

# Comentaris sobre la riquesa de les regions(\*)

Andreu Mas i Colell

## *Introducció*

Us agraeixo molt la invitació a adreçar aquesta distingida audiència en el marc d'aquestes venerables pedres. És aquest un edifici on hi havia passat moltes hores a la meva joventut i és un gran plaer veure'l restituit a les activitats de l'Institut d'Estudis Catalans. Per molts anys i que reeixi-ho en omplir-ho de caliu intel·lectual.

Cal que comenci per confessar que la perspectiva de donar aquesta conferència m'ha neguitejat més del que seria lògic. Al cap i a la fi un viu de donar xerrades. La raó és que jo soc fonamentalment un especialista. A pesar de les admonicions d'Ortega això no em preocupa. Però, sí, crea dificultats en ocasions com aquesta on l'apropiat és una conferència de tarannà general. Clarament, parlar d'un dels tres articles que he escrit darrerament: "Sobre el concepte d'equilibri markovià", "Implementació en economies amb un continuu d'agents", "Fonaments no cooperatius de la valoració de Shapley" no pertoca (no m'entengueu malament: d'aquest temes en parlo a Barcelona, amb un públic especialitzat, a l'Autònoma).

Podria fer un xerrada general sobre el present i el futur de la teoria econòmica i potser això seria el més interessant per vosaltres. Però, la veritat, encara em considero massa jove per aquesta mena de coses. Així doncs, seré temerari i amb una mica de desvergonyiment parlaré d'un tema del que realment no sé res: de principis d'economia regional. Més concretament, el que presentaré són un nombre de idees disperses, de notes de lectura d'un teòric, sobre temes d'economia regional. Demano disculpes als especialistes (en aquesta sala n'hi ha d'haver molts) si tot el que faig és descobrir mediterranis. Un text clàssic d'economia regional és el de Richardson, 1978.

Aquí utilitzaré el terme *regió* en un sentit econòmic i neutre: una *regió* és simplement una zona geogràfica i una població que tenen algun òrgan col·lectiu susceptible d'exercir un mínim de política econòmica i que, normalment, tenen un intercanvi econòmic profund amb àrees més àmplies. En aquesta definició els Estats Units és una *regió* en el món, com ho és Espanya a la Comunitat Europea o Catalunya a Espanya o a la Comunitat. De tota manera l'accent de les meves observacions s'aplicarà a contextos regionals relativament petits i on les regions tenen limitacions importants en l'amplada de les seves polítiques econòmiques, és a dir, s'aplicaran sobre tot a estats federals o similars. Però també algunes d'elles a unions com la Comunitat Europea.

Pendré, per la major part, el punt de vista de la *regió*. És la tradició de la teoria del comerç internacional, on es pren com a completament natural l'estudi de les polítiques que són òptimes des del punt de vista

(\*) Aquest és el text exacte que fou llegit el 28 de Setembre de 1988 a l'Institut d'Estudis Catalans.

d'un país en particular. A economia regional molt sovint el punt de vista és un altre: el d'un centre que des de fora vol promoure el creixement d'una regió pobre.

Amb perdonareu també el títol: "La riquesa de les regions". He trobat irresistible fer-l'ho servir. Agruparé les meves observacions en els següents apartats:

1. La paradoxa de la coexistència de regions riques i pobres.
2. El paper de la infraestructura en el desenvolupament econòmic d'una regió considerada aïllament.
3. La competència interregional.
4. Aspectes financers.
5. Cooperació interregional.
6. Les regions i les empreses multiregionals.

La 4, 5, i 6 seran molt breus.

### *Coexistència de regions pobres i riques*

Des d'el punt de vista de l'economia convencional (la que jo practico i que deixaré a altres anomenar neoclàssica) la coexistència de regions riques i pobres en condicions de comerç lliure, de mobilitat de capital, de mobilitat de treball és ben difícil d'explicar, de fet és impossible sota les hipòtesis tradicionals del model de competència perfecta.

Anem per parts i del cas més fàcil al més difícil.

El cas més fàcil on hi ha comerç lliure però no mobilitat de capital o treball. Llavors la presunció d'igualació de rendes descansa sobre l'anomenat teorema d'Herschler-Ohlin. Aquest teorema, però, no és central a la teoria econòmica, en el sentit que no depen només de les hipòtesis bàsiques, sinó també d'un nombre de condicions difícils d'interpretar a la pràctica. Podem doncs, potser, no inquietar-nos. Si el capital i el treball no són mobibles interregionalment, la desigualtat és una paradoxa tècnica de poca envergadura.

