

Centres de decisió empresarial i activitat econòmica: els efectes de la globalització

Xavier Vives



Centres de decisió
empresarial i activitat
econòmica:
els efectes de la
globalització

Xavier Vives
INSEAD
i Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC)



Centres de decisió
empresarial i activitat
econòmica:
els efectes de la
globalització

BIBLIOTECA DE CATALUNYA. DADES CIP:

Vives, Xavier

Centres de decisió empresarial i activitat econòmica : els efectes de la globalització. -

(Papers d'economia industrial ; 17)

Bibliografia

ISBN 84-393-5673-0

I. Catalunya. Direcció General d'Indústria

II. Títol III. Col·lecció: Papers d'economia industrial ; 17 1. Serveis socials - Trasl·lat -

Espanya 2. Globalització (Economia) 3.

Economia industrial 4. Geografia industrial

658.21:338.45(460)

Edició:

Departament d'Indústria, Comerç i Turisme

Direcció General d'Indústria

Col·lecció: Papers d'economia industrial

Primera edició: Barcelona, març del 2002

Tiratge: 1.500 exemplars

Consell de redacció:

Joan Miquel Hernández Gascón

Jordi Fontrodona Francolí

Coordinació de l'edició:

Neus Bassi i Farrés

Correcció lingüística:

Josep-Lluís Sotorra

www.gencat.es/dict/dgi

Disseny coberta i compaginació:

Joaquim Trias i Associats

Impressió: Grup 3, SL

D. leg.: B.7010-2002

ISBN: 84-392-5673-0

El Departament d'Indústria, Comerç i Turisme no participa necessàriament de les opinions manifestades en els documents de la col·lecció Papers d'economia industrial, la responsabilitat de les quals correspon exclusivament als autors.

Agraïments

Aquest estudi s'insereix en una línia d'investigació sobre la geografia dels centres de decisió desenvolupada a l'Institut d'Anàlisi Econòmica del Centre Superior d'Investigacions Científiques (CSIC)

L'autor agraeix els comentaris de Ramon Caminal, Jordi Gual i Diego Puga en diferents fases del projecte i l'ajut fonamental prestat per Ana Belmonte.

Índex

0. Introducció	11
1. Globalització: caracterització i una primera avaluació	15
2. Efectes de la globalització: economia industrial	17
2.1. Competència, xarxes i expectatives	18
2.2. La dimensió de l'empresa	19
2.3. Consolidació empresarial i concentració del mercat	20
3. Efectes de la globalització: geografia econòmica	21
3.1. Les forces d'aglomeració i dispersió de l'activitat econòmica	23
3.2. Europa i la política regional	24
3.3. El paper de les noves tecnologies	25
4. La localització de les seus: teoria i evidència	27
4.1. Tendències i evidència internacional	29
4.2. El paper de les ciutats: innovació i serveis	31
4.2.1. Ciutats i innovació	31
4.2.2. Ciutats i serveis a les empreses	31
4.3. Algunes hipòtesis	33
5. La geografia de les seus a Espanya: anàlisi agregada	35
5.1. Metodologia	37
5.2. Distribució i evolució del nombre de seus (1985-2000): una primera visió	38
5.2.1. Províncies	38
5.2.2. CCAA	39
5.2.3. Resum	39
5.3. Les 500 empreses més grans (1985-2000)	44
5.3.1. Vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma	44
5.3.2. Distribució de les seus ponderades per vendes	45
5.3.3. Desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu en una comunitat autònoma sobre el total espanyol en relació amb la participació relativa de la comunitat al PIB espanyol	46
5.3.4. Distribució de les seus ponderades per vendes, tenint en compte la ponderació de la comunitat autònoma per al PIB	47
5.4. Les 100 empreses més grans (1985-2000)	49
5.4.1. Vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma	49
5.4.2. Distribució de les seus ponderades per vendes	50
5.4.3. Resum i comentari	51
5.5. Les empreses de Borsa (1992-2001)	52
5.5.1. Capitalització d'empreses amb seu (operativa) en una província	52
5.5.2. Desviació de la capitalització d'empreses amb seu a la província en relació amb la participació relativa al PIB: Madrid i Barcelona	53
5.5.3. Comentari	54
5.6. Els 250 grups empresarials més grans i les multinacionals (1985-2000)	55
5.6.1. Distribució de les vendes capturades per grups amb seu en una comunitat autònoma o a l'estranger (control del 100%)	55
5.6.2. Distribució de les vendes capturades per grups amb seu en una comunitat autònoma o a l'estranger (control majoritari)	57
5.6.3. Comentari	59
5.7. Resum i comentari	60

6. La geografia de les seus a Espanya: anàlisi sectorial	61
6.1. Vendes capturades per empreses per sector amb seu en una comunitat autònoma	63
6.1.1. Construcció	63
6.1.2. Financer	63
6.1.3. Indústria	63
6.1.4. Serveis	64
6.2. Índex de Gini per sectors de la distribució de les seus ponderades per vendes	65
6.2.1. Construcció	65
6.2.2. Financer	65
6.2.3. Indústria	65
6.2.4. Serveis	65
6.3. Desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la comunitat autònoma sobre el total espanyol en relació amb la participació relativa de la comunitat al valor afegit brut (VAB) espanyol per sector	71
6.3.1. Construcció	71
6.3.2. Indústria	71
6.3.3. Serveis i financer	72
6.4. Índex de Gini per sectors de la distribució de les seus ponderades per vendes, tenint en compte la ponderació del VAB de cada sector	73
6.4.1. Construcció	73
6.4.2. Indústria	73
6.4.3. Serveis i financer	73
6.5. Resum i comentari	78
7. Quadre d'exemples de canvi de seus	81
7.1. Ebro Puleva	83
7.2. Endesa	83
7.3. Acciona	83
7.4. Fomento de Construcciones y Contratas	84
7.5. Aventis	84
7.6. Pharmacia & Upjohn	84
7.7. Terra Lycos	85
7.8. Auna	85
7.9. Pfizer – Warner –Lambert	85
7.10. AstraZeneca	85
7.11. Iberdrola	85
7.12. Obrascón Huarte Lain	85
7.13. El Águila-Cruzcampo	86
7.14. Banco Santander Central Hispano	86
7.15. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	86
7.16. Eurobank del Mediterráneo	86
7.17. SOS Cuétara	86
7.18. Grupo Alimentario Argal	86
7.19. BBVA Factoring	87
7.20. Befesa Medio Ambiente	87
7.21. Iberpapel Gestión	87
7.22. Vestalia	87
7.23. Mahou-San Miguel	87
7.24. Montajes Nervión	87
7.25. Bestfoods España	87
7.26. Bambi Zabálburu	88
7.27. Pascual Hermanos	88
7.28. Manantiales de Cardó	88
7.29. Resum i comentari	88
8. Resum i Conclusions	89
9. Bibliografia	93

10. Apèndix	97
10.1. Nota metodològica	98
10.2. Distribució del nombre de seus i variacions per províncies per a les 500 primeres empreses segons vendes per als anys 1985, 1994 i 2000	101
10.3. Llistat d'empreses que componen l'Íbex-35 per als anys 1992, 1994 i 2001	102
10.4. Anàlisi de casos	103
10.4.1. Ebro Puleva	103
10.4.2. Endesa	103
10.4.3. Acciona	104
10.4.4. Fomento de Construcciones y Contratas	104
10.4.5. Aventis	105
10.4.6. Pharmacia & Upjohn	105
10.4.7. Terra Lycos	106
10.4.8. Auna	106
10.4.9. Pfizer – Warner –Lambert	107
10.4.10. AstraZeneca	107
10.4.11. Iberdrola	107
10.4.12. Obrascón Huarte Lain	108
10.4.13. El Àguila-Cruzcampo	108
10.4.14. Banco Santander Central Hispano	108
10.4.15. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	109
10.4.16. Eurobank del Mediterráneo	110
10.4.17. SOS Cuétara	110
10.4.18. Grupo Alimentario Argal	110
10.4.19. BBVA Factoring	111
10.4.20. Befesa Medio Ambiente	111
10.4.21. Iberpapel Gestión	111
10.4.22. Vestalia	112
10.4.23. Mahou-San Miguel	112
10.4.24. Montajes Nervión	112
10.4.25. Bestfoods España	113
10.4.26. Bambi Zabálburu	113
10.4.27. Pascual Hermanos	113
10.4.28. Manantiales de Cardó	113

Introducció

Introducció

El procés de canvi en què està immersa la nostra economia en el context mundial, encapsulat en el terme "globalització", planteja molts interrogants per a les empreses, consumidors i països. Aquest procés està impulsant una reestructuració de la producció en l'àmbit internacional, amb consolidacions importants, i també canvis en la localització dels centres de decisió empresarials. La predicció és que aquest procés de reestructuració sigui beneficiós en termes agregats però preocupen els efectes distributius, tant en termes d'activitat com de centres de decisió econòmics.

Entenem com a "procés de globalització" el conjunt de canvis tecnològics i regulatius que impulsen una integració econòmica forta entre àrees. A la base hi ha canvis en la tecnologia de comunicacions (amb Internet com a fenomen central) i de transport, així com en la regulació (liberalització de sectors intervinguts, rebaixes d'aranzels) que disminueixen els costos de comerç. El procés es manifesta en termes d'obertura de mercats, increment del comerç internacional i en els fluxos de capital financer i de la inversió directa estrangera. La divisió del treball en l'àmbit mundial es reorganitza comportant canvis en les estructures empresarials tant en la producció com en la gestió.

Hem de pensar que aquest procés augmentarà el benestar en termes generals. Sabem que els períodes d'obertura al comerç internacional han tendit a ser períodes de creixement en contrast amb els períodes de proteccionisme i tancament. Ara bé, en termes relatius hi poden haver sectors i regions més beneficiades que d'altres. També és possible que es donin puntualment empitjoraments absoluts.

L'exemple dels efectes del tren d'alta velocitat (TAV) és instructiu en relació amb el paper de les noves tecnologies en l'equilibri territorial. El fet és que els trens circulen en dos sentits. D'una banda, el TAV serveix perquè els productes de regions endarrerides de la perifèria arribin més ràpidament al centre. D'altra banda, les mercaderies del centre arribaran més fàcilment a la perifèria i, a més, els treballadors (sobretot els qualificats) de la perifèria podran anar més ràpidament al centre. El resultat pot ben ser que el centre, on hi ha els nusos de connexió, sigui encara relativament més accessible que la perifèria i que millori la seva posició relativa (això sí, en un marc on el conjunt de regions tendirà a millorar). En relació amb els centres de decisió empresarials, els efectes del TAV poden ser inesperats. D'una banda, es pot pensar que el TAV entre París i Lió, per exemple, afavorirà el fet de situar una seu empresarial a Lió, ja que es més fàcil desplaçar-se a París per fer gestions necessàries. D'altra banda, si és més efectiu tenir la seu a París (per exemple, per raons de serveis a les seues operatives, mercat de treball ampli d'alta qualificació i proximitat als centres de decisió públics) pot ben bé ser que una seu de Lió es traslladi a París, atès que amb el TAV portar la gestió de l'empresa des de París es fa molt més fàcil.

L'objectiu del present treball és passar revista a l'evidència disponible sobre l'evolució de la concentració dels centres de decisió empresarial a Espanya i posar-la en relació amb el procés de canvi en l'economia relacionat amb la globalització.

Els moviments de seus empresarials principalment, però no exclusivament, a causa de processos de fusions i adquisicions, preocupen moltes regions del món. Per exemple, San Francisco va considerar com un factor negatiu la pèrdua de la seu del Bank of America en fusionar-se aquest amb un altre banc. L'empresa Boeing ha escollit, finalment, una ciutat gran com ara Chicago per posar la nova seu, i ha deixat Seattle on mantindrà la base de producció, després d'un debat intens en què van ser considerades Dallas, Forth Worth i Denver. És una indicació que la globalització permet gestionar a distància i, per tant, la separació de gestió/control i producció. Catalunya i Espanya no són l'excepció a aquestes preocupacions.

En aquest treball s'estudia l'evolució de la localització dels centres de decisió de les grans empreses a Espanya en el període 1985-2000.¹ És a dir, des de l'adhesió d'Espanya a la UE fins a l'actualitat. Es pren 1994 com a punt de control intermedi atès que en la dècada dels anys noranta es quan el procés de globalització s'accelera. Això ens permetrà comprovar si hi ha un canvi de tendència en aquesta dècada. Per restriccions en les dades disponibles prendrem com a centre de decisió empresarial la seu social de l'empresa encara que el que compta és la seu operativa. En molts casos coincideixen però no en tots, i això és particularment cert per a les empreses més grans. Afirmem l'anàlisi amb la consideració de les seues operatives per a les empreses que cotitzen a Borsa.

L'anàlisi es guiarà per tres hipòtesis centrals:

- L'actual procés de globalització afavoreix els centres grans i tendeix a augmentar la concentració de les seus de grans empreses.

- La concentració espacial dels centres de decisió empresarial és superior a la concentració espacial de l'activitat econòmica.
- Les empreses de sectors regulats i/o amb dependència forta del sector públic tendiran a concentrar les seus al lloc on resideixi el poder regulador/decisions de compra. En conseqüència, aquests sectors mostraran més tendència a la concentració en el marc d'un sistema polític centralitzat.

El pla del treball és el següent. El capítol 1 caracteritza i repassa breument els efectes generals de la globalització. El capítol 2 tracta els efectes de la globalització des del punt de vista de l'economia industrial: competència en xarxes, importància de la dimensió de l'empresa, el procés de consolidació empresarial i els efectes en la concentració del mercat. El capítol 3 tracta els efectes de la globalització des del punt de vista de la nova geografia econòmica: les forces d'aglomeració o dispersió de l'activitat econòmica, la integració europea i la política regional i el paper de les noves tecnologies. El capítol 4 presenta la teoria i l'evidència disponibles sobre la localització de seus empresarials: les tendències en l'àmbit internacional, el paper de les ciutats com a centres d'innovació i serveis a les empreses, i les hipòtesis de treball. El capítol 5 presenta l'evidència recollida sobre l'evolució de la distribució de les seus a Espanya a nivell agregat. El capítol 6 repeteix l'exercici en l'àmbit de grans sectors de l'economia: construcció, indústria, financer i serveis. El capítol 7 considera una sèrie de casos il·lustratius de moviments de seus empresarials. Finalment, el capítol 8 presenta el resum i les conclusions de l'estudi. L'apèndix conté una nota detallada sobre la metodologia seguida en l'estudi, quadres amb dades estadístiques i una descripció més detallada dels exemples de canvis de seus.

¹ Una primera visió sobre el tema amb dades parcials de 1994 i 1998 es pot trobar a Vives (2000). Sánchez (1998) analitza l'evolució de la localització de seus empresarials de 1973 a 1994.

1 Globalització: caracterització i una primera avaluació

Diversos factors conflueixen en el fenomen que anomenem de manera genèrica "globalització":

- Les noves tecnologies, amb els avenços en la tecnologia de la informació (Internet, comunicacions, informàtica, processament de transaccions, etc.). Aquests canvis produeixen necessitats d'inversió importants en R+D i capital humà especialitzat.
- La rebaixa dels costos de transport (on la tecnologia de la informació també juga un paper important) i de les barreres al comerç.
- El procés de liberalització (i la reforma regulativa associada) en molts sectors i països.
- La integració de mercats i la formació d'àrees grans de lliure comerç.
- Canvis demogràfics associats a l'envelliment de la població als països desenvolupats i problemes en el manteniment de l'estat del benestar.

El procés de globalització planteja molts interrogants i s'estan duent a terme molts estudis per tal d'analitzar-ne les conseqüències. Algunes conclusions provisionals dels estudis realitzats són les següents:²

- S'apunta a una millora a llarg termini del benestar general.
- Es poden produir empitjoraments relatius en la perifèria o per part dels treballadors no qualificats, en relació amb el centre i als treballadors qualificats, dins la millora en termes absoluts de la majoria de regions i grups de treballadors.
- Pot haver-hi un empitjorament absolut, en regions determinades i segments de treballadors (no qualificats en particular) que requerirà polítiques específiques.
- A la UE s'observa una tendència cap a l'especialització productiva de les regions.
- Aquesta aglomeració de les activitats productives pot ser compatible amb la convergència real de les regions si hi ha mobilitat de factor treball (com el cas dels EUA mostra). Ara bé, aquest no és un escenari probable a Europa atesa la immobilitat del treball (encara que cal veure l'efecte de l'ampliació de la UE cap als països de l'Est d'Europa).
- La competència acompanyada d'una regulació adequada són els factors dinamitzadors en les activitats relacionades amb la nova economia (com les telecomunicacions, per exemple).
- La integració econòmica tendirà a augmentar la demanda d'autonomia política de les regions europees atès que les fa viables com a països petits.
- La política regional a la UE tendeix a igualar les diferències entre regions malgrat que des del punt de vista de l'eficiència econòmica no és evident la direcció que ha de prendre la política regional. Per exemple, l'aglomeració de les activitats productives pot ser bona per al creixement i pot acabar beneficiant les regions més pobres a través de l'estímul general de l'economia i/o els mecanismes de redistribució.

Naturalment, totes aquestes conclusions són preliminars i estan subjectes als resultats de més estudis. En les seccions 2 i 3 aprofundirem en alguns aspectes de la globalització des del punt de vista de l'economia industrial (2) i de la nova geografia econòmica (3).

² A Vives (2001) es recullen articles que analitzen les conseqüències de la globalització des de diversos angles.

2 Efectes de la globalització: economia industrial

2.1. Competència, xarxes i expectatives

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

Així, per exemple, la lluita entre empreses per imposar un estàndard en sectors on el benefici que un usuari obté d'un producte depèn del nombre total d'usuaris (com, per exemple, en una xarxa telefònica o en aplicacions de programari) pot esdevenir ferotge. Aquí les expectatives dels usuaris tenen un paper cabdal, ja que la creença que un producte dominarà el mercat pot autocomplir-se i desplaçar altres productes. Els consumidors tenen un problema de coordinació a l'hora d'escollir el producte. El resultat pot ser que fins i tot un estàndard inferior acabi dominant el mercat (els casos de Beta i VHS en vídeo i de sistemes operatius per als ordinadors il·lustren aquest fenomen). Un altre exemple és Internet. L'expectativa que creixerà ràpidament contribueix a fomentar-la en augmentar els incentius de consumidors i empreses perquè usin la xarxa. És un exemple de retroalimentació positiva (*positive feedback*), típic de les xarxes. En augmentar la base instal·lada d'usuaris creix el valor d'adopció de la tecnologia per altres usuaris.³

Una conseqüència és que obtenir una base instal·lada prou àmplia d'usuaris és crucial per tenir possibilitats d'èxit, sobretot si es té en compte que aquests generalment suporten un cost elevat de canvi de proveïdor (per exemple, de canvi de sistema operatiu). Les activitats dirigides a ampliar o aconseguir una base d'usuaris del producte són fonamentals, entre les quals destaquen la publicitat i les fusions i adquisicions. Els intents d'influenciar les expectatives dels consumidors es canalitzen mitjançant anuncis sobre la introducció futura de nous productes i publicitat en general. Les estratègies empresarials es basen en l'existència de la retroalimentació positiva i, més en general, en complementarietats estratègiques entre diversos instruments a disposició de l'empresa. Així doncs, per exemple, la inversió en capacitat per reduir costos, la despesa en publicitat i una política de preus baixos per augmentar la quota de mercat, van junts. D'aquesta manera, una empresa comercial pot invertir en abaratir els canals de distribució, tot anunciant als consumidors una política futura de preus baixos mitjançant campanyes de publicitat agressives. Llavors, els consumidors, que s'enfronten amb despeses de recerca de preus i qualitats, poden acudir a les empreses que gasten molt en publicitat en interpretar, correctament, que aquestes firmes tindran una política de preus baixos en relació amb la qualitat oferta.⁴

³ Vegeu l'anàlisi de Farrell i Shapiro (1988, 1989) i de Shapiro i Varian (1999).

⁴ Vegeu Bagwell, Ramey i Spulber (1997).

2.2. La dimensió de l'empresa

El procés de globalització comporta un augment efectiu de la dimensió del mercat i de la competència en una bona part de l'economia, com també l'increment de la incertesa davant l'aplicació de noves tecnologies. El resultat és que la dimensió empresarial torna a ser una variable important per sobre de les consideracions d'economies d'escala tradicionals.

Els factors que apunten la necessitat d'una més gran dimensió empresarial són:

- l'aprofitament de la corba d'experiència,
- la captura d'una base crítica mínima de clients,
- la necessitat de realitzar importants inversions en R+D,
- la necessitat d'augmentar la diversificació per poder apostar per projectes innovadors però arriscats,⁵
- la conveniència d'experimentar atès l'increment de la incertesa generada per l'aplicació de les noves tecnologies,
- la presència d'imperficcions en el mercat de capitals, que comporten limitacions importants a la capacitat de finançament extern de les empreses, per problemes d'informació asimètrica (risc moral i selecció adversa) entre inversors i empreses. El finançament de grans inversions en alta tecnologia de rendiment incert pot trobar problemes en el mercat de capitals, per exemple, pel fet que les empreses, per aconseguir fons, han de proporcionar informació estratègica, la revelació de la qual pot posar en perill l'èxit mateix de l'operació.

A més, la recerca d'una dimensió empresarial més gran pot estar motivada, d'una banda, per una reacció defensiva que intenti mantenir un poder de mercat amenaçat o consolidar una posició dominant i, d'altra banda, pel desig dels gestors empresarials de controlar una empresa més gran que els reporti més beneficis personals. La tesi defensiva ha estat avalada en part, ja que l'evidència dels efectes beneficiosos de les fusions en termes d'eficiència econòmica és discutible.

⁵ Tanmateix, cal destacar que empreses petites poden ser més flexibles i proporcionar millors incentius a la innovació.

2.3. Consolidació empresarial i concentració del mercat

Quines són les conseqüències de la concentració en el mercat? Cal distingir entre els mercats "tradicionals", en els quals les empreses han d'assumir un cost fix irrecuperable per entrar-hi i on la competència és bàsicament en preus, i els mercats "moderns", en els quals el principal cost d'entrada són les inversions en R+D, tecnologia de la informació i publicitat, per aconseguir una base de clients suficient, i necessària, per competir.

En el model tradicional de lliure entrada en un mercat en presència de costos irrecuperables (*sunk costs*) la concentració disminueix en augmentar la grandària del mercat en relació amb el cost irrecuperable d'entrada.⁶ La predicció és, doncs, que un augment de la dimensió del mercat (sigui induït per un procés d'integració o bé sigui d'ampliació per canvis tecnològics) reduirà el nombre d'empreses total i la concentració global en el mercat ampliat. Tanmateix, un augment del grau de competència per a una dimensió donada tendirà a augmentar la concentració, ja que, en disminuir els beneficis, hi haurà menys empreses capaces de cobrir el cost d'entrada al mercat.

En el model de la "nova economia" es pot donar el cas que l'augment de la dimensió del mercat no es tradueixi en un creixement de l'entrada, sinó que fins i tot es produeixi la sortida d'algunes empreses establertes (més ineficients o que ofereixen productes de menys qualitat). Això serà així si la despesa en R+D o en publicitat és important en relació amb la despesa variable durant l'etapa de producció, i la quota de mercat aconseguida per l'empresa és molt sensible a la despesa que millora la qualitat del producte. En aquestes circumstàncies augmentar la dimensió del mercat tan sols genera més despeses per a les empreses, sense deixar marge perquè n'entrin de noves. El resultat és un "oligopoli natural" en el qual, malgrat que la dimensió del mercat augmenti, el nombre d'empreses efectives que en formen part no s'incrementa o, fins i tot, disminueix.⁷ Així doncs, en alguns sectors la competència global donarà lloc tan sols a un nombre reduït de competidors. Aquest sembla ser el cas, per exemple, en els segments globals en banca (banca al major i d'inversió) i telecomunicacions.

A Espanya la concentració del mercat (i la dimensió mitjana de les empreses) en els sectors manufacturers es troba, generalment, per sota de la dels països europeus. Aquesta situació es dona principalment en els sectors de material de transport, química i alimentació. Així doncs, es pot esperar un procés de reestructuració intens en el futur.⁸

⁶ Vegeu el punt 4.3.2 a Vives (1999).

⁷ Vegeu Sutton (1991) i Vives (1999).

⁸ Gual i Videla (1999).

3 Efectes de la globalització: geografia econòmica

La teoria clàssica de l'evolució temporal de la distribució espacial d'una economia es deu a Alonso (1980). Segons aquesta teoria, en la fase de creixement, la concentració geogràfica augmenta, mentre que en la maduresa, en un mercat integrat (amb millores en el transport i les comunicacions) es produiria una dispersió espacial de l'activitat econòmica. D'alguna manera, es tracta d'una teoria de la convergència en l'àmbit espacial segons un patró competitiu. Els elements clau són les economies d'escala i l'avantatge comparativa. Kim (1995) troba evidència consistent amb aquesta hipòtesi en el període 1860-1987 en termes de l'especialització regional de la indústria manufacturera als EUA: augment de l'especialització entre 1860 i el començament del segle XX, estabilitat en el període d'entreguerres, i caiguda sostinguda des dels anys trenta fins al 1987. No obstant això, la nova geografia econòmica, amb l'èmfasi en la interacció entre les economies d'escala, els costos de transport i les economies d'aglomeració qüestiona la hipòtesi d'Alonso.

3.1. Les forces d'aglomeració i dispersió de l'activitat econòmica

La nova geografia econòmica identifica forces centrípetes i centrífugues que expliquen la localització de l'activitat econòmica i els canvis induïts per processos d'integració econòmica. Aquestes forces consisteixen fonamentalment en economies i deseconomies d'aglomeració juntament amb economies d'escala i costos de transport.⁹

Les forces centrípetes, que tendeixen a l'aglomeració de l'activitat i que s'associen als efectes externs marshallians (avantatges pecuniaris i no pecuniaris de les empreses associades, pel fet de localitzar-se en un determinat espai geogràfic), consisteixen en els vincles empresarials cap endavant (clients) i cap endarrere (proveïdors), i en mercats "gruixuts" que permeten l'especialització del mercat de treball i la difusió del coneixement i de la informació. Així, per exemple, les empreses es volen situar a la vora del mercat i dels proveïdors, on hi hagi un mercat de treball ampli i diversificat i on el progrés tècnic es transmeti per osmosi. Òbviament, un factor fonamental de les teories de l'aglomeració són les economies d'escala d'abast empresarial (si no existissin, la producció es podria establir a cada punt de consum o mercat).

Les forces centrífugues s'associen a les deseconomies de l'aglomeració (com la congestió), l'escassetat de factors com ara el sòl, i friccions en la mobilitat de factors productius. La globalització i la integració de mercats representen una disminució dels costos de transport i de tota mena de barreres al comerç. L'efecte "tendencial" és augmentar la concentració geogràfica de l'activitat productiva. Als Estats Units, un mercat integrat, els índexs de concentració geogràfica industrial són molt més elevats que no pas a Europa, per exemple. Pensem en la indústria automobilística a Detroit, el sector audiovisual a Hollywood, el sector financer a Wall Street o la indústria associada a la tecnologia de la informació a Silicon Valley.¹⁰

Ara bé, la dinàmica centre-perifèria és complexa. Així, les forces centrípetes tendeixen a ser més fortes quan els costos de transport són intermedis. Quan els costos de transport i comerç són molt elevats les empreses també s'han de localitzar a la perifèria per atendre el mercat, encara que no puguin explotar economies d'escala. En aquest cas es dona un repartiment entre centre i perifèria, d'acord amb la demanda a cada localització. Per a costos intermedis la producció es pot concentrar (més que proporcionalment a la seva demanda relativa) en el centre, on el mercat és més ampli i des d'allí exportar a la perifèria. Amb producte diferenciat i economies d'escala, un mercat més gran implica que les empreses domèstiques tenen costos més baixos i més beneficis. En presència de costos fixos això pot induir una entrada d'empreses superior que, al seu torn, pot ampliar més el mercat.¹¹ Quan els costos de transport baixen molt les empreses es poden localitzar a la perifèria si aquesta ofereix avantatges de cost de factors (salari més baixos, per exemple) suficients, perquè la proximitat del mercat central ja no és tan important.¹² La convergència entre centre i perifèria es dona mitjançant moviments d'empreses o de treballadors. Si hi ha obstacles a aquests moviments la convergència no es produirà.¹³

Així mateix, en un context d'economies d'escala i d'aglomeració, la divisió de les indústries entre països *a priori* iguals no és única. Hi ha situacions d'equilibri múltiple en què països en principi iguals, acaben atraient indústries diferents amb les corresponents conseqüències per a la renda real. El grau màxim de diferència entre els països es dona quan els nivells de les barreres al comerç i els costos de transport tenen nivells intermedis. Una rebaixa inicial de les barreres al comerç porta a l'aglomeració d'indústries.¹⁴

⁹ Vegeu Fujita, Krugman i Venables (1999).

¹⁰ Vegeu Krugman (1991) i Gual i Videla (1999).

¹¹ Vegeu Krugman i Venables (1995) i Puga (1999).

¹² Vegeu Krugman i Venables (1990).

¹³ Vegeu Puga (1999).

¹⁴ Vegeu Venables (1999).

3.2. Europa i la política regional

Comencen a acumular-se evidències que la integració del mercat europeu augmenta la concentració regional de la indústria.¹⁵ Segons alguns estudis això és especialment cert en els sectors on el factor treball és important, i es concentren a la perifèria, mentre que en els sectors en què les economies d'escala són importants tendeixen a estar concentrats en el centre. En els sectors intensius en R+D no s'aprecia cap tendència clara cap al centre o la perifèria.¹⁶

Igualment, malgrat que s'aprecia convergència en termes de renda per càpita entre els estats de la UE, hi ha divergència entre les regions. Això és coherent amb la idea que són les regions riques dels estats pobres les principals beneficiàries potencials del mercat integrat europeu. Probablement el procés de concentració geogràfica comporta beneficis en termes agregats, però planteja problemes de distribució i costos d'ajust importants. De fet, l'aglomeració de l'activitat econòmica més important d'Europa es dona a la regió ("banana") que s'estén des del sud d'Anglaterra fins al nord d'Itàlia, tot passant per l'Illa de França, el Benelux i la conca del Rin. Una "banana" més recent, i perifèrica, és la que va des del País Valencià fins al nord d'Itàlia.

L'increment de les desigualtats de la renda entre regions dins de cada país i la disminució simultània de les desigualtats entre els diferents països es poden produir per una combinació d'una migració interregional mínima amb límits institucionals als diferencials de salaris en un àmbit interregional (però no en l'àmbit internacional). A més, si l'aglomeració no es veu reflectida en diferències significatives de salaris, pot mostrar-se en diferències en les taxes d'atur. Com que les agrupacions d'activitat poden estendre's més enllà de les fronteres, això pot produir que hi hagi agrupacions d'alt i baix atur transregionals i, fins i tot, transnacionals.

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

No sabem si hi ha massa o massa poca aglomeració en absència d'intervenció de política regional. D'una banda, les empreses i els treballadors es desplacen sense prendre en consideració els costos de congestió. D'altra banda, a l'hora de desplaçar-se les empreses i els treballadors no tenen en compte completament els beneficis que obtenen altres empreses i el seu impacte en el creixement agregat. El primer efecte tendeix cap a massa aglomeració i el segon cap a massa poca. Per tant, no hi ha una indicació general de la direcció en què els governs haurien d'enfocar les seves polítiques regionals a l'hora de cercar l'eficiència. Fins i tot en termes d'equitat, la direcció que ha de prendre la política tampoc no és òbvia. Les polítiques que incrementen l'aglomeració poden fer, de retruc, que aquells qui romanguin en regions més pobres en surtin beneficiats pel fet que s'incrementa l'eficiència productiva i el creixement en general.

Les polítiques regionals europees apunten a reduir les desigualtats regionals. Una política central és la inversió en infraestructures de transport amb èmfasi en la xarxa ferroviària d'alta velocitat. Ara bé, no és automàtic que uns menors costos de transport facilitin la convergència econòmica: les carreteres i les vies de tren tenen dues direccions i una millor connexió entre dues regions amb diferents nivells de desenvolupament dona a les empreses situades a zones menys desenvolupades un millor accés als factors productius i als mercats de les zones més desenvolupades però també facilita que les empreses situades en aquestes zones vinguin productes a les zones més pobres i n'atreugin treballadors (en particular treballadors qualificats, empobrint el capital humà local). D'una banda, la Xarxa Transeuropea de Transport donarà a la majoria de zones de la Unió Europea un millor accés als principals centres d'activitat. D'altra banda, la creació d'enllaços de ferrocarril d'alta velocitat pot provocar un reforçament dels principals nodes de la xarxa en detriment d'altres localitzacions. La conseqüència és que l'accessibilitat *relativa* entre el nucli i la perifèria pot incrementar-se com a resultat de les noves infraestructures en reforçar la posició de les regions centrals com a distribuïdors del transport. Veiem com una política que vol fomentar l'equiparació de les regions pot, de fet, contribuir a augmentar les distàncies, encara que totes les regions millorin en termes absoluts.¹⁷

¹⁵ Vegeu Amiti (1997), Brülhart (1996), Brülhart i Torstensson (1997) i Gual i Videla (1999).

¹⁶ Vegeu Brülhart (1996) i Brülhart i Torstensson (1997). Segons Gual i Videla (1999) la tendència a la concentració geogràfica és important en els sectors tèxtil, químic, de metal·lúrgica bàsica i de maquinària.

3.3. El paper de les noves tecnologies

Ens podem preguntar quin impacte tindran les noves tecnologies en la distribució espacial de l'activitat econòmica.

Una primera idea és que la formidable rebaixa de costos de transport i de comunicació farà realitat la hipòtesi d'Alonso d'una dispersió de l'activitat econòmica. Podriem pensar així en un món a Internet, en el qual totes les economies d'aglomeració es difuminen en la xarxa: els vincles amb proveïdors i clients, l'especialització del mercat de treball, i la difusió del coneixement. Així, una empresa pot tenir connexió virtual amb proveïdors i clients, treballadors i amb la base de coneixements a distància sense necessitat d'una proximitat física. Grans empreses (com ara General Motors o Boeing) utilitzen cada vegada més compres allà on la relació qualitat/preu sigui millor en el mercat mundial (*global outsourcing*) mitjançant Internet. Aquest fenomen disminueix la importància de les aglomeracions verticals en què empreses petites se situen a la vora d'empreses grans.¹⁸ Tanmateix, es fomenten un altre tipus d'aglomeracions funcionals que s'aprofiten d'una mà d'obra especialitzada i d'efectes externs tecnològics. Per exemple, les empreses que utilitzen intensivament enginyers de programació tendiran a aglomerar-se.

