, que poden impulsar polítiques d'ordre macro o microeconòmic que interfereixen amb els instruments utilitzats en la política regional. De l'altra, les decisions de localització, producció i distribució de les empreses multinacionals (o bé

nacionals però amb multilocalitzacions dins de l'Estat) poden generar efectes de desviació de comerç i producció i dificultar l'assoliment dels objectius previstos a escala regional.

A la pràctica, els sistemes territorials es transformen i desenvolupen en el temps. Acostumen a estar en expansió, en declivi o en un equilibri que necessàriament sempre és dinàmic. Aquesta trajectòria sovint ve determinada per elements exògens, com la mobilitat de factors productius (entrada i sortida), els canvis en les condicions de competència i demanda als seus principals mercats o el progrés tecnològic. Evidentment, l'evolució i el canvi també poden ser conseqüència d'una transformació endògena en el sistema econòmic, tecnològic, cultural o polític a nivell regional. Generalment però les transformacions dels sistemes territorials són la conseqüència de la influència de factors tant interns com externs.

Probablement, l'element més crític per a l'impuls de les polítiques de desenvolupament centrades en el medi local o regional sigui que cadascuna de les regions és diferent i que sovint es persegueixen els mateixos objectius arreu del territori utilitzant instruments molt similars. El territori es efectivament una xarxa d'elements interconnectats però que tenen característiques, qualitats i dinàmiques molt diferents a cada regió.

Un instrument comunament utilitzat en aquestes polítiques són les agències públiques de desenvolupament, tant a escala local com regional (en funció de les competències transferides des de les corresponent administracions centrals). Un dels seus principals eixos d'actuació és la promoció de la iniciativa emprenedora del territori mitjançant accions proveïdores d'informació, de capacitat i, en alguns casos, d'accés a fons financers en forma de subvencions que permeten constituir el capital llavor de la nova empresa.

Aquestes mesures poden contribuir a mitigar la presència d'errades en el mercat regional i també poden ser efectives quan s'orienten a facilitar el creixement de les empreses ja creades i que tenen una dimensió reduïda. En el cas del capital financer, per la possible excessiva aversió al risc de la banca comercial o les imperfeccions en el procés d'integració dels mercats de capital. Tot i que en un espai econòmic integrat l'accés al capital hauria de ser igual o molt similar per a tothom, les diferències en informació existeixen. Aquestes asimetries d'informació també estan presents en el cas de la creació d'un nou negoci. D'una banda, perquè l'accés a la informació i el coneixement rellevant no és gratuït. De l'altra, perquè la informació és sensible a la distància i les diferències culturals, de manera que la informació és més cara i menys accessible per als habitants de nuclis no urbans que per als habitants de grans ciutats. I, com hem comentat, aquests actius intangibles poden ser decisius en el rendiment futur dels negocis localitzats a la regió. L'actuació pública pot tenir doncs una influència clarament positiva en ambdós casos.

Amb tot, l'eficàcia d'aquests programes de suport i promoció econòmica no sempre és fàcil de determinar. Un esperit emprenedor escàs pot ser tant el resultat d'obstacles culturals com de l'absència d'oportunitats de negoci que esdevinguin visibles, fins i tot entre la població amb una actitud favorable i elevades capacitats cognitives. En la mesura que aquests dos tipus d'obstacles estan interrelacionats i influeixen en les dues direccions, l'èxit de les polítiques promotores requerirà d'accions continuades en el temps. No es modifica fàcilment la percepció social dels empresaris en una comunitat tradicionalment escèptica ni es desvetllen ràpidament les oportunitats de negoci o es difumina l'aversion al risc entre una població poc avesada a expressar la seva creativitat en format empresarial ni tampoc es multiplica el capital disponible per a l'emprenedoria en regions amb una estructura feble i poc diversificada d'institucions financeres.

De la mateixa manera, les necessitats d'informació i orientació estratègica acostumen a ser molt diferents en funció del cicle de vida del negoci empresarial o del sector d'activitat. En la mesura, a més, que vivim en un context de canvi tecnològic accelerat i que les activitats amb més potencial de desenvolupament sostenible en el temps són aquelles que utilitzen més intensivament els coneixements més avançats, els requeriments de formació són continus i cada cop més exigents. Així, tot i resoldre favorablement els tràmits inicials per al llançament d'un nou negoci, aquestes polítiques són molt menys eficaces com a suport actiu a la consolidació i creixement empresarial, per la dificultat implícita que té la velocitat del progrés tecnològic digital.

A més, l'absència d'una elevada massa crítica d'empresaris en les activitats punteres a les regions més endarrerides, en relació a l'existent en regions amb estructura urbana més densa, impedeix trobar models de referència útils entre els recursos interns de la regió. La manca d'*expertise* esdevé un obstacle que s'alimenta a si mateix amb el pas del temps. En moltes ocasions, àdhuc la col·laboració amb el sector privat local mitjançant la implicació de *business angels* fins i tot és insuficient, ja que permet contribuir favorablement pel que fa a l'aportació financera en les primeres etapes del naixement i infància de l'empresa però en canvi resulta menys eficaç pel que fa a l'orientació i suport estratègic en les etapes de creixement i maduració. En síntesi, no es tracta tant de quantitat com sobretot de la qualitat de la informació. La seva absència deteriora la posició competitiva de les empreses al mercat i pot acabar finalment induint el seu desplaçament fora de la regió d'origen.

Finalment, cal tenir present que les xarxes de cooperació també esdevenen crucials per a l'aprofitament de sinergies i la interacció entre sistemes de producció locals. La promoció d'accions concertades i projectes comuns és habitual per part dels organismes públics, les organitzacions empresarials o les associacions empresarials. La proximitat espacial, el contacte freqüent informal o el fet de compartir estructures institucionals i elements identitaris a escala

regional haurien d'afavorir la cooperació. En qualsevol cas, requeriran d'uns objectius concrets i compartits i del compromís a fer visibles els guanys obtinguts per cada participant en la xarxa.

Però l'atractiu de la cooperació i la seva consideració com actiu intangible valuos depèn críticament també de quines siguin la tradició, experiència i cultura empresarial i de com els actors implicats percebin els costos d'interacció i d'oportunitat que estan assumint. En general, aquests costos són inferiors quan el medi del que participen les empreses i institucions és més homogeni culturalment, la societat promou i premia més el col·lectivisme i la igualtat que no pas l'individualisme i les relacions jeràrquiques i quan els agents disposen d'experiència prèvia en dinàmiques col·lectives de cooperació. Cal preguntar-se però com és que si les condicions del medi social i institucional són favorables, aquestes dinàmiques col·lectives no s'hagin desenvolupat fins al moment. Li pertoca als responsables de les polítiques regionals detectar quins elements ho obstaculitzen, a fi de ser més eficaç a l'hora de reforçar les xarxes d'interacció existents o promoure l'emergència de noves de forma eficient.

#### **4.2. Les polítiques de redistribució de l'activitat econòmica**

En aquest cas es tracta, des de l'acció política, d'aconseguir reorientar la distribució de les activitats econòmiques en el territori mitjançant la inversió de l'Estat o les transferències públiques. La seva finalitat última és aconseguir reduir les desigualtats existents entre regions.

Un dels instruments més utilitzats en aquestes polítiques econòmiques regionals és la inversió directa en infraestructures de transport i comunicacions. En augmentar la dotació de capital públic a les regions més endarrerides es vol aconseguir impulsar el seu potencial de creixement econòmic i alhora fer reduir el cost de la distància, afavorint que una mobilitat més gran de mercaderies i informació les apropiï a les regions econòmicament més desenvolupades.

La política d'infraestructures efectivament afavoreix la integració de l'economia regional en el seu entorn. Tot i amb això, no aconsegueix sempre els resultats esperats per diferents motius. Principalment, com a conseqüència de les externalitats generades. Els beneficiaris últims de la inversió pública realitzada no són necessàriament aquells que inicialment estaven assenyalats com a receptors de l'acció política. Quan els mercats s'integren i es redueix el cost de la distància, es reforça l'atractiu del centre i les empreses tendeixen a localitzar-se en la proximitat dels grans mercats.