Compliquem les coses i suposem que, com és característic de l'ordre econòmic internacional actual, el capital és mòbil. Ara l'envergadura de la paradoxa augmenta. El problema és que si tenim tecnologies idèntiques de rendiments constants i la mobilitat del capital porta a la igualació de la productivitat marginal del capital llavors la productivitat marginal del treball, i per tant els salaris també s'han d'igualar. D'aquesta ens en podem sortir de dues maneres:

(i) Invocant la mobilitat no perfecta de mercaderies, és a dir, l'existència de molts bens no comercials (per raons de cost de transport, per exemple). No fa gaire l'historiador econòmic Carlos Marichal, d'origen espanyol però que viu a Mèxic, em preguntava que com era possible que els extremadament hàbils conductors de camions mexicans (ja us podeu imaginar el que són les carreteres a Mèxic) tinguessin un salari real tan inferior als nordamericans. Realment, només hi ha una explicació: el teamsters (és a dir, el sindicat de camioners nordamericans) es cuiden bé de posar barrera a les forces econòmiques naturals. I a més a més, la mobilitat del capital no hi pot fer-hi res. Els serveis de transports als EU s'han de fer, per definició, als EU.

(ii) La segona possible escapatorià ja demana una reconstrucció més fonda de la teoria. És interessant que sigui aquesta una via presa recentment que un nombre d'economistes de la tradició de Chicago (com Lucas, 1988, o Romer, 1988). Es tracta d'invocar alguna forma de rendiments creixents a escala. Amb rendiments creixents la igualació de les productivitats marginals del capital no implica la mateixa igualtat per al factor treball (en la regió a més gran escala la relació capital/treball i la productivitat marginal del treball poden ser més grans). La permissibilitat de rendiments creixents no és una concessió menor. Ens obliga o bé a abandonar la hipòtesi de competència perfecta per la de competència monopolística o bé a integrar-los a la teoria com a efectes externs. En qualsevol de les dues situacions l'anàlisi tradicional d'eficiència col·lapsa.

I arribem ara al cas més difícil, el de les diferents regions d'un mateix Estat, on no hi ha barreres ni a la mobilitat del capital ni a la mobilitat del treball. La persistència de diferències és llavors ben difícil d'explicar. Per exemple, encara que hi hagi una frontera entre Mèxic i EU aquesta és realment molt permeable (o així m'ho sembla a mi que m'ho miro de lluny!) de manera que quasi podem pensar en una àrea econòmica única. Les diferències són en canvi enormes. A mi em costa entendre perquè no hi ha molta més immigració.

Permeteu-me observar, en parèntesi, qua a la literatura sobre desenvolupament regional hi ha sovint una absència flagrant de discussions del fenòmen migratori com a mesura de política econòmica. Vegeu per exemple el volum recent de Papeles de Economía Española (35) on tenim 550 pàgines discutint el cas espanyol i el de la Comunitat Europea i on la paraula “migració” quasi no es menciona. És absurd. La raó, em sembla, és que l’economia regional està molt orientada en termes pràctics i en qüestions migratòries hi ha moltes vegades col·lusió entre l’actitud de les regions pobres (que es resisteixen a acceptar que expulsar població pugui ser una solució ja sigui per raons d’orgull regional o per la por, justificada, a la selecció adversa, és a dir, a que els que s’en vagin siguin els més educats) i les regions riques que no contempen, amb gaire simpatia, per raons econòmiques (pensem en els teamsters) o simplement de prejudicis ètnics, els influxes migratoris.

De fet, el que els anglosaxons en diuen “casual empiricism”, confirma que la disparitat regional és menor dintre de països que entre països (a menys que desagreguem molt és difícil reproduir dintre d’un país la distància relativa entre els EU i Bangla Desh). Obviament això es pot deure en part als efectes de l’existència d’una unió política (és a dir, a polítiques explícites orientades a la igualació) però sens dubta la mobilitat del capital i, sobre tot, del treball també ha de ser important. Com estaria el Nordest del Brazil sense la possibilitat d’emigració masiva cap a Sao Paulo? Dit d’un altre manera, part de la diferenciació internacional ha de ser deguda a la manca de mobilitat del treball. Però el fet substitueix que les diferències regionals encara són paradoxalment elevades.

És difícil resistir-se a concloure que a les regions més riques s’ha creat una situació on la productivitat dels factors és més gran que a les regions pobres. Una manera en el fons buida però suggeridora (i molt a l’estil de Chicago) d’explicar-ho és posar l’ènfasi en els aspectes idiosincràtics del capital humà associat al treball. Per idiosincràtic aquí vull dir específic a la regió. Es tractaria en definitiva, i emprant un mot d’ús corrent a Catalunya, de reconèixer les avantatges per la productivitat del capital humà d’estar ben integrat en el teixit específic de la regió, d’haver anat a les mateixes escoles, de conèixer els carrers, etc.