Ara bé, és qüestionable que la proximitat no millori la difusió del coneixement. Així, és difícil pensar en un centre d'investigació en el qual les relacions entre els investigadors sigui merament virtual. Una hipòtesi plausible és, precisament, la contrària a curt i a mitjà termini: atès el procés de canvi actual, augmenta la necessitat d'una massa crítica d'investigadors en una ciutat per crear els efectes externs necessaris. Al mateix temps, el valor d'una interacció personal intensa i propera creix quan cal tractar temes delicats i/o complexos. Si això és cert, la millora en la tecnologia de la informació contribuirà a augmentar, i no a disminuir, el paper econòmic de les ciutats. Hi ha evidències del fet que les telecomunicacions són complementàries i no pas substitutives de la interacció personal. Gaspar i Glaeser (1998) mostren que en la millora de les telecomunicacions hi ha dos efectes contradictoris quant al contacte personal. D'una banda, alguns contactes personals es fan electrònicament (o per telèfon), però l'augment general del contacte que proporciona el telèfon i el correu electrònic pot redundar en un increment dels contactes personals. Hi ha evidències que el segon efecte pot dominar. Per exemple, els viatges de negocis han augmentat per la millora de les telecomunicacions, o normalment parlem per telèfon amb persones que estan properes físicament. Igualment, l'aplicació de la tecnologia de la informació pot permetre, precisament, centralitzar la provisió de productes i serveis avançats que abans es proveïen de manera descentralitzada (per exemple, en serveis financers i bancaris, distribució mitjançant Internet en lloc de fer-ho a través d'una xarxa de sucursals).

L'evidència apunta que les empreses de sectors de tecnologia avançada (manufactureres com productes farmacèutics, en particular, aplicacions de la biotecnologia, ordinadors, equips de comunicacions, components electrònics, aeroespacials, instruments de control i mesura, instrumental mèdic, i de serveis com telecomunicacions, processament de dades, indústria filmogràfica, enginyeria i arquitectura) tendeixen a aglomerar-se en pols o *clusters*.¹⁹ Als Estats Units les indústries de béns de capital d'alta tecnologia són les més concentrades²⁰ i els cinc pols més importants estan situats a Silicon Valley, Dallas, Los Angeles, Boston (Route 128) i Seattle (segons un índex que combina de manera multiplicativa la densitat –dimensió relativa de l'alta tecnologia en l'economia local en relació amb els Estats Units– i la profunditat –proporció del producte d'alta tecnologia local en relació amb el total dels Estats Units– de l'activitat d'alta tecnologia).²¹

Els factors més importants en la localització són:

- accés a una força de treball qualificada,
- proximitat a centres d'investigació i d'ensenyament de primera línia internacional,

¹⁷ Vegeu Puga (1999).

¹⁸ D'altra banda, altres avenços tecnològics possibiliten la instal·lació d'un proveïdor al costat de l'empresa client, com, per exemple, amb les mini centrals elèctriques de cycle combinat o la nova planta MIRS de Pirelli (vegeu The Economist, 22-28 d'abril del 2000).

¹⁹ Braunerhjelm et al. (2000).

²⁰ Segons Black i Herderson (1999).

²¹ Vegeu De Vol (1999).

- accés a una xarxa de proveïdors,
- disponibilitat de finançament mitjançant capital risc, i
- qualitat de vida de l'entorn per atreure el capital humà especialitzat.

D'entre aquests factors, la proximitat a centres d'investigació i d'ensenyament de primera línia internacional sembla el més important per agambar indústries de tecnologia avançada: Silicon Valley i Stanford, MIT-Harvard a Boston són els exemples més destacats, com també l'èxit del triangle Raleigh-Durham-Chapel Hill a Carolina del Nord.

Per a una regió, els efectes de tenir un pol tecnològic són importants: als anys noranta un 65% del creixement diferencial total entre àrees metropolitanes als Estats Units s'explica a partir del creixement relatiu en els sectors de tecnologia avançada i de la posició inicial en tecnologia avançada.²²

En resum, l'aplicació de la tecnologia de la informació és una arma de doble tall que pot contribuir potencialment tant a les forces centralitzadores com a les descentralitzadores. La nova economia pot donar oportunitats a economies perifèriques perquè puguin desenvolupar una massa crítica en capital tecnològic i R+D que sustenti la infraestructura i el personal necessaris, de manera que permeti un procés de retroalimentació positiva i de creixement. Al mateix temps, pot representar una amenaça atès que les millores en comunicacions i transports poden acabar reforçant els centres que ja disposen d'una massa crítica suficient.

²² Vegeu De Vol (1999).

4 La localització de les seus: teoria i evidència

Hi ha poca teoria i poca evidència sistemàtica sobre canvis en la localització de seus d'empreses. En aquesta secció es repassa l'evidència internacional disponible així com algunes teories i es proposen algunes hipòtesis interpretatives per a l'estudi de la localització de seus empresarials a Espanya.

4.1. Tendències i evidència internacional

Encara que l'evidència internacional no és molt abundant hi ha diversos estudis fets als EUA i a Europa sobre la concentració de seus empresarials i la seva evolució.

EUA

Un estudi de Semple i Phipps (1982) amplia l'abast de la teoria sobre la tendència a la dispersió espacial en la maduresa d'una economia (Alonso) a la localització de les seus d'empreses. Aquests autors proposen un model en quatre etapes. En una primera existiria un centre dominant (com per exemple, Nova York), que donaria pas a centres dominants regionals i, en tercer lloc, a una etapa de maduresa regional (sense centres regionals dominants), per acabar amb la maduresa en l'àmbit nacional amb dispersió espacial màxima.

Segons Holloway i Wheeler (1991) els Estats Units estarien en la dècada dels anys vuitanta en la fase tercera. Així la tendència a la dispersió de seus segons la teoria exposada es valida als Estats Units en el període 1980-1987 per a les empreses incloses a Fortune 500. En el període considerat els índexs de desigualtat en la concentració espacial de seus disminueixen. De les quatre àrees metropolitanes capdavanteres el 1987 en nombre de seus de les Fortune 500 (Nova York, Chicago, San Francisco i Los Angeles) solament San Francisco no perd seus. Nova York perd importància relativa. La desconcentració de seus es produeix tant en sectors individuals com en agrupacions de seus. Els canvis s'atribueixen fonamentalment a moviments de seus per processos de fusions i adquisicions i al creixement d'empreses locals més que no pas a canvis estructurals (com ara reestructuracions) relacionats amb l'augment del pes dels serveis. La tendència a la desconcentració es dona perquè la majoria de fusions i adquisicions en el període afavoreix els centres més petits i amb més creixement.

Ara bé, un estudi amb dades més recents (1999) de més de 5.000 companyies que cotitzen a borsa als Estats Units detecta un grau de concentració molt elevat. Un 40% de les seus es localitzen a vint comtats (*counties*). La tecnologia i els serveis a les empreses predominen a l'oest, les finances i els serveis a les empreses predominen a l'est, i l'energia al sud-est. A més, la tecnologia i els serveis a les empreses tendeixen a localitzar-se als suburbis, mentre que el sector financer i els mitjans de comunicació de masses se situen al centre. Cal destacar que l'estudi identifica una relació positiva entre la renda per càpita d'una àrea metropolitana i la diversitat i el nombre de seus.²³

Al mateix temps existeix l'evidència (Duranton i Puga (2001)) que hi ha un canvi en les darreres dècades des d'una especialització de les ciutats per sectors a una especialització funcional. En efecte, entre 1977 i 1997 l'especialització sectorial en el sector manufacturer als EUA baixa de forma notable per totes les grandàries de ciutats mentre que l'especialització funcional creix. Així, mentre que el 1950 les ciutats americanes no eren gaire diferents en termes de les proporcions de gestors (*managers*) i treballadors, el 1980 les ciutats més grans s'havien especialitzat en les funcions de gestió (i amb els serveis a les empreses) mentre que les més petites s'havien especialitzat en la producció.²⁴ El 1990 les nou àrees metropolitanes més grans dels EUA tenien prop d'un 40% més de gestors per treballador en el sector manufacturer que la mitjana nacional. Les àrees metropolitanes de menys d'1.500.000 habitants queden el 1990 per sota de la mitjana nacional. El procés d'especialització funcional de les ciutats té a la base la separació entre gestió i producció de les empreses que ha estat documentat per Chandler (1977) i Kim (1995) més recentment. En efecte, segons el darrer autor el percentatge de treballadors ocupats en empreses que estan localitzades a més d'un lloc creix des d'un 51% del total el 1939 a un 73% el 1987. Cal notar que l'augment de les empreses amb múltiples localitzacions està relacionat a la importància creixent de l'establiment separat de seus empresarials. Així el nombre de seus empresarials sense activitat productiva augmenta entre

²³ Encara que una relació negativa amb l'ocupació total. Vegeu Shilton i Stanley (1999).

²⁴ Veure Kolkó (1999).

1958 i 1987 en un 79% (69% en termes d'ocupació) –mentre que l'ocupació manufacturera lligada a les empreses amb múltiples localitzacions en el període només augmenta en un 31%.²⁵

Europa

L'evolució de la localització de les seus empresarials de les 500 empreses europees més grans mostra que l'avantatge inicial de París i Londres el 1973 s'accentua en el període 1973-1988.²⁶ Les pèrdues es concentren en el Ruhr i a Randstadt. En aquest període s'observa un creixement significatiu al sud d'Europa però no a la *banana* mediterrània que s'estén des del País Valencià fins al nord d'Itàlia. Cal destacar que entre el 1973 i el 1988 el nombre de seus d'empreses a Madrid augmenta força.

²⁵ L'anàlisi de la localització de plantes i seus operatives d'empreses s'ha desenvolupat en bona part en l'estudi de les empreses multinacionals (vegeu, per exemple, Helpman (1984) i Markusen (1995)).

²⁶ Amb dades d'ELC Internacional, Meijer (1993).

4.2. El paper de les ciutats: innovació i serveis

L'explicació de les evidències presentades en la secció anterior cal cercar-les en el paper de les ciutats com proveïdors de serveis a les empreses i centres d'innovació.

4.2.1 Ciutats i innovació

Jacobs (1969) va posar èmfasi en el paper de les ciutats en la difusió del coneixement. Hi ha evidència que els nous productes es creen a les ciutats i regions diversificades, les quals fomenten la innovació, i que, després, la producció es trasllada a centres especialitzats on s'exploten les economies de localització. Així, Glaeser *et al.* (1992) troben que la diversitat fa créixer l'ocupació urbana a les ciutats americanes entre el 1956 i el 1987. Segons Henderson *et al.* (1995) la diversitat urbana és important per atreure indústries noves i innovadores. Aquesta evidència és corroborada per Fujita i Ishii (1998) i per Kelley i Helper (1999). Per contra, l'especialització és important per retenir sectors madurs. Dumais *et al.* (1997), amb dades dels Estats Units entre el 1972 i el 1992, mostren que l'obertura i el tancament de fàbriques estan esbiaixats espacialment. Així, l'obertura de noves fàbriques redueix l'aglomeració en sectors determinats, mentre que el tancament l'augmenta. L'experiència francesa de relocalització entre el 1993 i el 1996 (Lainé, 1998) també coincideix amb la idea que els establiments productius es traslladen d'àrees diversificades a àrees especialitzades.

D'aquesta manera, la tensió entre els avantatges de la diversitat i de l'especialització urbanes es resol en el cicle vital del producte: els primers predominen en la fase innovadora i els segons en la fase madura. Això explica la coexistència de ciutats diversificades i especialitzades.²⁷

L'evidència per a les indústries d'elevat contingut tecnològic en la dècada dels anys vuitanta i noranta als Estats Units coincideix amb la idea anterior.²⁸ Així, mentre la producció de tecnologia tendeix a desconcentrar-se per aprofitar les economies d'escala d'especialització productiva, la provisió de serveis de tecnologia avançada (per exemple, serveis de processament de dades proveïdors d'Internet, etc.) tendeix a concentrar-se més. Les millores i les rebaixes de cost en la comunicació (digital, sobretot) afavoreixen les economies d'aglomeració.

Es pot remarcar que Catalunya té una base productiva diversificada, malgrat que comparteix la tendència europea vers l'especialització.²⁹ Aquest fet, en principi, és positiu com a indicador de la capacitat d'innovació de l'economia catalana i de Barcelona en particular.

4.2.2. Ciutats i serveis a les empreses

La decisió d'una empresa d'integrar o separar la seua operativa i les activitats de producció depèn d'una sèrie de factors (Duranton i Puga (2001)). D'una banda, és més barat posar-los junts per les economies de gestió que existeixen. D'altra banda, la localització de la seua en una ciutat amb un ventall ampli de serveis a les empreses pot abaratir considerablement la gestió empresarial. Aquest fenomen és paral·lel a les economies que una planta pot obtenir per localitzar-se en una regió amb un conjunt de proveïdors ampli. En ambdós casos l'oferta de capital humà adaptat a les necessitats de la planta o de la seua operativa és crucial. També en els dos casos les deseconomies de congestió, típicament creixent amb la grandària de la ciutat, s'han de tenir en compte. Aleshores, quan el cost de gestió a distància és alt, les empreses no separen les funcions de gestió i producció i les ciutats s'especialitzen per sector. Això canvia quan el cost de gestió a distància baixa. Aquest cost baixa

²⁷ Vegeu Duranton i Puga (2000).

²⁹ Vegeu Gual i Videla (1999).

²⁸ Vegeu De Vol (1999).

amb les noves tecnologies de transport i comunicació i amb les millores en mètodes de gestió. En efecte, el cost de transport, tant de mercaderies com de gent, com d'intangibles com el coneixement, ha baixat dramàticament durant el segle XX. Mencionem només l'aviació, la màquina d'escriure, la fotocopiadora, el fax, el processador de textos, el correu electrònic, la videoconferència i Internet. La integració de les noves tecnologies amb mètodes de gestió ha donat lloc a avenços molt importants en la gestió d'estocs i compres per part de les empreses que faciliten la direcció a distància.

En definitiva, les empreses posen les seues operatives en ciutats amb serveis a les empreses en abundància i la producció en ciutats i regions especialitzades per sector productiu. Aquest procés s'autoalimenta. Així, un grau d'urbanització i una renda per càpita elevats tendeixen a afavorir el desenvolupament dels serveis a les empreses, el qual, al seu torn, atreu més seues empresarials i n'augmenta la productivitat.³⁰ En aquest procés poden sorgir ciutats especialitzades a donar serveis a les empreses.³¹ A Espanya, Madrid i, en un grau més baix, Catalunya estan sobreespecialitzats (en relació amb el seu pes econòmic) en serveis a les empreses.³² El resultat és que les seues empresarials i les empreses especialitzades en serveis a aquestes seues s'agrupen en ciutats grans mentre que les plantes manufactureres es localitzen en ciutats més petites i especialitzades per sector. Cal notar que les economies de localització són més inferiors per part de la producció que per part dels serveis a les empreses. A més cal notar que mentre que les millores en la tecnologia del transport poden facilitar la dispersió de les activitats manufactureres, tal com hem vist en la secció 3, les millores en la tecnologia de les telecomunicacions poden tenir l'efecte oposat precisament en activitats d'alt contingut de coneixement i en els serveis a les empreses.

També podem especular sobre els efectes del desenvolupament de la societat de la informació, on se suprimeixen estadis intermedis en el procés de decisió, de manera que s'evoluciona des d'una estructura jeràrquica a una estructura més horitzontal. Aquesta evolució dóna, en principi, més autonomia i capacitat de decisió a les unitats territorials d'una empresa, però probablement aquesta capacitat de decisió és sobre un rang de matèries més limitat. La raó és que la visió global (*the full picture*) es reserva per al centre de decisió de l'empresa per una qüestió de prudència elemental: si les unitats territorials tinguessin accés a les claus del negoci es podrien independitzar i competir amb l'empresa inicial.³³ En definitiva, en la societat de la informació hi ha una tensió entre forces concentradores i desconcentradores del poder econòmic que es pot resoldre a favor d'una més gran concentració.

D'altra banda, les més grans economies de localització per part dels serveis a les empreses es poden reforçar molt en el cas que la capital política de l'Estat sigui una gran ciutat. En efecte, considerant factors d'economia política les empreses voldran estar a la vora del regulador o de les instàncies on es decideixen les compres per part del sector públic (crucial en sectors com ara la construcció o les telecomunicacions, per exemple).

Altres elements poden contribuir a explicar una jerarquia de ciutats de serveis a les empreses. Així doncs, serveis molt especialitzats i sofisticats (com l'assessorament en matèria de fusions i adquisicions) es poden concentrar en molt pocs centres mundials (com Nova York, Londres i Tòquio). La raó és que les economies d'aglomeració en la prestació dels serveis són molt grans mentre que aquests serveis es poden oferir a una certa distància en no ser de prestació corrent sinó puntual. Altres serveis de prestació corrent (com els bancaris més usuals) es concentraran en grans ciutats properes a les empreses mentre que serveis de baixa sofisticació tecnològica i possibilitat de ser proveïts a distància es localitzaran on sigui més barat (per exemple, serveis de centrals de trucades localitzats en països menys desenvolupats).

³⁰ Vegeu Ciccone i Hall (1996).

³¹ Vegeu Gago Saldaña (2000).

³² Veure Markusen (1989) i Dekle i Eaton (1999).

³³ Vegeu Rajan i Zingales (2000) per a una anàlisi similar en un altre context.

4.3. Algunes hipòtesis

Hem vist a la secció anterior com poden conviure ciutats grans diversificades, on es duu a terme la innovació i es proporcionen serveis a les seus de les empreses, amb ciutats més petites especialitzades en la producció. El procés de globalització comporta una baixada del cost de gestió a distància i permet a les empreses separar producció i gestió i posar la seu operativa on es més efectiva. La tendència identificada a l'especialització funcional tendeix a beneficiar les grans ciutats com a atractives de seus empresarials ateses les economies en la provisió de serveis, els avantatges de la comunicació personal per a unes certes operacions, i la possibilitat d'accedir a un ampli mercat de treball molt qualificat. Hi ha una evidència també que les grans àrees metropolitanes es beneficien econòmicament d'aquesta tendència.

Si predomina la tendència a la concentració de les seus com a fruit del procés de globalització podem conjecturar:

Hipòtesi 1

El procés de globalització comporta un augment en la concentració geogràfica de les seus de grans empreses.

La qüestió evidentment és en quin període s'ha de manifestar aquesta tendència atès que el ritme del procés de globalització s'ha accelerat en la dècada dels anys noranta.

En una primera aproximació podríem pensar que la distribució de les seus empresarials s'hauria de correspondre amb la distribució de l'activitat econòmica. Així doncs, les tendències detectades en aquesta segona es podrien aplicar a la distribució espacial de seus. L'extensió de la teoria d'Alonso a la dispersió és un exemple d'aquest enfocament. L'augment de la concentració de l'activitat econòmica aniria acompanyada d'un augment en la concentració de la distribució de les seus empresarials. Hem vist però com la davallada del cost de gestió a distància fa que l'empresa separi la gestió de la producció i com les economies d'aglomeració dels centres de decisió i gestió poden ser superiors a les de l'activitat econòmica. En efecte, un ampli mercat de treball d'alta qualificació pot ser determinant a l'hora d'escollir on situar la seu d'una empresa (més que no pas a l'hora d'establir un centre de producció). La banca d'inversió proporciona un bon exemple. A més, la millora de les comunicacions i el transport, potser paradoxalment, poden representar més concentració geogràfica dels centres de decisió. Així, l'entrada en servei d'un tren de gran velocitat entre la capital/centre dominant i una ciutat industrial pot afavorir el trasllat de seus a la capital/centre dominant en permetre als executius de l'empresa continuar vivint a la ciutat industrial i instal·lar la seu on és més eficaç. Al mateix temps la millora de telecomunicacions por ajudar a concentrar més que no a dispersar. Podem formular, doncs:

Hipòtesi 2

La concentració espacial dels centres de decisió és superior a la concentració espacial de l'activitat econòmica.

A les consideracions anteriors s'hi poden afegir elements polítics. La discrepància entre els resultats dels estudis als Estats Units i a Europa pot ser indicativa de la dinàmica política, en la qual la capital de l'Estat, quan és la seu dels poders reguladors i de les compres públiques, atreu les seus per facilitar les activitats d'influència. Aquesta dinàmica política se superposaria a la dinàmica econòmica, basada en les forces estudiades abans. A Europa aquest fenomen pot ser particularment rellevant a països com ara França, centralitzats i en els quals el pes de la regulació és important. Per contra, als Estats Units, amb uns mercats generalment més liberalitzats, amb una estructura de reguladors independents, i amb un sistema de lobby organitzat d'una manera transparent, la necessitat de tenir la seu prop del poder polític es fa més petita. Una empresa regulada a molts països europeus voldrà tenir la seu prop del regulador per tenir canals de comunicació informals directes així com les activitats d'influència. En els sectors de l'energia, telecomunicacions i financer això és fa evident. En els dos primers la determinació de les tarifes d'accés a xarxes i els preus en els segments regulats tenen repercussions molt importants per a les empreses; el sector financer està més liberalitzat, però el regulador (que pot ser el banc central) continua tenint un paper crucial. Podem formular:

Hipòtesi 3

Les empreses de sectors regulats i/o amb dependència forta del sector públic tendiran a concentrar les seus al lloc on resideixi el poder regulador/decisions de compra. En conseqüència, aquests sectors mostraran més tendència a la concentració en el marc d'un sistema polític centralitzat.

El mateix fenomen, tot i que potser amb menys intensitat, es pot donar en empreses de sectors oligopolístics internacionals que necessitin la intervenció estatal en l'arena internacional per capturar rendes. Tot això indicaria que, en general, com més competitiu sigui el sector, la tendència a la dispersió de seus serà més gran.

El contrast d'aquestes hipòtesis requeriria una comparació en períodes de temps llargs i amb dades internacionals. En aquest treball ens centrarem en l'evolució de la localització de seus a Espanya entre els anys 1985, l'any de l'accessió d'Espanya a la UE, 1994 i 2000.

5 La geografia de les seus a Espanya: anàlisi agregada

Per al mesurament de la concentració de les seus socials a Espanya considerarem les primeres 500 i 100 empreses i els 250 primers grups empresarials per volum de vendes els anys 1985, 1994 i 2000.³⁴ Considerarem tant empreses industrials i de serveis com bancs i caixes.

³⁴ Segons dades de Fomento de la Producción (que no inclou bancs ni caixes), AEB (per a bancs) i CECA (per a caixes). Aquesta base de dades es complementa amb les dades de Dun & Bradstreet. Sánchez (1998) analitza l'evolució de la distribució de les seus empresarials de les 1.000 empreses més grans per vendes entre 1973 i 1994 amb dades de Fomento de la Producción.

5.1. Metodologia

Identificarem la localització del centre de decisió i direcció de l'empresa amb la situació geogràfica de la seu social. Cal destacar que aquest criteri és conservador. En efecte, mesures de desigualtat basades en la distribució espacial de les seus socials tendiran a proporcionar una cota inferior de desigualtat. Així, mentre que la seu social, per raons històriques, es pot trobar en una ciutat, pot ser que el centre de decisió i direcció real (seu operativa) es localitzi en una altra que ha acumulat més centres de decisió per raons d'aglomeració econòmica i factors polítics (la capital de l'Estat Madrid, per exemple en el cas espanyol). També utilitzarem un criteri més ajustat, intentant identificar les seus operatives en considerar les empreses que cotitzen a borsa.

La desigualtat a la distribució espacial de les seus, i la seva evolució, es mesurarà pels índexs següents:

- Distribució i evolució del nombre de seus per províncies i CCAA.
- (1) El percentatge de les vendes capturades per les empreses amb seu en una comunitat autònoma sobre el total d'Espanya.³⁵
- (2) La corba de Lorenz (i el coeficient associat de Gini) amb la freqüència acumulada de seus en províncies a l'eix de les abscisses i la freqüència acumulada de vendes al d'ordenades.³⁶
- (3) La desviació per a cada comunitat autònoma del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la comunitat autònoma sobre el total espanyol en relació amb la participació relativa de la comunitat autònoma al PIB espanyol.
- (4) La corba de Lorenz (i el coeficient associat de Gini) amb la freqüència acumulada del PIB en províncies a l'eix de les abscisses i la freqüència acumulada de vendes en el d'ordenades.³⁷

La corba de Lorenz i el coeficient de Gini associats a una distribució mesuren la seva desigualtat. El coeficient de Gini (G) es defineix com el doble de l'àrea compresa entre la corba de Lorenz i la diagonal. Com més gran sigui G major serà la desigualtat. Pren valors entre 0 (sense desigualtat) i 1 –o 100%– (desigualtat màxima). La igualtat perfecta es dona quan la corba de Lorenz coincideix amb la diagonal i $G = 0$. Així, per exemple, quan es mesura la freqüència acumulada de seus en províncies (o CCAA) a l'eix d'abscisses i la freqüència acumulada de vendes en províncies (o CCAA) al d'ordenades, si el percentatge de províncies (o CCAA) que té el menor nombre de seus captura el mateix percentatge de vendes es dona una distribució uniforme de seus ponderada per vendes a les províncies (o CCAA) espanyoles. La desigualtat màxima es dona quan una província (o comunitat autònoma) concentra totes les seus, llavors $G = 100\%$.

Considerant els 250 primers grups d'empreses per nivell de vendes i atribuït a l'estranger (Europa, EUA, Japó i la resta del món) les seus de multinacionals reproduïm els índexs (1) i (2) per a dos casos: un primer per a aquell que s'atribueix la seu al país estranger de procedència si el control del capital exercit per aquest és del 100% (control absolut) i, un segon per a aquell en què també s'atribueix a l'estranger les seus d'empreses controlades majoritàriament per capital estranger, és a dir, el 50% o més.

La ponderació per vendes en els índexs vol reflectir que el pes d'una seu (en termes de l'impacte de les decisions i de possibles efectes externs locals) està associat al volum de l'empresa.

La correcció pel PIB relatiu d'una comunitat autònoma o província índexs (3) i (4) intenta distingir entre la distribució dels centres de decisió i direcció i la distribució de l'activitat econòmica.

Es consideraran també les empreses de l'Índex General de la Borsa de Madrid (IGBM), ponderades per la seva capitalització, per als anys 1992, 1994 i 2001 analitzant, mitjançant els índexs (1) i (3) la distribució de les seus, substituint la seu formal per la seu operativa per a les empreses que formen l'IGBM i l'Íbex-35.

³⁵ Considerarem com a "ingressos" dels bancs i les caixes els interessos i rendiments assimilats més el rendiment de la cartera de renda variable.

³⁶ Aquesta corba de Lorenz indica, doncs, el percentatge de vendes capturat per les empreses amb seu al x% de províncies que tenen el menor nombre de seus.

³⁷ Aquesta corba de Lorenz indica, doncs, el percentatge de vendes capturat per les empreses amb seu al x% de províncies amb menor PIB.

5.2. Distribució i evolució del nombre de seus (1985-2000): una primera visió

Començarem donant una visió general dels moviments de seus en el període 1985-2000.

5.2.1. Províncies

Pel que fa al nombre de seus d'empreses per províncies, d'entre les 500 més grans per volum de vendes (Quadre 1, p.40 i Secció 10.2), Madrid té el major nombre i aquest és creixent en el temps: 238 el 1985, 257 el 1994 i 263 el 2000 (entre 1985 i 1994 han crescut un 8,0%, mentre que entre 1994 i 2000 ho han fet en un 2,3%). La segona província amb major nombre de seus és Barcelona, que es manté estable a la baixa: de 108 el 1985, a 110 seus el 1994 i a 105 el 2000. En el primer subperíode 1985-1994 en guanya un 2% i en el subperíode següent, 1994-2000, en perd un 4,5%. Si ens fixem en l'any 2000, en nombre de seus i per ordre, les províncies que segueixen a Madrid i a Barcelona són Biscaia, València, Sevilla, Balears, Saragossa, Guipúscoa, la Corunya, Múrcia, Navarra, Astúries i Valladolid. La resta no arriben a quatre seus.

Si mirem els moviments de seus en termes nets i fem el desglossament d'empreses guanyades i perdudes d'entre les 500 primeres per volum de vendes pels subperíodes 1985-1994 i 1994-2000 i pel període 1985-2000 obtenim els resultats següents.

Analitzem primer el període 1985-1994. Entre les províncies que en termes nets han guanyat més seus es troben Madrid, Balears, Sevilla, Barcelona, Castelló, Girona, Múrcia i Saragossa, que en guanyen 19, 6, 4, i la resta 2, respectivament. Càceres, Conca, Lleó, Tenerife i Valladolid en guanyen una (Quadre 2.1, p.41). Ara bé on hi ha hagut més moviments ha estat a Madrid i a Barcelona, en termes d'empreses guanyades i perdudes. En el període de referència Madrid en guanya 142 i Barcelona 54 alhora que en perden 123 i 52 respectivament, sigui per motiu de fusions, absorcions o que entren i surten del rànquing de les 500 primeres. En canvi, a la resta de províncies hi ha molt menys moviment. Destaca el cas de les Balears que en guanya 6 i no en perd cap o de Sevilla que en guanya 5 i només en perd una. Durant el mateix període, en canvi, les províncies de Biscaia, València, Guipúscoa, Lleida, Burgos, Cadis, la Corunya, Las Palmas i Navarra són les que més seus d'empreses en perden en termes nets, 13, 7, 4, 3 i la resta 2, respectivament. Biscaia és la província amb més moviments d'empreses guanyades i perdudes, en guanya 9 però en perd 22, seguida per València, que en guanya 5 però en perd 12 o Guipúscoa, que en guanya 6 però en perd 10 (Quadre 3.1, p.42).

En el subperíode 1994-2000, torna a ser Madrid la província que més seus guanya, la segueixen València, que en el període anterior en perdia, i darrera es troben Múrcia, Biscaia i Valladolid. Biscaia també en perdia entre 1985 i 1994. Madrid guanya 6 seus en termes nets però això amaga un gran moviment d'empreses ja que en guanya 139 i en perd 133. Mentre Biscaia en guanya 9 i en perd 7, València en guanya 6 i en perd 2 i Múrcia en guanya 4 i en perd 1 (Quadre 2.2, p.41). Pel que fa a les províncies que perden seus d'empreses en termes nets destaquen Barcelona, Astúries, Àlaba, Cadis, Girona, Lleida i Navarra, que en perden 5, 4, i 2 la resta. En el cas de Barcelona hi ha un important moviment d'empreses guanyades i perdudes, en guanya 40 i en perd 45 mentre que la resta de províncies esmentades només en perden, amb l'excepció de Navarra, que en guanya 2 i en perd 4 (Quadre 3.2, p.42).

Si mirem el conjunt del període analitzat, 1985-2000, les províncies que més seus d'empreses guanyen en termes nets són Madrid, Balears, Múrcia, Sevilla, Valladolid, Castelló i Saragossa, que en guanyen 25, 5, 5, 5, 3, 2 i 2 respectivament. Com abans a Madrid és on hi ha més moviments d'empreses guanyades (192) i perdudes (167) (Quadre 2.3, p.41). D'altra banda, entre les províncies que més seus perden en termes nets hi ha Biscaia, Guipúscoa, Lleida, Astúries, Cadis, Navarra, Barcelona, Las Palmas i València que en perden, respectivament, 11, 5, 5, 4, 4, 4, i la resta 3 (Quadre 3.3, p.42).

5.2.2. CCAA

Per comunitats autònomes la història és força semblant. Madrid és la comunitat autònoma amb un major nombre de seus. Catalunya és la segona comunitat: entre 1985 i 1994 manté el mateix nombre, 117 seus d'empreses, i entre 1994 i 2000 en perd fins a 109 (un 6,8%). La segueix el País Basc amb 45, 28 i 27 seus per als anys 1985, 1994 i 2000, respectivament. Entre 1985 i 1994 en perd un 37,8% i entre 1994 i 2000 en perd un 3,6%. Les comunitats que segueixen aquesta darrera en nombre de seus l'any 2000 són Andalusia, C. Valenciana, Galícia, Aragó, Balears, Castella i Lleó, Múrcia i Navarra. Pel que fa a l'evolució en el temps destaquen els creixements de Múrcia i Balears i les pèrdues del País Basc, Navarra, Cantàbria i Astúries (Quadre 4, p.43).

5.2.3. Resum

Aquesta primera visió suggereix, per tant, províncies amb moviments importants de seus en termes nets en el període 1985-2000. Madrid, Balears, Múrcia i Sevilla guanyant-ne i Biscaia, Guipúscoa, Navarra, Astúries, Lleida i Cadis perdent-ne. Barcelona es manté estable a la baixa (perdent-ne 5 en el període 1994-2000). Aquestes dades agregades per comunitat autònoma apunten a guanys per a Madrid, Múrcia i Balears i pèrdues per a Astúries, Navarra, Catalunya i el País Basc. En termes relatius destaquen els increments de Múrcia i Balears i les pèrdues del País Basc, Navarra, Cantàbria i Astúries.

De tota manera els canvis en els nombres nets de seus poden amagar realitats econòmiques diferents atès que no és el mateix guanyar o perdre una empresa gran que una més petita dins de les 500 primeres. En les seccions següents ponderarem, per tant, els moviments de seus pel pes en vendes de les empreses.