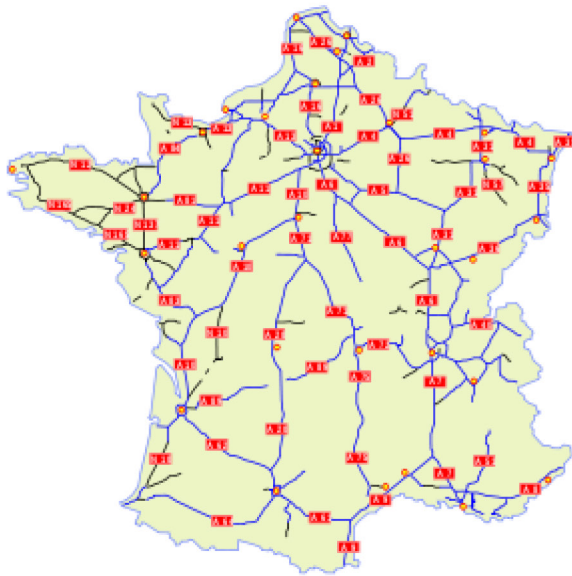
En molts casos, l'augment en la dotació i la millora de la qualitat del capital públic reforça la centralitat de l'activitat econòmica. Aquest efecte resulta encara més important quan la xarxa d'infraestructures existent ja presenta prèviament un disseny radial, és a dir, centrat en la capital o en les ciutats més importants del país. Quan les demandes de les regions més allunyades del cen-



tre es multipliquen, la nova onada d'inversió en capital públic només acaba aconseguint una millor connexió amb el centre. En realitat, un cop la xarxa infraestructural i el disseny urbà han estat configurats per un llarg procés de desenvolupament econòmic, les intervencions posteriors que tracten de trencar o donar forma diferent a les inèrcies del mercat probablement siguin més costoses i arriscades.

### Exemple

La xarxa francesa d'autopistes o *autoroutes* ens ofereix una bona mostra de disseny radial en forma de teranyina que està essencialment centrat en la capital, París, i la seva regió metropolitana.



Un altre factor controvertit d'aquestes polítiques es el rendiment econòmic i social derivat de la inversió pública, perquè l'acumulació de capital públic acostuma a presentar rendiments decreixents. Amb les inversions en infraestructures es pretén modificar la distribució geogràfica de l'activitat definida pel mercat. I, per tant, incidir en les decisions de localització empresarial.

En la mesura que l'Estat opta per orientar les inversions en infraestructures principalment a les regions menys pròsperes en detriment de les àrees més dinàmiques, els costos d'oportunitat del capital públic invertit acostuma a ser molt elevat. Es fa difícil justificar la destinació d'uns recursos públics que són escassos en uns usos i espais geogràfics que tindran un impacte en el benestar econòmic i social de la població que serà molt inferior al d'altres usos i espais alternatius. Quan la sobreinversió en les regions econòmicament perifèriques (o la infrainversió en les centrals) es manté en el temps, el cost d'oportunitat de no invertir capital a les regions més dinàmiques es fa cada cop més gran, perquè els avantatges derivats de l'escala i l'aglomeració d'activitats fan que el rendiment del capital públic sigui també sensiblement superior al centre econòmic.

En la mesura que les regions més centrals també acostumen a ser les més poblades, a tots els països les pressions polítiques sobre la distribució territorial de la inversió pública acostumen a ser molt fortes. Aquestes tensions socials i polítiques es fan més febaents quan l'evolució de les regions més dinàmiques topa amb costos de congestió que exigeixen un impuls inversor en capital públic per garantir la continuïtat en la seva expansió i accelerar la seva integració als mercats globals. Per convicció o interessos polítics, l'Estat pot ignorar aquesta pressió creixent de la demanda tractant d'orientar-la cap a destinacions alternatives, però l'eficàcia i probabilitats d'èxit d'aquesta opció política són limitades. Especialment per la competència directa de regions centrals d'altres països que han reforçat la seva connectivitat internacional. La integració dels mercats internacionals facilita que les decisions de localització i inversió empresarial es prenguin des d'una perspectiva global. Quan l'administració central d'un Estat reiteradament desatén les demandes de capital públic per part de les regions més dinàmiques en favor de les àrees menys afavorides pot acabar induint externalitats negatives en forma de pèrdua dels avantatges de localització i l'atractiu dels principals pols econòmics del país per a les empreses transnacionals. De la mateixa manera, la insuficient dotació de capital públic a les regions més dinàmiques desaprofita les externalitats potencials d'arrossegament que afectarien positivament a les regions contigües, beneficiades per la proximitat a un mercat més dinàmic mitjançant xarxes d'interacció econòmica i social (constituïnt el que s'anomena *regions d'aprenentatge*). La imatge d'aeroports, polígons industrials o xarxes ferroviàries d'alta velocitat infrautilitzats evidencia la ineficiència econòmica i el biaix polític d'una política d'infraestructures inadequada.

En contrapartida, aquestes pressions polítiques en favor dels principals districtes econòmics o de la capital del país poden ser tan intenses que finalment impedeixen desenvolupar una política d'infraestructures eficaçment vertebradora. Aquest és el cas freqüentment observat a moltes economies emergents, amb forta restricció de recursos financers per a les inversions públiques i que continuen invertint majoritàriament a les regions econòmicament centrals (sobretot pel que fa a les infraestructures de més qualitat), deixant a nivells irrisoris la dotació de capital públic a les regions més perifèriques, agreujant les divergències territorials existents i condicionant un desenvolupament econòmic intrínsecament desigual.

Alternativament, per tal d'aconseguir el seu objectiu de desenvolupament econòmic regional més equilibrat, els estats poden optar per les polítiques fiscals o de transferències públiques, concedint ajudes directes a la localització empresarial (polítiques d'oferta) o minimitzant els efectes de la desigualtat en la distribució regional de les rendes (polítiques redistributives). L'eficàcia d'aquests instruments però també és discutible.

Mitjançant les ajudes financeres directes o indirectes a la ubicació d'activitats econòmiques es pretén reforçar l'atractiu d'algunes regions mitjançant l'atorgament de primes de localització alienes als mecanismes de mercat, pri-

vilegiant als actors econòmics presents a la regió. També poden servir per orientar les activitats econòmiques que els responsables polítics consideren més interessants o convenients, traslladant una senyal inequívoca al mercat quan aquestes ajudes tenen un caràcter més selectiu. És a dir, quan s'adrecen a afavorir la localització d'estrictament algunes activitats industrials o de serveis concretes.

### **Exemple**

Entre la diversitat d'instruments que s'apliquen a moltes economies hi trobarem desgravacions fiscals, condicions creditícies preferencials, provisió d'aval i garanties, subvencions directes o rebaixes de tarifes en alguns serveis públics.

L'impacte real d'aquestes ajudes en un desenvolupament regional més equilibrat depèn críticament de si són capaces de compensar el cost de la distància que afecta a les regions menys ben connectades amb el centre econòmic. En realitat, difícilment les subvencions i ajudes indirectes compensaran els guanys econòmics derivats d'unes economies d'aglomeració que probablement s'han generat, reforçat i acumulat en el país al llarg de molt de temps. No és gens senzill revertir amb subvencions i impostos el pes de la trajectòria històrica i la força econòmica que té la interacció entre localització i dimensió.

D'aquesta manera, la política d'ajudes a la localització empresarial sol més eficaç en economies amb dimensions geogràfiques petites, on la distància als grans mercats no és mai excessiva i els mercats laborals i financers estan molt més integrats. En aquests casos, la reassignació de recursos productius en el territori és més sensible a l'estalvi de costos derivat de la subvenció o la deducció impositiva.

### **Exemple**

Les polítiques d'ajudes directes acostumen a ser més eficaces a les petites economies d'Amèrica Central que no pas als països amb grans extensions d'Amèrica del Sud

En general però la influència de subsidis i desgravacions empresarial és molt limitada perquè les decisions de localització no es sustenten mai en un ajut econòmic que pot ser temporal, que ha de ser molt generós en el cas de regions allunyades dels grans mercats, i que necessàriament depèn de l'escenari, el cicle i les canviants prioritats polítiques. Sense que la regió disposi d'aquells recursos interns que fan econòmicament rendible en el mig termini la localització, només les empreses que ja estan ubicades en el territori o les que ja estaven prèviament interessades a fer-ho seran atretes per les polítiques d'ajut financer. Es traca doncs d'elements d'importància molt secundària per a l'assignació espacial dels recursos productius que difícilment modificaran l'estructura productiva prèviament existent a la regió. No compensaran pas l'absència en la regió dels recursos estratègics necessaris per a fer competitives les activitats productives que ara no estan localitzades al territori.

Finalment, la major part dels estats opten també per tractar de minimitzar les diferències regionals en els nivells de renda tractant de reduir la desigualtat en la distribució personal de la renda mitjançant les polítiques redistributives. És a dir, a través de l'efecte combinat dels subsidis, prestacions i impostos.

En aquests casos, ja que s'observa que el mecanisme de mobilitat de factors productius no indueix una convergència en les rendes regionals, es tracta d'afavorir el manteniment de la demanda a les regions econòmicament menys pròsperes fent que les diferències en la renda disponible dels individus i famílies siguin molt inferiors a les desigualtats observades en la renda proveïda pel mercat.

Evidentment, les polítiques distributives distorsionen el sistema de senyals del mercat però es justifiquen plenament en els perjudicis socials i econòmics que es deriven d'una distribució excessivament asimètrica dels ingressos. Una de les principals crítiques que reben des de la perspectiva regional és que limiten (o àdhuc poden arribar a impedir) els processos d'ajust per la via de la mobilitat de factors o la cerca de millores d'eficiència i productivitat ni tampoc contribueixen a la millora de les estructures productives en les àrees geogràfiques menys dinàmiques.