### *L’infraestructura i la riquesa de les regions*

Voldria ara dir unes breus paraules tot considerant només una regió. La regió pot ser oberta però de moment faré abstracció de les altres regions. Així podrem aïllar i postergar l’estudi, més interessant, dels aspectes de interacció interregional.

¿Quin és el paper de la política econòmica en l’esforç de creació de riquesa. Evidentment n’hi ha molts, jo tinc uns 45 minuts i les llistes llargues no són gaire interessants. Així que em concentraré en un aspecte que és molt important, que no ha estat negligit per l’economia regional (vegi’s, per exemple, Biehl, 1986) però sí que ho ha estat per la teoria econòmica tradicional. Em refereixo a la política de creació de infraestructura.

També la meua perspectiva és la d’un govern regional amb pocs poders i per tant el meu tarannà no estarà en consonància amb la contribució clàssica d’Adam Smith: l’obligació d’un príncep poderós pot molt bé ser la de controlar el seu poder i deixar que els mercats funcionin. Però quan parlem de regions, parlem normalment de prínceps poc poderosos. No ha de ser estrany que en resulti l’ènfasi contrari.

Què és l’infraestructura? No en donaré cap definició precisa. Diguem simplement que és l’entramat (o el teixit) de capital físic i humà establert a una regió i que afecta positivament la productivitat del capital entès en el sentit convencional. No em puc estar de mencionar l’anecdota d’aquella parella que el 1945 es mirava les runes de Frankfurt des d’una elevació veïna. Una era Schaft, l’economista i polític conservador que fou el primer ministre de finances de Hitler, l’altre un oficial americà a qui Schaft estava encomenat com a detingut. L’americà contemplà Frankfurt i comentà que la ciutat no es deuria reconstruir en el mateix lloc, sinó en un altre i així la vella ciutat, destruïda seria un monument i recordatori permanent a les misèries de la guerra. En això Schaft s’el mirà amb gest esbarronat i replicà: però com, reedificar la ciutat a un altre lloc, amb els kilòmetres i kilòmetres que hi ha aquí de clavegueres intactes...?

Per qué és important una política activa de infraestructura? Per qué no deixar-ho completament al sector privat? Per dues raons: perquè hi han fallides de mercat (market failures) i perquè aquestes són especialment probables en qüestions d’infraestructura.

Parlem primer de les fallides de mercat. La teoria és antiga però durant bastant de temps ha estat un xic desacreditada per la falta d’una resposta clara a la pregunta: per qué falla el mercat? Al cap i

a la fi si no entenem perquè un mercat falla és poc probable que hi poguem fer-hi res. En els darrers anys una mitja resposta ha anat obrint-se via: és la de que les fallides del mercat són sobretot fallides de coordinació, que hi ha en definitiva problemes la solució dels quals és més fàcil de coordinar que d'altres. Elaboraré una mica sobre aquest tema.

Tradicionalment la teoria econòmica ha posat ènfasi en el paper dels preus com a l'ingredient clau per la resolució del problema de la coordinació econòmica. La màxima expressió teòrica d'aquest punt de vista és el model walrasí que en ofereix una teoria clara i neta afirmant el següent: si hi ha un preu per totes les mercaderies potencials i (des d'el punt de vista de cada agent individual) aquests preus són donats (fixes) llavors, inexorablement, arribarem a l'assignació eficient de recursos. La teoria ha estat tan poderosa que ha portat a una certa extralimitació: de la posició ben sensata de que el sistema de preus és l'element fonamental per la coordinació econòmica s'ha passat a l'afirmació, més extrema, de que és suficient. Com totes les posicions extremes aquesta darrera ha entrat progressivament en crisi (la història de la ciència econòmica no és linial. Jo soc un optimista, de tota manera, i penso que tampoc anem en cercles. Els temes i els problemes mai moren, retornen. Però la imatge geomètrica que a mi m'agrada és la d'una molla. Si seguim el filferro anem i tornem però de fet anem fent via; el progrés, sobretot metodològic, hi és) Primer fou la pregunta: i, els preus, d'on surten? qui els fixa? Una resposta és que això no importa, les lleis d'arbitratge garanteixen que totes les transaccions es facin al mateix preu. Els preus surten, per dir-ho així, del comerç mateix. Es una bona resposta però només per les mercaderies que de fet son comercials. I, qui fixa el preu de mercaderies que no són comercials? L'existència d'aquests preus és absolutament fonamental per als teoremes de l'assignació eficient de recursos. Hi ha una decisió previa a: quant produir? i és: qué produir? En el context de la teoria walrasiana perquè la resposta sigui correcta s'ha d'haver fixat el preu (correcte, és clar) de totes les mercaderies potencials. I com es fa això? Comencem a veure perquè la hipòtesi de l'existència d'un sistema de preus pot resoldre el problema de la coordinació: és una hipòtesi molt forta que ja incorpora bona part de la solució del problema.