Quadre 1. Nombre de seus per província (500 primeres empreses segons volum de vendes)			
Províncies	Nombre d'empreses		
	1985	1994	2000
Madrid	238	257	263
Barcelona	108	110	105
Biscaia	29	16	18
València	15	8	12
Sevilla	7	11	12
Saragossa	8	10	10
Balears	5	11	10
Guipúscoa	13	9	8
La Corunya	8	6	7
Múrcia	1	3	6
Navarra	9	7	5
Astúries	8	8	4
Valladolid	1	2	4
Cantàbria	5	4	3
Pontevedra	3	3	3
Tarragona	3	2	3
Las Palmas de Gran Canaria	5	3	2
Burgos	3	1	2
Granada	3	2	2
Salamanca	3	3	2
Alacant	2	1	2
Màlaga	2	2	2
Santa Cruz de Tenerife	1	2	2
Castelló	0	2	2
Lleida	6	3	1
Cadis	5	3	1
Àlaba	3	3	1
Còrdova	2	1	1
Lleó	1	2	1
Orense	1	1	1
Àvila	0	0	1
Conca	0	1	1
Guadalajara	0	0	1
Huelva	0	0	1
La Rioja	0	0	1
Osca	1	0	0
Sòria	1	0	0
Albacete	0	0	0
Almeria	0	0	0
Badajoz	0	0	0
Càceres	0	1	0
Ciudad Real	0	0	0
Girona	0	2	0
Jaén	0	0	0
Lugo	0	0	0
Palència	0	0	0
Segòvia	0	0	0
Teruel	0	0	0
Toledo	0	0	0
Zamora	0	0	0

Quadre 2.1. Províncies amb seus guanyades 1985-1994 (500 primeres empreses segons volum de vendes)

	Nombre d'empreses guanyades	Nombre d'empreses perdudes	Canvi net
<i>Províncies</i>			
Madrid	142	123	19
Balears	6	0	6
Sevilla	5	1	4
Barcelona	54	52	2
Castelló	2	0	2
Girona	2	0	2
Múrcia	2	0	2
Saragossa	4	2	2
Càceres	1	0	1
Conca	1	0	1
Lleó	1	0	1
Santa Cruz de Tenerife	1	0	1
Valladolid	2	1	1

Quadre 2.2. Províncies amb seus guanyades 1994-2000 (500 primeres empreses segons volum de vendes)

	Nombre d'empreses guanyades	Nombre d'empreses perdudes	Canvi net
<i>Províncies</i>			
Madrid	139	133	6
València	6	2	4
Múrcia	4	1	3
Biscaia	9	7	2
Valladolid	2	0	2
Alacant	1	0	1
Àvila	1	0	1
Burgos	1	0	1
La Corunya	2	1	1
Guadalajara	1	0	1
Huelva	1	0	1
La Rioja	1	0	1
Sevilla	4	3	1
Tarragona	3	2	1

Quadre 2.3. Províncies amb seus guanyades 1985-2000 (500 primeres empreses segons volum de vendes)

	Nombre d'empreses guanyades	Nombre d'empreses perdudes	Canvi net
<i>Províncies</i>			
Madrid	192	167	25
Balears	9	4	5
Múrcia	5	0	5
Sevilla	10	5	5
Valladolid	4	1	3
Castelló	2	0	2
Saragossa	6	4	2
Àvila	1	0	1
Conca	1	0	1
Guadalajara	1	0	1
Huelva	1	0	1
La Rioja	1	0	1
Santa Cruz de Tenerife	1	0	1

	Nombre d'empreses guanyades	Nombre d'empreses perdudes	Canvi net
<i>Províncies</i>			
Biscaia	9	22	-13
València	5	12	-7
Guipúscoa	6	10	-4
Lleida	1	4	-3
Burgos	0	2	-2
Cadís	1	3	-2
La Corunya	3	-5	-2
Las Palmas de Gran Canaria	0	2	-2
Navarra	2	4	-2
Alacant	1	2	-1
Cantàbria	1	2	-1
Còrdova	0	1	-1
Granada	0	1	-1
Oscas	0	1	-1
Sòria	0	1	-1
Tarragona	2	3	-1

	Nombre d'empreses guanyades	Nombre d'empreses perdudes	Canvi net
<i>Províncies</i>			
Barcelona	40	45	-5
Astúries	0	4	-4
Àlaba	0	2	-2
Cadís	0	2	-2
Girona	0	2	-2
Lleida	0	2	-2
Navarra	2	4	-2
Balears	5	6	-1
Càceres	0	1	-1
Cantàbria	2	3	-1
Guipúscoa	5	6	-1
Las Palmas de Gran Canaria	1	2	-1
Lleó	0	1	-1
Salamanca	0	1	-1

	Nombre d'empreses guanyades	Nombre d'empreses perdudes	Canvi net
<i>Províncies</i>			
Biscaia	15	26	-11
Guipúscoa	6	11	-5
Lleida	0	5	-5
Astúries	2	6	-4
Cadís	0	4	-4
Navarra	3	7	-4
Barcelona	73	76	-3
Las Palmas	1	4	-3
València	9	12	-3
Àlaba	1	3	-2
Cantàbria	3	5	-2
Burgos	1	2	-1
Còrdova	0	1	-1
La Corunya	4	5	-1
Granada	1	2	-1
Oscas	0	1	-1
Salamanca	1	2	-1
Sòria	0	1	-1

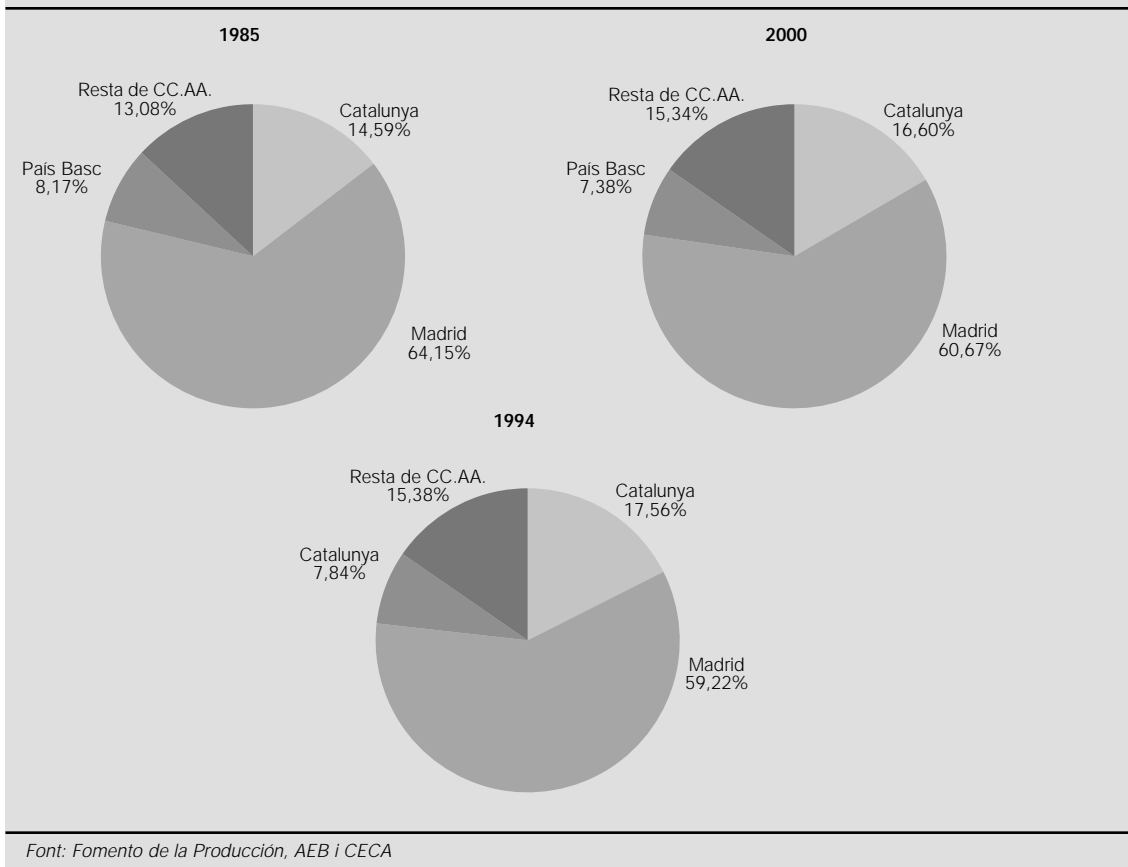
Quadre 4. Nombre de seus per comunitat autònoma (500 primeres empreses segons volum de vendes)			
	1985	1994	2000
<i>Províncies</i>			
Madrid	238	257	263
Catalunya	117	117	109
Pais Basc	45	28	27
Andalusia	19	19	19
C. Valenciana	17	11	16
Galícia	12	10	11
Aragó	9	10	10
Balears	5	11	10
Castella i Lleó	9	8	10
Múrcia	1	3	6
Navarra	9	7	5
Astúries	8	8	4
Canàries	6	5	4
Cantàbria	5	4	3
Castella-La Manxa	0	1	2
La Rioja	0	0	1
Extremadura	0	1	0
ESPANYA	500	500	500

5.3. Les 500 empreses més grans (1985-2000)

5.3.1. Vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma

En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma, entre 1985 i 1994, Madrid disminueix el seu pes en un 7,7% (4,9 punts percentuals), mentre que Catalunya guanya un 20,4% (3,0 punts), i el País Basc perd un 4,0% (0,3 punts). La resta de CCAA guanyen pes en un 17,6% (2,3 punts). Tot i això, entre 1994 i el 2000, Madrid veu augmentat el seu pes en un 2,5% (1,5 punts) mentre Catalunya el redueix en un 5,5% (1,0 punt), el País Basc en un 5,9% (en un 0,5 punts) i la resta de CCAA en un 0,3% (en 0,04 punts). Si mirem el període de forma global, entre 1985 i el 2000, Catalunya ha guanyat pes, un 13,8% (2,0 punts), així com també la resta de províncies, que han incrementat un 17,3% (2,3 punts), i Madrid i el País Basc l'han perdut, un 5,4% (3,5 punts) i un 9,7% (0,8 punts) respectivament (Figura 1 i Quadre 5, p.45). Això no és així en termes del nombre de seus ja que Madrid ha guanyat un 10,5% i Catalunya n'ha perdut un 6,8% en el període 1985-2000.

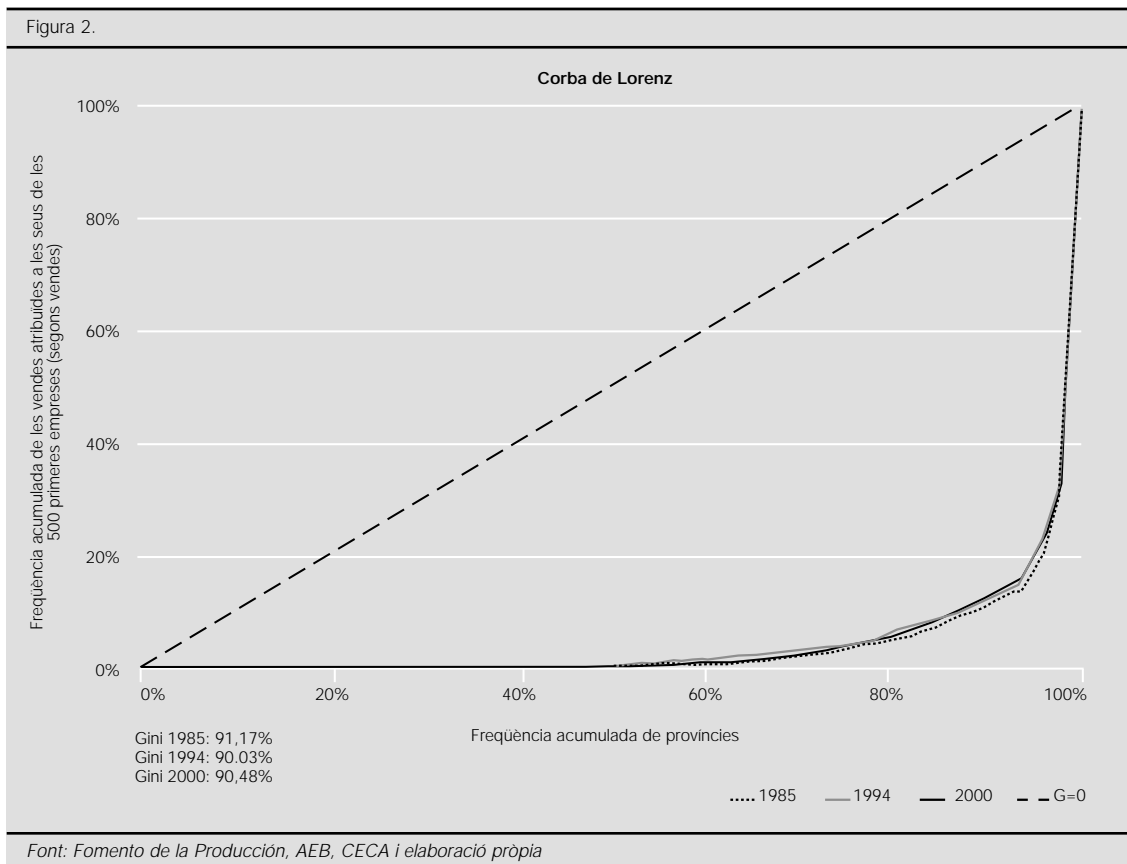
Figura 1. Distribució de les vendes atribuïdes a les seus de les 500 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma



Quadre 5. Resultats per a les 500 primeres empreses segons volum de vendes									
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a les seus de les 500 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	14,59	17,56	16,60	20,36	-5,47	13,78	2,97	-0,96	2,01
Madrid	64,15	59,22	60,67	-7,69	2,45	-5,42	-4,93	1,45	-3,48
Pais Basc	8,17	7,84	7,38	-4,04	-5,87	-9,67	-0,33	-0,46	-0,79
Resta de CC.AA.	13,08	15,38	15,34	17,58	-0,26	17,28	2,30	-0,04	2,26
<i>Índex de Gini (%)</i>	91,17	90,03	90,48	-1,25	0,50	-0,76	-1,14	0,45	-0,69
<i>Desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la comunitat autònoma respecte al PIB relatiu de cada comunitat autònoma</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Andalusia	-81,05	-78,03	-87,92						
Aragó	-44,55	-21,22	-38,87						
Astúries	-11,83	-48,24	-68,63						
Balears	-80,25	-61,34	-52,72						
Canàries	-85,13	-88,61	-91,78						
Cantàbria	9,60	45,83	68,20						
Castella-La Manxa	-100,00	-95,54	-96,10						
Castella i Lleó	-86,13	-83,45	-58,90						
Catalunya	-25,97	-8,85	-13,82						
C. Valenciana	-84,49	-83,62	-79,74						
Extremadura	-100,00	-96,66	-100,00						
Galícia	-78,89	-75,98	-75,95						
La Rioja	-100,00	-100,00	-89,97						
Madrid	273,78	243,28	251,71						
Múrcia	-97,25	-86,12	-70,91						
Navarra	-46,72	-31,90	-50,25						
Pais Basc	39,95	34,26	26,42						
<i>Índex de Gini</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
<i>Índex de Gini</i>	74,63	73,06	73,55	-2,10	0,67	-1,45	-1,57	0,49	-1,08

5.3.2. Distribució de les seus ponderades per vendes

En termes de la distribució territorial de seus ponderades per vendes, s'observa una desigualtat molt elevada amb tendència a disminuir lleugerament (vegeu la corba de Lorenz a la Figura 2, p.46). L'índex de Gini se situa el 1994 i el 2000 a l'entorn del 90%, caient lleugerament des del 1985, any en què se situava en un 91,2%. És a dir, entre 1985 i 1994 la concentració s'ha reduït en un 1,3%, que en punts percentuals són 1,1 punts, i entre 1994 i 2000 ha augmentat en un 0,5%, 0,4 punts percentuals. Per tant, entre 1985 i 2000 ha caigut un 0,8% (0,7 punts percentuals) (Quadre 5).

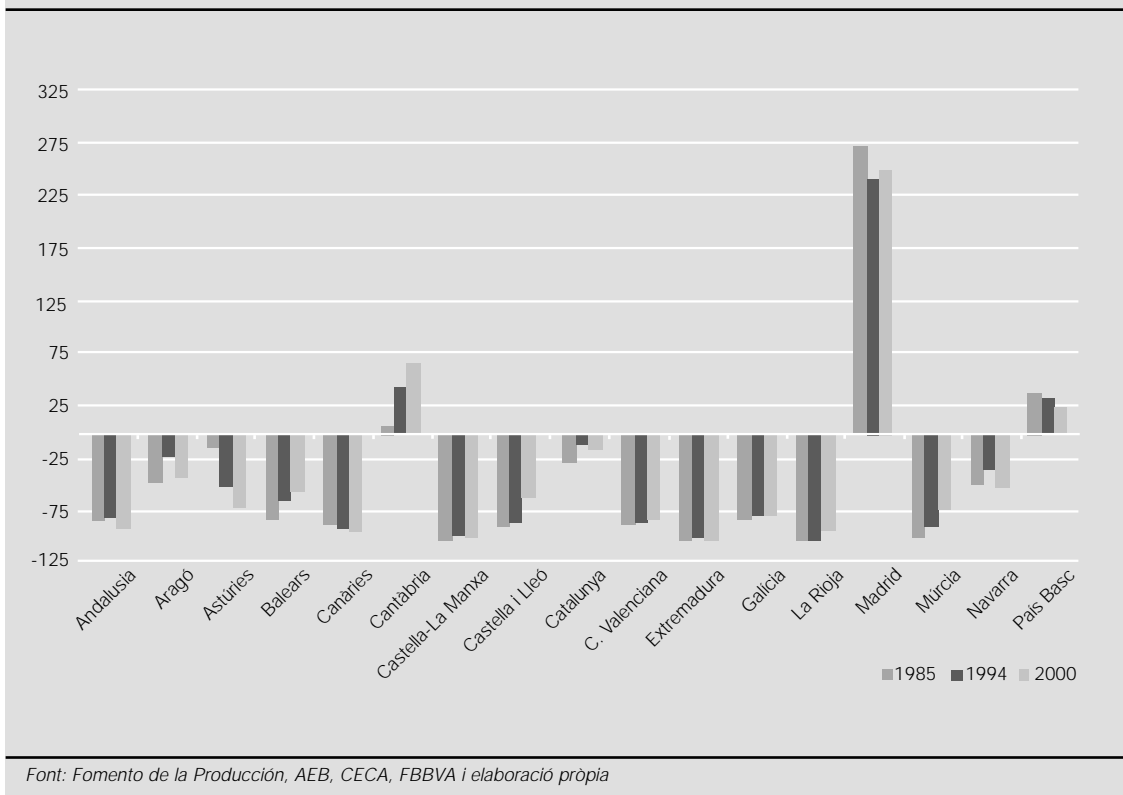


5.3.3. Desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu en una comunitat autònoma sobre el total espanyol en relació amb la participació relativa de la comunitat al PIB espanyol

Entre 1985 i el 2000 Cantàbria i el País Basc tenen un percentatge de seus, ponderades per vendes, per sobre del seu pes en el PIB espanyol, mentre que Madrid té una sobreponderació a l'entorn del 240-270% (Figura 3, p.47).³⁸ Catalunya se situa entre un 9% i un 26% per sota de la seva ponderació en el PIB per al període assenyalat. Entre 1985 i 1994 Catalunya passa d'una infraponderació del 26,0% al 8,8% mentre que Madrid passa d'una sobreponderació del 273,8% el 1985 a un 243,3% el 1994. Durant el període 1994-2000, Madrid té un lleuger repunt, assoleix un 251,7%, mentre que Catalunya experimenta un petit retrocés, se situa en un 13,8% per sota del seu pes en el PIB espanyol (variació més acusada que l'increment experimentat per Madrid). El País Basc disminueix el seu pes, i Cantàbria, Madrid, Balears, Castella i Lleó, Múrcia i La Rioja l'augmenten (Quadre 5, p.45).

³⁸ S'ha de tenir en compte que el Banco Santander té la seu social a Cantàbria, i BBV i Iberdrola al País Basc en el període de referència.

Figura 3. Desviació del percentage de vendes d'empreses amb seu a la comunitat autònoma respecte al PIB relatiu de cada comunitat autònoma

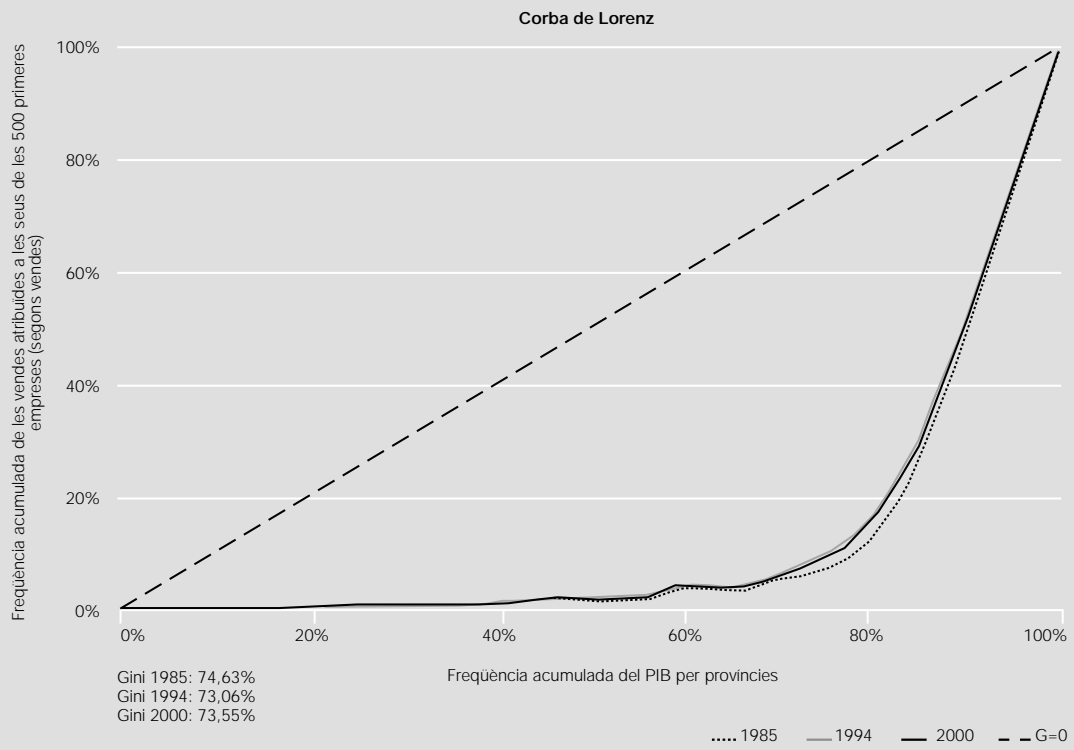


Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

5.3.4. Distribució de les seus ponderades per vendes, tenint en compte la ponderació de la comunitat autònoma per al PIB

La distribució de les seus, ponderada per vendes, presenta, com s'esperava, una distribució menys desigual quan es pondera pel PIB (vegeu la corba de Lorenz a la Figura 4, p.48). Així l'índex de Gini (provincial) per a 1985 és del 74,6% i el 2000 és del 73,6% (disminuint un 1,5%, 1 punt percentual). D'altra banda, per subperíodes, entre 1985 i 1994 la concentració mesurada per l'índex de Gini cau un 2,1% (1,6 punts percentuals), de 74,6% a 73,1%, i entre 1994 i 2000, existeix una lleugera tendència a l'alça del 0,7% (0,5 punts percentuals), el 2000 l'índex de Gini és del 73,5%. Tot i corregint pel PIB la desigualtat és elevada. Aquestes dades confirmen la hipòtesi que la geografia de les seus és més concentrada que la de l'activitat econòmica (Quadre 5, p.45).

Figura 4.



Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

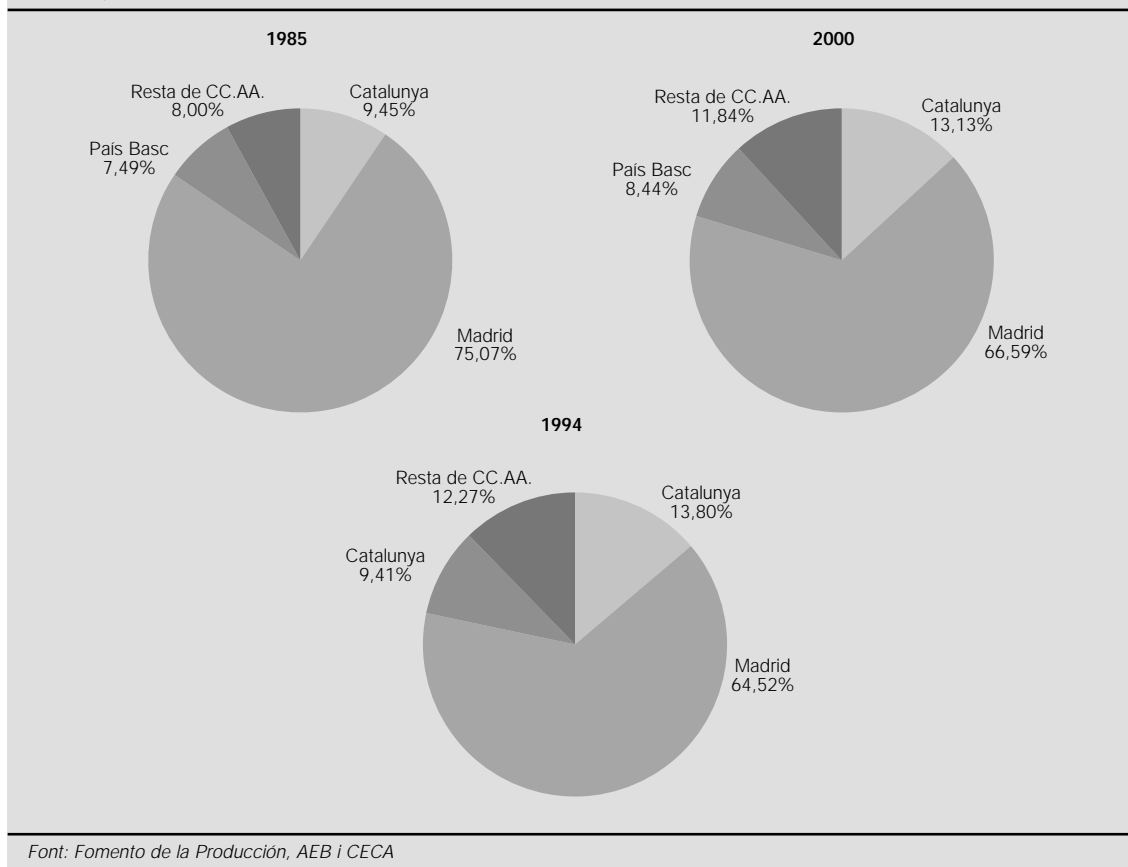
5.4. Les 100 empreses més grans (1985-2000)

Si es consideren les 100 primeres empreses per vendes la distribució és més desigual i les tendències són similars al cas anterior.

5.4.1. Vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma

En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma, entre 1985 i el 2000 Madrid disminueix el seu pes (en 8,5 punts, un 11,3%), el País Basc, però, augmenta en un 12,7% (1,0 punts) així com també ho fa Catalunya, que veu augmentar el seu pes en un 38,9% (3,7 punts percentuals). La resta de CCAA en guanyen un 48,0% (3,8 punts). En el subperíode 1985-1994 també són Catalunya i el País Basc les que guanyen pes i Madrid en perd. Aquestes dues primeres comunitats en guanyen un 46,0% (4,4 punts) i 25,6% (1,9 punts), respectivament, mentre que Madrid en perd un 14,1% (10,6 punts). I la resta de CCAA augmenten força el seu pes, un 53,4% (4,3 punts). Entre 1994 i el 2000 Catalunya perd pes, concretament, un 4,9% (0,7 punts) i Madrid es recupera en un 3,2% (2,1 punts). El País Basc també perd pes en un 10,3% (1,0 punt) així com també en perden la resta de CCAA en un 3,5% (0,4 punts) (Figura 5 i Quadre 6, p.50).

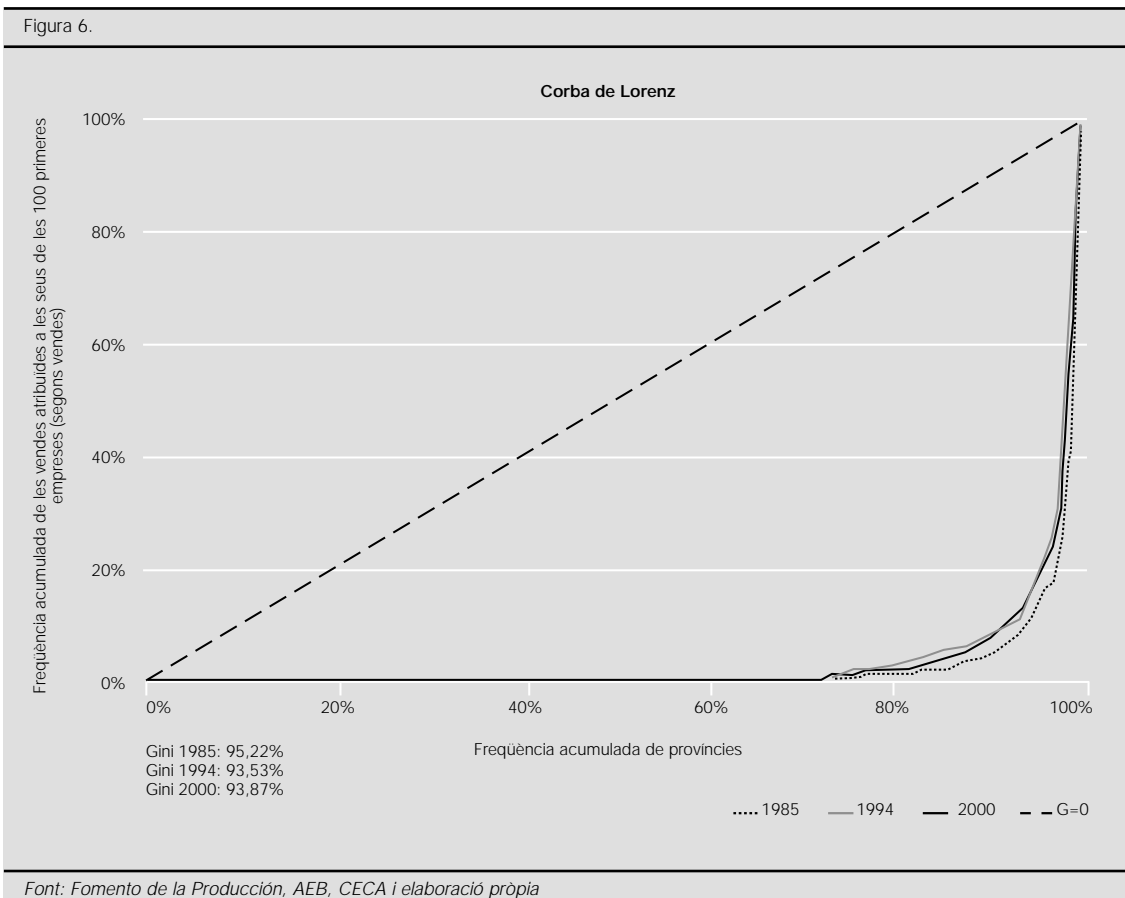
Figura 5. Distribució de les vendes atribuïdes a les seus de les 100 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma



Quadre 6. Resultats de les 100 primeres empreses segons volum de vendes									
Distribució de les vendes atribuïdes a les seus de les 100 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	9,45	13,80	13,13	46,03	-4,86	38,94	4,35	-0,67	3,68
Madrid	75,07	64,52	66,59	-14,05	3,21	-11,30	-10,55	2,07	-8,48
Pais Basc	7,49	9,41	8,44	25,63	-10,31	12,68	1,92	-0,97	0,95
Resta de CC.AA.	8,00	12,27	11,84	53,38	-3,50	48,00	4,27	-0,43	3,84
<i>Índex de Gini</i>	95,22	93,53	93,87	-1,77	0,36	-1,42	-1,69	0,34	-1,35

5.4.2. Distribució de les seus ponderades per vendes

La distribució de les seus, ponderada per vendes, és més desigual que en el cas de les 500 primeres empreses i el grau de desigualtat tendeix igualment a disminuir entre 1985 i el 2000, tot i que experimenta una certa recuperació en el període 1994-2000. El coeficient de Gini disminueix un 1,4% (1,4 punts), passant d'un 95,2% el 1985 a un 93,9% el 2000. Entre 1985 i 1994 cau un 1,8% (1,7 punts percentuals) mentre que entre 1994 i 2000 s'incrementa en un 0,4% (0,3 punts percentuals) (vegeu la corba de Lorenz a la Figura 6).



5.4.3. Resum i comentari

Els resultats confirmen l'estabilitat d'un grau de desigualtat molt fort en la distribució de seus de grans empreses des de 1985 amb una certa tendència general a la baixa tot i que s'aprecia una recuperació del nivell de desigualtat en el període 1994-2000, tant considerant les 100 com les 500 empreses més grans. Durant el període 1985-2000 Madrid i, sobretot, el País Basc perden pes (excepte si considerem les 100 més grans, aleshores el País Basc en guanya) mentre que Catalunya i la resta de CCAA en guanyen. Tot i això, durant el període 1994-2000 Madrid en recupera i Catalunya perd pes. El País Basc perd pes notablement en el període 1994-2000. La sobreponderació de Madrid en termes de seus en relació amb el seu pes econòmic és notable.

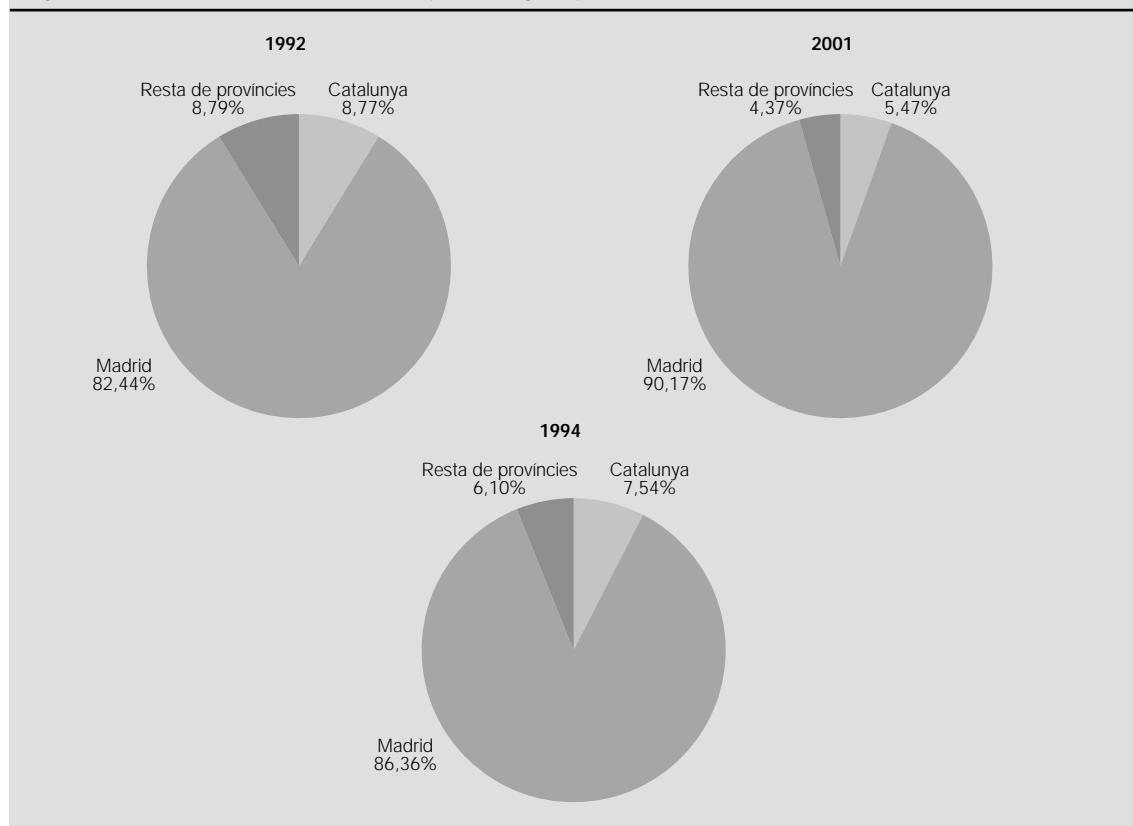
5.5. Les empreses de Borsa (1992-2001)

Si es consideren les seus de les empreses incloses a l'Índex General de la Borsa de Madrid el 1992, 1994 i 2001 ponderades per la seva capitalització, i se substitueix la seu formal per la seu operativa³⁹ per a les empreses que alhora formen part de l'Íbex-35, la desigualtat és molt més espectacular.

5.5.1. Capitalització d'empreses amb seu (operativa) en una província

El pes de Madrid en la captació de seus és molt elevat i creixent, ja que passa del 82,4% al 90,2% des del 1992 fins al 2001, és a dir, augmenta el seu pes en un 9,4% (7,7 punts), mentre que Barcelona el redueix, d'un 8,8% a un 5,5%, per tant, això significa un descens del 37,6% (3,3 punts). També la resta de províncies perden pes ja que passen d'un 8,8% a un 4,4% (que representa un descens del 50,3%, 4,4 punts) (Figura VII). Les pèrdues de pes de Barcelona i de la resta de províncies són més acusades en el segon subperíode analitzat (1994-2001) que no pas en el primer (1992-1994) mentre que Madrid guanya una mica més de pes en el primer subperíode que en el segon. Entre 1992 i 1994 Barcelona perd un 14,0% (1,2 punts) i la resta de CCAA un 30,6% (2,7 punts). En canvi, Madrid guanya un 4,8% (3,9 punts). Entre 1994 i 2001 Madrid guanya pes en un 4,4% (3,8 punts), Barcelona en perd un 27,5% (2,1 punts) i la resta de províncies també perden un 28,4% (1,7 punts) (Quadre 7, p.53).