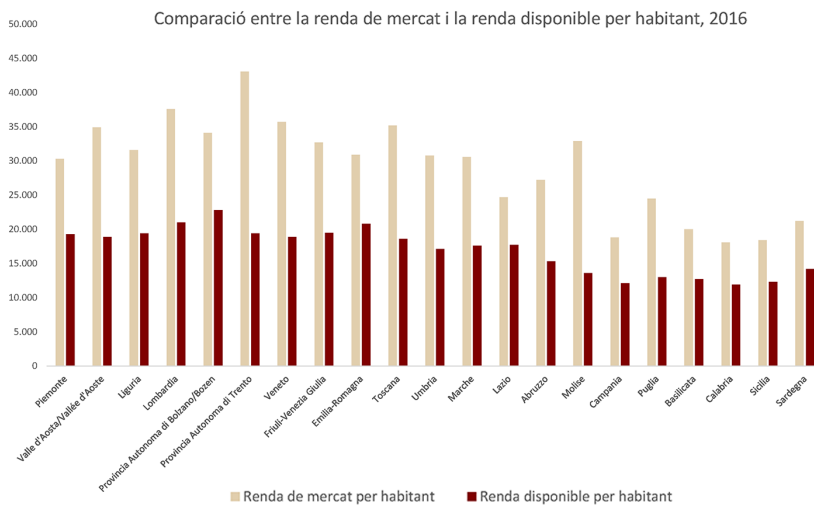
La transferència d'ingressos impacta en la demanda regional en funció de quin sigui la seva estructura econòmica. Donat el grau d'obertura característic de les regions, l'augment de la capacitat de compra relativa dels seus habitants pot acabar derivant-se (si més no parcialment) cap una major demanda de productes i serveis procedents d'altres regions. També pot afectar favorablement el mercat laboral regional, en funció de quin sigui el nivell de flexibilitat salarial i en les condicions de contractació. Habitualment, quan comparem les regions d'un mateix país detectem que les diferències salarials són inferiors a les diferències en els taxes d'ocupació, de manera que una part apreciable de l'augment de renda disponible es podria acabar transformant més en millores salarials que en un ús més elevat del factor treball. En part, aquest efecte es pot explicar també pel fet que els receptors de subsidis públics només estaran disposats a acceptar una feina per un salari superior o equivalent. De forma complementària, a moltes regions emergeix llavors un mercat informal i submergit de treball, sense protecció social, volàtil i amb elevada inestabilitat salarial.

En definitiva, tot i que les diferències interregionals en salaris es puguin escurçar, la distància regional en les rendes per habitant no en resulta afectada, perquè els nivells de productivitat i ocupació avancen molt més lentament que a les regions punteres. El principal problema rau quan aquestes polítiques es mantenen continuadament en el temps i són objecte d'una pobre avaluació, perquè en aquests casos fan entrar en conflicte directe l'objectiu social d'equitat amb l'objectiu econòmic de desenvolupament.

Com expressa Polèse, sovint es deriva cap una *síndrome de dependència regional*, caracteritzada per una població acostumada a viure de la generositat de l'Estat, unes indústries habituades a percebre subvencions públiques, un govern regional dependent del finançament procedent de l'administració central i una societat mes amatent a reclamar i reivindicar recursos a l'Estat que no pas a innovar i emprendre. S'endega un cercle viciós de dependència financera que resta atractiu a la captació de factors externs que afavoreixin el desenvolupament regional.

### Exemple

Una bona mostra de l'efecte redistributiu en les diferències de renda regionals la tenim al gràfic següent. En ell s'observa aquestes polítiques aconseguen reduir un 17% les diferències de renda existents entre les regions italianes (en paritat de poder de compra), quan comparem les rendes per habitant procedents del mercat i les finalment disponibles. La desigualtat en la renda per habitant entre les regions del nord (Toscana, Lombardia, Valle d'Aosta...) i del sud (Campania, Calabria, Basilicata, Sicilia...) és molt apreciable però es veu molt més empentida després de l'acció de les transferències regionals.



Com a reflexió final, expressar que quan es pretén incidir sobre la geografia econòmica cal saber diferenciar les polítiques regionals de les urbanes. Evidentment, es diferencien en l'escala geogràfica on volen tenir efectes positius, però el més rellevant és que els criteris amb que han de ser aplicades i posteriorment avaluades també han de ser diferents.

Pel que fa a les polítiques urbanes, l'essencial és comprendre la naturalesa de l'entorn físic, social i econòmic sobre el que es vol actuar i que sovint té un caràcter molt específic i un abast inferior a l'urbà, ja que sovint es focalitza en actuar sobre un o un conjunt limitat de districtes de la ciutat. Per exemple, la major part d'actuacions se centren en l'àmbit de l'habitatge residencial mitjançant canvis reguladors i institucionals (com, per exemple, les zonificacions) que acaben incidint en els preus del mercat. És important comprendre que aquests canvis de preus tenen efectes en el benestar econòmic dels ciutadans residents en aquestes àrees geogràfiques. Sovint, aquests canvis en els nivells

de benestar són diferents en funció dels nivells de renda dels ciutadans i, per tant, aquestes polítiques han de ser avaluades també des d'aquesta perspectiva redistributiva que sovint acaba tenint impactes en la mobilitat de tota la regió.

Pel que fa a les polítiques purament regionals, mitjançant la provisió i millora de les infraestructures del territori o amb l'oferta d'avantatges a la localització tracten de millorar la posició competitiva en el mercat de les empreses regionals o d'atraure-hi noves activitats productives procedents de l'exterior. Òbviament, també generaran uns impactes en el benestar social de la regió que hauran de ser avaluats i que críticament dependran del grau de resposta de les empreses locals i de la capacitat d'atracció de nou capital productiu.

Però en el cas de les polítiques regionals que hem estat analitzant, també caldrà veure si s'opta preferentment per reforçar l'eficiència productiva de les regions o bé es prioritzen consideracions d'equitat distributiva. I, per tant, si s'orienten cap a reforçar la mobilitat de factors productius entre les regions i es promou la seva assignació més eficient en favor dels espais on ofereixen un rendiment més elevat o bé si, alternativament, es desenvolupen polítiques que atenen a les especificitats del capital social i institucional de cada regió i tracten de promoure iniciatives de desenvolupament local per mitjà de una provisió de bens públics a mida i alineades amb els interessos i les necessitats regionals.

## 5. La mobilitat del capital humà

La revolució tecnològica digital i els processos d'obertura de les economies a l'exterior no solament han reduït sensiblement els costos del transport i la comunicació. També han posat de manifest la transcendència de l'aplicació econòmica del coneixement com a factor de prosperitat i han modificat la rellevància d'uns recursos de producció en detriment d'altres que tradicionalment esdevenien crítics per a la competitivitat. Les noves tecnologies doncs han acabat modificant els avantatges relatius dels llocs i, per tant, la capacitat de generació de riquesa de les ciutats i regions.

Aquest canvi tecnològic ha anat acompanyat d'un llarg període d'expansió econòmica generalitzada i d'un procés de transició demogràfica encara més generalitzat. D'una banda, els nivells de vida de la gran majoria de la població del planeta se situen avui molt per sobre dels que hi havia a mitjan segle XX. De l'altra, amb l'extensió de la prosperitat econòmica i els avenços científics també han anat convergint els patrons de comportament demogràfic arreu del món.

La conseqüència directa d'aquests tres fets (revolució tecnològica, millora del nivell de renda i extensió de l'esperança de vida) ha estat una major mobilitat de les persones, una preocupació més gran per la qualitat de vida i un nivell més alt d'envelliment de les societats.

A mesura que augmenta el nivell de renda, les persones cobreixen més fàcilment les seves necessitats bàsiques (alimentació, vestit, etc.) i perceben les seves necessitats i prioritats de manera diferent. En aquests casos, les persones mostren les seves preferències mitjançant processos de selecció relacionats amb les eleccions vitals principals. I, entre elles, ara hi ha decidir a quin lloc volen viure i treballar.

Com que, a més, els avenços mèdics i científics i la millora de les comunicacions han fet augmentar la longevitat de les persones i l'accessibilitat dels llocs, la mobilitat ha crescut i, amb ella, s'estan produint canvis profunds en la distribució geogràfica de la riquesa.

Justament, aquesta és una de les conseqüències principals de la transició cap a una societat del coneixement: els llocs creixen senzillament perquè hi ha més gent que hi vol viure i no perquè hi estigui obligada per a guanyar-se la vida. L'elecció de lloc de residència ja no està motivada exclusivament per consideracions econòmiques.

### Elecció del lloc on viure i treballar

Aquest és un fet prou excepcional en la història humana: les persones tenen la possibilitat d'escollir on viure i no estan obligades a fer-ho al lloc on se'ls garanteix la supervivència. Per exemple, no va ser aquest el cas de la urbanització que va seguir a la Revolució Industrial. La gent va anar a viure a les ciutats perquè era allà on podia trobar feina.