Després de la pregunta: qui fixa els preus? en vingué un altre: i per qué estan els preus donats? Resumiré una llarga història simplement dient que per aquesta porta ha reaparegut la teoria de la competència monopolística que semblava morta i enterrada fa vint anys.

A un món on l'elecció de les mercaderies a produir és problemàtica i on el preus tenen una elasticitat negativa a la magnitud de la producció hi ha un clar problema de coordinació econòmica: l'eficiència pot requerir emprendre deu projectes, cap dels quals per separat serà econòmic. Cal emprendre'ls simultàniament i cal, doncs, una unitat coordinadora. Com ja he suggerit aquesta simple observació s'està estenent a poc a poc pels diferents camps de l'economia: organització industrial, macroeconomia, economia del desenvolupament, etc. Té un missatge clarament intervencionista.

Qué té ha veure tot això amb l'infraestructura?

Evidentment, no n'hi ha prou amb dir que cal coordinar. Cal, també, coordinar bé. I aquí està el problema. Quants desastres no s'han fet en nom del desenvolupament coordinat! Aquí és on entra l'infraestructura: (i) en un àrea on la fallida del mercat és més probable doncs la coordinació necessària, tant horitzontal com vertical, afecta a molts sectors, (ii) és una inversió possibilitadora en el sentit de que la inversió en infraestructura facilita el funcionament del sistema de preus i d'altres mecanismes descentralitzats, augmenta doncs l'eficàcia general del sistema, i (iii) és una inversió flexible.

La meua predicció és que en els anys vinents en sentirem parlar cada vegada més, també des dels ambients teòrics, de l'infraestructura en relació al problema de la coordinació. Treballs recents de Murphy, Schleifer y Vishny, 1988, ja van en aquesta direcció.

Una vegada hem posat alguna responsabilitat sobre l'infraestructura en mans de l'autoritat pública (en el nostre cas regional) s'ens presenten els problemes clàssics del càlcul econòmic: quant i en qué invertir? No voldria ara estudiar això en detall. Caldria escriure equacions. Però ja us podeu imaginar el que en sortiria. Tots hem fet moltes vegades a les nostres vides exercicis d'igualació de condicions marginals. L'únic que voldria enfatitzar és que és un problema de decisió en condicions d'incertesa (de vegades de molta incertesa) i que per tant errors ex-post són inevitables. Aquest és un punt molt important perquè vol dir que cal dissenyar amb gran cura els mecanismes d'incentius dels funcionaris públics. Evidentment no s'han d'estimular els errors però la penalització de tot error ex-post pot portar a la paràlisi o a la sistemàtica adopció de polítiques tímides.

Un aspecte del càlcul econòmic de gran interès és el dinàmic: quan invertir? El problema (que no és específic a la inversió pública en infraestructura) és que les inversions en infraestructura són molt quantioses

i són per bastant de temps. Però el progrés tècnic és continuu. Retardar vol dir instal·lar millor tecnologia. Però si sempre es retarda, mai no es fa. No és aquest un problema abstracte. La tecnologia del transport públic n'és un exemple destacat. Algunes regles de sentit comú són clares: en èpoques de progrés tècnic ràpid cal saber sacrificar l'últim crit en tecnologia per raons de cost i sobretot cal invertir en tecnologies flexibles.

El terme flexibilitat em porta a un conjunt d'observacions de les que, donat el meu ofici d'ensenyant, corren el risc de ser conceptuals com de campanar ("parochials" en anglès). Tenen que veure al fet que l'infraestructura té dues parts: la de capital físic i la de capital humà. En aquesta estem, és clar, parlant d'infraestructura educativa. Fins i tot quan aquesta és molt especialitzada (a nivell tècnic, professional i científic) la inversió educativa és molt flexible (mai s'arriba a perdre). Una mirada arran del món fa molt plausible pensar que a llarg termini la riquesa de les nacions, o regions, té molt a veure amb el nivell i la modernitat de la seva educació (com en tantes costes l'Argentina seria l'observació fora de la recta de regressió). Regions amb un teixit de capital humà ric (l'existència del qual és inconcebible sense una bona infraestructura educativa) demostren tenir gran capacitat d'adaptació i recuperació de les crisis.