Figura 7. Distribució de les seus de les empreses segons pes a l'Índex General de la Borsa de Madrid



Font: Anuari El País, Borsa de Madrid, Expansión, Fomento de la Producción i Sociedad de Bolsas

Nota: S'han canviat les seus socials per les operatives per a aquelles empreses que formen part de l'Íbex-35

³⁹ S'assignen a Madrid la seu d'empreses (com ara BBV o BBVA, Iberdrola, Hidrocarbónico, FCC, i Santander o BSCH) que tenen la seu operativa (tot i que no la social) en el període a Madrid. Vegeu la Secció 10.3 per un llistat de les empreses de l'Íbex-35 per als anys 1992, 1994 i 2001.

Quadre 7. Resultats per a les empreses que formen l'Índex General de la Borsa de Madrid (IGBM)									
Distribució de les seus de les empreses segons pes a l'IGBM per províncies									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1992	1994	2001	1992-1994	1994-2001	1992-2001	1992-1994	1994-2001	1992-2001
Barcelona	8,77	7,54	5,47	-14,03	-27,45	-37,63	-1,23	-2,07	-3,30
Madrid	82,44	86,36	90,17	4,75	4,41	9,38	3,92	3,81	7,73
Resta de províncies	8,79	6,10	4,37	-30,60	-28,36	-50,28	-2,69	-1,73	-4,42

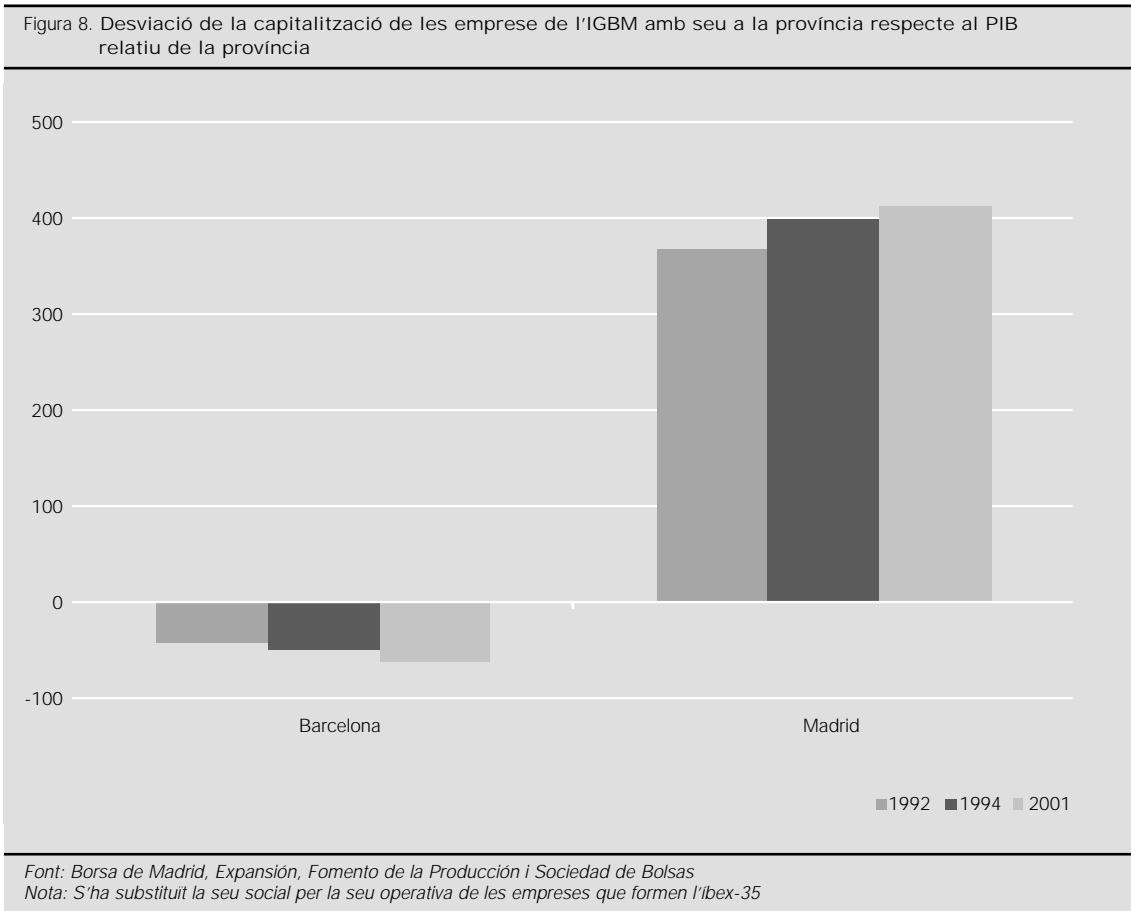
Desviació de la capitalització de les empreses de l'IGBM amb seu a la província respecte al PIB relatiu de la província			
	Percentatges (%)		
	1992	1994	2001
Barcelona	-39,56	-47,99	-62,32
Madrid	377,90	400,58	422,68

En efecte, durant el període 1992-2001 Barcelona perd Azucarera Ebro, Cubiertas, Enher, Fecsa i Focsa,⁴⁰ i manté les participades per "la Caixa": Gas Natural, Acesa i Aigües de Barcelona. Madrid es beneficia de les empreses establertes (grans bancs, empreses de sectors regulats, que creixen en capitalització), creix amb les noves empreses de telecomunicacions i nova economia (Amadeus, Indra, Sogecable, TPI, Telepizza) i guanya la seu de les fusionades Acciona, Bami Zabálburu, Ebro Puleva i OHL. El 2001 Madrid ha perdut la seu de Befesa Medio Ambiente quan va decidir traslladar-se a Biscaia. Entre les empreses que formen l'Íbex-35 només Gamesa a Àlaba, Aceralia a Astúries, Sol Meliá a les Illes Balears i Aumar (ara Aurea) a València se situen l'any 2001 a la perifèria. Les empreses de valors tecnològics (reunides des de fa poc al Nou Mercat borsari, concretament l'abril del 2000) estan establertes a Madrid. Cal destacar, però, la instal·lació de la seu social de Terra-Lycos a Barcelona (tot i que el centre operatiu és, fonamentalment, als EUA). D'altra banda, Retevisión ha creat el *holding* Auna amb seu a Madrid (vegeu el Capítol 7 per a més detalls dels moviments de seus).

5.5.2. Desviació de la capitalització d'empreses amb seu a la província en relació amb la participació relativa al PIB: Madrid i Barcelona

La sobreponderació de Madrid en relació amb el seu pes econòmic (PIB relatiu) és molt alta i creixent així com la infraponderació de Barcelona, que augmenta entre 1992 i 2001 (Figura 8, p.54). Entre els anys 1992 i 1994 Madrid passa de tenir una sobreponderació del 377,9% a tenir una 400,6%, és a dir, ha crescut un 6,0% (22,7 punts), mentre Barcelona passa d'una infraponderació del 39,6% a una del 48,0%, és a dir, un 21,2% (8,4 punts). Entre 1994 i 2001 Barcelona arriba a tenir una infraponderació del 62,3% mentre Madrid se situa en una sobreponderació del 422,7%, per tant, la primera augmenta la seva infraponderació en un 29,8% (14,3 punts) i la segona incrementa la seva sobreponderació en un 5,5% (22,1 punts) (Quadre 7).

⁴⁰ Focsa va ser absorbida per FCC durant l'any 1992 i, tot i que la seu d'aquesta última és a Barcelona, la seu operativa és a Madrid.



5.5.3. Comentari

Els resultats de les grans empreses que cotitzen a la borsa indiquen un augment rellevant de Madrid. L'augment del pes de Madrid (i la disminució de Barcelona) són particularment destacats ja que es donen en un període curt de temps, des de 1992. La tendència cap a la concentració espacial del poder econòmic sembla doncs confirmar-se si ens fixem en les empreses més grans a la borsa en un període recent.

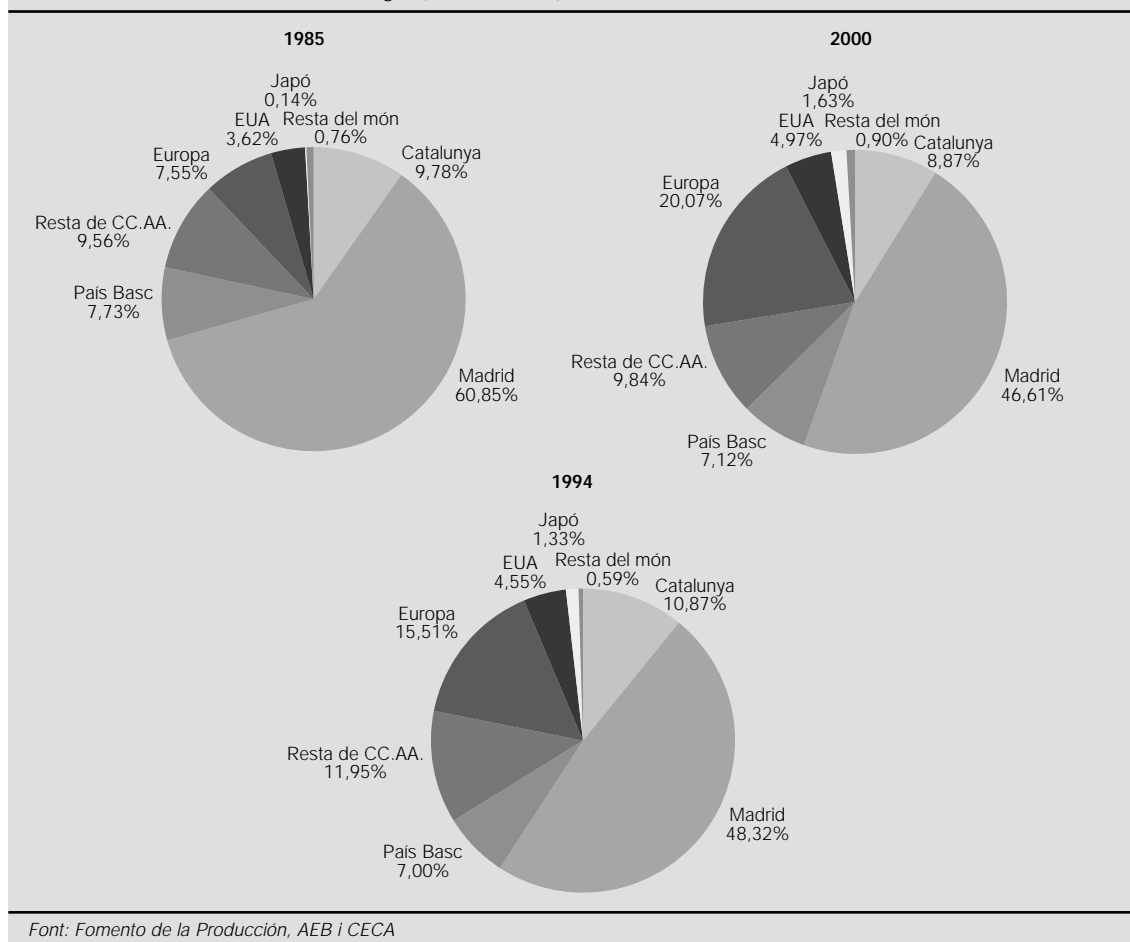
5.6. Els 250 grups empresarials més grans i les multinacionals (1985-2000)

A l'anàlisi anterior hem atribuït la seu d'empreses multinacionals a la seva seu a Espanya. Un exercici interessant consisteix a assignar les delegacions de multinacionals a la matriu central. Això és coherent si es creu que les decisions principals (i, per tant, els efectes externs associats) es prenen fonamentalment a la casa matriu i no a les delegacions a cada país. La realitat probablement es troba entre aquest extrem i el considerat anteriorment. Considerem aquí els 250 grups empresarials més importants segons vendes.⁴¹

5.6.1. Distribució de les vendes capturades per grups amb seu en una comunitat autònoma o a l'estranger (control del 100%)

Si considerem els 250 primers grups d'empreses segons vendes i atribuïm a l'estranger (Europa, EUA, Japó i la resta del món) les seus de multinacionals controlades en la seva totalitat (és a dir, el 100% del capital) per aquestes empreses.

Figura 9. Distribució de les vendes atribuïdes a les seus dels 250 primers "grups" d'empreses (segons vendes) per comunitat autònoma i estranger (control 100%)



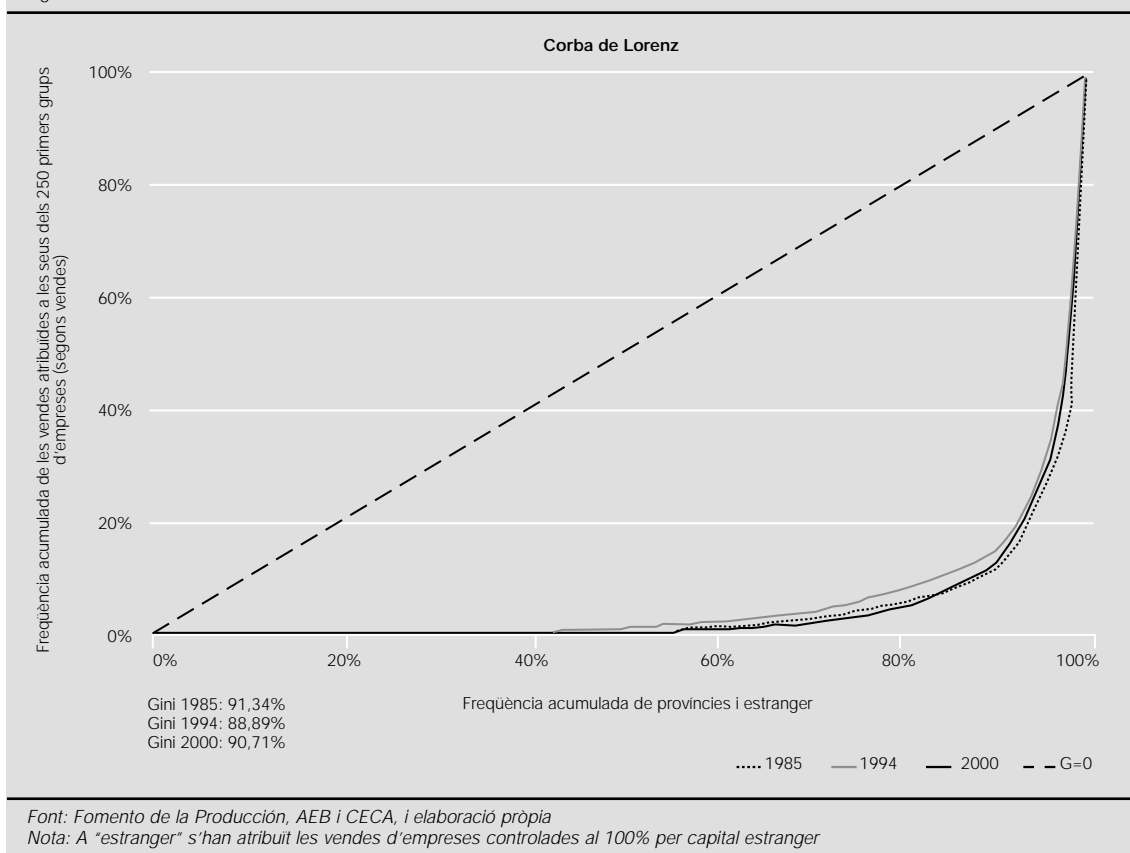
⁴¹ Vegeu la Secció 10.1 per als criteris utilitzats per a la formació dels grups.

En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma o a l'estranger, durant el període 1985-1994, Europa augmenta la seva participació (en un 105,4%, 8,0 punts percentuals) i EUA en 0,9 punts (representant un augment de participació del 25,7%) avançant fonamentalment a costa de Madrid (en 12,5 punts representant un descens de participació del 20,6%) i el País Basc (un 9,4% de descens, 0,7 punts). En aquest període Catalunya augmenta el seu pes en un 11,2% (1,1 punts). La resta de CCAA augmenten el seu pes en un 25,0% (2,4 punts). Durant el període 1994-2000, Europa, EUA i Japó continuen creixent, tot i que a un ritme menor, en un 29,4% (4,6 punts), 9,2% (0,4 punts) i 22,6% (0,3 punts), respectivament. Tot i això, aquesta vegada és en detriment de, bàsicament, Catalunya i la resta de CCAA. Catalunya perd pes en un 18,4% (2,0 punts) i la resta de CCAA perden un 17,7% (2,1 punts). Madrid també en perd però menys, un 3,5% (1,7 punts). El País Basc en guanya un 1,7% (0,1 punts). En el període 1985-2000 les tres comunitats, Catalunya, Madrid i el País Basc, perden pes, un 9,3% (0,9 punts), un 23,4% (14,2 punts) i un 7,9% (0,6 punts) respectivament, mentre que Europa, EUA, Japó i la resta del món en guanyen (Figura 9, p.55 i Quadre 8).

L'índex de desigualtat de Gini de la distribució de les seus, ponderades per vendes, disminueix lleugerament: d'un 91,3% el 1985 fins a un 88,9% el 1994. És a dir, disminueix en un 2,7% (2,5 punts percentuals). Tot i que experimenta un cert repunt des de l'any 1994 al 2000, concretament, d'1,8 punts, un 2,1%, ja que arriba al 90,7%, el conjunt del període 1985-2000 el coeficient de Gini decreix en un 0,7% (0,6 punts) (Quadre 8 i Figura 10, p.57 per a la corba de Lorenz).

Quadre 8. Resultats per als 250 primers grups d'empreses segons volum de vendes									
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a seus dels 250 grups d'empreses per comunitat autònoma i estranger (100% control)</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	9,78	10,87	8,87	11,15	-18,40	-9,30	1,09	-2,00	-0,91
Madrid	60,85	48,32	46,61	-20,59	-3,54	-23,40	-12,53	-1,71	-14,24
País Basc	7,73	7,00	7,12	-9,44	1,71	-7,89	-0,73	0,12	-0,61
Resta de CC.AA.	9,56	11,95	9,84	25,00	-17,66	2,93	2,39	-2,11	0,28
Europa	7,55	15,51	20,07	105,43	29,40	165,83	7,96	4,56	12,52
EUA	3,62	4,55	4,97	25,69	9,23	37,29	0,93	0,42	1,35
Japó	0,14	1,33	1,63	850,00	22,56	1064,29	1,19	0,30	1,49
Resta del món	0,76	0,47	0,90	-38,16	91,49	18,42	-0,29	0,43	0,14
Total estranger	12,07	21,86	27,57	81,11	26,12	128,42	9,79	5,71	15,50
<i>Índex de Gini</i>	91,34	88,89	90,71	-2,68	2,05	-0,69	-2,45	1,82	-0,63
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a les seus dels 250 primers grups d'empreses per comunitat autònoma i estranger (control majoritari)</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	8,60	9,88	7,75	14,88	-21,56	-9,88	1,28	-2,13	-0,85
Madrid	55,14	44,59	43,35	-19,13	-2,78	-21,38	-10,55	-1,24	-11,79
País Basc	7,73	7,00	7,12	-9,44	1,71	-7,89	-0,73	0,12	-0,61
Resta de CC.AA.	9,32	11,50	9,38	23,39	-18,43	0,64	2,18	-2,12	0,06
Europa	13,05	20,14	23,69	54,33	17,63	81,53	7,09	3,55	10,64
EUA	4,76	4,97	5,54	4,41	11,47	16,39	0,21	0,57	0,78
Japó	0,64	1,33	2,06	107,81	54,89	221,88	0,69	0,73	1,42
Resta del món	0,76	0,59	1,11	-22,37	88,14	46,05	-0,17	0,52	0,35
Total estranger	19,21	27,03	32,40	40,71	19,87	68,66	7,82	5,37	13,19
<i>Índex de Gini</i>	90,80	88,94	90,63	-2,05	1,90	-0,19	-1,86	1,69	-0,17

Figura 10.



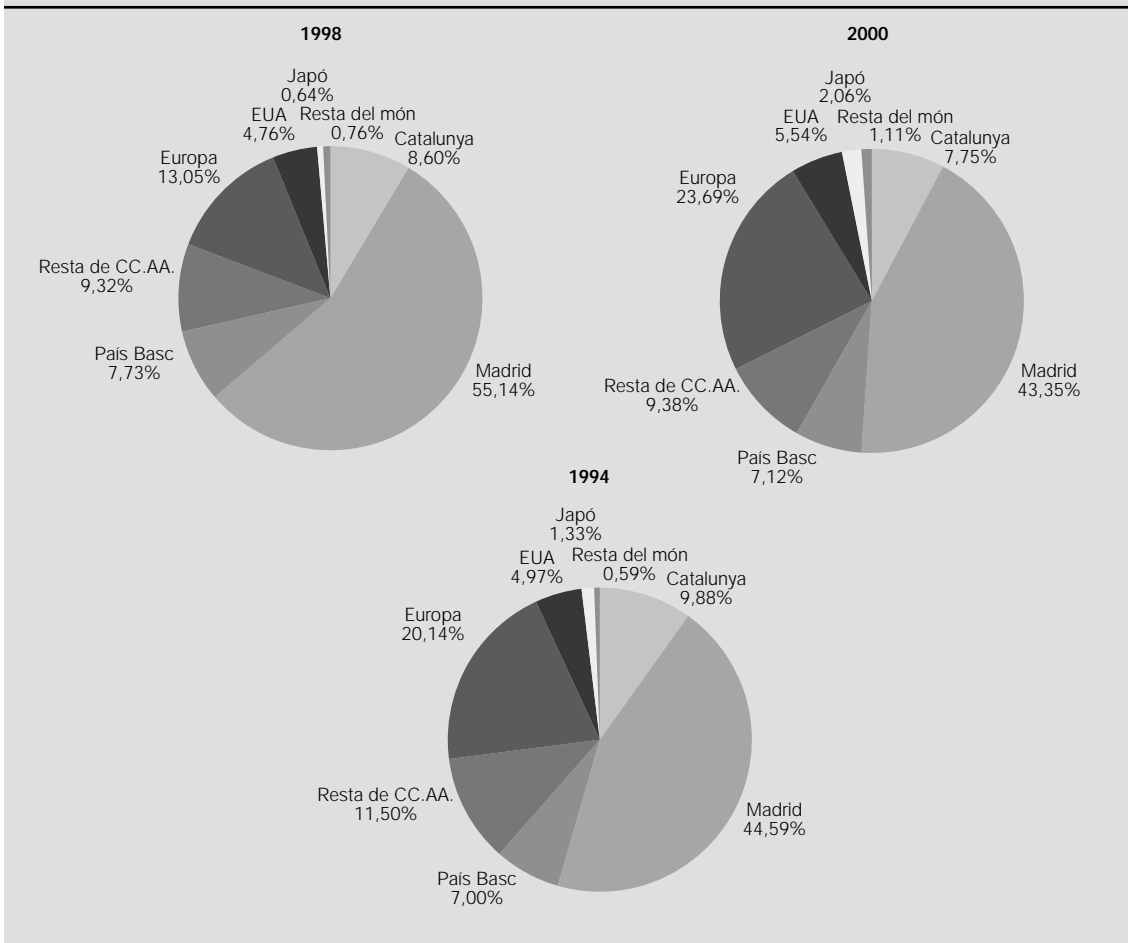
5.6.2. Distribució de les vendes capturades per grups amb seu en una comunitat autònoma o a l'estranger (control majoritari)

Si repetim el mateix exercici però ara, a més a més, atribuïm a l'estranger les seus de multinacionals controlades majoritàriament, és a dir, el 50% o més del capital.

En percentatge de vendes capturades per empreses amb seu en una comunitat autònoma o a l'estranger, entre 1985 i 1994, EUA augmenta la seva participació (en un 4,4%, 0,2 punts) i també ho fa Europa (en 7,1 punts, representant un augment de participació del 54,3%) avançant fonamentalment a costa de Madrid (en 10,6 punts representant un descens de participació del 19,1%). Durant el període 1994-2000, Europa augmenta el seu pes en un 17,6% (3,6 punts), EUA en un 11,5% (0,6 punts) i Japó en un 54,9% (0,7 punts) en detriment de Catalunya i la resta de comunitats autònomes fonamentalment, que perden pes en un 21,6% (2,1 punts) i 18,4% (2,1 punts), respectivament. Com abans, les tres comunitats autònomes, Catalunya, Madrid i País Basc, perden pes en el període 1985-2000, un 9,9% (0,9 punts), un 21,4% (11,8 punts) i un 7,9% (0,6 punts), respectivament, mentre que Europa, EUA, Japó i la resta del món en guanyen (Figura 11, p.58 i Quadre 8).

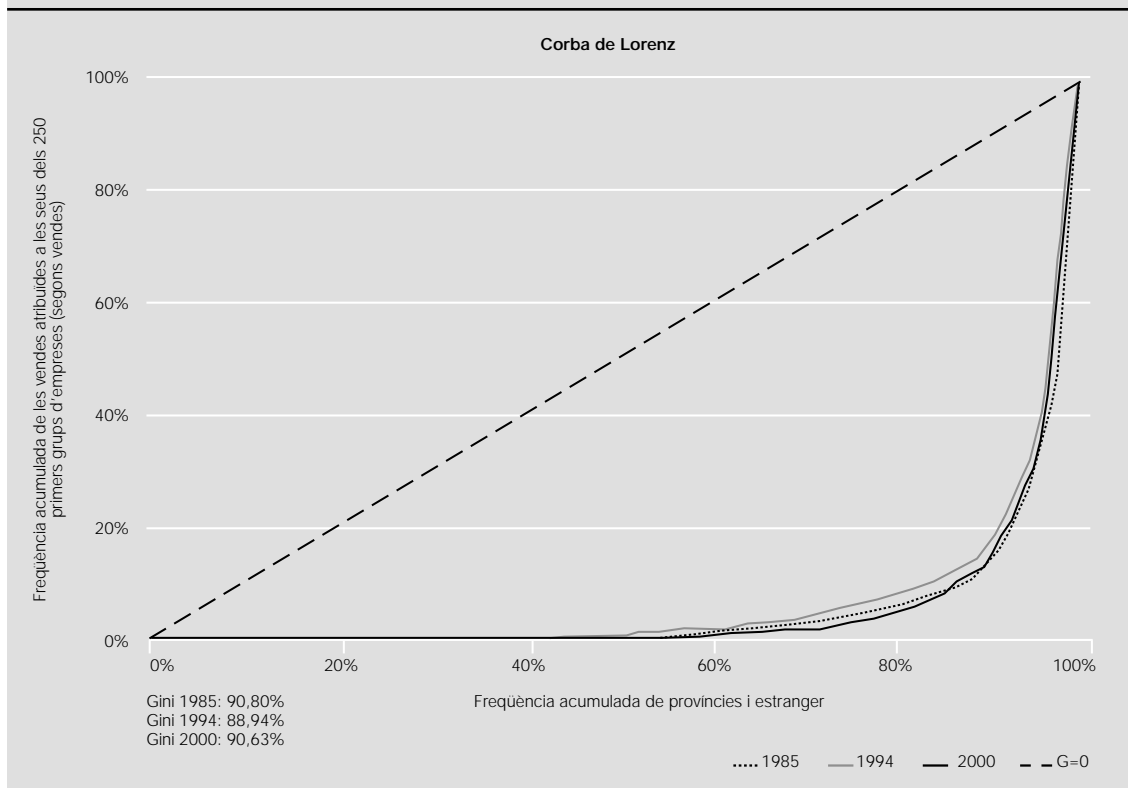
L'índex de desigualtat de Gini de la distribució de les seus, ponderades per vendes, es manté bastant estable, per sota del 91% des del 1985 fins al 2000. Entre 1985 i 1994 passa d'un 90,8% a un 88,9%, decreix la concentració en un 2,1% (1,9 punts percentuals) i entre 1994 i 2000 (en aquest darrer any el Gini és un 90,6%), augmenta en un 1,9% (1,7 punts). Entre 1985 i 2000 l'índex de Gini ha caigut un 0,2% (0,2 punts) (Quadre 8 i Figura 12 per la corba de Lorenz, p.58). És notable que la baixada de l'índex de Gini en el període 1985-1994 queda pràcticament compensada en el període 1994-2000.

Figura 11. Distribució de les vendes atribuïdes a les seus dels 250 primers "grups" d'empreses (segons vendes) per comunitat autònoma i estranger (control majoritari)



Font: Fomento de la Producción, AEB i CECA

Figura 12.



Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA i elaboració pròpia

Nota: A "estranger" s'han atribuït les vendes d'empreses controlades majoritàriament per capital estranger

5.6.3. Comentari

És apreciable, doncs, un augment del pes del capital estranger si s'assignen les delegacions de multinacionals a la matriu central. En el cas de Madrid la pèrdua de pes es dona fonamentalment en el període 1985-1994 mentre que en el de Catalunya es dona en el període 1994-2000 (amb un descens de participació de fins al 22%). La pèrdua de pes de Catalunya en el període recent pot ser rellevant si es confirma la tendència. Madrid sembla aguantar millor l'embranchida de la globalització en aquest sentit. Cal destacar, d'altra banda, que la recuperació de la tendència a la concentració en el període 1994-2000 és notable, sobretot si tenim en compte les empreses controlades majoritàriament per capital estranger. El curt període 1994-2000 d'influència del procés globalitzador és suficient per compensar la davallada de la desigualtat en la distribució en el període precedent més llarg comprès entre els anys 1985 i 1994.

Dades de seus sense ponderar per vendes entre 1994 i 2000, prenent com a referència la població dels 250 majors grups d'empreses per vendes, mostren que el percentatge de seus d'empreses estrangeres a Catalunya augmenta un 8%. Al manteniment del pes de Catalunya, comptant com a locals les seus de multinacionals, sembla haver-hi contribuït, doncs, les empreses multinacionals.

Catalunya manté (lleugerament a la baixa) el seu pes en el període 1994-2000 si s'assignen les seus d'empreses multinacionals a la comunitat autònoma on tenen la delegació. Cal tenir en compte que, per exemple, l'any 2000 entre les 100 primeres grans empreses de la nostra mostra només tenen seu a Barcelona 17 d'entre les quals són multinacionals: Allianz, Volkswagen Audi-Seat, Nissan Motor Ibérica-Nissan Motor España, Nestlé, Sony i Winterthur. La resta pertanyen a un sector regulat ("la Caixa", Vidacaixa, Catalana Occident, Gas Natural, Caixa de Catalunya, Banc Sabadell, Asepeyo, Caprabo, i Cirsa).

5.7. Resum i comentari

La visió que es té de la distribució dels centres de decisió i direcció a Espanya és diferent depenent de la població de grans empreses que es consideren, el període considerat i a on se situa el centre de decisió a les multinacionals.

- En el període 1985-2000, si considerem una població àmplia de 500 grans empreses i suposem que les multinacionals són "locals", Catalunya no només no perd pes sinó que en guanya un 14% a costa de Madrid i el País Basc. Ara bé, els guanys de Catalunya es deuen a un augment de participació important en el període 1985-1994 (a costa de Madrid i el País Basc i juntament amb la resta de CCAA) mentre que en el període més recent 1994-2000 Catalunya perd part de l'avenç. Els resultats, encara més espectaculars (amb un augment de participació del 39% en el període 1985-2000), es confirmen considerant la població de les 100 empreses més grans.⁴²
- Si considerem les multinacionals com "estrangeres" (anàlisi dels 250 grups), en el període 1985-2000, Catalunya perd pes (un 9-10%) però menys que Madrid (que en perd un 21-23%). Ara bé, hi ha una diferència temporal important: Catalunya en guanya i Madrid en perd molt (juntament amb el País Basc) en el període 1985-1994, mentre que en el període 1994-2000 Catalunya en perd molt (fins a un 23%) mentre que Madrid en perd poc. Es podria interpretar que Madrid, de moment, resisteix millor les tendències concentradores del procés de globalització. Cal destacar, en tot cas, l'augment molt important de participació de les empreses europees (i també japoneses, encara que aquestes comencen d'una base molt més baixa) a partir de 1985 (adhesió d'Espanya a la UE).
- A tots els indicadors de desigualtat s'observa que la lleugera tendència a la desconcentració del període 1985-1994 s'està invertint en el període més recent 1994-2000. Considerant les empreses controlades majoritàriament per capital estranger i assignant les seues a l'estranger, en aquest cas, la davallada del primer període de l'índex de Gini es compensa pràcticament amb la pujada del segon període. Aquesta pot ser una indicació que els efectes de la globalització s'aprecien darrerament en una major concentració.
- Si considerem les grans empreses que cotitzen a borsa en el context espanyol i en un període relativament recent (des de 1992) llavors el resultat és inequívoc: hi ha una concentració creixent dels centres de decisió a Madrid, i de manera creixent, en detriment de Barcelona i altres províncies.
- L'anàlisi ens demostra també que la concentració dels centres de decisió és superior a la concentració de l'activitat econòmica d'acord amb la hipòtesis 2 de la secció 4.3. En efecte, la distribució de les seues ponderades per vendes és més desigual que la distribució del PIB per províncies o CCAA.
- En tot cas, la sobreponderació de Madrid en termes de centres de decisió en relació amb el seu pes econòmic és molt notable i la coerció experimentada en el període 1985-1994 s'ha corregit parcialment en el període 1994-2000.

⁴² L'única diferència qualitativa és l'augment de participació en el període 1985-1994 del País Basc quan es consideren les 100 primeres empreses.

6 La geografia de les seus a Espanya: anàlisi sectorial

En aquest apartat es repeteix l'anàlisi descrita a la secció 5.1 per a les 500 primeres empreses per volum de vendes les quals s'han desagregat en els sectors econòmics següents: construcció, financer,⁴³ indústria i serveis.

A continuació es detallen els resultats trobats.

⁴³ En el sector financer s'inclouen bancs, caixes, financeres i asseguradores, que s'han segregat del sector serveis.

6.1. Vendes capturades per empreses per sector amb seu en una comunitat autònoma

6.1.1. Construcció

Pel que fa al sector de la construcció i en relació amb les vendes capturades per empreses del sector amb seu en una comunitat autònoma, entre 1985 i 1994, Catalunya i el País Basc guanyen pes mentre que Madrid en perd, en punts els diferencials entre un any i l'altre són 8,1, 1,2 i -11,4, respectivament, que en percentatges de variació representarien un augment del pes de Catalunya del 44,7% i una disminució per a Madrid del 14,6%. La resta de CCAA han guanyat pes en un 49,0% (2,1 punts). La tendència canvia entre els anys 1994 i 2000, en aquest període són les comunitats de Catalunya i el País Basc les que perden pes i Madrid la que en guanya. Catalunya perd un 59,1% i Madrid en guanya un 29,1% (en punts representen -15,4 i 19,3, respectivament). La resta de CCAA també perden pes en un 42,1% (2,7 punts). Entre 1985 i 2000 Catalunya ha vist disminuir el seu pes així com també la resta de CCAA, en un 40,8% i en un 13,7%, respectivament, mentre que Madrid n'ha guanyat un 10,2% (en punts representarien -7,4, -0,6 i 7,9 punts, respectivament) (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 13, p.67).

Veiem així com Catalunya avança considerablement entre 1985 i 1994, per retrocedir en el període 1994-2000, al contrari de Madrid.