La millora en la qualitat i l'esperança de vida de les persones també està modificant les preferències de consum, de manera que es desvincula l'elecció del lloc de residència de l'obtenció de rendes. Ara, a banda de la carrera professional, són consideracions de caràcter més personal les que compten a l'hora de decidir el lloc on es viu.

Algunes persones, amb nivells de renda mitjans i elevats, cerquen alguna cosa més en l'elecció de la residència. Unes busquen tranquil·litat, altres la bellesa d'un entorn natural i, altres, més confort, per exemple.

Richard Florida va identificar amb el concepte de **classe creativa** el conjunt de joves professionals amb educació superior i que dóna un gran valor a l'entorn (físic, cultural, relacional) on volen fer la carrera professional. És a dir, persones amb gran talent creatiu i molt productives que són molt amatents a la qualitat de l'entorn on volen residir. En els darrers anys, moltes ciutats nord-americanes competeixen per atraure aquest tipus de professionals.

Evidentment, la millora del transport i les comunicacions han ampliat el ventall de possibles eleccions, però esdevenir un focus d'atracció d'aquest col·lectiu no és tan senzill. D'una banda, perquè la distància continua tenint un rol important. Aquests professionals volen ser a prop dels béns i serveis que preferentment volen consumir. De l'altra, perquè no tots els llocs són fàcilment intercanviables i aquest col·lectiu cerca alguns atributs de la localització que sovint són específics d'entorns molt concrets.

A més, cadascun està cercant atributs diferents de manera que no existeix un entorn ideal. Alguns cercaran els entorns dinàmics i bohèmics de la vida a les grans ciutats mentre que d'altres confiaran el seu futur a entorns de gran bellesa natural, més tranquils i bucòlics, com les ciutats universitàries, que no són tan denses com les grans ciutats.

Indubtablement, les grans ciutats són les que tenen més poder d'atracció, ja que, en general, són els llocs on es generen més idees, on s'apliquen les innovacions i on passen les coses més interessants. Això fa que majoritàriament les persones més qualificades prefereixin viure en una gran ciutat.

A més, òbviamment les grans ciutats també atrauen persones amb diferents tipus de qualificació professional perquè, en elles, esperen gaudir de més oportunitats de feina i de progrés o d'estils de vida més atractius. De fet, hi ha professions que ja són inherentment urbanes i grups de professionals (generalment en activitats intensives de coneixement) que estan disposats a pagar un preu més elevat per l'habitatge i el cost de vida pel fet de residir en una determinada ciutat perquè "allà és on és tothom i on passa tot".



Així, en general podríem pensar que les ciutats amb condicions climàtiques millors o entorns naturals més espectaculars són les que mostraran una evolució més expansiva de la població. Certament, un clima benigne, la proximitat al mar, a un llac o riu navegable, a muntanyes que poden ser escalades i on es pot gaudir dels esports d'hivern són factors d'atracció molt evidents.

De la mateixa manera, hi ha ciutats amb grans herències culturals, històriques i arquitectòniques que tenen un caràcter particular que les fa summament atractives per a aquests professionals, com també aquelles altres més innovadores en la planificació urbana i en la gestió dels espais públics. Podem pensar que les ciutats amb més kilòmetres de carrils bici, amb més cafès amb terrasses exteriors, amb més galeries d'art, amb més vida al carrer, amb més oferta cultural i nocturna, amb més senders per caminar o amb més qualitat estètica de l'entorn seran més atractives. La veritat, però, és que no sempre és així perquè el "caràcter encantador" d'una ciutat o regió és essencialment subjectiu.

Hi ha dos elements importants a considerar:

1) D'una banda, que **no totes les ciutats històriques són iguals**. Hi ha ciutats històriques amb herències que són negatives i que donen lloc a inèrcies que són molt difícils de capgirar. Per exemple, la indústria metal·lúrgica, les activitats generadores de materials per a la construcció i la mineria han deixat entorns urbans que són molt poc atractius visualment. És a dir, hi ha grans dificultats per a canviar la imatge de les velles ciutats industrials. Justament, es fa difícil fer la transició d'aquestes ciutats industrials històriques cap a economies del coneixement basades en serveis a causa de la dificultat que tenen per a atraure joves professionals amb consciència mediambiental.

2) De l'altra, **el rol determinant de la presència d'universitats** a l'entorn. Hi ha un altre tipus de ciutats que també creixen com a resultat de l'arribada d'aquests joves professionals. Són les ciutats on hi ha universitats i institucions de recerca i educació superior. En aquests casos, la capacitat d'atracció dels joves professionals és el resultat combinat del fet que aquestes institucions són les seves fonts principals de feina i que les institucions científiques atrauen estudiants que justament impulsen el tipus de serveis i estils de vida que fa que la ciutat sigui cada cop més atractiva.

Evidentment, les ciutats on es genera més capital humà i tecnològic també són les més innovadores i les que ofereixen oportunitats de treball i negoci més importants. Això acostuma a passar sobretot a les ciutats més grans perquè el procés s'alimenta continuadament per si sol: les societats dinàmiques i pròsperes i la presència d'universitats de qualitat se sostenen mútuament.

Les ciutats més grans generen un nombre més alt de graduats universitaris perquè és on es concentren les institucions d'educació superior. Encara que molts graduats marxin per residir en altres llocs, les seves institucions ho compensen en continuar "produint" nous llicenciats i doctors. A la pràctica, po-

dem afirmar que les universitats també estan subjectes, doncs, a les economies d'aglomeració, ja que les grans universitats del món acostumen a ser el resultat de molts anys d'inversió en capital físic i humà.

Per tant, quan parlem d'universitats, la dimensió de la ciutat també té un rol important. Però no tothom pot anar a les universitats més importants del món (pels criteris restrictius de selecció) ni tampoc assumir fàcilment el cost de viure a les ciutats que les acullen.

### Exemples

Pensem en el cas de la Universitat de Berkeley, a l'altra banda de la badia de San Francisco, de la Universitat de Harvard o el mateix MIT, a la ciutat de Cambridge, enfront de Boston.



El Massachusetts Institute of Technology (MIT), a Cambridge, Massachusetts.

D'altra banda, el que realment esdevé més transcendent és la qualitat de la institució. En aquest sentit, la localització semblaria més important que la dimensió mateixa perquè moltes de les millors universitats estan ubicades a ciutats petites o mitjanes, si bé prop de grans metròpolis.

En alguns casos, semblaria que aquestes ciutats ofereixen als professionals més qualificats els avantatges de la dimensió amb els plaers més bucòlics i hedònics d'una ciutat més petita i fàcil de gestionar. De fet, molts corredors de recerca (clústers de laboratoris, empreses d'alta tecnologia i *start-ups*) han emergit en àrees entre una gran metròpolis i prop d'una ciutat universitària.

### Exemple

Pensem en els casos de Silicon Valley i el Corredor 128.

De fet, una ciutat universitària no ha de ser gaire gran per a atraure els professionals i investigadors més joves si, a més d'una bona universitat, també pot oferir alguna cosa més que sigui especial (com, per exemple, un recurs natural o una herència històrica i cultural). En canvi, una universitat excel·lent, en una petita ciutat i amb uns bons atributs del lloc (bohèmia, liberal, amb recursos naturals) pot no atraure més talent ni crear un clúster de recerca perquè els seus atributs són insuficients per a compensar els desavantatges en dimensió i localització, en estar massa allunyada d'una gran ciutat.



Ciutat històrica de Montpellier

### Exemples

Montpeller i Tolosa, en el primer cas, i Cornell, en el segon.

Sempre, però, hi ha excepcions de llocs que han experimentat un fort creixement sense reunir els atributs que semblarien convenients i que, generalment, són el resultat de l'arribada d'indústries dinàmiques i, amb elles, de molts professionals i emprenedors.

### Exemples

El cas d'Oulu (Finlàndia), on la localització d'algunes de les instal·lacions de Nokia ha donat lloc a una gran concentració d'activitats d'alta tecnologia que reforça els efectes d'una universitat especialitzada en enginyeria i ciències. Un altre exemple és el cas de Burlington (Estats Units), on l'establiment per IBM d'una nova planta per al disseny i

producció de xips de memòria i la proximitat a la Universitat de Vermont va atraure altres empreses d'alta tecnologia.

Finalment, també cal tenir present que hi ha suburbis de grans ciutats o llocs sense encant aparent que també han crescut perquè molts professionals i homes de negocis no cerquen entorns de moda, bonics o bucòlics sinó sobretot la disponibilitat d'espai a millor preu. Això ha donat lloc, arreu del món, a l'expansió de moltes àrees metropolitanes que no són artístiques ni paradigmes del disseny, no tenen centres urbans gaire actius ni estils de vida bohemis. És a dir, els gustos difereixen i canvien entre les persones. En qualsevol cas, si no s'ofereix una bona feina i un bon sou i si no hi ha oportunitats de negoci, la major part dels professionals més qualificats no es desplaçaran a una ciutat concreta per molt ben planificada que estigui o bonic que sigui l'entorn natural. És a dir, el vincle entre la feina i la migració de joves professionals és, malgrat tot, important. Sovint, tot i que les seves ocupacions es puguin beneficiar de formes de treball més flexibles gràcies a l'ús de les tecnologies digitals de comunicació, el radi de desplaçament de la residència d'aquestes persones resta sempre dins del marge que els permet accedir al lloc central de treball en un màxim de dues hores.