Suposo que aquestes virtuts de l'educació és el que esperariu que digués algú que no només es dedica a l'educació sinó que també ve de Massachussets. En M. Dukakis fins fa poc tractava de guanyar la presidència dels EU sobre la base de l'èxit econòmic de Massachussets. Sens dubta en Dukakis ho ha fet força bé a Massachussets. Però el que ha impulsat la recuperació ha estat el sector tecnològic electrònic (la famosa carretera 128) i aquest no s'ha improvisat. La 128 té els seus orígens en els anys 50 i es deu a l'efecte irradiació de les universitats situades a Massachussets, fonamentalment del MIT (Vegeu Dorfman, 1983). Vull posar l'èmfasi en això dels anys 50. Aquestes coses no s'improvitzen. És fàcil parlar d'alta tecnologia i voler copiar les fórmules d'èxit provat. Tothom ho intenta. El veritable desafiament però, es tracta de que no s'escapi el proper tren i això el que requereix es propiciar una atmosfera de creativitat. Com? En part, invertint en educació i confiant en recollir la collita al cap de bastants anys. Si no es volen exemples americans també n'hi ha de catalans. Si hi ha aquí una indústria del disseny és perquè fa trenta anys que s'hi treballa.

### *Competència interregional*

Ara voldria entrar en l'aspecte que crec més interessant. El que he discutit fins ara no té, al cap i a la fi, una dimensió específicament regional. Del que ara voldria parlar és de la regió inserida en un sistema de competència interregional, i en particular (hem de ser concrets) de la política d'infraestructura en un context específicament interregional.

És obvi que les regions estan interconnectades tant a nivell de mobilitat de factor i mercaderies, com política i administrativament. Lògicament la política regional òptima estarà influïda per això, és a dir, serà diferent en una regió tancada (quasi una contradicció en termes) que en una regió oberta. Però hi ha més, cada regió reacciona a les polítiques d'altres. El resultat serà que s'arribarà a un equilibri que podrà ser cooperatiu o no cooperatiu depenent de si les regions es coordinen o no.

Voldria fer sobre aquest particular tres observacions:

(i) La primera és que seria satisfactori si poguessim invocar un teorema de la mà invisible i afirmar, sense paliatius, que cada regió anant a la seva és precisament la manera de garantir l'òptim col·lectiu. És clar que tampoc estem en el món oposat, el del famós dilema del presoner per entendre'ns. Però les unitats regionals no són de dimensió petita i quan parlem d'infraestructura ens movem en un món d'indivisibilitats i externalitats. La ineficiència de l'equilibri no cooperatiu és la conjectura raonable.

(ii) La segona observació és que el punt de referència natural és el no-cooperatiu més que el cooperatiu. La cooperació és un bé molt fràgil, aconseguible només en condicions ben extremes de transparència informativa. El més normal serà la formació estratègica de coalicions interregionals a partir d'un punt de vista no-cooperatiu. Estem al terreny de la teoria dels jocs.

(iii) La tercera observació és com d'habitud adoptaré el punt de vista de la regió. Un resultat que per exemple digui: el nivell d'una activitat regional és més gran a l'equilibri no-cooperatiu que en el cooperatiu, té dues lectures: d'una banda és un estímul a la cooperació regional però per a l'altre també diu (suposant regions idèntiques) que la política òptima de l'autoritat regional és empenyer l'activitat

més enllà del que correspondria si partíssim d'una situació aïllada. El consell de l'economista al príncep haurà de tenir en compte les dues lectures.

Permeteu-me aclarir tot això amb un exemple diferent al de l'infraestructura. És un exemple que alguns de vosaltres coneixereu ja que té tradició a la teoria del federalisme fiscal i, en particular, és un cas estudiat recentment per Mintz i Tulkens (1986), de Crombrughe i Tulkens (1987) i Wildasin (1987). És motivat pel federalisme belga i és de gran actualitat a la Comunitat Europea degut a les propostes de la Sra. Thatcher sobre l'IVA. Suposem que l'autoritat regional pot posar impostos a origen sobre els bens produïts a la regió i consumits a la regió o exportats. La recaptació pels impostos va a bens públics. Això defineix una situació de joc on la variable estratègica de cada regió és el nivell d'imposició. La interacció regional ve del fet que els consumidors d'una regió poden comprar a l'altre, encara que per això tenen que incorrer costos de transports. L'augment d'impostos en una regió provocarà una desviació de comerç cap a l'altre regió, i per tant més base impositiva i més bens públics a l'altre regió, una externalitat positiva. El que els autors previament mencionants demostren, a un model ben especificat, és que l'equilibri no cooperatiu es caracteritza per un nivell excessivament bàsic d'impostos, i per tant de bens públics, relatiu a l'òptim col·lectiu. Podem pensar en termes de competència destructiva. Les regions competeixen a la baixa perquè així poden vendre a l'altre regió i finançar part dels seus bens públics amb diners de l'altre regió però en aquest procés no tenen en compte que es destrueix la base impositiva de l'altre regió.