6.1.2. Financer

Pel que fa al sector financer Catalunya ha guanyat pes mentre que Madrid n'ha perdut, tant entre 1985 i 1994 com entre 1994 i 2000 i en el període complet, 1985-2000. La resta de comunitats autònomes també han guanyat pes en tots els anys analitzats mentre que el País Basc n'ha perdut entre 1985 i 1994 i n'ha guanyat entre 1994 i 2000; en el període conjunt 1985-2000 ha guanyat pes. Entre 1985 i 1994, Catalunya va augmentar el seu pes en 4,8 punts (un 31,5%) i la resta de CCAA en 1,0 punts (un 5,2%), mentre que Madrid el va reduir en 3,6 punts (un 7,1%) i el País Basc en 2,2 punts (un 15,9%). Entre 1994 i 2000 Catalunya ha guanyat pes en 1,6 punts (un 8,1%), el País Basc en 3,3 punts (un 28,6%) i la resta de CCAA en 1,2 punts (un 5,7%) mentre Madrid n'ha perdut 6,1 punts (un 12,8%). Per al període 1985-2000, han guanyat pes Catalunya, en 6,4 punts (un 42,1%), el País Basc, en 1,1 punts (un 8,1%) i la resta de CCAA, en 2,2 punts (un 11,2%). Madrid n'ha perdut en 9,8 punts, que representa un 19,0% (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 15, p.68).

Veiem com Catalunya guanya pes en el sector financer en tots els subperíodes, encara que més en el primer, mentre que Madrid en perd. Aquí el que sembla comptar és el creixement de les Caixes.

6.1.3. Indústria

L'evolució del pes de les comunitats en el sector de la indústria és similar al que hem vist per al sector de la construcció en el sentit que Catalunya guanya pes en el període 1985-1994 i en perd entre 1994 i 2000 i amb Madrid passa exactament el contrari, en perd entre 1985 i 1994 i en guanya entre 1994 i 2000. Entre 1985 i 1994 Catalunya guanya pes en un 29,8% (4,4 punts), Madrid en perd en un 10,2% (6,5 punts) i tant el País Basc com la resta de CCAA en guanyen en un 7,8% (0,6 punts) i en un 11,1% (1,5 punts), respectivament. Entre els anys 1994 i 2000 Catalunya perd pes en un 2,8% (0,5 punts), així com també en perden el País Basc i la resta de CCAA en un 33,7% i en un

8,7%, respectivament, que en punts suposen un -3,0 per al País Basc i un -1,3 per a la resta de comunitats autònomes. Madrid, però, guanya pes en el període 1994-2000: un 8,3% (4,8 punts). En el període conjunt, 1985-2000, Catalunya guanya pes en un 26,2% (3,9 punts) i Madrid en perd en un 2,7% (1,7 punts). El País Basc perd pes en un 28,5% (2,3 punts) i la resta de CCAA en guanyen però tan sols un 1,4% (0,2 punts) (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 17, p.69).

Veiem, doncs, com l'evolució per a Catalunya és similar a la del sector de la construcció, encara que amb un augment en el període 1985-1994 i una disminució entre 1994 i 2000 molt menys marcada per a la indústria. Tot i això, entre 1985 i 2000 Catalunya perd pes en el sector de la construcció mentre que en guanya en el sector de la indústria.

6.1.4. Serveis

Finalment, i pel que fa al sector serveis mentre que el País Basc i la resta de comunitats autònomes guanyen pes tant en els dos subperíodes com en el període 1985-2000, Catalunya i Madrid perden pes en el subperíode 1985-1994 i en el període 1985-2000. Entre 1985 i 1994 perden pes Catalunya, en un 15,3% (1,9 punts) i Madrid, en un 6,7% (5,3 punts), i en guanyen el País Basc, en un 18,4% (0,5 punts) i la resta de CCAA, en un 111,0% (6,7 punts). Entre 1994 i 2000 Madrid en continua perdent, encara que una mica menys, un 6,5% (4,8 punts), però Catalunya en guanya, un 2,3% (0,2 punts) i el País Basc i la resta de CCAA en continuen guanyant, un 64,7% (2,2 punts) i un 18,6% (2,4 punts), respectivament. En el conjunt del període, 1985-2000, tant Catalunya com Madrid perden pes, un 13,4% i un 12,8% respectivament, que en punts percentuals són -1,7 per a la primera i -10,0 per a la segona comunitat. El País Basc guanya pes en un 94,9% (2,7 punts) i la resta de CCAA també ho fan en un 150,3% (9,0 punts) (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 19, p.70).

Veiem, doncs, com en el període global Catalunya i, sobretot, Madrid tenen una pèrdua forta mentre que el País Basc i, sobretot, la resta de CCAA guanyen.

6.2. Índex de Gini per sectors de la distribució de les seues ponderades per vendes

6.2.1. Construcció

Per al sector de la construcció i per als anys 1985, 1994 i 2000 l'índex de Gini és 96,9%, 96,2% i 97,3%, respectivament. S'observa una suau tendència a la baixa entre 1985 i 1994, que en punts percentuals és de -0,7 i un lleuger repunt d'1,1 punts entre 1994 i 2000. L'índex de Gini augmenta 0,3 punts entre 1985 i 2000. En percentatges els canvis són -0,8%, 1,1% i 0,3%, respectivament (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 14, p.67).

6.2.2. Financer

Per al sector financer, en canvi, les magnituds de l'índex són menors, concretament 89,9%, 88,5% i 89,3% per als anys 1985, 1994 i 2000 respectivament. Entre 1985 i 1994 l'índex de Gini disminueix, però entre 1994 i el 2000 augmenta, entre 1985 i el 2000 la tendència és a disminuir. En nombres representaria una caiguda de l'índex de Gini d'1,3 punts (un 1,5%) entre 1985 i 1994 i una remunerada de 0,8 punts (un 0,9%) entre 1994 i 2000. En el conjunt del període 1985-2000, l'índex de Gini cau en 0,5 punts, és a dir, en un 0,6% (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 16, p.69).

6.2.3. Indústria

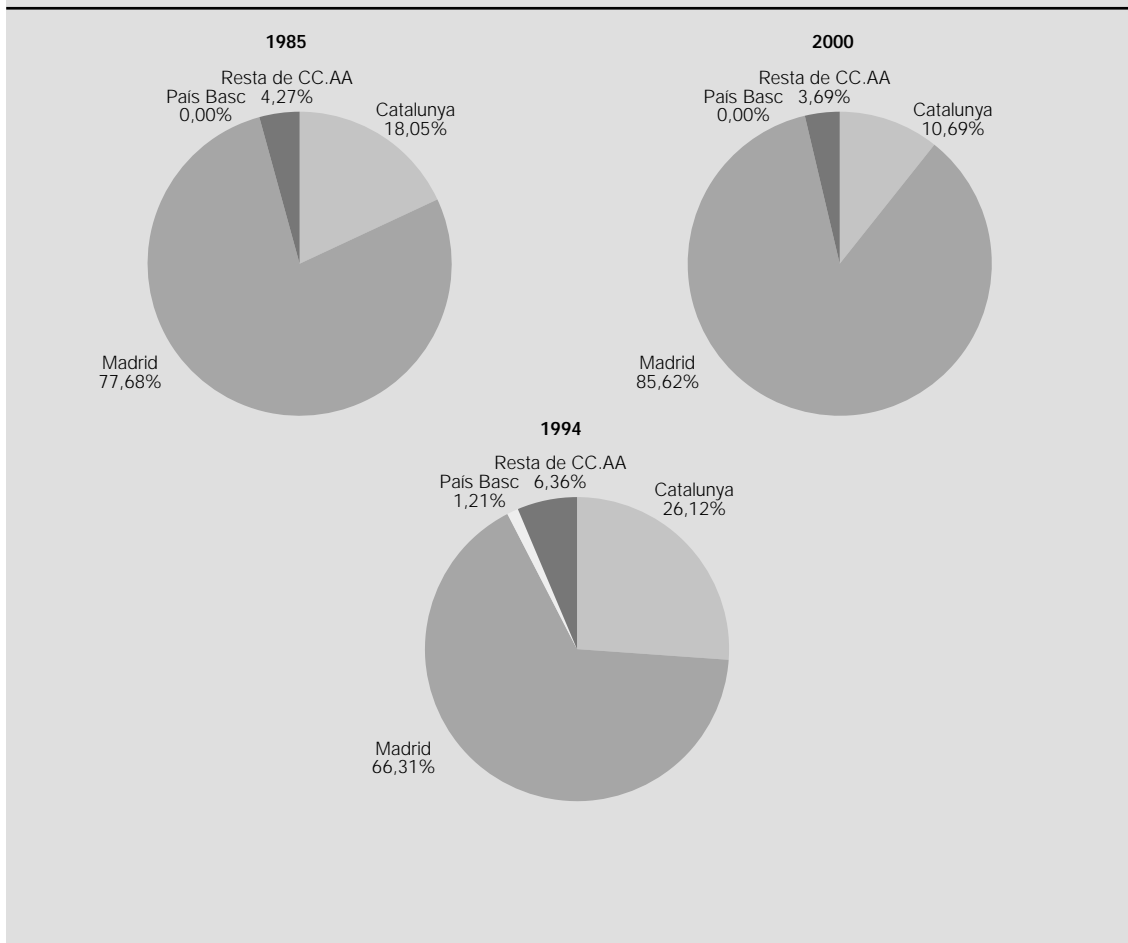
En el cas del sector industrial l'índex de Gini evoluciona a l'alça, tant per als dos subperíodes com per al període global. Les seues magnituds són 91,5%, 91,7% i 92,4% per als anys 1985, 1994 i 2000, respectivament. Pel que fa a l'evolució de la concentració, entre 1985 i 1994 l'increment va ser de 0,2 punts percentuals (un 0,2%), entre 1994 i 2000 va ser de 0,7 punts percentuals (un 0,7%) i entre el 1985 i el 2000 el Gini va augmentar en 0,9 punts percentuals (un 1,0%) (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 18, p.69).

6.2.4. Serveis

El sector serveis es comporta de forma oposada a l'observat al sector de la indústria. Tant per als subperíodes com per al període conjunt l'índex de Gini disminueix, es redueix la concentració en els períodes aquí analitzats. Entre 1985 i 1994 es quan es produeix la major davallada de l'índex de Gini, passa del 96,0% al 93,8%, una diferència de 2,3 punts percentuals, és a dir, un 2,4%. Entre 1994 i el 2000 la caiguda és menor, el 2000 l'índex de Gini és del 93,2%, per tant, des de 1994 ha caigut tan sols 0,6 punts percentuals, un 0,6%. I en el període 1985-2000 la davallada total ha estat de 2,9 punts, un 3,0% (vegeu Quadre 9, p.66 i Figura 20, p.70).

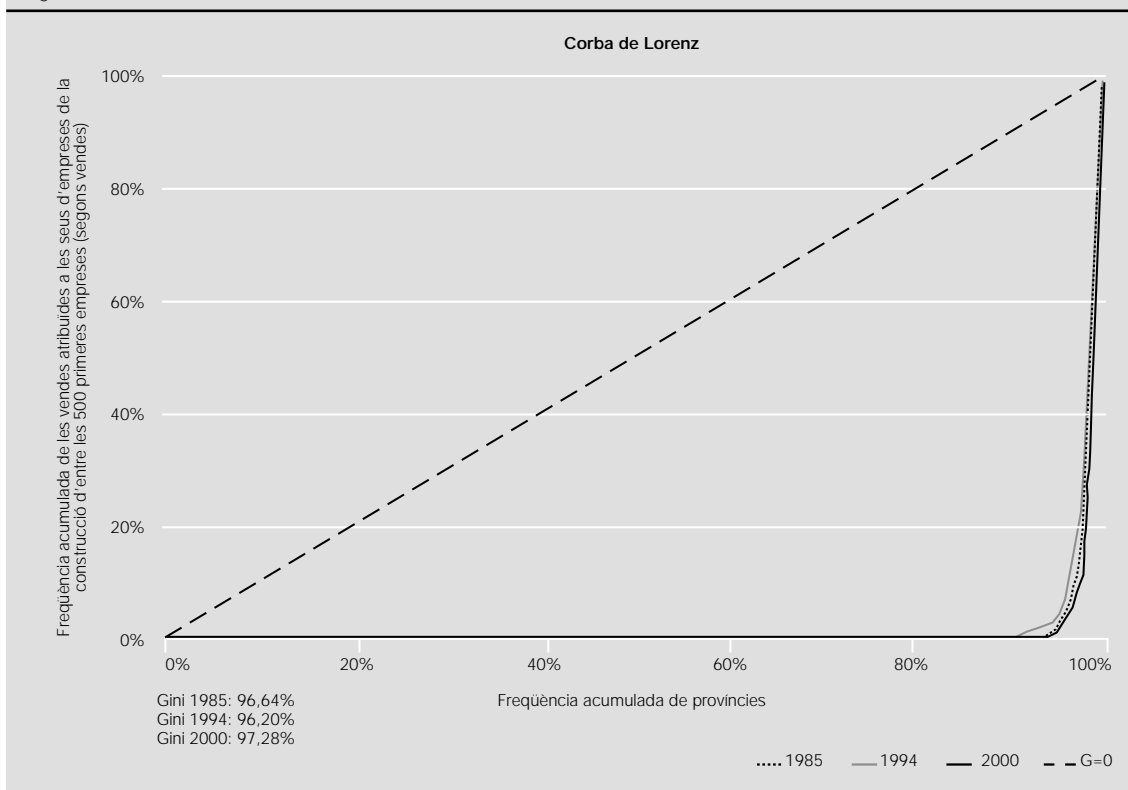
Quadre 9. Resultats per a les 500 primeres empreses segons volum de vendes per sectors d'activitat									
Construcció									
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a les seues de les empreses constructors d'entre les 500 primeres empreses per comunitat autònoma</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	18,05	26,12	10,69	44,71	-59,07	-40,76	8,07	-15,43	-7,36
Madrid	77,68	66,31	85,62	-14,64	29,13	10,22	-11,37	19,32	7,94
Pais Basc	0,00	1,21	0,00		-100,00		1,21	-1,21	0,00
Resta de CC.AA.	4,27	6,36	3,69	48,98	-42,07	-13,69	2,09	-2,68	-0,58
<i>Índex de Gini</i>	96,94	96,20	97,28	-0,76	1,12	0,35	-0,74	1,08	0,34
Financer									
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a les seues de les empreses financeres d'entre les 500 primeres empreses per comunitat autònoma</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	15,27	20,09	21,71	31,52	8,06	42,12	4,81	1,62	6,43
Madrid	51,39	47,75	41,64	-7,07	-12,80	-18,97	-3,63	-6,11	-9,75
Pais Basc	13,79	11,59	14,90	-15,93	28,55	8,07	-2,20	3,31	1,11
Resta de CC.AA.	19,55	20,57	21,75	5,20	5,74	11,24	1,02	1,18	2,20
<i>Índex de Gini</i>	89,85	88,53	89,34	-1,47	0,95	-0,57	-1,35	0,84	-0,51
Indústria									
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a les seues de les empreses industrials d'entre les 500 primeres empreses per comunitat autònoma</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	14,70	19,08	18,56	29,81	-2,76	26,24	4,38	-0,53	3,86
Madrid	63,88	57,39	62,16	-10,16	8,31	-2,69	-6,49	4,77	-1,72
Pais Basc	8,15	8,79	5,83	7,79	-33,67	-28,50	0,63	-2,96	-2,32
Resta de CC.AA.	13,27	14,75	13,46	11,10	-8,72	1,41	1,47	-1,29	0,19
<i>Índex de Gini</i>	91,50	91,70	92,38	0,22	0,74	0,96	0,20	0,68	0,88
Serveis									
<i>Distribució de les vendes atribuïdes a les seues de les empreses de serveis d'entre les 500 primeres empreses per comunitat autònoma</i>									
	Percentatges (%)			Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Catalunya	12,58	10,66	10,90	-15,30	2,30	-13,35	-1,92	0,24	-1,68
Madrid	78,59	73,34	68,57	-6,68	-6,51	-12,75	-5,25	-4,77	-10,02
Pais Basc	2,84	3,36	5,53	18,35	64,68	94,89	0,52	2,17	2,69
Resta de CC.AA.	6,00	12,65	15,01	110,98	18,63	150,29	6,65	2,36	9,01
<i>Índex de Gini</i>	96,04	93,77	93,19	-2,36	-0,62	-2,97	-2,27	-0,58	-2,85

Figura 13. Distribució de les vendes atribuïdes a les seues d'empreses constructores d'entre les 500 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma



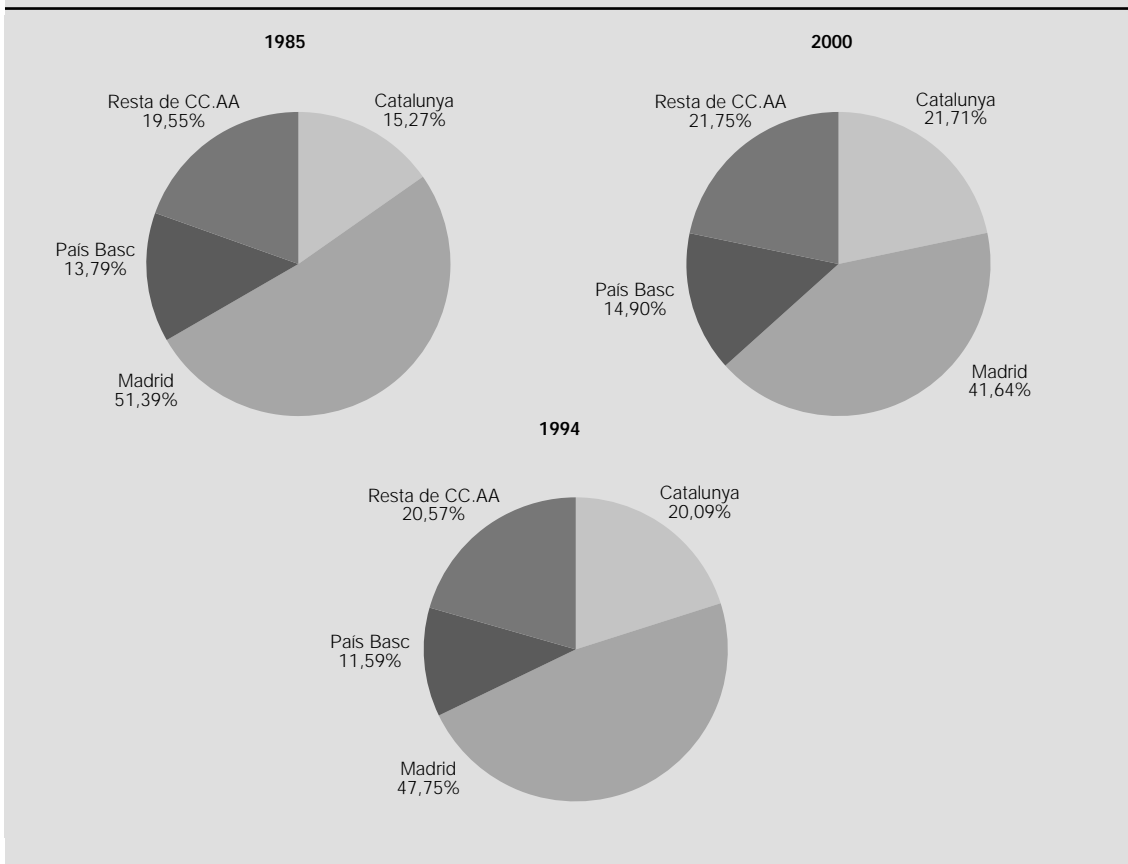
Font: Fomento de la Producción, AEB i CECA

Figura 14. Sector de la construcció



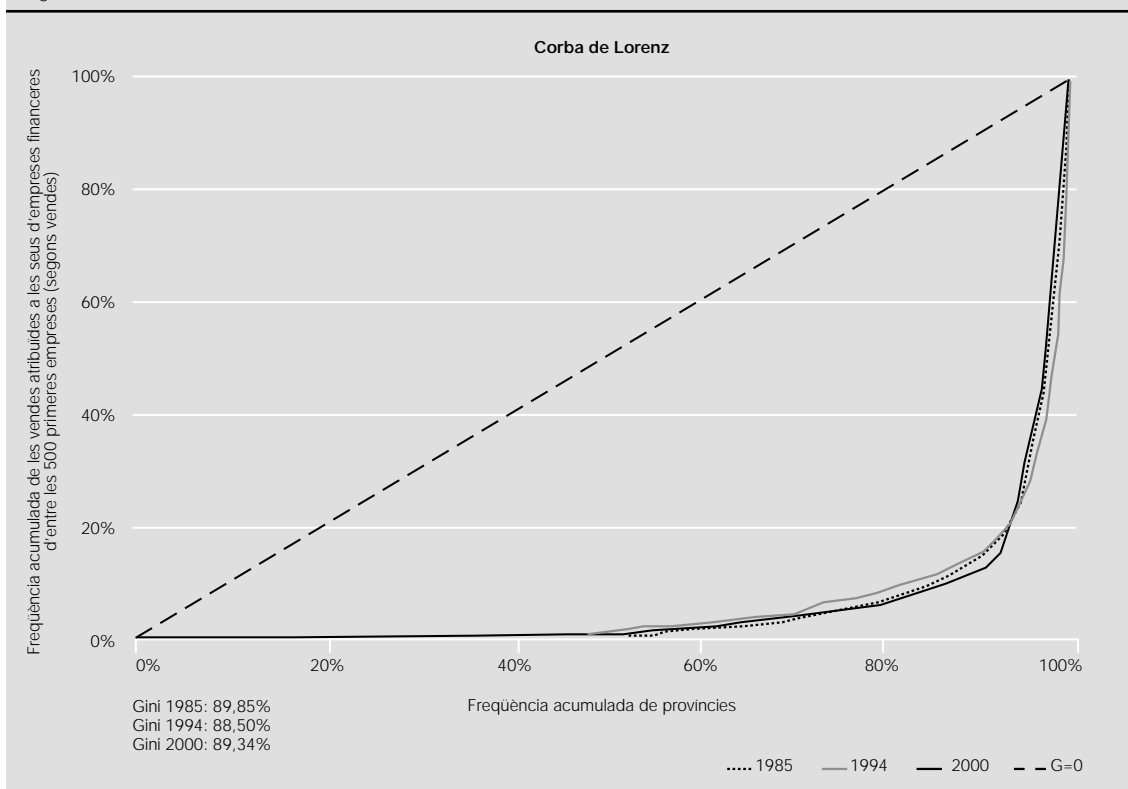
Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA i elaboració pròpia

Figura 15. Distribució de les vendes atribuïdes a les seus d'empreses financeres d'entre les 500 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma



Font: Fomento de la Producció, AEB i CECA

Figura 16. Sector financer



Font: Fomento de la Producció, AEB i CECA i elaboració pròpia

Figura 17. Distribució de les vendes atribuïdes a les seues d'empreses industrials d'entre les 500 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma

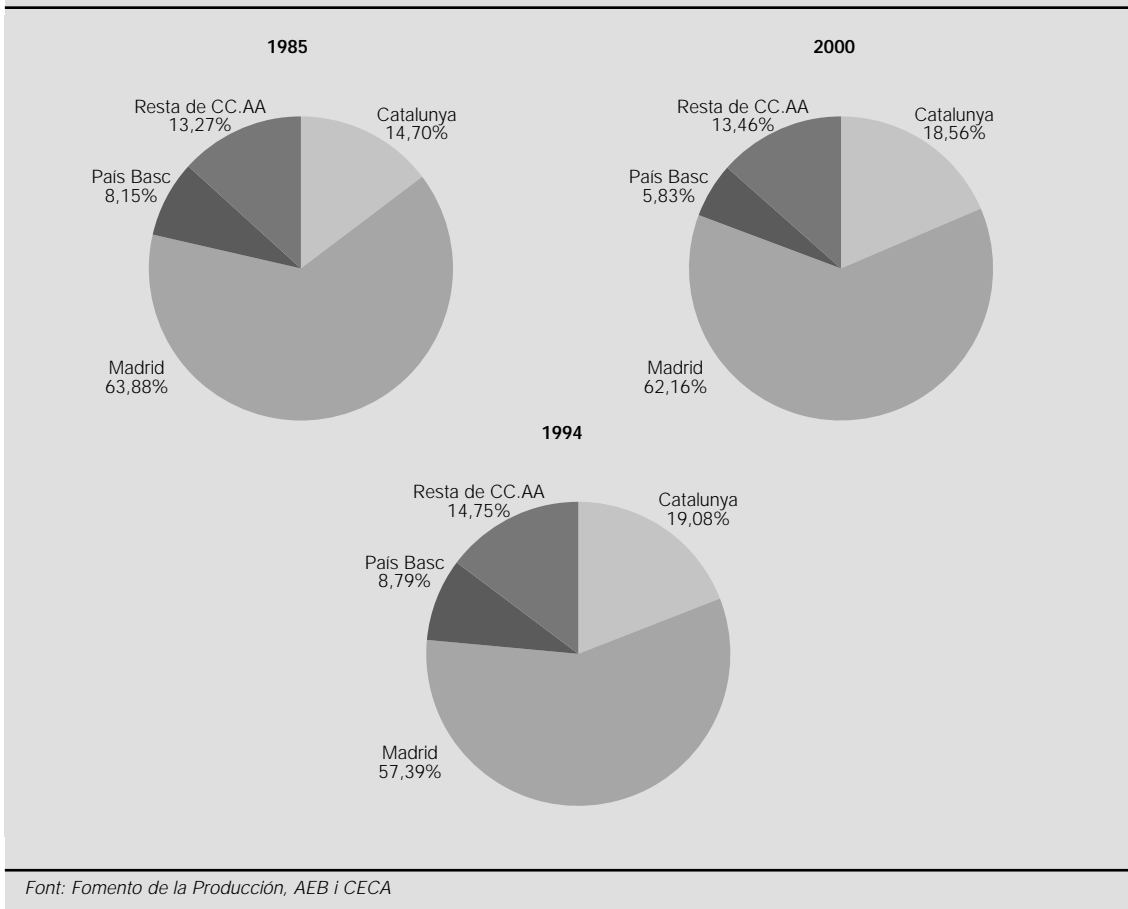


Figura 18. Sector de la indústria

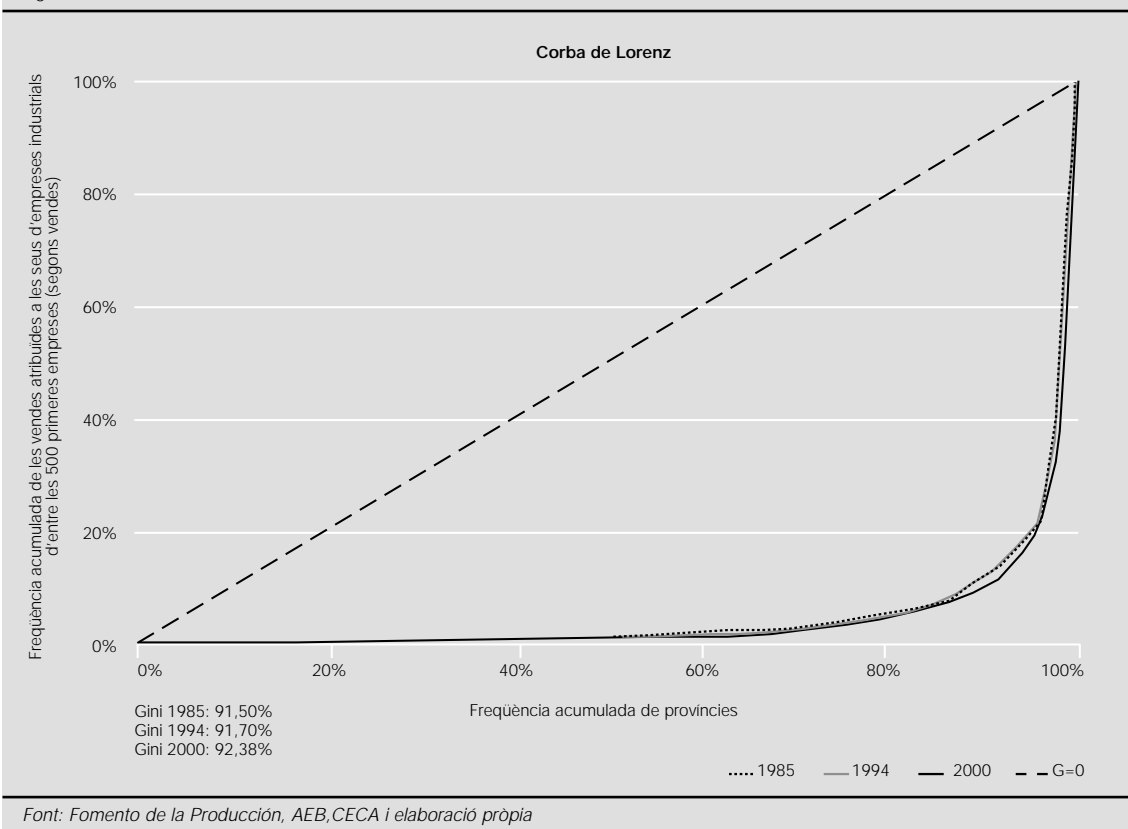
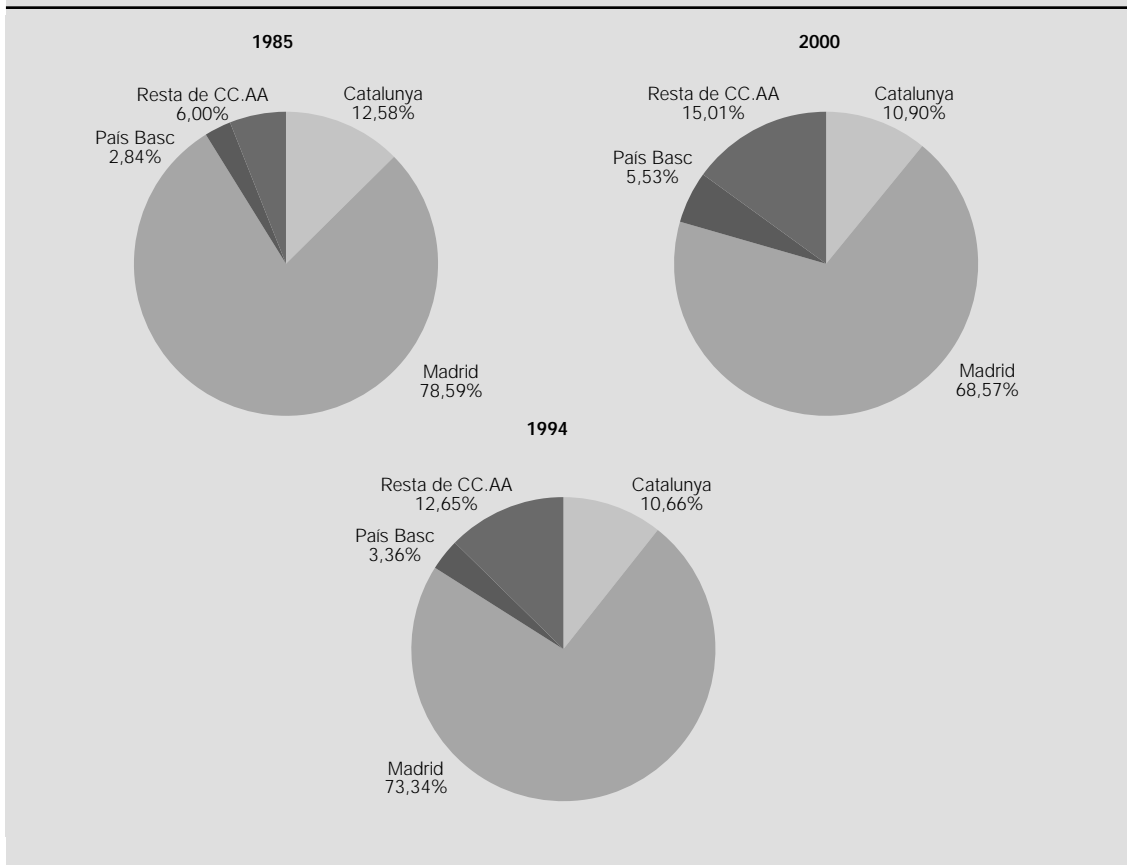
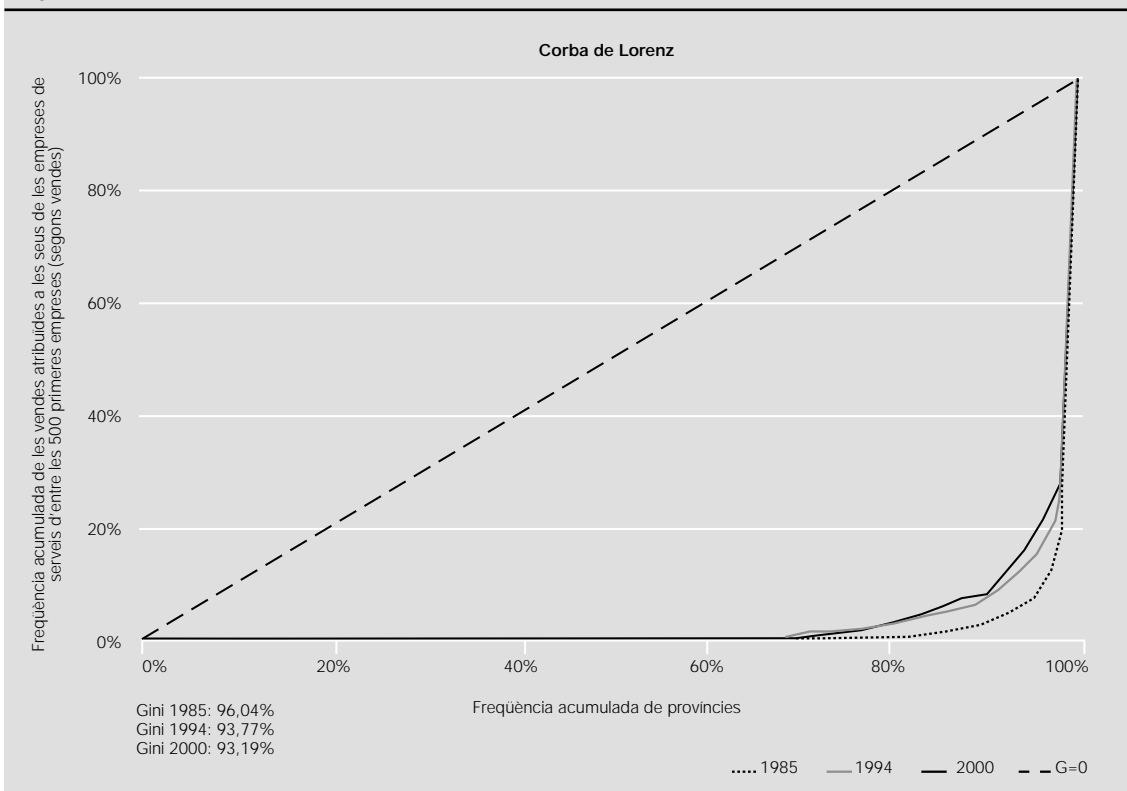


Figura 19. Distribució de les vendes atribuïdes a les seus d'empreses de serveis d'entre les 500 primeres empreses (segons vendes) per comunitat autònoma



Font: Fomento de la Producción, AEB i CECA

Figura 20. Sector serveis



Font: Fomento de la Producción, AEB , CECA i elaboració pròpia

6.3. Desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la comunitat autònoma sobre el total espanyol en relació amb la participació relativa de la comunitat al valor afegit brut (VAB) espanyol per sector

6.3.1. Construcció

En el sector de la construcció Madrid té un percentatge de seus ponderades per vendes per sobre del seu pes en el VAB del sector per als tres anys considerats però la tendència entre 1985 i 1994 és a la baixa mentre que entre 1994 i 2000 aquest excés de pes augmenta considerablement. Estem parlant de valors a l'entorn d'un 334-460%. Entre 1985 i 1994 passa d'un 408,3% a un 333,9% i el 2000 se situa en un 460,2%. És a dir, entre 1985 i 1994 cau un 18,2% i entre 1994 i el 2000 es recupera un 37,9%. Aquesta recuperació entre el 1994 i el 2000 podria explicar-se, en part, pel fet que algunes fusions d'empreses constructores han suposat el trasllat de la seu a Madrid (vegeu Capítol 7). En canvi, Catalunya presenta el 1985 un valor del 12,2% per sobre de la seva ponderació en el VAB del sector, el 1994 un 62,4% per sobre de la seva ponderació en el VAB de la construcció i, en canvi, el 2000 un valor per sota de la seva ponderació en el VAB del sector, un 33,5% per sota. Aquesta variació positiva entre 1985 i 1994 s'explicaria perquè el 1994 a Barcelona hi ha més seus d'empreses de la construcció entre les 500 primeres per rànquing de vendes que no pas el 1985, així com al gran creixement de les vendes d'empreses com FCC o Cubiertas y Mzov. En canvi, el 2000 ja no tenia la seu de Cubiertas y Mzov. Pel que fa a altres comunitats amb seus d'empreses constructores només es troba Navarra, que té un percentatge de seus ponderades per vendes per sobre del seu pes en el VAB del sector. En el cas de Navarra la sobreponderació és de prop del 173,7%, 230,1% i -100,0% per als anys 1985, 1994 i 2000 (vegeu Quadre 10, p.74 i Figura XXI, p.75). El creixement en el subperíode 1985-1994 es deu a l'increment de les vendes d'Huarte i la disminució en el següent subperíode, 1994-2000, a la pèrdua de la seu d'aquesta mateixa empresa, que en fusionar-se amb Obrascón situen la seu de l'empresa fusionada (Obrascón Huarte) a Madrid. Pel que fa al País Basc, el 1994 compta amb una infraponderació respecte del VAB sectorial del 74,9%. Aquest és l'únic any en què en el rànquing de les 500 primeres empreses apareix una constructora que ubica la seva seu a Biscaia.