## 6. El factor envelliment

Un dels elements més característics de la societat del coneixement és la mobilitat de la població que ja no està activa en el mercat de treball. La població jubilada (o prejubilada) és la que creix més ràpidament als països més rics. Evidentment, no totes les persones d'aquest col·lectiu són prou independents en recursos econòmics o estan en disposició física d'escollir lliurement on volen viure, però els que ho poden fer tenen un efecte directe sobre l'economia de la regió que els rep, ja que amplien la base de consum de la comunitat local de destinació.

Només cal pensar en l'impacte que té la seva arribada en alguns productes com els aliments o, sobretot, en alguns serveis com la sanitat, la cultura i l'oci o, evidentment, els immobiliaris. D'aquesta manera, en els darrers anys també estem assistint a una competència entre alguns llocs a l'hora d'atraure treballadors en edat de jubilació o molt propers a aquesta perquè s'hi desplacin a viure o hi estableixin una segona residència.

Van emergint, doncs, unes economies vinculades a la residència permanent o estacional d'aquestes persones, que gasten les seves pensions i subsidis o les rendes dels estalvis en aquestes localitzacions, fins al punt que poden arribar a esdevenir el gruix de la base econòmica local.

Hi ha petites ciutats que es beneficien de la presència de professionals amb qualificació, molta experiència laboral i un salari elevat que decideixen retirar-se (totalment o parcialment) a un lloc diferent d'on han obtingut (o encara obtenen) el salari. Justament, la revolució tecnològica ha estimulat l'expansió d'aquesta mobilitat. D'una banda, perquè les tecnologies digitals faciliten la interacció a distància amb el lloc de treball habitual i, amb ella, l'emergència de formes de treball més flexibles. D'una altra, perquè els avenços en els mitjans de transport faciliten el *commuting*<sup>1</sup>, de manera que els que encara estan actius es poden desplaçar amb facilitat.

Evidentment, les zones receptores s'han de preparar per a proveir-se atributs i serveis que facin atractiva la localització d'aquest col·lectiu. De fet, no ens hauria de sorprendre que els llocs amb més potencial d'atracció per als jubilats sovint també ho siguin per als joves professionals, perquè tots dos grups busquen un consum hedònic similar, és a dir, cerquen la bellesa dels recursos naturals, un clima benigne i una qualitat de vida millor. De fet, probablement, alguns professionals ja pensen en la seva futura jubilació (o prejubilació) quan canvien el seu lloc de residència.

### Exemple

Al llarg de la història de la humanitat, ha estat un tret comú de moltes civilitzacions desplaçar-se a una altra localitat quan s'abandonava l'escena pública (Roma, Grècia, Egipte, etc.)

Avui, a la costa oest dels Estats Units, serien paradigmàtics els casos de Santa Bàrbara i Carmel a Califòrnia.



La Riviera francesa

<sup>(1)</sup>És a dir, la mobilitat obligada per raons d'estudis o feina.

Però no tots els llocs tenen la mateixa capacitat per a atraure aquestes persones i capturar-ne les rendes. Fins i tot els llocs més ben planificats i amb millor oferta de serveis públics i culturals fracassen a l'hora d'atraure aquest tipus de població.

A la pràctica, hi ha un lligam determinat per alguns elements que cal tenir en compte, com la necessitat de proximitat a la família, la disponibilitat de serveis mèdics especialitzats o la possibilitat d'activitats professionals per a gent gran.

D'aquesta manera, hi ha alguns factors específics d'atracció d'alguns llocs en relació amb altres que, *a priori*, presentarien atributs similars:

- D'una banda, la proximitat geogràfica amb la residència de la resta de la família (fills i nets, en particular).
- De l'altra, l'afinitat cultural i històrica amb el lloc d'origen.

Tots dos fan que, en general, aquest tipus de migració es produeixi preferentment a l'interior d'un mateix país. Els jubilats només optaran per canviar de país de residència si troben ciutats o regions on se sentin segurs, on les condicions polítiques, econòmiques i socials es percebin com a estables i on no tinguin la sensació de ser considerats com a estrangers.

Per tant, moltes vegades, els jubilats que es desplacen no marxen gaire lluny. Per què? Sobretot, per la proximitat a la família, la qualitat de l'assistència sanitària, el desig de mantenir els contactes socials i de negocis o les ganes de viatjar periòdicament al lloc d'origen.

A més, en moltes professions, cada cop és més freqüent **la jubilació parcial**. En aquests casos, és vital continuar mantenint els lligams de negocis. Tot i que Internet afavoreix aquesta mobilitat perquè no requereix la presència diària al lloc físic de treball, generalment la major part del col·lectiu es desplaça a una distància màxima de dues hores de les grans metròpolis. És un fet comú a molts països veure com, en els darrers anys, ha crescut el nombre de llocs caracteritzats per esdevenir segones residències i que han observat un increment sensible en el preu dels habitatges.

#### Exemple

Escriptors, redactors i col·laboradors de mitjans de comunicació, professionals de la consultoria, professionals de l'educació, traductors, etc.

## 7. El factor mediambiental

En la mesura que les ciutats representen l'aglomeració geogràfica de la població i l'activitat econòmica regional caldria pensar que indueixen una influència positiva en el clima ja que ocupen menys espai del territori, en contraposició a una expansió alternativa de caràcter més extensiu que conduiria a una major degradació i ús del medi natural.

En principi, viure a la ciutat hauria de ser menys perjudicial per al medi ambient que no pas viure en el camp perquè una menor densitat d'ús del territori es tradueix en una mobilitat més gran i un major consum d'energia. Residir en espais habitables més grans i en entorns més naturals té molts avantatges però també genera més consum energètic. L'emissió de contaminants a l'atmosfera està estretament relacionada amb el consum d'energia residencial i amb el desplaçament de persones i mercaderies en el territori.

Des d'aquesta perspectiva, la major densitat de la vida urbana minimitzaria l'impacte ambiental de l'activitat humana, ja que reduiria el consum elèctric i reduiria les congestions de tràfic, al limitant les distàncies i la necessitat d'utilitzar els mitjans de transport privats per a desplaçaments obligats per l'accés a la feina, als estudis, als llocs de lleure o als principals eixos comercials. Facilitaria l'ús més intensiu de mitjans alternatius, com el desplaçament a peu o la utilització d'un transport públic que és més eficient energèticament. Els Estats Units serien un exemple paradigmàtic dels riscos d'una urbanització molt dispersa i dependent de l'ús de l'automòbil.

### **Exemple**

Aproximadament un 20% de les emissions anuals de diòxid de carboni als Estats Units estan relacionades amb el consum energètic i un altre 20% amb els vehicles de motor. Conjuntament, representen el 8% de l'empremta de carboni mundial.

Aquest conjunt d'avantatges es contraposen però amb la generació de problemes ambientals a les ciutats més grans i denses. Si bé els danys mediambientals estan més associats al procés d'industrialització accelerada que no pas a la urbanització en si mateixa, l'emissió de contaminants i la generació de residus no són alienes al procés de creixement de les ciutats.

Com a bé públic, de consum no rival i amb impossibilitat d'exclusió, la protecció del medi ambient és una de les errades de mercat més característiques i més determinants per a la necessitat d'intervenció pública, en raó de la presència d'unes externalitats negatives que procedeixen del fet que els costos socials de les decisions preses pels ciutadans superen àmpliament els costos que privadament assumeix cadascun d'ells.

L'actuació de les autoritats locals es sustenta en una combinació de polítiques regulatòries i polítiques d'incentius o desincentius. D'una banda, establint normes legals per obligar a adoptar certs comportaments considerats com a beneficiosos o impedir els perjudicials. De l'altra, proporcionar estímuls econòmics a empreses i individus per a que els seus comportaments siguin més respectuosos amb el medi ambient, de manera que aquest esdevingui un recurs valuós que ha de ser utilitzat de forma eficient.

La major valorització del medi ambient com a recurs estratègic requereix però d'un procés de conscienciació social, de manera que les polítiques descentralitzades, amb intervenció directa dels ciutadans, que promoguin l'educació i informació són indispensables, ni que sigui per a sensibilitzar, responsabilitzar i fer adquirir coneixement a la societat que en el futur probablement sigui necessari fer polítiques ambientals més restrictives i costoses econòmicament a les ciutats i regions.

### **Exemple**

La preocupació de les ciutats pels seus entorns i la sensibilitat de les societats pel medi ambient està al darrera de les iniciatives polítiques promotores de les zones verdes que caracteritzen algunes ciutats (com els cinturons verds que envolten Londres o Toronto) o d'aquelles que impulsaren de la construcció de grans parcs centrals (com el Central Park a Nova York), etapes del desenvolupament urbà prèvies a la creació i expansió dels nous barris residencials.