Això només pretenia ser un exemple. Tornem ara a l'infraestructura.

Des d'un punt de vista tecnològic les infraestructures poden ser complementàries o substitutives entre regions. Exemples de complementàries serien les carreteres: penseu en el Túnel del Cadí i el Túnel del Pimorent. Exemples de substitutives també s'en poden trobar, sobretot entre regions properes: ports, aeroports, etc. Com més gran sigui un port menor serà la productivitat de l'altre.

A què porten les decisions descentralitzades d'inversió en infraestructura? La primera resposta intuïtiva és que a massa poca infraestructura en el cas de complements i a massa en el cas de substituïts. Per què massa en el cas de substituïts? Suposem que estem a l'òptim social. El benefici social d'una unitat d'infraestructura més en una regió és igual al cost marginal. El benefici social té en compte la pèrdua marginal imposada a l'altre regió. Així vol dir que el benefici apropiat per la primera regió és més gran que el cost i que, per tant, cada regió individualment tractarà d'expandir la seva infraestructura. Més enllà de l'òptim. Tot això pot fer-se rigorós si partim d'una situació que està inherentment distorsionada.

Les realitats tecnològiques són complementàries o substitutives? El problema és que aquest és un esquema classificatori massa poc fi i en realitat les inversions en infraestructura interaccionen de formes ben complicades.

Suposem, per exemple, que considerem l'efecte del TGV sobre la competència entre el port de Barcelona i el de Rotterdam. La productivitat dels dos augmenta. Però l'impacte final dependrà de quin augmenti més perquè això determinarà per on anirà l'efecte de desviació del comerç. És un problema empíric i bé podria ser que el port de Barcelona (que obviament no representa el nivell de benestar de la societat catalana) en surtís perdent (possibilitat que han assenyalat F. Granell, A. Rodríguez i suposo d'altres). Entre parèntesi, permeteu-me observar que aquesta situació també és analitzable mitjançant un altre literatura recent: la de diferenciació de producte i models d'Hotelling. Efectivament, des del punt de vista del port de Barcelona, fer un TGV és aproximar el seu servei al del port de Rotterdam, és oferir un producte més similar. La teoria de l'organització industrial moderna (basada en principis de competència estratègica) ens ensenya que, depenent dels paràmetres definidors de la situació econòmica, podem tenir equilibris on les empreses (aquí els ports) decideixen separar-se (no crear facilitats per les comunicacions) mentre que poden haver-hi equilibris on la decisió és més competitiva.

M'atreveixo a pensar, de tota manera, que encara que les realitats tecnològiques siguin ambigües, la competència en infraestructura tendirà a comportar-se com si fossin substitutives. Per què? Per l'existència del que em permetreu que en digui "capital flotant". Aquest és un fenomen ben d'avui. Em refereixo al capital altament mòbil, l'atracció del qual depen en gran mesura de la qualitat de l'infraestructura. L'efecte substitutiu de l'infraestructura no és, doncs, només que desvii activitat des de les regions veïnes (el port de València atraient negoci des del port de Barcelona) sinó també que augmenta l'atractiu comparatiu de la regió per l'atracció del capital flotant.

Si aquesta idea és aproximadament correcta la conclusió normativa és que cal no ésser tímid a l'hora d'invertir en infraestructura. Permeteu-me un exemple en el front del capital cultural. El món és ple de col·leccionistes d'art contemporani. Moltes d'aquestes col·leccions són part del capital flotant i poden molt bé acabar allí on hi hagi més infraestructura. Resumint: una política de construir un edifici abans

de fer una col·lecció (política que en una regió tancada seria insensata) pot ser una política perfectament assenyada. Més en general tenim aquí un argument en favor de construir infraestructura adelantant-se, més que retardant-se, a la seva utilització. Evidentment, hi ha raons, també, per ésser prudents en aquest front: si retrasem hi ha incerteces que es resolen i sabem amb més precisió el que volem.

Totes aquestes observacions ens obra la porta a un altre consideració: la dinàmica. Realment el tema que tenim entre mans és massa important per no fer-se un anàlisi refinat i això vol dir dinàmic i prenent en compte les situacions d'incertesa. Faré només un parell d'observacions:

(i) La primera és que la presumpció estàtica a favor de massa infraestructura pot canviar en un anàlisi dinàmic. La situació és diferent però no dràsticament diferent de les "curses de patents" i en general de l'ús de I i D com un instrument competitiu per part de les grans empreses. Si el premi final d'una cursa de patents és extremadament substitutiu, és a dir, un tot o res, llavors podem acabar amb poca inversió. És l'efecte del "posar-hi un peu". Si una empresa o regió està una mica més avançada que la resta potser segur que si hi ha una cursa arribarà abans a la meta. Per tant, les demés empreses, anticipant-ho, es desanimaran i no entraran a la cursa. L'empresa que hi ha posat un peu no té cap raó per escarrasars'hi i de fet no hi haurà cursa. L'empresa amb avantatge inverteix poc i està simplement impedit que els altres entrin. La inversió total és baixa. Evidentment aquesta és una situació extrema i la conclusió es modificarà si les posicions relatives poden canviar durant la cursa o, més naturalment, si no es tracta de captures irreversibles (a tot se li pot donar la volta) o bé si el premi està sotmés a obsolescència.