Destaca, doncs, la pèrdua de posicions de les empreses amb seu a Catalunya en el subperíode 1994-2000.

6.3.2. Indústria

En el sector de la indústria una altra vegada destaca Madrid per la seva sobreponderació de seus ponderades per vendes en relació amb el seu pes en el VAB espanyol del sector. Les xifres són les següents: per al 1985 és un 424,5%, per al 1994 és un 371,2% i per al 2000 és un 410,4%. La resta de comunitats autònomes, inclosa Catalunya, tenen una infraponderació de seus ponderades per vendes respecte del seu pes en el VAB industrial d'Espanya. Com a casos més rellevants es troben Andalusia, Balears, Canàries, Cantàbria, Castella-La Manxa, Galícia, la C. Valenciana, Múrcia i La Rioja, amb valors entre el -76,5% i el -96,7% per a l'any 2000. La tendència a aquesta infraponderació és creixent en el temps en els casos d'Andalusia, Canàries, Cantàbria mentre que és decreixent per a Castella-La Manxa, C. Valenciana, Galícia, Múrcia i La Rioja. Per a la resta de comunitats amb seus d'empreses industrials els valors d'infraponderació oscil·len entre un -26,8% i un -55,5% per a l'any 2000. Presenten una tendència decreixent Aragó, Castella i Lleó, Catalunya i Navarra, mentre que el País Basc mostra una tendència creixent. Cal destacar que l'any 2000 Catalunya és la que menys infraponderació mostra, un 26,8%, i els anys 1985 i 1994 ha estat la segona i la tercera, respectivament, després del País Basc en el primer cas, i després del País Basc i Aragó en el segon cas (vegeu Quadre 10, p.74 i Figura 23, p.76).

Catalunya, doncs, redueix la seva infraponderació al llarg del període.

6.3.3. Serveis i financer

En els sectors de serveis i financer no tan sols Madrid presenta un percentatge de seus ponderades per vendes per sobre del seu pes en el VAB espanyol dels sectors. També presenten una sobreponderació les comunitats de Cantàbria i el País Basc. Recordem que les seus socials del Banco Santander Central Hispano (BSCH) i del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) es troben ubicades en aquestes comunitats, respectivament. A més, Cantàbria manté una tendència creixent pel que es refereix a aquesta sobreponderació, per als anys 1985, 1994 i 2000 l'índex és d'un 146,0%, 169,5% i 227,9%, respectivament. Obviament aquesta sobreponderació per Cantàbria i el País Basc s'ha de posar en qüestió atès que les seus operatives de BBVA i de BSCH estan fonamentalment a Madrid. En canvi, Madrid presenta una tendència decreixent, si el 1985 l'índex assolía un valor del 206,4%, el 1994 disminuïa a un 191,0% i el 2000 a un 181,1%. Aquí poden tenir a veure els processos de fusions dels bancs abans esmentats, pel que fa al període 1994-2000. I pel que fa al País Basc, si bé entre 1985 i 1994 mostra una tendència decreixent, entre 1994 i 2000 s'inverteix la tendència i es mostra creixent. De 1985 a 1994 l'índex passa d'un 70,8% a un 44,6%, i el 2000 es recupera fins a un 74,5%, fins i tot per sobre del valor que presentava el 1985. Presenten una infraponderació de seus ponderades per vendes respecte del seu pes en el VAB espanyol del sector industrial la resta de comunitats autònomes. Les que més infraponderació presenten són Andalusia, Astúries, Canàries, Castella-La Manxa, Castella i Lleó, Galícia i Navarra, amb valors per a aquest índex que oscil·len entre el -74,6% i el -94,5 per a l'any 2000. Ara bé, si mirem el període 1985-2000 en el seu conjunt aquesta infraponderació ha crescut en el temps per a Astúries, Galícia i Navarra, mentre que ha disminuït per a Andalusia, Canàries, Castella-La Manxa i Castella i Lleó. Entre les CCAA que presenten infraponderacions de menor magnitud es troben Aragó, Balears, Catalunya, la C. Valenciana i Múrcia, per a les quals l'índex se situa entre el -18,3% i el -65,0%. És Catalunya la que presenta la menor infraponderació de percentatge de seus ponderades per vendes respecte del seu pes en el VAB espanyol del sector, amb una tendència decreixent des del 1985 fins al 2000. Balears també presenta aquesta tendència a disminuir la seva infraponderació així com la C. Valenciana i Múrcia. Aragó no segueix aquesta tònica ja que la incrementa en el període observat (vegeu Quadre 10, p.74 i Figura 25, p.77).

Catalunya redueix també la seva infraponderació al llarg del període.

6.4. Índex de Gini de la distribució de les seues ponderades per vendes, tenint en compte la ponderació del VAB de cada sector.

En aquest cas l'índex de Gini mostra una menor concentració que sense ponderar pel VAB per tots els sectors analitzats.

6.4.1. Construcció

El sector de la construcció presenta índexs de Gini a l'entorn del 80-82% amb una lleugera tendència decreixent entre 1985 i 1994 i creixent entre 1994 i 2000: si el 1985 era del 80,5%, el 1994 és del 77,9% i el 2000 del 82,1%. L'augment entre 1985 i el 2000 ha estat d'1,7 punts percentuals, un 2,1%, entre 1994 i 2000 ha crescut 4,2 punts, un 5,4% i entre 1985 i 1994 l'índex de Gini ha caigut en 2,5 punts, un 3,1% (vegeu Quadre 10, p.74 i Figura 22, p.75).

6.4.2. Indústria

El sector de la indústria presenta coeficients de Gini bastant més petits que el sector de la construcció, a l'entorn del 53-55%. Les magnituds per a cada any són, per a l'any 1985 un 53,2%, per a l'any 1994 un 55,4% i per a l'any 2000 un 55,2%. Per tant, la tendència és que la concentració creixi, tot i la petita davallada que es produeix entre 1994 i 2000. Entre 1985 i 1994 l'índex de Gini creix en 2,2 punts, un 4,1%, i entre 1994 i 2000 disminueix en 0,1 punts, un 0,2%. En el període 1985-2000, l'índex de Gini pel sector indústria augmenta en 2,1 punts, que representa un increment del 3,9% (vegeu Quadre 10, p.74 i Figura 24, p.76).

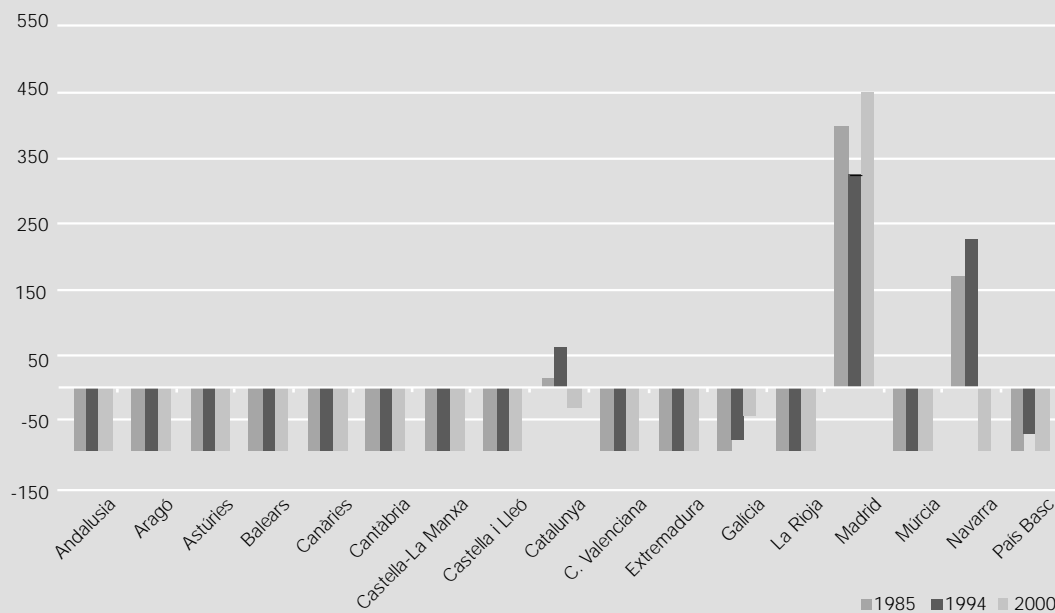
6.4.3. Serveis i financer

Pel que fa al sector serveis (inclòs el financer) la concentració és superior a la que s'observa en el sector de la indústria però no ho és respecte de la concentració en el sector de la construcció, sector que presenta el grau més alt de concentració, tant ponderant pel VAB sectorial com sense ponderar. Així doncs, per al sector serveis trobem coeficients de Gini de prop del 70-71% però la tendència aquí és decreixent. Per als anys 1985, 1994 i 2000 l'índex de Gini trobat és 71,7%, 70,9% i 70,3%, respectivament. És a dir, que entre 1985 i 1994 la concentració ha caigut en 0,8 punts (un 1,1%), entre 1994 i 2000 ha continuat caient, però menys, en 0,6 punts (un 0,8%) i per al període 1985-2000 l'índex de Gini ha disminuït en 1,4 punts (un 1,9%) (vegeu Quadre 10, p.74 i Figura 26, p.77).

Quadre 10. Resultats per a les 500 primeres empreses segons volum de vendes per sectors d'activitat i ponderant pel VAB del sector

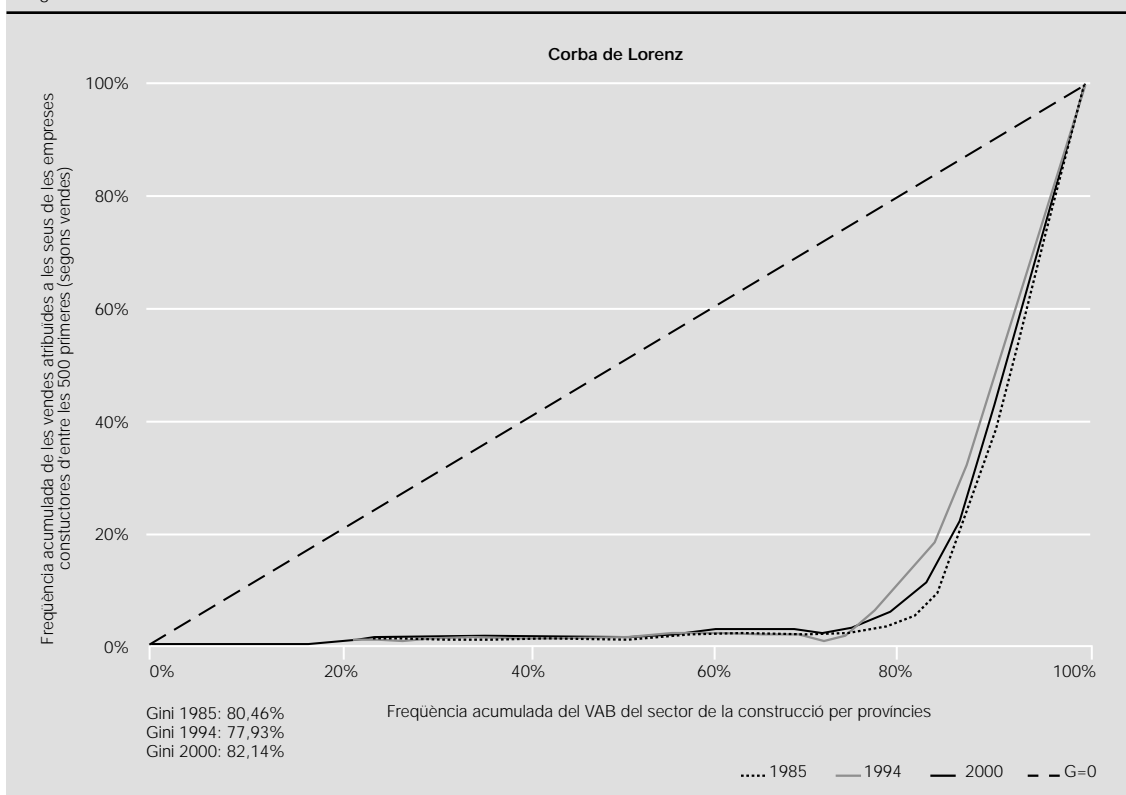
Construcció									
<i>Desviació del percentatge de vendes d'empreses constructores amb seu a la comunitat autònoma respecte al VAB sectorial relatiu de la comunitat autònoma</i>									
Percentatges (%)									
	1985	1994	2000	Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Andalusia	-100,00	-100,00	-100,00						
Aragó	-100,00	-100,00	-100,00						
Astúries	-100,00	-100,00	-100,00						
Balears	-100,00	-100,00	-100,00						
Canàries	-100,00	-100,00	-100,00						
Cantàbria	-100,00	-100,00	-100,00						
Castella-La Manxa	-100,00	-100,00	-100,00						
Castella i Lleó	-100,00	-100,00	-100,00						
Catalunya	12,22	62,39	-33,53						
C. Valenciana	-100,00	-100,00	-100,00						
Extremadura	-100,00	-100,00	-100,00						
Galícia	-100,00	-82,21	-45,88						
La Rioja	-100,00	-100,00	-100,00						
Madrid	408,27	333,86	460,24						
Múrcia	-100,00	-100,00	-100,00						
Navarra	173,73	230,13	-100,00						
País Basc	-100,00	-74,87	-100,00						
<i>Index de Gini</i>	80,46	77,93	82,14	-3,14	5,40	2,09	-2,53	4,21	1,68
Indústria									
<i>Desviació del percentatge de vendes d'empreses industrials amb seu a la comunitat autònoma respecte al VAB sectorial relatiu de la comunitat autònoma</i>									
	1985	1994	2000	Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Andalusia	-61,82	-49,23	-83,15						
Aragó	-55,30	-8,42	-37,72						
Astúries	2,82	-33,04	-55,45						
Balears	-77,00	-76,24	-100,00						
Canàries	-60,35	-77,85	-100,00						
Cantàbria	-61,22	-69,96	-82,10						
Castella-La Manxa	-100,00	-100,00	-96,70						
Castella i Lleó	-86,47	-91,24	-42,10						
Catalunya	-42,05	-24,77	-26,84						
C. Valenciana	-89,66	-96,34	-93,88						
Extremadura	-100,00	-100,00	-100,00						
Galícia	-82,99	-82,64	-76,45						
La Rioja	-100,00	-100,00	-84,24						
Madrid	424,48	371,19	410,36						
Múrcia	-100,00	-91,07	-78,33						
Navarra	-61,41	-35,15	-40,72						
País Basc	-8,60	-1,49	-34,66						
<i>Index de Gini</i>	53,18	55,36	55,24	4,10	-0,22	3,87	2,18	-0,12	2,06
Serveis i financer									
<i>Desviació del percentatge de vendes d'empreses de serveis amb seu a la comunitat autònoma respecte al VAB sectorial relatiu de la comunitat autònoma</i>									
	1985	1994	2000	Taxes de creixement			Diferències en punts percentuals		
	1985	1994	2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Andalusia	-88,04	-84,84	-86,00						
Aragó	-42,75	-49,26	-52,81						
Astúries	-77,07	-72,04	-90,24						
Balears	-64,81	-41,91	-20,97						
Canàries	-87,61	-88,03	-86,93						
Cantàbria	146,03	169,46	227,92						
Castella-La Manxa	-100,00	-89,18	-94,47						
Castella i Lleó	-85,09	-72,98	-75,38						
Catalunya	-23,68	-16,04	-18,30						
C. Valenciana	-75,86	-70,13	-64,97						
Extremadura	-100,00	-92,93	-100,00						
Galícia	-66,19	-66,79	-74,60						
La Rioja	-100,00	-100,00	-100,00						
Madrid	206,38	191,03	181,11						
Múrcia	-91,74	-78,53	-58,32						
Navarra	-80,82	-85,04	-90,36						
País Basc	70,80	44,58	74,49						
<i>Index de Gini</i>	71,68	70,90	70,33	-1,09	-0,80	-1,88	-0,78	-0,57	-1,35

Figura 21. Desviació del percentage de vendes d'empreses constructors amb seu a la comunitat autònoma respecte al VAB sectorial relatiu de cada comunitat autònoma



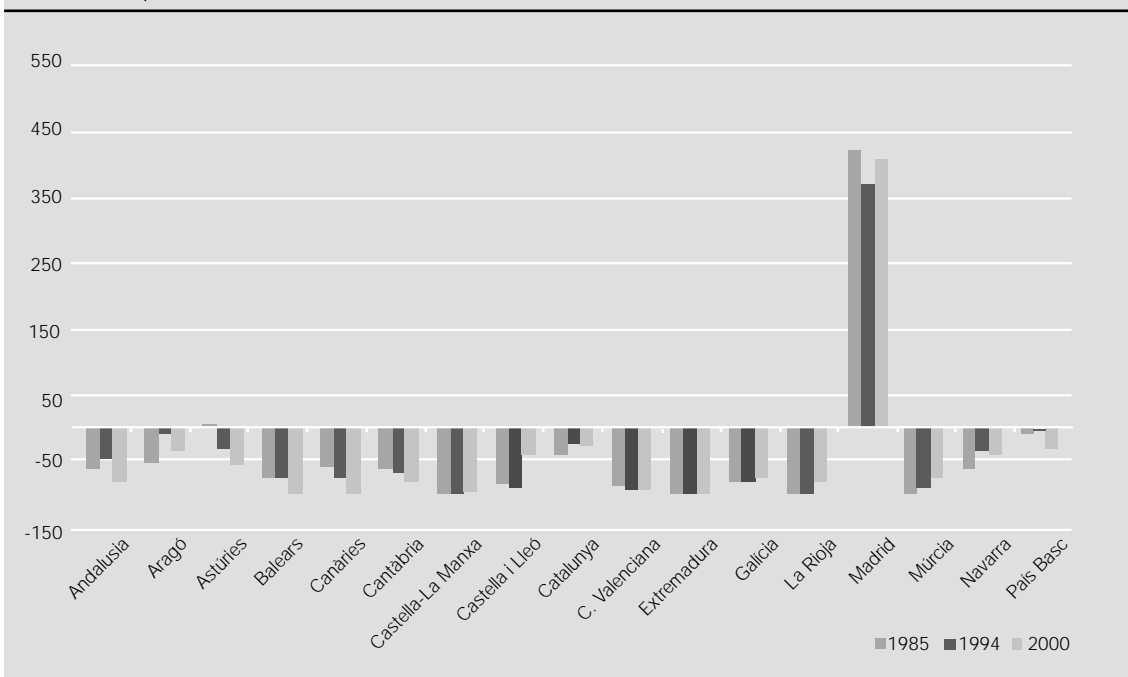
Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

Figura 22. Sector de la construcció



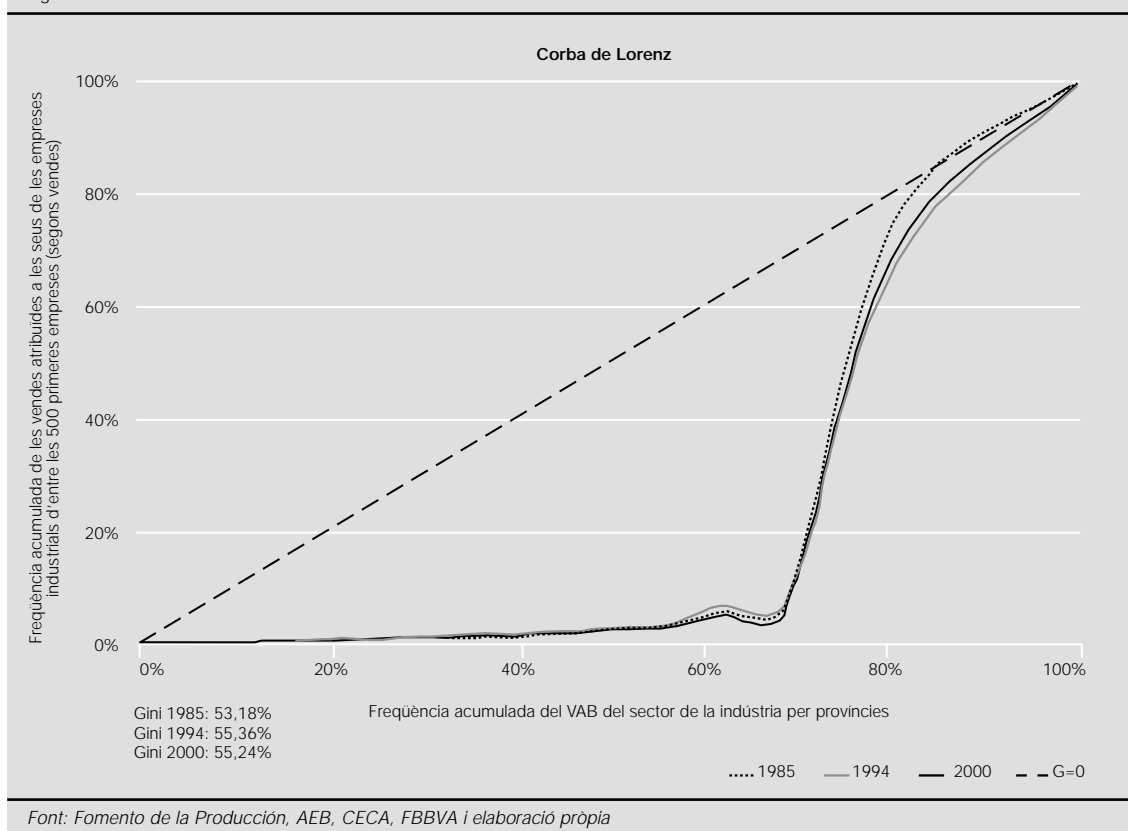
Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

Figura 23. Desviació del percentage de vendes d'empreses industrials amb seu a la comunitat autònoma respecte al VAB sectorial relatiu de cada comunitat autònoma



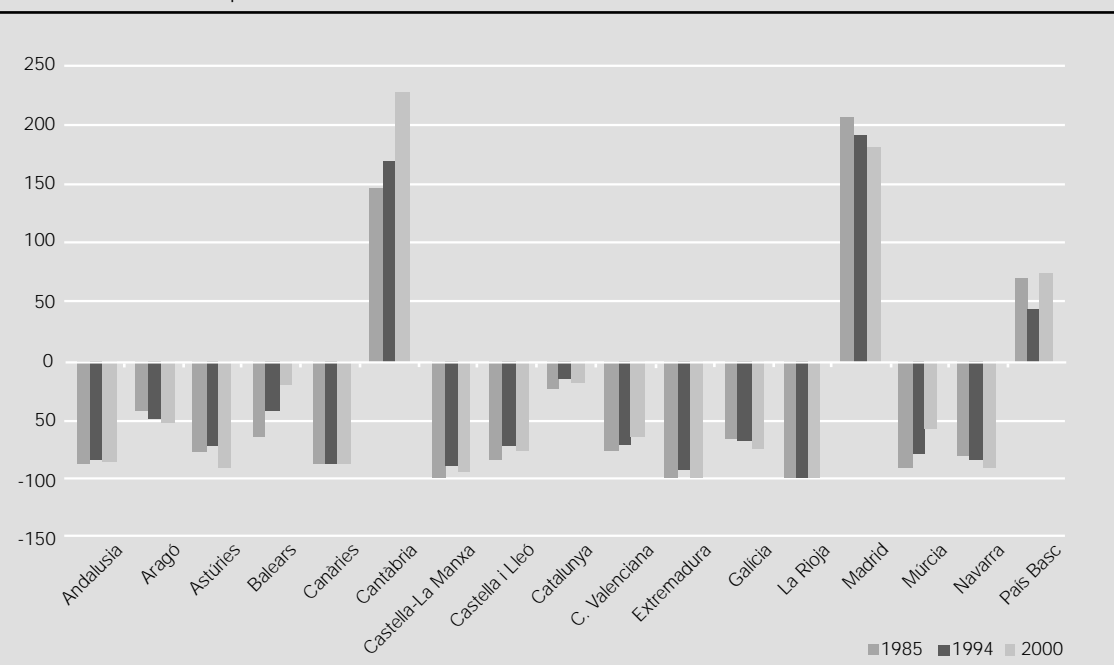
Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

Figura 24. Sector de la indústria



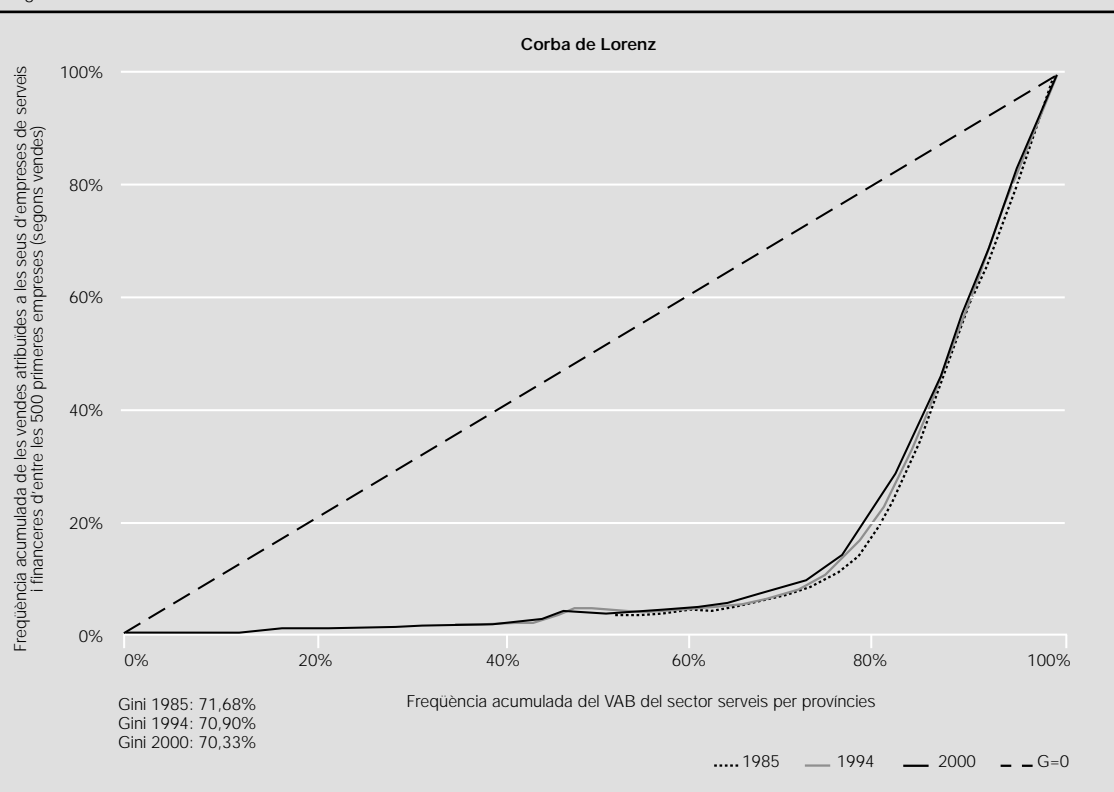
Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

Figura 25. Desviació del percentage de vendes d'empreses de serveis i financeres amb seu a la comunitat autònoma respecte al VAB sectorial relatiu de cada comunitat autònoma



Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

Figura 26. Sector serveis i financer



Font: Fomento de la Producción, AEB, CECA, FBBVA i elaboració pròpia

6.5. Resum i comentari

Observem que el sector més concentrat espacialment és la construcció, després el sector serveis, després la indústria i, finalment, el sector financer. Aquest resultat no és incompatible amb la hipòtesi que les empreses dels sectors regulats tenen la seu a prop del poder polític i, per tant, més tendència a la concentració de seus. En general, la norma és que les empreses que operen en un sector regulat "nacional" (banca, energia, telecomunicacions, transport) tenen seu a Madrid mentre que les que operen en un sector regulat "regional" (caixes d'estalvi, comerç...) poden tenir la seu a la comunitat autònoma d'on l'empresa és originària. El sector de la construcció depèn molt de la demanda pública i de les grans empreses i tendeix a concentrar-se a Madrid. Òbviament quan la regulació és regional això comporta una desconcentració de les seus. Aquest és el cas, per exemple, de les caixes d'estalvi, i explica perquè el sector financer és el menys concentrat (les caixes d'estalvi tenen tant de pes com els bancs i tenen la seu a la comunitat autònoma d'origen).

Aparentment hi ha algunes excepcions a la norma. El grup BBV (ara BBVA) i Iberdrola tenen la seu a Bilbao, Banco Santander (ara fusionat amb el BCH i convertit en BSCH) a Santander, Hidroeléctrica del Cantàbrico (de moment) a Oviedo, Gas Natural a Barcelona (ara amb majoria de capital de Repsol), els bancs mitjans regionals (Banc Sabadell a Barcelona, Pastor a La Corunya, Zaragoza a Saragossa, Guipuzcoano a Guipúscoa) i algunes asseguradores (Catalana Occident a Barcelona - Sant Cugat, Aurora Polar i Bilbao a Biscaia). Tanmateix Retevisión té seu a Barcelona (encara que el holding Auna té la seu a Madrid). Tot i això, val a dir que la concentració real del poder econòmic és superior a la que indica la distribució de les seus. Això es deu al fet que per raons històriques empreses que han començat en una comunitat autònoma creixen i, de fet, estableixen el centre de decisions, la seu operativa, a Madrid encara que mantinguin formalment la seu en una altra capital. Així doncs, per exemple, les seus operatives de BBVA, BSCH, Iberdrola, Hidroeléctrica del Cantàbrico i, fins i tot, Retevisión, parcial o totalment, radiquen a Madrid. De fet, les grans empreses no multinacionals pertanyen en la seva majoria a sectors regulats. Això explica en bona part el pes de Madrid.

La localització de les empreses regulades a prop del regulador i/o el poder polític s'explica per raons històriques i és consistent amb la hipòtesi d'economia política de la importància per a aquestes empreses de maximitzar la seva influència en el procés de regulació. A això s'ha d'afegir el fenomen més recent d'expansió internacional d'empreses de serveis dels sectors regulats (banca, energia, telecomunicacions), particularment a l'Amèrica Llatina. Aquesta expansió proporciona una altra raó per localitzar-se a la vora del poder polític atès que davant de la competència internacional el recolzament d'un Estat pot ser decisiu per capturar rendes.

La hipòtesi que les empreses de sectors regulats i/o amb gran dependència del sector públic tenen les seus concentrades on hi ha el regulador/centre de compres públiques es confirma (hipòtesi 3 de la secció 4.3).

En termes de l'evolució de la concentració dels centres de decisió veiem com aquesta decreix per als sectors financer i serveis en el període 1985-2000 i augmenta per a la construcció i la indústria. De fet, per al sector financer la davallada de la concentració en el període 1985-1994 es corregeix parcialment en el període 1994-2000, segurament a causa del procés de fusions bancàries. La davallada per al sector serveis es pot explicar, segurament, per l'alt nivell de concentració inicial.

El rànquing de sectors en termes de concentració no canvia quan es té en compte el pes relatiu en el VAB: construcció, serveis (ara incloent el sector financer) i indústria. Les tendències tampoc no són massa diferents. La disminució en l'índex de concentració quan es té en compte el pes relatiu en el VAB sectorial és remarcable en el cas de la indústria. Probablement, en aquest cas, la producció i el control (la seu) tendeixen a estar al mateix lloc més que en d'altres sectors (com ara el de la construcció, per exemple).

En quant a la distribució per regions veiem com Catalunya té una participació important en tots els sectors, tot i que lluny de Madrid. Potser sorprenentment la participació relativa més elevada és en el sector financer amb un 22% per a l'any 2000, seguida de la indústria, els serveis i la construcció. A més, l'augment de la participació de Catalunya en el sector financer i en la construcció en el període 1985-1994 és notable. Com ja hem indicat el paper de les caixes es fa palès en el sector finan-

cer explicant un augment d'un 42% en el percentatge de participació en el període 1985-2000. Pel que fa a la construcció hi ha una davallada relativa important entre 1994 i el 2000 (d'un 41% en el percentatge de participació). Catalunya avança posicions relatives de 1985 a 1994, amb l'excepció del sector serveis en què perd un 15% en el percentatge de participació, per retrocedir en els casos de la indústria i la construcció en el subperíode 1994-2000.