La contaminació de l'aire o del subsol derivada de les activitats productives no acostuma a ser internalitzada en el preu del productes ni tampoc el cost en temps perdut o en contaminació generada per la congestió del trànsit resultant de l'ús abusiu del transport privat no es reflecteix pas als preus de mercat ni tot l'impacte mediambiental dels residus generats tampoc no es veu reflectit en la taxa que es paga per la seva recollida i tractament. Es tracta de reptes de política econòmica que resten en mans de la voluntat, l'interès i l'encert dels responsables públics a l'esfera local, metropolitana o regional. Poden contribuir eficaçment a l'acceleració d'innovacions ambientals, a la gestió eficient dels equipaments i servies públics i a la minimització d'aquestes externalitats negatives, de manera que una dimensió urbana més gran no necessàriament significa una menor qualitat ambiental.

Tot i amb això, les seves decisions, no alienes a les pressions dels grups d'interès afectats i a les diferents preferències, prioritats i patrons culturals de cada societat. A tall d'exemple, la conscienciació social sobre la protecció del medi ambient pot ser diferent entre les ciutats de països amb renda molt elevada i les ciutats en economies emergents submergides en ple procés d'expansió econòmica.

En general, podem afirmar que les polítiques regulatòries són les més utilitzades, perquè ofereixen protecció absoluta al medi ambient, alhora de que es tracta de l'únic nivell de protecció que és acceptable quan del que es tracta és

de regular contaminants que siguin molt tòxics o bé de preservar ecosistemes en risc d'extinció. És a dir, es tracta de proporcionar el nivell màxim de protecció als recursos considerats més sensibles i valuosos.

També proporcionen un entorn d'estabilitat i certesa a les empreses, si bé exigeixen uns elevats costos administratius de control i vigilància de les regulacions i requereixen una elevada qualitat d'informació. En cas contrari, la manca de coneixement apropiat sobre les estructures de costos reals de les empreses acaba conduint a establir una legislació uniforme que no diferencia segons el nivell d'impacte mediambiental generat. La conseqüència és sovint la tendència dels afectats a complir estrictament els mínims legals establerts.

D'aquesta manera, la seva aplicació a les ciutats i regions sovint necessita de la complementarietat amb polítiques d'incentius econòmics per a promoure que finalment es redueixi l'impacte mediambiental mitjançant la innovació. És l'estratègia més aconsellable per a la protecció dels altres recursos naturals.

Malgrat que no hi ha garantia absoluta de que tots els agents econòmics reaccionin positivament als incentius, aquests aporten l'element favorable de que els individus i empreses tenen plena llibertat per fixar la seva conducta, obtenen més avantatges econòmics aquells que són més respectuosos amb medi ambient, generen estímuls innovadors, són més flexibles que no pas la regulació pura i assoleixen situacions més eficients perquè s'adaptin als interessos i característiques individuals.

Però també cal tenir present que tenen resultats diferents segons les característiques dels instruments utilitzats. Així, mentre que els impostos ambientals (o pigouvians) tenen avantatges dinàmics perquè incentiven una reducció continuada de la contaminació, els subsidis o els títols negociables en ocasions poden crear barreres d'entrada a costa de l'erari públic, en ajudar al que contamina a obtenir millors resultats que els que no ho fan (o entre els que són potencialment més eficients), mentre que tant els drets d'emissió com els impostos ambientals garanteixen una reducció quantitativa de la contaminació però amb un cost incert.

L'elecció entre instruments críticament dependrà doncs de quina incertesa les autoritats polítiques considerin més perjudicial per a la societat: quins són els costos reals de la descontaminació o bé quina serà la reducció real del volum d'emissions?

### **Reflexió**

El risc mediambiental més important associat al desplegament de la població i la seva activitat en el territori es detecta actualment a dues economies emergents i amb població molt superior a la de Nord-Amèrica o tot el continent europeu. Es tracta de la Xina i l'Índia, que han tingut una transició ràpida i ferotge, des d'una economia essencialment agrària i tradicional fins a esdevenir nodes importants de les modernes cadenes globals de valor, tant industrials com de serveis. Ha estat possible, però a canvi d'una explosió en el seu consum d'energia.



Fins al moment, el seu accelerat procés de desenvolupament econòmic ve acompanyat d'una creixent urbanització. En el cas de l'economia xinesa, el gruix de les emissions actuals es correspon amb l'activitat industrial desenvolupada en les regions sud i sud-orientals del país. En canvi, els consums residencials a les principals ciutats del país estan molt per sota dels nord-americans o europeus i es corresponen essencialment amb el consum de calefacció i electricitat. Ara bé, la creixent congestió d'algunes de les enormes grans metròpolis d'aquests països i el creixent protagonisme que està tenint l'automòbil en les seves societats, convida a ser prudents. Seria essencial promoure doncs una ordenació urbanística més sostenible i uns processos productius molt més eficients energèticament, si es vol evitar una autèntica catàstrofe mediambiental.

En cas que les emissions de carboni per capital xineses arribessin als nivells dels Estats Units, el problema actual del planeta gairebé es duplicaria. En mitjana, l'emissió de carboni per part d'una persona resident als Estats Units és actualment de 20 tones de diòxid per any mentre que als principals països europeus aquest valor se situa entre les 7 i les 10 tones anuals. Aquesta dada a Xina és de cinc tones i només una de mitjana a l'Índia. Tal i com ho expressa, Glaesser, a partir d'ara *ens caldria un ecologisme més intel·ligent*.

## 8. La globalització i els costos de transacció en el territori

Per a inferir l'evolució de les economies regionals en un context de creixent integració econòmica solapada amb el canvi tecnològic digital es fa necessari comprendre com la globalització econòmica està afectant als costos de la transacció espacials, que estan associats a la implementació i coordinació d'activitats econòmiques en àmbits territorials diferents.

McCann divideix els costos de transacció en tres tipologies diferents:

- Els associats als desplaçaments de mercaderies en el territori i que estan vinculats essencialment amb els costos de transport
- Els vinculats a la transmissió de coneixement i d'informació en l'espai geogràfic
- Els associats amb els moviments que traspassen fronteres nacionals i que prenen sovint la forma d'aranzels duaners o de obstacles no aranzelaris

En les dècades recents l'economia internacional ha registrat grans avenços en la integració dels mercats, reduint significativament les barreres a la mobilitat internacional de mercaderies, serveis i factors de producció (especialment, capital). En esdevenir més obertes, integrades i dependents les economies nacionals, s'han multiplicat les oportunitats de comerç, inversió, producció i externalització internacional (*offshoring*), obrint pas a una notable fragmentació internacional de les activitats productives i de distribució i la generació de cadenes globals de valor, que impactaran en el futur de les economies regionals.

Des de la perspectiva regional, quines són les diferents tipologies de cadenes de producció?

En general, podem afirmar que l'activitat establerta a una regió específica pot adreçar-se majoritàriament a:

- La producció destinada purament a satisfer la demanda final interna
- La producció orientada a la satisfacció de la demanda final d'altres territoris
- La implicació en cadenes de valor simples, proveint altres territoris amb exportacions de productes intermedis o serveis per a que altres empreses els transformin en productes finals que són comercialitzats en aquests territoris
- La implicació en cadenes de valor complexes, proveint altres territoris amb exportacions de productes intermedis o serveis per a que les empreses localitzades en ells les transformin o bé en productes intermedis més sofisticats o bé en productes finals que seran exportats cap a tercers territoris

La naturalesa oberta de les economies regionals fa que progressivament vagi augmentant la participació del seu sistema productiu en cadenes de valor, tant simples com complexes i de naturalesa nacional o global.

Tot i que reducció dels obstacles al comerç i la inversió internacional ha afavorit aquest canvi d'orientació de les economies regionals, els efectes més substancials es registren en les dues primeres tipologies de costos de transacció. És a dir, amb els vinculats amb el transport i la informació, perquè, en general, són més sensibles a la distància geogràfica

L'evolució recent dels costos de transacció espacials ens mostra una disminució apreciable si bé no és necessàriament homogènia pel que fa a tots els seus components, el que pot tenir efectes diferents en el comportament futur d'algunes economies regionals, apuntant un escenari d'espais regionals i urbans guanyadors i perdedors de la interacció entre canvi tecnològic i obertura de mercats.

Certament, la revolució digital i la profunda transformació i millora de les tecnologies de la informació i les comunicacions han afavorit la transmissió ràpida i eficient de grans quantitats d'informació en l'espai geogràfic i alhora han millorat també la capacitat dels gestors empresarials de coordinar activi-

tats productives ubicades a molta distància física. Empreses de tota dimensió tenen ara millors oportunitats d'accés als mercats i més capacitat per a gestionar operacions molt més complexes.