(ii) Això em porta a la segona observació i és que en condicions de progrés tècnic i incertesa la competència interregional no té efectes completament definitius. Per exemple: el premi a la flexibilitat vol dir que el retràs crea oportunitats, al cap i a la fi no haver invertit encara s'està en la posició més flexible. Si vivim a un món raonablement diversificat les regions atrassades tenen oportunitats competitives fins i tot si les regions adelantades han invertit en el passat amb intel·ligència extrema. La raó és que el món futur és incert i que inevitablement hi haurà aspectes en que el present concret era una possibilitat de poca probabilitat en el passat i, per tant, òptimament, en el passat s'han comés el que ex-post són errors. Les regions adelantades es poden trobar compromeses amb tecnologies insubstitutibles que són lluny d'ésser òptimes. Una regió on no s'ha invertit en el passat comença de zero. Una amb infraestructura instal·lada no pot prescindir del passat. Una ciutat gran i progressiva podia, fa trenta anys, no esperar el creixement de tràfic aeri que de fet hi ha hagut i acabar amb un aeroport petit i inexpandible. El que ha esperat més (potser sense justificació) té ara l'oportunitat de competir amb avantatge.

Les properes tres parts són simplement apunts, una agenda d'investigació en el cas millor.

## *Aspectes financers*

El marge de maniobra de les autoritats regionals està condicionat per les seves possibilitats financeres. No ens escapem en aquest terreny del principi de que qui paga mana. Tot això ho sabem bé a Catalunya, on hi ha abundància d'experts en finançament regional.

Sovint, el deute és l'instrument financer de que les autoritats regionals disposen amb més llibertat. Quin són els principis de gestió del deute públic regional? Evidentment aquest no és lloc per entrar-hi en detall (cosa que, a més a més, no sabia fer) però les consideracions rellevants són dos tipus: econòmiques i estratègiques.

(i) Econòmiques: En principi, i això s'aplica a autoritats centrals o regionals, el deute és l'instrument no ja permisible sinó l'apropiat pel finançament de projectes d'inversió. Com per a una empresa privada els projectes per als quals els beneficis arriben en el futur s'han de finançar amb crèdit. Per tant, el finançament d'infraestructura amb deute no és objeccionable. Però hi ha un problema. Per que un pla financer sigui viable cal que la unitat inversora es pugui apropiat una part suficient dels beneficis futurs (el projecte s'ha de pagar!). Aquesta recuperació ve normalment per la via d'una major recaptació impositiva. Però si l'autoritat regional es troba separada de la recaptació d'impostos no és clar com es pot garantir la viabilitat. Potser això explica perquè de vegades les autoritats regionals poden preferir instruments de finançament com tarifes d'ús (és a dir, peatge).

(ii) Estratègiques: El deute permet una més gran llibertat d'acció. Per tant és lògic que les autoritats tendeixen a fer-l'ho servir. A més, part de la responsabilitat última pel deute és de les autoritats centrals. També això pot portar a la sobreutilització del deute. El factor contrarestant és que un deute excessivament gran és un perill per l'autonomia regional. Recordem: qui paga mana. Les dificultats econòmiques creades

per l'endeutament és un dels mecanismes típics per als quals en els estats federals el centre ha augmentat el seu poder (exemples: Austràlia després de la I Guerra Mundial, EU després de la Guerra Civil, Argentina a la crisi anglo-argentina dels 90, etc)

Permeteu-me acabar aquesta secció amb una observació que va en una altre direcció. Hi ha alguns aspectes en els quals les autoritats financeres regionals podrien ésser innovadores respecte a les centrals i acostar les seves normes de conducta a les de les empreses privades. En mencionaré dues:

(i) En la presentació dels comptes regionals i l'elaboració del pressupost no els hi seria difícil a les autoritats regionals mantenir separats els pressupostos d'inversió dels corrents. La lògica econòmica és completament a favor d'aquesta separació que, a més, contribuiria a clarificar la funció del deute (evidentment un deficit en el compte d'inversió és molt diferent que un déficit en el compte corrent). La raó per les quals els governs centrals no practiquen aquesta diferenciació és, a més de la rutina, el keynesianisme: el déficit, o superàvit, agregat del sector públic és el que mesura la contribució del sector públic a la demanda efectiva, independentment de quina sigui la composició d'aquesta demanda. No hi ha raó perquè les autoritats regionals es sentin similarment limitades: la política d'ocupació no es fa a nivell regional.