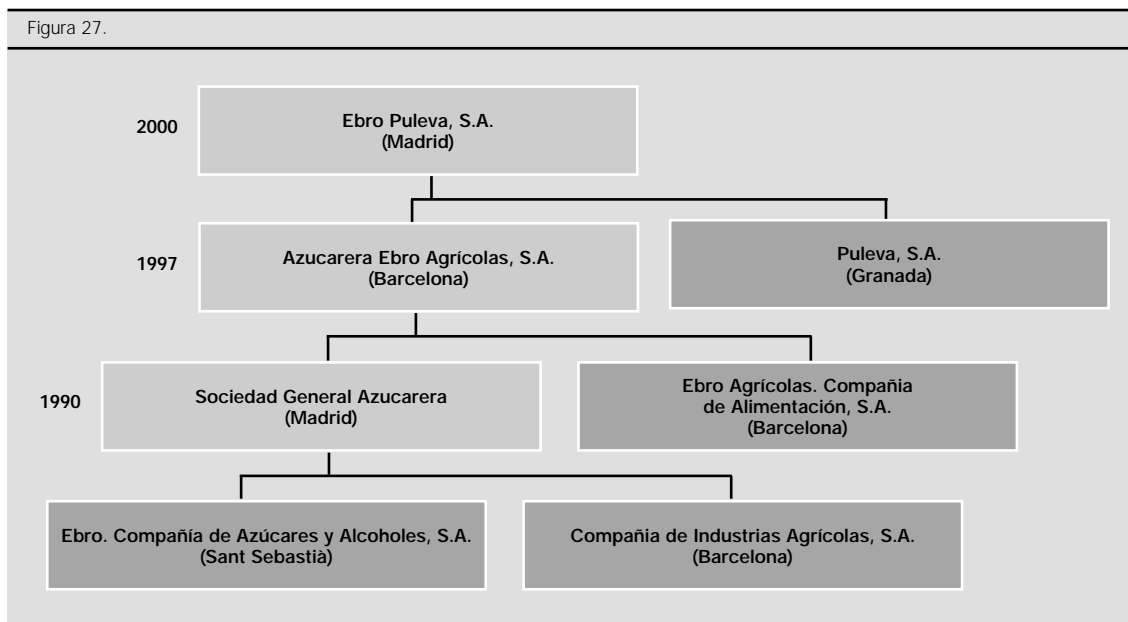
Si ponderem pel pes sectorial en el VAB observem que en el sector de la construcció Catalunya està sobreponderada el 1994 però ja no l'any 2000. La pèrdua de pes de les empreses catalanes en el sector és palesa. A la indústria només Madrid està sobreponderada i Catalunya redueix la seva infraponderació al llarg del període. En el sector serveis i financer, Cantàbria i el País Basc estan sobreponderats (encara que això es deu a l'efecte espuri de la localització de les seues socials de BSCH i BBVA) a més de Madrid. Catalunya mostra una tendència a disminuir la seva infraponderació. En tots els casos la reducció de la infraponderació de Catalunya es produeix en el període 1985-1994. Després, aquesta augmenta en el període 1994-2000.

7 Quadre d'exemples de canvi de seus

En aquest Capítol es presenta un Quadre amb diversos exemples de trasllats i canvis de seus en la darrera dècada. Vegeu la Secció 10.4 de l'Apèndix per a una explicació més detallada dels casos esmentats així com una informació general sobre les empreses involucrades en els processos de canvi de seu.

Quadre 11. Casos de moviments de seus a Espanya				
Any del trasllat	Empresa	Antiga seu	Nova seu	Motiu del trasllat
1988	BBV	Bilbao	Bilbao	Fusió entre Banco Bilbao (Bilbao) i Banco Vizcaya (Bilbao)
2000	BBVA	Bilbao-Madrid	Bilbao Madrid (seu operativa)	Fusió entre BBV (Bilbao) i Argentaria (Madrid)
1990	Ebro Agrícolas, Compañía de Alimentación	Barcelona-Sant Sebastià	Barcelona	Fusió de Compañía de Industrias Agrícolas, S.A. (Barcelona) i Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes, S.A. (Sant Sebastià)
1998	Azucarera Ebro Agrícolas	Barcelona-Madrid	Barcelona	Fusió d' Ebro Agrícolas (Barcelona) i Sociedad General Azucarera (Madrid)
2000	Ebro Puleva	Barcelona-Granada	Madrid	Fusió d' Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. (Barcelona) i Puleva, S.A. (Granada)
1991	BCH	Madrid	Madrid	Fusió de Banco Central (Madrid) i Banco Hispano Americano (Madrid)
1999	SCH	Santander-Madrid	Santander-Madrid (seu operativa)	Fusió del Banco Santander (Santander) amb el Banco Central Hispano Americano (Madrid)
1992	Fomento de Construcciones y Contratas	Barcelona-Madrid	Barcelona-Madrid (seu operativa)	Absorció de Fomento de Obras y Construcciones, S.A. (Barcelona), per Construcciones y Contratas, S.A. (Madrid)
1992	Iberdrola	Madrid-Bilbao	Bilbao-Madrid (seu operativa)	Fusió d' Hidroeléctrica Española (Madrid) i Iberduero (Bilbao)
1994	SOS Arana Alimentación	València-Bilbao	València	Fusió d' Hijos de J. Sos Borrás, S.A. (València) amb Grupo Industrial Arana, S.A. (Bilbao)
2000	SOS Cuétara	València	Madrid	Fusió de SOS Arana (València) amb Cuétara (Madrid)
1997	Retevisión	Madrid	Barcelona	
2000	Auna (holding de Retevisión y Amena)	Barcelona	Madrid	Per raons operatives
1997	Acciona	Barcelona-Madrid	Madrid	Fusió de Cubiertas y MZOV, S.A. (Barcelona) i Entrecanales y Tavora, S.A. (Madrid)
1997	Hoechst Marion Roussel	Barcelona-Madrid	Barcelona	Unió jurídica de les divisions de farmàcia de Hoechst (Barcelona) amb Roussel Ibérica i amb Marion Merrel (Madrid)
1998	Obrascón Huarte	Bilbao-Pamplona	Madrid	Fusió d' Obrascón (Bilbao) i Huarte (Pamplona)
1999	Obrascón Huarte Lain	Madrid	Madrid	Integració d' Obrascón Huarte amb Lain
1998	Endesa	Barcelona i altres CCAA	Madrid	Absorció de Fecsa (Barcelona), Enher (Barcelona), ERZ (Saragossa), Sevillana (Sevilla), Unelco (Canàries), Gas y Electricidad (Balears), Viesgo (Cantàbria), Nansa
1999	Aventis	Barcelona-Madrid	Madrid	Unió de Hoechst (Barcelona) amb Rhone Poulenc (Madrid)
1999	Astra Zeneca	Barcelona-Madrid	Madrid	Fusió d' Astra (Barcelona) i Zeneca (Madrid)
1999	Heineken España	Madrid-Sevilla	Sevilla	Adquisició del Grupo Cruzcampo (Sevilla) per part de Heineken mitjançant la seva participada El Águila (Madrid)
2000	Eurobank del Mediterráneo	Barcelona	Madrid	És a Madrid on el banc capta més volum de passiu
2000	Mahou - San Miguel	Madrid-Barcelona	Madrid	Fusió de Mahou (Madrid) amb San Miguel (Barcelona)
2000	Manantiales del Cardó	Barcelona	Madrid	Absorció de Manantiales del Cardó (Barcelona) per part de Leche Pascual (Madrid)
2000	Pascual Hermanos	València	Múrcia	
2000	Pharmacia & Upjohn	Barcelona	Barcelona	Fusió de les companyies Pharmacia & Upjohn (Barcelona) i Searle
2000	Terra Lycos	Madrid	Barcelona	Fusió de Terra Networks (Madrid) amb Lycos
2000	Warner-Lambert-Pfizer	Barcelona-Madrid	Madrid	Fusió de Warner-Lambert (Barcelona) i Pfizer (Madrid)
2001	Argal	Madrid	Lleida	S'ha traslladat on es troba la principal planta del grup, a Miralcamp (Lleida)
2001	Bami Zabálburu	Madrid-Biscaia	Madrid	Zabálburu (Biscaia) va ser absorbida per Bami (Madrid)
2001	BBVA Factoring	Madrid	Barcelona	Es produeix després de la fusió entre BBVA Factoring, Cacyf i Argentaria Factoring , operació que tanca les partides pendents de la fusió BBV-Argentaria
2001	Befesa Medio Ambiente	Madrid	Biscaia	Pretén acollir-se a la normativa foral basca
2001	Bestfoods España	Barcelona	Biscaia	Respon a la decisió d'Unilever (propietària de Bestfoods España des de fa un any) de centralitzar, per motius fiscals, tot el seu negoci alimentari al País Basc
2001	Iberpapel Gestión	Madrid	Sant Sebastià	
2001	Montajes Nervión (ara Gestecmon Internacional)	Bilbao	Burgos	
2001	Vestalia	Castelló	Barcelona	

7.1. Ebro Puleva



L'actual Ebro Puleva, S.A. és el resultat de la fusió, l'any 2000, entre Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. (Barcelona) i Puleva, S.A. (Granada), duta a terme mitjançant l'absorció de Puleva per Azucarera Ebro. La conseqüència immediata d'aquest fet va ser el trasllat de seu de Barcelona a Madrid.

Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. ja era fruit d'una fusió anterior, que es va produir l'any 1997, quan la Sociedad General Azucarera, amb seu a Madrid, es va annexionar Ebro Agrícolas, Compañía de Alimentación, S.A., amb seu a Barcelona. Finalment, la Sociedad General Azucarera es va constituir l'any 1990 com a resultat de la fusió entre Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes, S.A., amb seu a Sant Sebastià, i la Compañía de Industrias Agrícolas, S.A., amb seu a Barcelona.

7.2. Endesa

Endesa, S.A. va acordar el novembre de 1998 absorbir Fecsa (Barcelona) Enher (Barcelona), ERZ (Saragossa), Sevillana (Sevilla), Unelco (Canàries), Gas y Electricidad (I. Balears), Viesgo (Cantàbria) i Nansa. L'operació va suposar la pèrdua de les seus socials de Fecsa i Enher a Barcelona. Endesa centralitzarà la comercialització i la distribució elèctrica a Catalunya a la seu de la filial Hidruña (Hidroelèctrica de Cataluña) a Barcelona.

7.3. Acciona

El grup Acciona es constitueix l'any 1997 com a resultat de la fusió de Cubiertas y MZOV., S.A., amb seu a Barcelona, i Entrecanales y Tavora, S.A., amb seu a Madrid. La seu d'Acciona es manté a Madrid.

El 2001 Acciona està participada en un 56,14% per Grupo Entrecanales, S.A. i és fruit de l'agregació de negocis de diferents naturaleses, gestionats amb anterioritat de forma autònoma sota una societat *holding*.

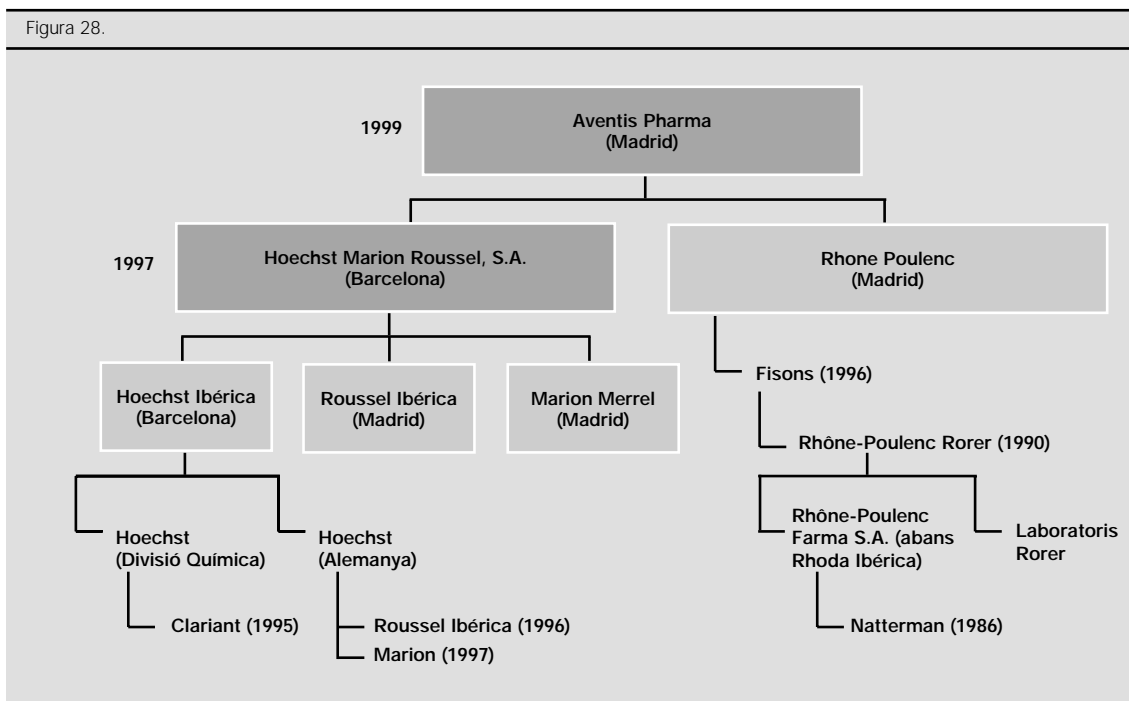
7.4. Fomento de Construcciones y Contratas

L'any 1991 l'empresa Fomento de Obras y Construcciones, S.A. (FOCSA), creada l'any 1900 i amb seu a Barcelona, i Construcciones y Contratas, S.A., fundada el 1944 i amb seu a Madrid, van acordar fusionar-se amb la qual cosa van donar lloc a la societat Fomento de Construcciones y Contratas, S.A. (FCC). La fusió queda enllestida el març de 1992 i la seu de la nova empresa s'ubica a Barcelona, tot i que la seu operativa és a Madrid.

7.5. Aventis

Durant el mes de gener de 1997, fruit de la unió jurídica de les divisions de farmàcia de Hoechst, amb seu a Barcelona, i Roussel Ibérica i Marion Merrel, ambdues amb seu a Madrid, neix Hoechst Marion Roussel, S.A., amb seu a Barcelona.

Posteriorment, l'any 1999, neix Aventis com a fruit de la unió de Hoechst amb Rhone Poulenc, aquesta última amb seu a Madrid. El desembre de 1999 es constitueix Aventis Pharma amb seu a Madrid, empresa nascuda arran de la fusió dels negocis farmacèutics del grup francès Rhone Poulenc i de l'alemany Hoechst, que tindrà la seu a França. Arran d'aquesta unió Barcelona perd la seu de Hoechst.



7.6. Pharmacia & Upjohn

Pharmacia & Upjohn, S.A. a Espanya, filial de la companyia dels EUA Pharmacia & Upjohn, neix de la fusió internacional entre els grups Monsanto –la matriu de Searle– i Pharmacia & Upjohn, l'any 2000. Tot i que la seu de la nova Pharmacia Corporation romandrà a Barcelona després de la fusió, part de la seva activitat investigadora es traslladarà a Madrid a fi de beneficiar-se de les sinergies que suposa estar a la vora de grans centres investigadors com ara el CSIC, amb el qual la firma té un conveni.

7.7. Terra Lycos

Terra Networks, S.A., nascuda a Madrid l'any 1998, va ubicar inicialment la seu a la capital de l'Estat. Posteriorment, el 2000, i després d'adquirir l'americana Lycos, la companyia anuncià que fixaria la seu operativa del nou grup als EUA, tot i que mantindria la seu social a Madrid. No obstant això, el maig del mateix any, la nova Terra Lycos va decidir instal·lar la seu central corporativa a les antigues oficines de la companyia Olé, adquirida per Telefónica l'any passat, a Barcelona.

7.8. Auna

A mitjan any 2000 s'anuncià que la seu del grup Auna seria traslladada de Barcelona a Madrid. El grup Auna va néixer el 21 de juny del 2000 a Barcelona i els motius del trasllat de la seva seu van ser operatius.

Retevisión, principal filial d'Auna, neix com a companyia privada el 1997, any en què es privatitza. Al mateix temps que té lloc el procés de privatització, es decideix traslladar la seu social a Barcelona. El nou operador s'articularà a través d'una nova societat constituïda a Barcelona, mentre que Retevisión Móvil tindrà seu a Madrid i utilitzarà la marca Amena. El capital d'aquesta última està participat per Retevisión, Telecom Italia, Endesa i Unión Fenosa.

7.9. Pfizer-Warner-Lambert

Després de la fusió de les respectives cases matrius, els grups Warner-Lambert España i Pfizer Inc. d'Espanya també es van fusionar l'any 2000. Abans d'aquesta operació Warner-Lambert España tenia la seva seu central al Prat de Llobregat, a Barcelona, mentre que Pfizer actuava des de Madrid. Actualment, i després de la fusió, la nova Pfizer té el seu domicili social a Madrid.

7.10. AstraZeneca

AstraZeneca és el resultat de la fusió del grup farmacèutic britànic Zeneca i el suec Astra el desembre de 1998, encara que fou aprovada pels organismes reguladors de la UE durant 1999. La companyia nascuda de la fusió estableix la seva seu al Regne Unit.

A Espanya AstraZeneca comença el seu camí com a nova societat unificada a partir de l'1 de gener del 2001, i va passar a denominar-se AstraZeneca Farmacèutica Spain i localitza la seu a Madrid.

7.11. Iberdrola

Iberdrola és el resultat de la fusió, l'any 1992, de dues grans empreses elèctriques: Hidroeléctrica Española, amb seu a Madrid, i Iberduero, que la tenia a Biscaia. La nova empresa localitza la seva seu a Biscaia.

Prèviament, el 1984 Hidroeléctrica Española havia adquirit Hidroeléctrica de Cataluña, Hidruña. El 1993 se signa l'acord Iberdrola-Endesa que suposa la venda a Endesa d'Hidroeléctrica de Cataluña.

7.12. Obrascón Huarte Lain

OHL és fruit de la fusió de tres empreses constructores: Obrascón, nascuda a Bilbao el 1911, Huarte, fundada a Pamplona l'any 1927, i Lain constituïda el 1963 com a filial del grup britànic John Laing Construction. La fusió de les dues primeres el 1997 va suposar el trasllat de la seu de la nova empresa fusionada a Madrid. Posteriorment, el 1999, es van integrar amb Lain tot mantenint la seu social a Madrid.

7.13. El Águila-Cruzcampo

L'adquisició del Grupo Cruzcampo per part del grup holandès Heineken a través de la seva participada El Águila l'any 1999 ha suposat per a Madrid la pèrdua de la seu social d'aquesta última, ja que arran de la compra de Cruzcampo s'ha creat una única empresa amb la denominació de Heineken España, S.A. amb seu a Sevilla, on hi havia ubicada la seu de Cruzcampo.

7.14. Banco Santander Central Hispano

El 1999 el Banco Santander va anunciar la fusió per absorció amb el Banco Central Hispano Americano. El primer d'aquests bancs tenia la seva seu a Santander i el segon a Madrid, el banc que neix fruit de la fusió localitza la seva seu a Santander (Cantàbria), tot i que manté la seu operativa a Madrid.

Prèviament, l'any 1991, va néixer el Banco Central Hispano Americano arran de la fusió dels bancs Central i Hispano Americano, ambdós amb seu a Madrid, la seu del nou banc fusionat va continuar sent Madrid.

7.15. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

El BBVA és el resultat de la fusió entre BBV i Argentaria durant l'any 2000, any en què també va fusionar Banca Catalana i Banco de Alicante per integrar-los en la seva única xarxa. El BBVA controla el 97,59% i el 9,1% de Banca Catalana i Banco de Alicante, respectivament, entitats que ara s'integraran al grup, a través de sengles operacions de fusió per absorció. Tot aquest procés ha suposat la pèrdua de la seu social d'Argentaria per a Madrid així com la de Banca Catalana per a Barcelona. El nou BBVA té la seu a Bilbao tot i que la seu operativa del grup bancari sigui Madrid.

7.16. Eurobank del Mediterráneo

Eurobank del Mediterráneo va decidir traslladar la seva seu de Barcelona a Madrid a la Junta General Extraordinària celebrada el setembre del 2000. Aquest canvi, que comptà amb el recolzament dels accionistes, va respondre al fet que és a Madrid on el banc capta més volum de passiu mitjançant acords amb companyies asseguradores que escullen Eurobank com a tesorera.

7.17. SOS Cuétara

SOS Arana Alimentación, S.A., és el resultat de la fusió el 1994 de Hijos de J. Sos Borràs, S.A., constituïda a València el 1902, amb el Grupo Industrial Arana, nascut a Bilbao l'any 1916. L'empresa fruit de l'operació situa la seva seu a València.

Posteriorment, al començament de l'any 2001, SOS Arana es fusiona per absorció amb Cuétara i decideix traslladar-se a Madrid atès que el 50% dels seus ingressos provenen de la seva divisió de galetes. El nom de la nova societat serà SOS Cuétara.

7.18. Grupo Alimentario Argal

El mes de febrer del 2001 Sara Lee, la multinacional nord-americana, es va desprendre del Grupo Alimentario Argal, la tercera càrnia d'Espanya, i antiga Hesperia de Alimentación. El juny del 2001 es publicava a *Expansión* que feia dos mesos que la companyia havia traslladat el seu domicili social des d'Algete (Madrid) a Miralcamp (Lleida), on es troba la principal planta del grup.

7.19. BBVA Factoring

BBVA Factoring, filial del grup bancari BBVA, ha decidit traslladar, també el 2001, la seva seu social de Madrid a Barcelona. Aquesta decisió es produeix després de concloure la fusió entre BBVA Factoring, Cacyf (Catalana de Factoring) i Argentaria Factoring.

7.20. Befesa Medio Ambiente

Befesa, durant l'any 2001, ha acordat traslladar de Madrid a Biscaia la seva seu social. És precisament al País Basc on l'empresa té les seves filials més importants. Amb aquest canvi el *holding* pretén acollir-se a la normativa foral basca. Cal destacar l'important canvi en l'accionariat de l'empresa produït durant l'any 2000 després de l'acord d'Abengoa, S.A. amb qui fins ara era el principal accionista, BUS Beteiligungs GmbH per assolir el 90,52% de les accions de Befesa.

7.21. Iberpapel Gestión

Constituida el 1997, és el puntal d'un conjunt de societats dedicades a diferents àrees de l'activitat paperera. A la Junta General d'Accionistes que va tenir lloc el 28 de juny del 2001, la companyia acordà el trasllat del seu domicili social de Madrid a Sant Sebastià.

7.22. Vestalia

Aquesta societat, dedicada a la promoció immobiliària, ha ampliat la seva activitat a l'explotació agrària i a la comercialització i l'exportació de productes agrícoles. L'any 2001 ha canviat el seu domicili social de Castelló a Barcelona.

7.23. Mahou-San Miguel

El grup Danone va anunciar el 20 de març del 2000 la venda de la seva participació majoritària a San Miguel, constituïda a Lleida l'any 1957, a la societat Mahou. La societat nascuda de la fusió passa a denominar-se Mahou-San Miguel i ha localitzat la seva seu social a Madrid, on la tenia Mahou.

7.24. Montajes Nervión

Montajes Nervión (Monesa), que centra la seva activitat en la construcció de plantes industrials i en la revisió d'equips productius, en Junta d'Accionistes que va tenir lloc el 2001 va acordar canviar la seva actual denominació per la de Gestecmon Internacional i va decidir traslladar el seu domicili social de Bilbao a Burgos. El capital social d'aquesta companyia és controlat per tres famílies basques.

7.25. Bestfoods España

Durant l'any 2001 Bestfoods España ha traslladat la seu social des de Barcelona al municipi biscaí de Leioa, on hi ha la seu d'Unilever Foods España. El canvi respon a la decisió d'Unilever de centralitzar, per motius fiscals, tot el seu negoci alimentari al País Basc i es produeix un any després que la multinacional angloholandesa adquirís el grup Bestfoods. Després de la integració, Unilever Foods s'estructura en dues divisions: gelats i congelats (Frigo y Salto) i Unilever Bestfoods.

7.26. Bami Zabálburu

El 29 de juny del 2001 es va acordar aprovar l'operació de fusió per absorció segons la qual Inmobiliaria Zabálburu, S.A. i Inmopark 92 Madrid, S.A. seran absorbides per Bami, S.A. Inmobiliaria de Construcciones y Terrenos. L'acord de fusió entre aquestes empreses suposa la pèrdua de la seu de Zabálburu a Biscaia. La nova empresa Bami Zabálburu localitza la seva seu a Madrid.

7.27. Pascual Hermanos

L'empresa hortofructícola valenciana traslladà la seva seu de Carcaixent (València) a Múrcia durant el 2000. La multinacional d'alimentació Dole Food va adquirir el gener de 1996 el 90,8% de la capçalera de Pascual Hermanos.

7.28. Manantiales de Cardó

El grup familiar Leche Pascual va absorbir durant el 2000 la seva filial catalana Manantiales de Cardó, centrada en l'envasat i la distribució d'aigua mineral. Leche Pascual adquirí Manantiales de Cardó a la darrería de 1989, quan era a les mans del grup Abengoa. Manantiales de Cardó té la seva planta a Benifalset (Baix Ebre) i la seu es trobava al Prat de Llobregat (Baix Llobregat). Així Barcelona perd una seu ja que Leche Pascual té la seu a Madrid.

7.29. Resum i comentari

El Quadre 11 resumeix les principals dades dels casos presentats. Podem fer les següents consideracions:

D'una banda, destaquen els processos de fusions/absorcions/reestructuracions que acaben traslladant la seu a Madrid de l'empresa resultant quan en començar el procés, alguna de les empreses components tenia la seu a Barcelona. Són els casos de la formació d'Ebro Puleva, Acciona, FCC (amb seu operativa a Madrid), Aventis, Pfizer, Astra Zeneca, Auna, Endesa, Mahou-San Miguel i Manantiales del Cardó. Casos similars de moviments del País Basc (Biscaia fonamentalment) a Madrid són Obrascón Huarte Lain i Bami Zabálburu. SOS Cuétara representa un moviment de València a Madrid.

Aquestes empreses que traslladen la seu des de Catalunya, el País Basc o València són empreses constructores (Acciona, FCC, Obrascón Huarte Lain, Bami Zabálburu), del sector farmacèutic (Aventis, Pfizer, Astrazeneca), de serveis (Auna, Endesa), per a les quals la proximitat amb les decisions de l'Estat en matèria regulativa o de compres és molt important. També es traslladen empreses del sector alimentari (SOS Cuétara, Mahou-San Miguel i Manantiales del Cardó).

A més es pot afegir el cas de trasllat de seu de Barcelona a Madrid d'Eurobank del Mediterráneo (pel major volum d'empreses asseguradores que fan negoci amb el banc a Madrid). Terra-Lycos és un exemple de moviment en sentit contrari, de Madrid a Barcelona (encara que el centre operatiu, fonamentalment, és als EUA) així com Argal (de Madrid a Lleida).

En segon lloc, destaquen alguns moviments d'empreses de Madrid al País Basc (presumiblement per acollir-se al règim foral basc). Són els casos de Befesa Medio Ambiente i Iberpapel Gestión. Bestfoods España trasllada la seu social de Barcelona a Biscaia. Es pot pensar que el paper dels incentius regionals en aquests moviments és rellevant.

8 Resum i Conclusions

Ens podem preguntar per què interessa a una ciutat o regió tenir seus d'empreses. Es pot pensar que tan sols importa la distribució de l'activitat econòmica. Hi ha dues raons per preocupar-se pels centres de decisió empresarial.

La primera és que l'atracció de seus contribueix a la demanda de serveis i de capital humà d'alt nivell per a la ciutat/regió, amb els corresponents efectes multiplicadors. De fet, hem vist com la rebaixa dels costos de transport i comunicacions fa possible la direcció i el control a distància d'una empresa. Es produeix, aleshores, una separació entre la direcció i la producció i es localitza cada activitat on sigui més eficient. El resultat és una separació entre ciutats i regions grans especialitzades a donar serveis a les seus de les empreses i a ser centres on s'innova i es produeixen idees –atès el gruix de l'oferta de serveis i del mercat de treball d'alta qualificació, així com la possibilitat de contactes personals freqüents– i ciutats i regions més petites especialitzades en la producció. Molt possiblement el primer tipus de ciutats acaben sent més riques. Hi ha evidència per als EUA d'una relació positiva entre la renda per càpita d'una àrea metropolitana i la diversitat i el nombre de seus.

La segona és més subtil i va associada a la capacitat d'influència del govern local i de la societat en l'empresa. Aquesta influència es pot traduir en contribucions en béns públics locals (assistència social, cultura, investigació, etc.) com també en un cert biaix a favor de la regió/ciutat sobretot en períodes recessius.

En resum, tenir seus empresarials operatives en una ciutat/regió importa. En el límit, i en expressió "segurament excessiva" d'Andreu Mas-Colell (1994): «A mig termini, més val seus sense fàbriques que no pas fàbriques sense seu.»

El treball ha passat revista a l'evidència disponible sobre l'evolució de la concentració dels centres de decisió empresarial a Espanya i l'ha posada en relació amb el procés de canvi en l'economia a causa de la innovació i les noves tecnologies de la informació, la consolidació empresarial i, en general, el conjunt de factors que anomenem "globalització". S'ha estudiat l'evolució de la distribució de les seus empresarials a Espanya de les 500 primeres empreses per vendes, tant en termes agregats com sectorials, per al període 1985-2000 i s'ha pres com a punt intermedi de control 1994. S'ha completat l'anàlisi en el mateix període amb l'estudi de la distribució agregada de seus per a les 100 primeres empreses per vendes i per als 250 grups empresarials més importants. En aquest darrer cas les seus de les empreses multinacionals (siguin amb control del 100% o només majoritari) s'han assignat al país de la matriu de l'empresa. A més, també s'han considerat les empreses que cotitzen a Borsa i s'ha analitzat en aquest cas el període 1992-2001.

Un primer resultat general és que la visió que es té de la distribució dels centres de decisió i direcció a Espanya és diferent depenent de la població de grans empreses que es consideren, el període considerat, i on se situa el centre de decisió a les multinacionals. En efecte, l'anàlisi de la distribució de seus en termes agregats mostra el següent.

- Per al període 1985-2000 si considerem la població de les 500 grans empreses, Catalunya augmenta un 14% en detriment de Madrid i el País Basc. Els guanys de Catalunya es deuen a un augment important en el període 1985-1994 (en detriment de Madrid i el País Basc i juntament amb la resta de CCAA). En el període més recent, 1994-2000, Catalunya perd part de l'avenç. Els resultats, encara més espectaculars (amb un augment de participació del 39% en el període 1985-2000), es confirmen considerant la població de les 100 empreses més grans.
- Si considerem les multinacionals com "estrangeres" (anàlisi dels 250 grups), en el període 1985-2000, Catalunya perd pes (un 9-10%) però menys que Madrid (que en perd un 21-23%). Ara bé, Catalunya guanya participació i Madrid en perd molta (juntament amb el País Basc) en el període 1985-1994, mentre que en el període 1994-2000 Catalunya en perd molta (fins a un 23%) mentre Madrid en perd poca. Cal destacar l'augment molt important de participació de les empreses europees (i també japoneses, encara que aquestes comencen d'una base molt més baixa) a partir de l'any de l'adhesió d'Espanya a la UE, el 1985.
- Els indicadors de desigualtat apunten que la suau tendència a la desconcentració del període 1985-1994 s'inverteix en el període més recent 1994-2000. Si considerem els grups controlats majoritàriament per capital estranger, i assignem les seus a l'estranger, la davallada del primer període es compensa pràcticament amb la pujada del segon període.
- Si considerem les grans empreses que cotitzen a borsa des de 1992 fins al 2001 hi ha una concentració de seus operatives molt alta, i creixent, a Madrid en detriment de Barcelona i d'altres províncies.

- L'anàlisi ens demostra també que la concentració dels centres de decisió és superior a la concentració de l'activitat econòmica. En efecte, la distribució de les seues ponderades per vendes és més desigual que la distribució del PIB per províncies o CCAA.
- La sobreponderació de Madrid en termes de centres de decisió en relació amb el seu pes econòmic és molt notable i la correcció experimentada en el període 1985-1994 s'ha moderat en el període 1994-2000.

L'anàlisi per grans sectors d'activitat ens dóna els resultats següents:

- El sector més concentrat en termes de seus és la construcció, seguit del sector serveis, la indústria i, finalment, el sector financer.
- La concentració de les seus decreix en el període 1985-2000 per als sectors financer i serveis, i augmenta per a la construcció i la indústria. Per al sector financer la davallada de la concentració en el període 1985-1994 es corregeix parcialment en el període 1994-2000.
- Catalunya té una participació important en tots els sectors, encara que lluny de Madrid. La participació relativa més elevada de Catalunya és en el sector financer (amb un 22% per a l'any 2000), seguida de la indústria, els serveis i la construcció. A més, l'augment de la participació de Catalunya en els sectors financer, construcció i indústria en el període 1985-1994 és notable. El paper de les caixes es fa palès en el sector financer explicant un augment d'un 42% en el percentatge de participació en el període 1985-2000. Pel que fa a la construcció hi ha una davallada relativa important de 1994 al 2000 (d'un 41% en el percentatge de participació). Catalunya avança posicions relatives de 1985 a 1994, amb l'excepció del sector serveis en què perd un 15% en el percentatge de participació, per retrocedir en els casos de la indústria i la construcció en el subperíode 1994-2000.
- El rànquing de sectors en termes de concentració no canvia quan es pondera la desigualtat pel pes relatiu del sector a la comunitat autònoma en relació amb el total espanyol en termes de VAB. De més a menys concentrat: construcció, serveis (ara incloent-hi el sector financer) i indústria. Les tendències tampoc no són gaire diferents. La disminució en l'índex de concentració quan es té en compte el pes relatiu en el VAB sectorial és remarcable en el cas de la indústria.
- En el sector de la construcció Catalunya està sobreponderada, en termes de seus en relació amb el pes del sector a Espanya, el 1985 i 1994 però no l'any 2000. A la indústria només Madrid està sobreponderada i Catalunya redueix la seva infraponderació al llarg del període. En el sector serveis i financer la comunitat de Madrid està sobreponderada i Catalunya mostra una tendència a disminuir la seva infraponderació. En tots els casos la reducció de la infraponderació de Catalunya es produeix en el període 1985-1994, després aquesta augmenta en el període 1994-2000.

Finalment, de l'anàlisi d'exemples d'empreses que han canviat de seu en traiem les consideracions següents:

- Destaquen els moviments de seus cap a Madrid (fonamentalment des de Barcelona, encara que també des del País Basc) a conseqüència de processos de fusió, absorció o reestructuració. Per a Barcelona són els casos de: Ebro Puleva, Acciona, FCC (seu operativa a Madrid), Aventis, Pfizer, Astra Zeneca, Auna, Endesa, Mahou-San Miguel i Manantiales del Cardó. Per al País Basc són els casos de: Obrascón Huarte Lain i Bami Zabálburu.
- Els sectors involucrats són el de la construcció, el farmacèutic, el de serveis i l'alimentari.
- També destaquen alguns moviments d'empreses al País Basc (presumiblement per acollir-se al règim foral basc). Són els casos de Befesa Medio Ambiente i Iberpapel Gestión des de Madrid i de Bestfoods España des de Barcelona.

En conjunt, l'evidència és consistent amb les hipòtesis presentades, encara que amb algunes matisacions.

Hipòtesi 1

El procés de globalització comporta un augment en la concentració geogràfica de les seus de grans empreses.

L'evidència que hem trobat és consistent amb la Hipòtesi 1 per al període recent 1994-2000. El període 1985-1994 és de reequilibri i els índexs de desigualtat tendeixen lleugerament a la baixa. Així, es pot pensar que les conseqüències del procés globalitzador es fan sentir a partir de la dècada dels anys noranta, sobretot amb l'augment dels processos de fusions, absorcions i reestructuracions.