D'aquesta manera, les activitats productives que competeixen en coneixement i que comercien amb informació rellevant, com són les finances, molts serveis a les empreses o el turisme, aprofiten les modernes tecnologies de la informació per ampliar l'oferta de serveis i arribar a un mercat més ampli. Les regions on l'especialització en aquestes activitats és més acusada han aprofitat el canvi tecnològic per expandir-se internacionalment i abastar una part creixent del mercat global. I han aprofitat alhora les facilitats més grans d'una coordinació eficient per ampliar les seves activitats d'externalització també a escala internacional.

### **Exemples**

Una bona mostra de que els costos de transmissió d'informació i coneixement han disminuït notablement és el fet que l'externalització o subcontractació internacional d'operacions es característica dels serveis més avançats, com seria el cas del desenvolupament de software en Bangalore (Índia) per a moltes empreses localitzades en Silicon Valley o la gestió comptable d'entitats financeres de la City londinenca en mans de proveïdors situats a Dublín.

El canvi organitzatiu també ha afectat a la indústria, ja que les majors facilitats per a controlar i gestionar la cadena de valor han propiciat una creixent fragmentació tant de les activitats logístiques d'aprovisionament i distribució com sobretot dels processos de producció que es configuren cada cop més com a sistemes complexos. El nivell de desagregació territorial de les activitats industrials s'ha expandit a mesura que avançava la integració dels mercats. D'aquesta manera, tant els costos de transmetre béns com els de transmetre serveis i informació han observat una reducció significativa.

Però no tots els costos de transacció han disminuït amb la mateixa intensitat, perquè les millores en les tecnologies de la informació augmenten la quantitat, varietat i complexitat del coneixement transmès i, per tant, fan més difícil l'adquisició, gestió i transacció comercial d'aquest coneixement. El principal motiu rau en el fet que la informació més valuosa té el seu origen en un coneixement que és de naturalesa tàcita i poc estandarditzada, de manera que la seva adquisició i transmissió requereix un nivell important d'interacció personal, a fi de mantenir en el temps una confiança i comprensió mútues.

Els factors intangibles de producció, com el coneixement, les idees, la mentalitat, l'esperit i capacitat d'innovar o les tècniques i habilitats estan molt encastats en cada individu. De la mateixa manera que el treball o el capital, també són sensibles a la distància geogràfica. I quan es transmeten a altres persones, abans de ser utilitzats eficaçment al procés productiu han de ser assimilats de forma adequada, de manera que també són molt sensibles a les distàncies culturals. La proximitat redueix la intensitat de tots aquests obstacles.

**Exemple**

Els habitants de Sevilla probablement adopten més ràpidament una nova idea o tècnica de producció procedent de València que no pas de Moscou.

En la mesura que moltes empreses es veuen obligades a afrontar la competència global mitjançant estratègies basades en ampliar el contingut tecnològic i, amb ell, el coneixement incorporat als seus productes i serveis per tal d'augmentar el valor generat alhora que redueixen el seu cicle de vida pitjant el pedal de l'accelerador del seus processos d'innovació, creix la importància que té adquirir aquest coneixement crític per a la producció i comercialització en les activitats que són més intensives en coneixement.

Des de la geografia econòmica, la conseqüència principal de que hagin augmentat els costos d'oportunitat de prescindir de les interaccions i contacte personals és el fet que hi ha costos de transacció espacial que, tot i la revolució digital i la integració de mercats, encara són importants per a determinades activitats econòmiques.

De manera que el descens en costos de transport i coordinació afavoreix principalment a la producció d'activitats i serveis de baix contingut tecnològic i amb capacitat limitada per generar valor, amb processos productius molt estandarditzats i productes poc diferenciats. En canvi, la distància continua sent una variable rellevant per a la competitivitat de productes o serveis de naturalesa poc uniforme i que no són objecte d'una producció estandarditzada.

## 9. El futur de les economies regionals al món globalitzat

Els canvis tecnològics i econòmics ens dibuixen un panorama complex per a la geografia econòmica del futur, perquè hi ha diferents forces i elements que interactuen en direccions que poden ser oposades. En general, es pot afirmar que moltes activitats econòmiques incorporen coneixements cada cop més complexos, fent que alguns costos de transacció espacial siguin elevats, tot i que els costos de transmissió de béns, serveis, informació, persones i capital siguin més ara més reduïts. Si aquest és el cas, ens estariem movent cap un escenari de geografia econòmica desigual.

La interacció entre canvi tecnològic i obertura de mercats ja ha tingut efectes transcendentals en la localització de les activitats econòmiques, afavorint algunes ciutats i regions en detriment d'altres. I probablement ho continuarà fent en el futur, perquè les activitats econòmiques més intensives en coneixement es beneficien més dels avantatges econòmics específics que provenen de les economies d'aglomeració, de manera que és a les regions més denses, amb ciutats més poblades i una dotació de capital humà més important on podem trobar les principals empreses d'aquests sectors productius. L'elevada sensibilitat de la innovació a la transmissió de coneixement tàcit mitjançant la interacció personal no fa més que reforçar el rol protagonista i l'atracció d'aquests *milieus* o regions que esdevenen medis d'innovació. En aquests casos, les rendes de localització esdevenen molt importants.

Per la seva part, les activitats menys intensives de coneixement estan menys restringides pel que fa als seus requeriments de localització, gràcies al descens dels costos de transmissió espacial, però decidiran la seva estratègia territorial en funció de la interacció dels efectes econòmics que es deriven de la combinació entre la disponibilitat dels recursos que afavoreixen una producció més eficient i l'objectiu de fer compatible l'oportunitat d'aprofitar l'accés a mercats de gran dimensió amb la necessitat de minimitzar el cost de la distància.

Quan els avantatges de les economies d'aglomeració es reforcen amb la reducció dels costos de la mobilitat de béns i d'informació es pot preveure també que alguns espais geogràfics localitzats en regions de mitjana o baixa intensitat i especialitzades en la provisió de béns intermedis per als mercats regionals poden perdre progressivament l'avantatge competitiu basat en la distància en favor de competidors localitzats als principals centres urbans.

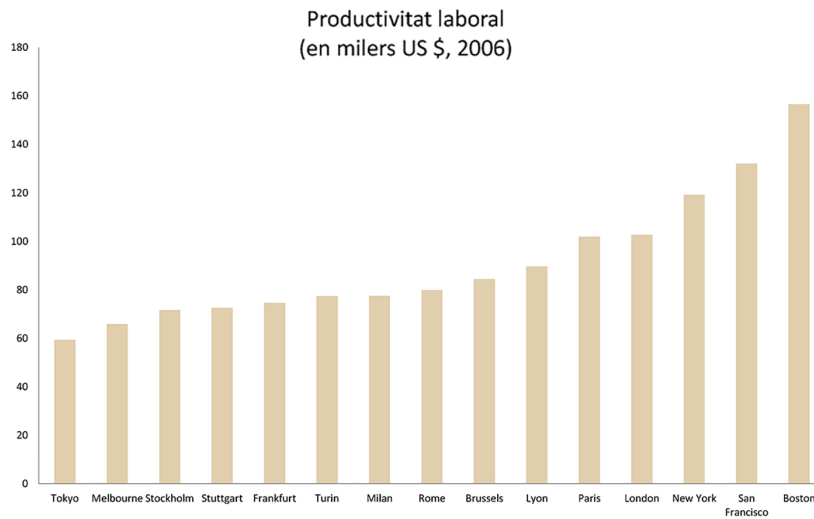
L'escenari més probable de futur apunta doncs cap un domini encara més acusat de la geografia econòmica per part de les regions i ciutats centrals. Fins i tot ens avançaria el fet que podria créixer la diferència entre els centres més importants i els centres de dimensió mitjana, en termes de generació de rendes, fins i tot dins de les fronteres nacionals.

El resultat final dependrà però de les diferències existents en l'especialització productiva i en les tecnologies utilitzades a les diferents economies regionals. Cal sempre tenir present que els desenvolupaments en geografia econòmica sempre es superposen sobre una estructura espacial prèviament heretada i que, en conseqüència, l'impacte regional i urbà de la globalització i el canvi tecnològic dependran també del llegat històric de cada lloc. En general, es pot afirmar que l'impacte en una regió concreta acabarà sent determinat per la seva especialització, les característiques del seu desenvolupament previ, la seva estructura urbana els seus recursos i capacitats tecnològiques, la qualitat de les seves institucions, les característiques de les regions adjacents i la interacció existent amb elles.

Aquests canvis es produiran en un context de creixent urbanització, sobre tot a les economies emergents, el que posa de manifest els avantatges de l'aglomeració de persones i activitats econòmiques. A totes les societats, la interacció entre localització i dimensió influeix en el creixement econòmic regional.

La concentració d'activitat econòmica a les ciutats i regions centrals encara es fa més evident en el cas de les empreses d'alta tecnologia i dels treballadors més qualificats, sobre tot a les economies més avançades del món. Hi ha una part creixent de capital humà vivint i treballant a les grans aglomeracions urbanes, el que determina un avenç important en el creixement econòmic i en l'assoliment de nivells de productivitat molt elevats.