(ii) Les autoritats centrals practiquen poc una política d'assegurança i diversificació dels seus riscos financers. En part això és perquè essent unitats tan grans ja hi ha una bona mesura automàtica d'assegurança interna. Per les unitats regionals (i encara més les locals) això no és cert. Diversificar, si es pot, és llavors molt important. Per donar-vos un exemple de casa. Sembla clar que el pla de finançament dels Jocs Olímpics sosté uns nivells de risc enormes i poc assegurats (em refereix-ho als drets de televisió). Deu vulgui que la natura ens sigui propícia!

### *Cooperació interregional*

Sobre el tema de coalicions regionals en parlaré poc. Simplement l'esmenno com a recordatori de que la cooperació regional complerta és difícil d'obtenir (parlo de la cooperació voluntària, no de la que és implícita en l'existència d'una política de les unitats superiors. Però això no vol dir que no hi pugui haver cooperació parcial.

Una de les lliçons de la teoria moderna dels jocs és la complexitat del comportament estratègic quan arriba a la formació de coalicions. D'això n'estem acostumats en el món de la política. Però hi ha un aspecte en el que el món de la política no és completament típic. En política a pesar de tot les coalicions que dominen tendeixen a ser coalicions "naturals", en el sentit de coalicions formades per unitats similars, o al menys, més similars que les que es queden fora. En general, però, no hi ha raons per pensar que aquesta mena de coalicions predominin en el context regional. De vegades la tasca més difícil és fer que regions veïnes col.laborin. També, polítiques de "dividir per vencer" juguen el seu paper en el terreny regional.

### *Regions i empreses multiregionals*

Finalment unes breus paraules sobre el tema de les empreses multiregionals.

Colpeix una mica llegint contribucions d'economia regional que les multiregionals quasi no apareixen. Llegint articles sobre Itàlia, per exemple, un podria pensar que a les regions només hi han petites i mitjanes empreses. De les Pirelli, Fiat, Olivetti, etc. quasi no s'en parla. La raó és que des de la regió són percebudes com fora de l'abast de política regional. Però això és un error. De la mateixa manera que els estats nacionals tenen una política envers les multinacionals és central en el tema de la riquesa de les regions que les autoritats regionals tinguin una política envers les multiregionals.

Un primer fet a tenir en compte és que, en la mesura que les multiregionals s'orienten per la maximització de beneficis, la lògica econòmica porta a que, per així dir-ho, les multiregionals no tinguin patria. Això és una bona notícia per les regions quan toca a empreses originàries a una altre regió però és una notícia dolenta quan toca a les multiregionals pròpies (per exemple, no és impossible que el futur de la Caixa sigui tan català com basc és el present del Banc de Bilbao Vizcaya).

Malgrat que les raons econòmiques (i per tant ben fonamentals) empenyin cap al interregionalisme les empreses són entitats complicades i, utilitzant una expressió molt en boga als EU avui en dia, tenen



també una cultura pròpia. Aquesta cultura no té perquè ser regionalment neutre. Això inevitablement penalitza a les regions que són seu de relativament poques multiregionals i suggereix que les regions i autoritats regionals han de tenir una política compensatòria activa, una política de fer-se valer o, dit amb altres paraules, tenen que dissenyar mecanismes de penalització de multiregions agafades in flagrante delicto de discriminació regional.

## Referències

- Bield, D., "The contribution of infrastructure to regional development", CEE, Luxemburg, 1986.
- De Combrugge, A. i H. Tulkens, "On Pareto improving taxes under fiscal competition", CORE Discussion Paper 8705, Universitat de Louvain-la Neuve, 1987.
- Dorfman, N., "Route 128: the development of a regional high technology economy", *Research Policy*, 1983.
- Lucas, R., "On the mechanics of development planning", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42, 1986.
- Mintz, J. i H. Tulkens, "Commodity tax competition between member states of a federation: equilibrium and efficiency", *Journal of Public Economics*, 29., 1986.
- Murphy, K., A. Shleifer i R. Vishny, "Industrialization and the Big Push", Paper de Discussió, Universitat de Chicago, 1988.
- Papeles de Economía Española (1988)
- Economía regional: Ideas políticas*, Nº 35 Ricjardson, H. (1978).
- Regional Economics*, Chicago: University of Illinois Press. Traduit al castellà per Editorial Ariel.
- Romer, P., "Endogenous Technological Change", Paper de Discussió, Universitat de Chicago, 1988.