Un exemple dels avantatges de la concentració d'activitat econòmiques en el territori ens la proporciona aquest gràfic amb informació sobre els nivells de productivitat laboral en algunes de les principals àrees metropolitanes del món, corresponent a l'any 2005. En aquell mateix any, la mitjana de les economies de l'OCDE era sensiblement inferior (poc més de 43 mil dòlars).



De fet, la creixent migració del treball més qualificat, atret per les oportunitats de feina i qualitat de vida en algunes zones urbanes concretes, explica l'aparició d'aquesta prima o diferencial de productivitat laboral i està contribuint a l'aparició de noves desigualtats entre regions i a l'interior de cadascun dels espais regionals.

Les diferències que, en general, s'observen en productivitat entre algunes de les principals regions centrals europees i asiàtiques amb les nord-americanes es poden explicar parcialment per la seva major dimensió o escala i per la major capacitat d'atractiu que tenen en relació al seu entorn proper. És a dir, tenen una presència més significativa dels factors determinants del creixement de la productivitat, com seria la dotació de capital humà perquè tenen una posició jeràrquica superior dins del seu país. Però el gap en productivitat probablement sigui sobretot la conseqüència de que l'economia nord-americana ha estat molt més eficient en la generació i difusió de noves tecnologies i coneixements i en la creació de noves empreses de base tecnològica, de manera que es beneficia d'un procés més intens d'acumulació d'innovacions al llarg del temps.

Així mateix, moltes d'aquestes economies regionals construïdes al voltant de grans centres urbans, densos en la generació i aplicació de coneixement acaben esdevenint autèntics *hubs* de coneixement perquè les empreses localitzades al seu interior tenen una orientació netament global. En esdevenir nodes centrals de xarxes internacionals de distribució de coneixement, persones, capital i noves idees, amplien el seu radi d'influència i generen efectes d'arrossegament cap altres regions no necessàriament localitzades en la proximitat espacial. És a dir, no només promouen un major creixement de les regions adjacents sinó que també poden induir millors resultats en regions econòmiques centrals



d'altres països que també tenen orientació global. El seu efecte final dependrà críticament del grau de connectivitat i de la dimensió global que tinguin las empreses transnacionals localitzades a la regió.

Probablement, les ciutats i regions amb millor connectivitat global seran aquelles que també seran les més productives. Però això no vol dir ni que les empreses de petita i mitjana dimensió o les regions amb estructures urbanes més modestes però que contenen economies d'aglomeració significatives no tinguin un desenvolupament econòmic important en el futur. Aquestes empreses són vitals per a que els sistemes productius interns esdevinguin innovadors i les economies d'aglomeració són essencials per a que aquest estímul sigui rendible, es mantingui i creixi amb el pas del temps. De tota manera, també serà cert que aquestes regions tindran probablement més èxit si els seus entorns d'innovació estan més oberts a la captació i absorció de coneixement des de l'exterior i tenen una connexió global. Ambdós elements els permetran un millor accés als mercats i oportunitats més grans per a la difusió de coneixement.

A la geografia econòmica actual però hi ha moltes regions que no disposen dels avantatges d'una gran escala i diversitat, combinades amb una bona connectivitat internacional i uns elevats nivells de productivitat. De fet, en són la majoria i conjuntament expliquen el gruix del creixement econòmic regional en l'actualitat. Es tracta a més d'un grup heterogeni pel que fa la seva dimensió i densitat de població, estructura econòmica, qualitat i diversitat d'institucions, capacitat científica i dinamisme innovador, disponibilitat de recursos naturals, atractiu turístic, clima o estructura demogràfica, entre altres factors.

Per tant, tot i que les regions que contenen ciutats globals tenen un potencial de desenvolupament molt més important en el futur, l'evidència empírica ens mostra que el creixement econòmic no és un fenomen estrictament urbà ni tampoc un fet només associat amb les ciutats més globals. En realitat, es tracta d'un procés complex en el que participen una àmplia diversitat de factors determinants del creixement, de manera que no es pot descartar que en el futur proper les regions de dimensió intermèdia, amb una dotació adequada de recursos i una bona connexió amb el centre econòmic no siguin també aquelles que millor aprofitin les transformacions de l'economia global.

Així doncs, les decisions de localització de les empreses multinacionals dels sectors intensius en coneixement configuren xarxes regionals molt ben connectades internacionalment que obtenen uns rendiments molt elevats de la globalització. Per aquests tipus d'activitats, els guanys de la localització continuaran sent evidents en el futur i la creixent concentració espacial del coneixement és un escenari previsible, sobretot en el cas dels serveis més intensius de coneixement. Però això no vol dir que no existeixin oportunitats importants de creixement fora d'aquests centres regionals de gran productivitat.

En síntesi, alhora de poder predir l'evolució econòmica d'una regió en el futur, podríem considerar els següents punts, relacionats amb la interacció entre la dimensió, el cost de la distància i els avantatges de la localització. D'una banda, cal esperar que les regions amb ciutats més grans tenen més possibilitats de gaudir d'un creixement més elevat. Però sempre i quan aquestes ciutats presentin una estructura productiva i empresarial diversificades, una presència important de capital humà i siguin part d'una xarxa més àmplia de ciutats interconnectades, de dimensions i característiques diferents i complementàries. De l'altra, que les regions centrals o amb millor localització territorial per al comerç internacional també tindran les millors oportunitats per a prosperar. Però sempre i quan continuïn oferint factors d'atracció del capital humà. Finalment, les regions perifèriques o de baixa densitat urbana poden gaudir també d'oportunitats de creixement si disposen d'una bona infraestructura de generació de coneixement (universitats, centres de recerca) i d'un entorn que els proporcioni atractiu turístic o capacitat de captació de talent o d'immigració amb rendes elevades, cercant bones oportunitats de feina o bé una bona qualitat de vida.

Finalment, reflexionant envers el futur, fora també convenient analitzar els efectes dels processos migratoris quan aquests configuren l'emergència de concentracions de caràcter ètnic a determinat districtes de les grans ciutats d'una regió. Aquesta identitat ètnica sovint incideix en la pràctica econòmica del territori. En ocasions, condueix a una segmentació del mercat laboral, amb la creixent ocupació de determinats tipologies de feines per part dels immigrants, derivant en l'aparició d'estereotips laborals. Quan aquests processos es desenvolupen sobre la base de la discriminació, observarem com les qualificacions i l'experiència de les persones immigrades es devaluen quan traspassen es fronteres nacionals. A vegades succeeix perquè les seves habilitats són molt específiques del seu context d'origen. En altres casos però és directament la conseqüència de la discriminació o estigmatització laboral.

D'aquesta manera, aquest processos discriminatoris específics d'algunes regions sovint limiten el potencial de creixement associat a la mobilitat del capital humà. A la pràctica, el seu impacte final dependrà sempre de les característiques institucionals i culturals de les regions receptores d'aquesta mà d'obra.

Així, la concentració de població immigrada en el territori també pot reforçar les identitats ètniques i fer emergir una xarxa de negoci específica, especialitzada en determinades activitats de producció o distribució, generalment orientada cap al mercat local i regional, i que pot venir acompanyada de la construcció d'institucions pròpies que proporcionen finançament o suport logístic a les activitats realitzades per aquests col·lectius. Aquest processos poden donar lloc a l'aparició de clústers molt especialitzats i dinàmics que sovint promouen l'atracció de nous recursos humans i financers per a la regió. Aquests models i practiques de negoci, sustentats en la diferenciació ètnica, en desenvolupar-se amb èxit, obtenir reputació i proporcionar una oferta de creixent

#### Reflexió

El fenomen de segmentació laboral associat a la immigració es pot observar senzillament analitzant els nivells educatius de les persones immigrades que realitzen tasques de cura de les llars d'altres famílies.

Un efecte de discriminació similar el trobarem amb el desaprofitament que moltes economies fan del capital humà de la seva població femenina. En ocasions com a resultat d'una menor participació en un mercat laboral que els ofereix menys oportunitats. Però més sovint a causa d'una estereotipització de les tasques i ocupacions desenvolupades per les dones que sovint acaben conduint a greuges comparatius, en termes de diferències salarials amb mateixos nivells educatius. El biaix de gènere indubtablement també condiciona el potencial de desenvolupament regional ja que infravalora i infrautilitza tots els recursos regionals interns.

qualitat, sovint s'obren a la col·laboració i aliança amb altres actors regionals i acaben teixint relacions econòmiques amb l'exterior, podent esdevenir font de riquesa pel territori.

**Exemple**

Només cal fixar-nos en les comunitats xineses de Califòrnia o en la presència comercial de la immigració turca als principals länders alemanys, per a descobrir com la dimensió ètnica d'una diversitat molt àmplia de negocis està estimulant el desenvolupament regional i la captació de recursos externs. En ocasions, sustentada en el comerç de productes específics d'alimentació o roba però cada cop més associada amb serveis de restauració, productes culturals o a la mobilitat internacional de capital, per exemple