En el període 1985-1994 Catalunya guanya pes en termes de centres de decisió en el context espanyol mentre que Madrid en perd, i Europa (i el Japó, i menys espectacularment els EUA) avancen posicions considerablement. Europa dobla la seva participació en el període. L'impacte de l'adhesió a la UE d'Espanya es fa palès. En el període 1994-2000 Catalunya perd pes substancialment mentre que Madrid s'estabilitza a la baixa, i Europa (així com els EUA i el Japó) continuen guanyant participació. Notem que mentre que Madrid perd una mica de pes en el període 1994-2000 una vegada assignem les seus de les empreses multinacionals a l'estranger, en guanya una mica quan considerem les multinacionals com locals. Sembla, doncs, que Madrid resisteix millor l'embranchada del procés de globalització. Les raons cal buscar-les segurament en una combinació dels avantatges de la grandària i l'especialització en serveis a les empreses amb els beneficis que comporta tenir la seu del govern amb les principals entitats reguladores. Les grans empreses espanyoles pertanyen en certa manera a sectors regulats, abans del procés de privatització en bona part en mans del sector públic, i amb seu a Madrid.

Hipòtesi 2

La concentració espacial dels centres de decisió és superior a la concentració espacial de l'activitat econòmica.

Hem vist com aquesta hipòtesi és avalada per la persistència de la desigualtat en la distribució de seus una vegada es té en compte el pes de l'economia regional (o sectorial en la regió, si s'escau). Aquí s'observa que Madrid té una sobreponderació molt gran en termes de centres de decisió en relació amb el seu pes econòmic.

Hipòtesi 3

Les empreses de sectors regulats i/o amb dependència forta del sector públic tendiran a concentrar les seus al lloc on resideixi el poder regulador/decisions de compra. En conseqüència, aquests sectors mostraran més tendència a la concentració en el marc d'un sistema polític centralitzat.

Hem vist com la norma és que les empreses que operen en un sector regulat per l'Estat (banca, energia, telecomunicacions, transport) tenen seu a Madrid mentre que les que operen en un sector regulat "regional" (caixes d'estalvi, comerç...) poden tenir la seu a la comunitat autònoma d'on l'empresa és originària. El sector de la construcció depèn molt de la demanda pública i de les grans empreses. No és gens estrany, doncs, que el sector més concentrat, i a Madrid, sigui la construcció, i després els serveis i la indústria. Pot sorprendre que el sector financer sigui el menys concentrat, i que Catalunya tingui la seva participació més elevada, i creixent, en aquest sector, però tot això s'explica pel pes de les caixes d'estalvi. Quan la regulació és regional això comporta una desconcentració de les seus.

La localització de les empreses regulades a prop del regulador i/o el poder polític és consistent amb la hipòtesi d'economia política de la importància per a aquestes empreses de maximitzar la seva influència en el procés de regulació. A això s'ha d'afegir el fenomen més recent d'expansió internacional d'empreses de serveis dels sectors regulats (banca, energia, telecomunicacions...), particularment a l'Amèrica Llatina. Aquesta expansió proporciona una altra raó per localitzar-se a la vora del poder polític atès que en el context de la competència internacional el recolzament d'un Estat pot ser decisiu per capturar rendes.

9 Bibliografia

- Alonso, W.: "Five Bell Shapes in Development", *Papers of the Regional Science Association*, 1980, 45, 5-6
- Amity, M.: "Specialisation Patterns in Europe", Discussion Paper no. 363, Centre for Economic Performance, London School of Economics, 1997
- Bagwell, K.; G. Ramey i D. Spulber: "Dynamic Retail Price and Investment Competition", *Rand Journal of Economics*, 1997, 28, 2, 207-27
- Black, D. i V. Henderson: "Spatial Evolution of Population and Industry in the United States", *American Economic Review*, 1999, 89, 2, 321-327
- Braunerhjelm, P.; R. Faini; V. Norman; F. Ruane i P. Seabright: *Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarization*, Monitoring European Series 10, CEPR: 2000
- Brülhart, M.: "Commerce et spécialisation géographique dans l'Union Européenne", *Economie Internationale*, 1996, 65, 1r trimestre
- Brülhart, M. i J. Torstensson: "Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union", *CEPR Discussion Paper*, no. 1.435, 1997
- Chandler, A.: *The Visible Hand*, Cambridge, MA: Belknap, 1977
- Ciccone, A. i R. Hall: "Productivity and Density of Economic Activity", *American Economic Review*, 1996, 86, 1, 45-70
- Dekle, R. i J. Eaton: "Agglomeration and land rents: Evidence from the prefectures", *Journal of Urban Economics*, 1999, 46, 2, 200-214
- DeVol, R.: "America's High-Tech Economy: Growth, Development, and Risks for Metropolitan Areas", *Milken Institute*, 1999
- Dumais, G.; Ellison, G. i E. Glaeser: "Geographic concentration as a dynamic process", Working Paper 6210, *National Bureau of Economic Research*, 1997 URL <http://www.nber.org/>
- Duranton, G. i D. Puga: "Nursery Cities: Urban diversity, process innovation, and the life-cycle of products", *American Economic Review*, 2001, 91, 5
- Farrell, J. i C. Shapiro: "Dynamic Competition with Switching Costs", *Rand Journal of Economics*, 1988, 19, 1, 123-37
- Farrell, J. i C. Shapiro: "Optimal Contracts with Lock-In", *American Economic Review*, 1989, 79, 1, 51-68
- Fujita, M. i R. Ishii: "Global location behavior and organizational dynamics of Japanese electronics firms and their impact on regional economies" a Chandler A., Hagström, P. i Ö. Sölvell (eds), *The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization and Regions*, Oxford University Press, 1998, 343-383
- Fujita, M.; P. Krugman, i A. Venables: *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MA: Mit Press, 1999
- Gago Saldaña, D.: "Las relaciones entre servicios a las empresas e industria en el contexto regional", Servilab. 2000
- Gaspar, J. i E. Glaeser: "Information technology and the future of cities", *Journal of Urban Economics*, 1998, 1, 43, 136-156
- Glaeser, E.; L. Heidi, A. Scheinkman, i A. Schleifer: "Growth in cities", *Journal of Political Economy*, 1992, 100, 6, 1126-1152
- Gual, G. i P. Videla: "L'Impacte sectorial de la unió econòmica i monetària", a *Catalunya dins l'euro*, Esteban, J. i J. Gual (editors), 1999, 115-154
- Helpman, E.: "A simple theory of international trade with multinational corporations", *Journal of Political Economy*, 1984, 92, 3, 451-471
- Henderson, J.; A. Kuncoro i M. Turner: "Industrial development in cities", *Journal of Political Economy*, 1995, 103, 5, 1067-1090
- Holloway, S. i J. Wheeler: "Corporate Headquarters Relocation and changes in Metropolitan corporate Dominance", *Economic-Geography*, 1991, 67, 1, 57-74
- Jacobs, J.: *The Economy of Cities*, Nova York, Random House, 1969
- Kelley, M. i S. Helper: "Firm size and capabilities, regional agglomeration, and the adoption of new technology", *Economics of Innovation and New Technolog.*, 1999, 8, 1-2, 79-103
- Kim, S.: "Expansion of markets and the geographic distribution of economic activities: The trends in US regional manufacturing structure, 1860-1987", *Quarterly Journal of Economics*, 1995, 110, 4, 881-908

- Kolko, J.: "Can I get some service here? Information technologies, service industries and the future of cities", Harvard University, 1999
- Krugman, P.: *Geography and Trade*, Cambridge MIT Press, 1991
- Krugman, P. i A. Venables: "Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry", A Bliss, C. i J. Braga de Macedo (editors), *Unity with Diversity in the European Community*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, 5, 2, 263-286
- Krugman, P. i A. Venables: "Globalization and the inequality of nations", *Quarterly Journal of Economics*, 1995, 4, 110, 857-880
- Lainé, F.: "Mobilité des établissements et déconcentration urbaine", A Pumain, D. i F. Gobard (editors), *Données urbaines*, 2, Paris, Anthropos, 1998, 263-272
- Markusen, J.: "Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs", *American Economic Review*, 1989, 79, 1, 88-95
- Markusen, J.: "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, 1995, 9, 2, 169-189
- Mas-Colell, A.: "La mundialització del mercats: algunes implicacions", *Revista Econòmica de Catalunya*, 1994, 25
- Meijer, M.: "Growth and Decline of European Cities: Changing Positions of Cities in Europe", *Urban Studies*, 1993, 30, 6, 981-990
- Puga, D.: "The Rise and Fall of Regional Inequalities", *European Economic Review*, 1999, 2, 43, 303-334
- Rajan, R. i L. Zingales: "The Governance of the New Enterprise" a Vives, X. (editor) *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge University Press, 2000, 201-229
- Sánchez, J-E: *La gran empresa en España*, CES, Madrid, 1998, 277
- Semple, R. i A. Phipps: "The Spatial Evolution of Corporate Headquarters within an Urban System", *Urban Geography*, 1982, 3, 258-279
- Shapiro, C. i H. Varian: *Information Rules*, Harvard U. Press, Cambridge, Mass., 1999
- Shilton, L. i C. Stanley: "Spatial Patterns of Headquarters", *Journal of Real State Research*, 1999, 17, 3, 341-364
- Sutton, J.: *Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution on Concentration*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1991
- Venables, A.: "The International Division of Industries: Clustering and comparative Advantage in a Multi-industry Model", *Scandinavian Journal of Economics*, 1999, 101, 4, 495-513
- Vives, X.: *Oligopoly Pricing: Old Ideas and New Tools*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1999
- Vives, X.: "Globalització i localització de l'activitat econòmica: Catalunya i la geografia del poder econòmic", *Nota d'Economia*, 2000, 68, 99-114
- Vives, X. (director): *Globalització i localització de l'activitat econòmica*. De propera publicació, Institut Català de Finances, 2001

10 Apèndix

10.1. Nota metodològica

El treball realitzat s'estructura en les fases següents:

- Resultats per a les **500 primeres empreses⁴⁴ espanyoles** segons vendes els anys 1985, 1994 i 2000 utilitzant les vendes individuals de les empreses i la localització de les seus per províncies i comunitats autònomes.
- Resultats per a les **100 primeres empreses espanyoles** segons vendes per als mateixos anys que les anteriors i amb l'ús de les mateixes variables, per províncies i comunitats autònomes.
- Resultats per a les **500 primeres empreses espanyoles** segons vendes **ponderant**, aquesta vegada, les seus d'aquestes empreses pel Producte Interior Brut (PIB)⁴⁵ a preus corrents de 1999, per províncies.
- Càlcul d'un índex de desviació del percentatge de vendes d'empreses amb seu a la comunitat autònoma respecte al PIB⁴⁶ relatiu de cada comunitat.
- Resultats per als 250 primers grups d'empreses segons vendes elaborat sobre la base del rànquing de les 500 primeres, per províncies i comunitats autònomes, tenint en compte si el control del capital és 100% estranger o bé si el control del capital és majoritàriament estranger, és a dir, més gran o igual al 50%.
- Resultats per a les **empreses que formen l'Índex General de la Borsa de Madrid⁴⁷** els anys 1992, 1994 i 2001, per províncies.
- **Anàlisi sectorial⁴⁸** (construcció, indústria, serveis i financer) per a les 500 primeres empreses per volum de vendes per als anys 1985, 1994 i 2000, ponderant i sense ponderar pel VAB⁴⁹ del sector corresponent.

Passos previs a l'obtenció de resultats:

Les **fonts de dades** utilitzades han estat *Fomento de la Producción* edicions 1986, 1995 i 2001. Les dades emprades es corresponen als anys 1985, 1994 i 2000,⁵⁰ respectivament. Tanmateix s'ha fet ús de les dades que presenten per a bancs i caixes les següents publicacions: *Compte de Pèrdues i Guanyos de la Banca a Espanya* i Anuari Estadístic de la Banca a Espanya, de l'Asociación Española de Banca (abans Consejo Superior Bancario) i *Compte de Pèrdues i Guanyos de les Caixes d'Estalvi*, Confederación Española de Cajas de Ahorro.

El directori de *Fomento de la Producción* ofereix rànquings d'empreses segons vendes. Per a l'elaboració d'aquest treball s'han utilitzat les següents publicacions d'aquest organisme: *Las 2.000 mayores empresas de España* i *España 30.000*. D'aquest rànquing se n'han seleccionat les 500 primeres segons vendes.

Ara bé, una vegada arribem a aquest punt es planteja la qüestió següent: *Fomento* elabora un rànquing d'empreses d'acord amb les seves vendes i aquestes vendes poden presentar-se de forma individual o consolidada, en el cas que estem tractant amb grups d'empreses. Això planteja dos tipus de problemes. Primer, que hi hagi repetició de vendes, aquest seria el cas en què apareixen les vendes consolidades del grup i les vendes individuals d'alguna empresa que en formi part. Segon, que no sempre es presentin les vendes consolidades del grup.

La solució ha estat utilitzar sempre les vendes individuals de les empreses. Per dur a terme aquesta tasca s'ha fet servir el directori d'empreses *Duns 50.000 principales empresas españolas*, la darrera publicació presenta dades de 1999, i la informació que facilita la web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.⁵¹ S'ha establert la següent prioritat entre les dues fonts de dades: primer s'utilitzaran dades de la CNMV i si no n'hi ha, llavors, es faran servir les de Dun & Bradstreet.

⁴⁴ Inclouent-hi bancs i caixes d'estalvi.

⁴⁵ Les dades utilitzades són les que presenta la Fundació BBVA, ja que és l'única font que s'ha trobat que ofereixi dades recents del PIB per províncies i comunitats autònomes.

Per a l'any 1985 no hem trobat dades de Dun & Bradstreet, però a les dades de *Fomento* només trobem xifres consolidades per a un nombre molt petit d'empreses, per tant, no pot afectar gaire els resultats. Tot i així s'ha comprovat si podia haver-hi cap empresa del grup en el rànquing de manera que es poguessin estar repetint les vendes, i no se n'ha trobat cap.

Per a l'any 1994 ja es presentaven més empreses amb xifra de vendes consolidades que no pas el 1985, aproximadament un 5% de les empreses de les 500 del rànquing elaborat per fer aquest treball. Per a aquestes empreses s'han pres les dades de vendes individuals de la CNMV, en el cas que fossin empreses que cotitzaven a borsa (amb l'excepció de Repsol), en cas contrari s'han utilitzat les dades de Dun & Bradstreet, el 31 de desembre de 1993.

Per a l'any 2000 el nombre d'empreses amb xifra de vendes consolidades encara és més gran que per al 1994, aproximadament un 20% del total d'empreses considerades. El procediment que s'ha dut a terme ha estat el mateix que per a l'any 1994, igualment s'ha donat prioritat a les dades de la CNMV.

Les dades dels bancs presenten un altre problema: el 1985 l'estructura del compte de resultats era diferent a la presentada a les publicacions posteriors que s'han utilitzat en aquest treball. Les vendes dels bancs s'han definit com a la suma dels interessos i rendiments assimilats més el rendiment de la cartera de renda variable per als anys 1994 i 2000, mentre que per a l'any 1985 s'han definit com els productes de l'activitat financera. L'homogeneització de les sèries, segons la mateixa Asociación de la Banca en España és impossible, ja que es necessitaria accés a informació que tan sols coneix el Banco de España. Tanmateix consideren que l'aproximació en la definició d'ambdues sèries és acceptable.

Elaboració dels **grups d'empreses**:⁵² amb el rànquing de dades de les 500 primeres empreses s'han format els 250 primers grups d'empreses segons vendes utilitzant la informació que *Fomento* ofereix sobre els propietaris del seu capital. És a dir, s'han anat agrupant les vendes individuals de les empreses que formen part del mateix grup empresarial. S'han obtingut dos tipus de resultats, els primers atribuint la localització de la seu al país estranger que controla el 100% del capital del grup espanyol, i els segons, afegint a l'estranger la ubicació de les seus d'empreses controlades majoritàriament per capital estranger, és a dir, per aquelles que en tenen el 50% o més. S'han definit quatre grups sota la denominació d'estranger que són: Europa, EUA, Japó i la resta del món.

La dificultat que s'ha plantejat a l'hora de formar els grups d'empreses ha estat, principalment, la manca d'informació o informació incompleta en el cas d'algunes empreses. Per tal de solucionar aquests problemes s'ha utilitzat la informació de Dun & Bradstreet, excepte per a l'any 1985. Tot i això en algun cas tampoc no s'ha obtingut informació del directori *Duns*, encara que ha passat amb molt poques empreses.

D'altra banda, s'han plantejat un altre tipus de qüestions. Hi ha hagut casos d'empreses controlades al 100% per capital estranger però per diferents països, si són europeus no és cap problema, ara bé, si es tracta d'un país europeu i un altre no europeu s'ha atribuït la seu al país que posseeix un major percentatge del capital. També hi ha casos d'empreses participades per capital espanyol i estranger però sense indicar els percentatges respectius, en aquest cas s'ha entès que la participació estrangera no és majoritària.

⁴⁶ El PIB utilitzat ha estat el mateix que en el punt anterior.

⁴⁷ Font de dades: Borsa de Madrid.

⁴⁸ L'assignació de les empreses a l'agregació de quatre sectors que presentem en aquest treball s'ha fet d'acord amb la descripció de l'activitat i del sector al qual s'assignen aquestes en els directoris de *Fomento de la Producción* complementat amb la informació presentada en els directoris de Dun & Bradstreet. Cal assenyalar que no totes les empreses que *Fomento* agrupa sota el mateix epígraf sectorial es corresponen al mateix sector, és a dir, poden estar barrejades empreses que produeixen amb empreses que comercialitzen i això s'ha tingut en compte a l'hora d'assignar-les als sectors que aquí analitzem.

⁴⁹ Les dades del VAB a preus corrents i per sectors s'han obtingut de la FFBVA. S'ha treballat amb les dades de 1999.

⁵⁰ Aquest és l'any més recent atès que l'elaboració dels anuaris de *Fomento* es realitza durant els mesos de setembre i octubre.

⁵¹ www.cnmv.es. Aquesta web ofereix estats financers individuals i consolidats de les empreses que cotitzen a borsa des de 1990 fins al 2000, amb alguna excepció. Actualment ofereix dades des de 1995.

⁵² Per als bancs no s'han format grups ja que no es disposa d'informació de grups bancaris per a 1985.

Finalment, cal assenyalar que l'anàlisi de les empreses que cotitzen a borsa s'ha basat en aquelles que formen l'**Índex General de la Borsa de Madrid**, que són 94, 98 i 116 per als anys 1992, 1994 i 2001, respectivament. Aquestes empreses cotitzen a la Borsa de Madrid però, atès que cotitzen en el mercat continu, estan obligades a fer-ho, almenys, en un altre mercat, segons la informació proporcionada pel Servei d'Estudis de la Borsa de Madrid. Aquest índex és considerat d'una alta representativitat del valor de mercat total de les empreses domèstiques.⁵³ Els criteris quantitius bàsics que determinen les societats que componen l'índex són el volum de contractació efectiu, la freqüència de contractació de les sessions i la rotació dels títols.

A més, atès que en tenir en compte les seues socials es poden desvirtuar els resultats, s'han considerat les seues operatives però tan sols per les empreses que també formen part de l'Íbex-35.

⁵³ Comentari extret de la revista de la Borsa de Madrid: "El valor de la capitalització dels valors inclosos a l'Índex, respecte al total del mercat, s'eleva al 93% del valor de mercat total de les empreses domèstiques. L'alta representativitat de l'Índex ja fa difícil aconseguir millores molt substancials d'aquest indicador." *Borsa de Madrid, gener de 1998.*

10.2. Distribució del nombre de seus i variacions per províncies per a les 500 primeres empreses segons vendes per als anys 1985, 1994 i 2000

1985	1994	2000	
Àlaba	3	3	1
Alacant	2	1	2
Albacete	0	0	0
Almeria	0	0	0
Astúries	8	8	4
Àvila	0	0	1
Badajoz	0	0	0
Balears	5	11	10
Barcelona	108	110	105
Biscaia	29	16	18
Burgos	3	1	2
Càceres	0	1	0
Cadís	5	3	1
Cantàbria	5	4	3
Castelló	0	2	2
Ciudad Real	0	0	0
Conca	0	1	1
Còrdova	2	1	1
Girona	0	2	0
Granada	3	2	2
Guadalajara	0	0	1
Guipúscoa	13	9	8
Huelva	0	0	1
Jaén	0	0	0
La Corunya	8	6	7
La Rioja	0	0	1
Las Palmas de Gran Canaria	5	3	2
Lleida	6	3	1
Lleó	1	2	1
Lugo	0	0	0
Madrid	238	257	263
Málaga	2	2	2
Múrcia	1	3	6
Navarra	9	7	5
Orense	1	1	1
Osca	1	0	0
Palència	0	0	0
Pontevedra	3	3	3
Salamanca	3	3	2
Santa Cruz de Tenerife	1	2	2
Saragossa	8	10	10
Segòvia	0	0	0
Sevilla	7	11	12
Sòria	1	0	0
Tarragona	3	2	3
Teruel	0	0	0
Toledo	0	0	0
València	15	8	12
Valladolid	1	2	4
Zamora	0	0	0

	1985-1994	1994-2000	1985-2000
Àlaba	0	-2	-2
Alacant	-1	1	0
Albacete	0	0	0
Almeria	0	0	0
Astúries	0	-4	-4
Àvila	0	1	1
Badajoz	0	0	0
Balears	6	-1	5
Barcelona	2	-5	-3
Biscaia	-13	2	-11
Burgos	-2	1	-1
Càceres	1	-1	0
Cadís	-2	-2	-4
Cantàbria	-1	-1	-2
Castelló	2	0	2
Ciudad Real	0	0	0
Conca	1	0	1
Còrdova	-1	0	-1
Girona	2	-2	0
Granada	-1	0	-1
Guadalajara	0	1	1
Guipúscoa	-4	-1	-5
Huelva	0	1	1
Jaén	0	0	0
La Corunya	-2	1	-1
La Rioja	0	1	1
Las Palmas de Gran Canaria	-2	-1	-3
Lleida	-3	-2	-5
Lleó	1	-1	0
Lugo	0	0	0
Madrid	19	6	25
Málaga	0	0	0
Múrcia	2	3	5
Navarra	-2	-2	-4
Orense	0	0	0
Osca	-1	0	-1
Palència	0	0	0
Pontevedra	0	0	0
Salamanca	0	-1	-1
Santa Cruz de Tenerife	1	0	1
Saragossa	2	0	2
Segòvia	0	0	0
Sevilla	4	1	5
Sòria	-1	0	-1
Tarragona	-1	1	0
Teruel	0	0	0
Toledo	0	0	0
València	-7	4	-3
Valladolid	1	2	3
Zamora	0	0	0

10.3. Llistat d'empreses que componen l'Íbex-35⁵⁴ per als anys 1992, 1994 i 2001

Empreses que formen part de l'Íbex 35

1 de gener de 1992		
Empresa	Seu social	Seu operativa
Cubiertas y MZOV	Barcelona	Barcelona
Focsa	Barcelona	Barcelona
Aguas de Barcelona	Barcelona	Barcelona
Fecsa	Barcelona	Barcelona
Catalana de Gas	Barcelona	Barcelona
Agromán	Madrid	Madrid
Urbis	Madrid	Madrid
Uralita	Madrid	Madrid
Acerinox	Madrid	Madrid
Cantábrico	Astúries	Madrid
Valderrivas	Madrid	Madrid
Asland	Madrid	Madrid
Metrovacesa	Madrid	Madrid
Vallehermoso	Madrid	Madrid
Mapfre	Madrid	Madrid
Dragados	Madrid	Madrid
Bankinter	Madrid	Madrid
Unión Fenosa	Madrid	Madrid
B. Exterior	Madrid	Madrid
Tabacalera	Madrid	Madrid
Banesto	Madrid	Madrid
B. Popular	Madrid	Madrid
B. Santander	Cantàbria	Madrid
Iberdrola	Biscaia	Madrid
B. Bilbao Vizcaya	Biscaia	Madrid
Repsol	Madrid	Madrid
B. Central Hispanoamericano	Madrid	Madrid
Endesa	Madrid	Madrid
Telefónica	Madrid	Madrid
Huarte	Navarra	Navarra
Sarrío	Navarra	Navarra
Viscofán	Navarra	Navarra
Sevillana	Sevilla	Sevilla
Aumar	València	València
Cepsa (no és a l'IGBM)	Madrid	Madrid
1 de gener de 1994		
Empresa	Seu social	Seu operativa
Cubiertas	Barcelona	Barcelona
Aguas Barcelona	Barcelona	Barcelona
Fecsa	Barcelona	Barcelona
Acesa	Barcelona	Barcelona
Gas Natural	Barcelona	Barcelona
Uralita	Madrid	Madrid
Asland	Madrid	Madrid
Port. Valderrivas	Madrid	Madrid
Zardoya Otis	Madrid	Madrid
Metrovacesa	Madrid	Madrid
Vallehermoso	Madrid	Madrid
Acerinox	Madrid	Madrid
Hidrocantábrico	Astúries	Madrid
Unión Fenosa	Madrid	Madrid
Tabacalera	Madrid	Madrid
Dragados	Madrid	Madrid
Corp. Mapfre	Madrid	Madrid
Bankinter	Madrid	Madrid
Corp. Fin. Alba	Madrid	Madrid
Banesto	Madrid	Madrid
Fto. Const. y Contratas	Barcelona	Madrid
Pryca	Madrid	Madrid
B. Popular	Madrid	Madrid
B. Central Hispano	Madrid	Madrid
B. Bilbao Vizcaya	Biscaia	Madrid
B. Santander	Cantàbria	Madrid
Argentaria	Madrid	Madrid
Iberdrola	Biscaia	Madrid
Repsol	Madrid	Madrid
Telefónica	Madrid	Madrid
Endesa	Madrid	Madrid
Huarte	Navarra	Navarra
Viscofan	Navarra	Navarra
Sevillana	Sevilla	Sevilla
Aumar	València	València

29 de juny del 2001		
Empresa	Seu social	Seu operativa
Gamesa	Alaba	Alaba
Aceralia	Astúries	Astúries
Sol Meliá	Balears	Balears
Acesa	Barcelona	Barcelona
G. Picking Pack	Barcelona	Barcelona
Gas Natural	Barcelona	Barcelona
Terra-Lycos	Barcelona	Barcelona
Acciona	Madrid	Madrid
Acerinox	Madrid	Madrid
ACS	Madrid	Madrid
Alba	Madrid	Madrid
Altadis	Madrid	Madrid
Amadeus	Madrid	Madrid
B. Popular	Madrid	Madrid
Bankinter	Madrid	Madrid
BBVA	Biscaia	Madrid
BSCH	Cantàbria	Madrid
Carrefour	Madrid	Madrid
Dragados	Madrid	Madrid
Endesa	Madrid	Madrid
FCC	Barcelona	Madrid
Ferrovial	Madrid	Madrid
Iberdrola	Biscaia	Madrid
Indra	Madrid	Madrid
NH Hoteles	Madrid	Madrid
Prisa	Madrid	Madrid
Red Eléctrica	Madrid	Madrid
Repsol	Madrid	Madrid
Sogecable	Madrid	Madrid
Telefónica	Madrid	Madrid
Telefónica Móviles	Madrid	Madrid
Telepizza	Madrid	Madrid
TPI	Madrid	Madrid
U.E. Fenosa	Madrid	Madrid
Zeltia	Madrid	Madrid

Fonts: Anuario El País, Expansión (29 de juny del 2001), Fomento de la Producción i Sociedad de Bolsas

⁵⁴ En majúscules es destaca la seu operativa d'aquelles empreses per a les quals és diferent de la seu social.

10.4. Anàlisi de casos ⁵⁵

En aquesta secció de l'apèndix es dona una explicació més detallada dels casos esmentats en el capítol 7 del text.

10.4.1. Ebro Puleva

La història de l'actual companyia Ebro Puleva comença l'any 1990, en què es va acordar la fusió entre les companyies Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes, S.A., amb seu a Sant Sebastià, i Compañía de Industrias Agrícolas, S.A., amb seu a Barcelona, de les quals es va constituir Ebro Agrícolas, Compañía de Alimentación, S.A. La seva seu es manté a Barcelona, exactament on s'ubicava la seu de Compañía de Industrias Agrícolas, S.A. Durant el mes de setembre de 1997 es va acordar la fusió d'Ebro Agrícolas y Sociedad General Azucarera, aquesta darrera amb seu a Madrid, i es va dur a terme el maig de 1998. El resultat de la fusió va donar lloc a la creació d'Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. i es va mantenir el domicili social a Barcelona, el fiscal a Valladolid i la direcció general a Madrid. La seu de Barcelona era la mateixa on s'ubicava Ebro Agrícolas. El 23 d'octubre del 2000 es va aprovar l'operació de fusió entre Azucarera Ebro Agrícolas, S.A. i Puleva, S.A. (aquesta última amb seu a Granada), que es durà a terme mitjançant l'absorció de Puleva per part d'Azucarera Ebro, la qual cosa té com a conseqüència directa el trasllat de la seu de Barcelona a Madrid. L'empresa que sorgeix de la fusió passa a denominar-se Ebro Puleva, S.A. i se situa com el primer grup d'alimentació a Espanya. El nou grup es converteix en un candidat clar a formar part de l'Íbex 35 (segons nota de premsa de Puleva, S.A.).

Història d'Azucarera Ebro Agrícolas:

- **Sociedad General Azucarera de España** va néixer el juny de 1903 amb afany de racionalitzar el sector. El setembre de 1906 traslladà el domicili social al carrer d'Alarcón, 5 (avui denominat Ruiz de Alarcón) a Madrid.
- **Compañía de Industrias Agrícolas, S.A.** va néixer el 1911 per la fusió d'Azucarera del Jalón, constituïda el 1904 i la primitiva companyia d'Industrias Agrícolas, constituïda el 1910. El 1918 es traslladen les oficines al carrer Fusina, 9 de Barcelona. Entre 1936 i 1939 la seu es va traslladar a Sant Sebastià. El 1947 les oficines centrals es van traslladar al carrer Balmes, 103 de Barcelona.
- **Ebro** va néixer el 1911 com a Compañía Anónima Azucarera del Ebro. El 1921 va traslladar les seves oficines a Pamplona. El març de 1929 pren el nom d'Ebro Compañía de Azúcares y Alcoholes, S.A. –després d'adquirir el desembre de 1928 la totalitat del capital social de la companyia d'Alcoholes, constituïda el 1910 a Bilbao–, i trasllada aquell mateix any el domicili social i les oficines centrals a Madrid. El 1935 adquireix l'edifici del carrer Villanueva, 4. El 1951 es trasllada el domicili social a Sant Sebastià. Ebro absorbeix el 1968 la Sociedad Industrial Castellana.

Font: www.aeasa.es i *Fomento de la Producción*.

10.4.2. Endesa

El novembre de 1998 Endesa, S.A. va acordar absorbir Fecsa (Barcelona), Enher (Barcelona), ERZ (Saragossa), Sevillana (Sevilla), Unelco (Canàries), Gas y Electricidad (I. Balears), Viesgo (Cantàbria) i Nansa. Aquesta absorció va suposar la pèrdua de les seus socials de Fecsa i Enher a Barcelona. Endesa centralitzarà les seves activitats de comercialització i distribució elèctrica a Catalunya a la seu de la filial Hidruña (Hidroeléctrica de Cataluña) a Barcelona.

Font: *Fomento de la Producción i Expansión*, 16 de febrer del 2001

⁵⁵ Aquesta secció ha estat elaborada per Ana Belmonte.

Endesa, S.A. es crea el 18 de novembre de 1944. L'any 1972 es fusiona amb Hidrogalicia i el 1983 constitueix el grup Endesa amb l'adquisició de les accions propietat del llavors Instituto Nacional de Industria (INI) de les companyies Enher, Gesa, Unelco i Encasur. Aquell mateix any, Eléctricas Reunidas de Zaragoza s'incorpora al grup Endesa. El 1988 l'Estat redueix la seva participació en la companyia al 75,6%. El 1991 adquireix el 87,6% d'Electra de Viesgo, el 40% de Fecsa, el 33,5% de Sevillana de Electricidad i el 24,9% de Nansa. El 1993 adquireix el 55% de la societat Hidroeléctrica de Catalunya (Hecsa). L'any 1994 l'Estat torna a reduir la seva participació a Endesa al 66,89% del capital. Aquest mateix any s'adquireix l'11,78% del capital de Sociedad General de Aguas de Barcelona (Agbar). El 1995 Endesa i el llavors Banco Central Hispano arriben a un acord i adquireixen el 7,2% del segon operador de telefonia mòbil a Espanya, Airtel. El 1996 Endesa amplia la seva participació fins a un 75% del capital en Fecsa i Sevillana de Electricidad. El 1997 s'adjudica el segon operador de telefonia fixa espanyol, Retevisión, al consorci liderat per Endesa. Aquest mateix any es produeix la tercera OPV pel 25% del capital d'Endesa i la companyia entra a participar en el grup llatinoamericà Enersis. El 1998 hi ha una OPV pel 33% del capital d'Endesa, amb la qual cosa passa a ser una companyia privada. El 27 d'abril de 1999 Endesa completa la seva integració corporativa. Totes les juntes generals d'accionistes de les empreses participades aproven el procés de fusió per absorció.

Font: www.endesa.es

10.4.3. Acciona

El grup Acciona va ser constituït l'any 1997 com a resultat de la fusió de Cubiertas y MZOV., S.A., amb seu a Barcelona, i Entrecanales y Tavora, S.A., amb seu a Madrid. La seu d'Acciona es localitza a Madrid. El 2001 Acciona està participada en un 56,14% per Grupo Entrecanales, S.A. En l'actualitat Acciona és el resultat de l'agregació de negocis de diferents naturaleses, els quals abans estaven gestionats de manera autònoma sota una societat *holding*. La seva estructura reuneix les següents activitats principals com a grup industrial:

- *Infraestructures*: amb Necso com a capçalera de la divisió, i que integra les activitats de construcció, immobiliària, concessió i gestió d'infraestructures, enginyeria, serveis urbans i medi ambient i energia.
- *Serveis logístics i aeroportuaris*: divisió composta pels interessos globals en *handling* i gestió aeroportuària, així com en les activitats de distribució i logística.
- *Telecomunicacions, mitjans i tecnologia*: té participacions en les empreses Airtel, Elektrim, Bilbao Editorial i Radiotrónica-Telson.

En el centre d'aquest triangle d'activitats hi ha una Divisió Corporativa que ofereix serveis comuns a les àrees de negoci en matèries com ara inversions i finançament, estratègia i recursos, assessoria jurídica, control de gestió, etc.

Font: *Fomento de la Producción i Cinco Días*.

10.4.4. Fomento de Construcciones y Contratas

L'any 1991 l'empresa Fomento de Obras y Construcciones, S.A. (FOCSA), creada a Barcelona l'any 1900 i amb seu a Barcelona, i Construcciones y Contratas, S.A., fundada el 1944 i amb seu a Madrid, acorden fusionar-se i van donar lloc a la societat Fomento de Construcciones y Contratas, S.A. (FCC). La fusió es culmina el març de 1992 i la seu de la nova empresa s'ubica a Barcelona, tot i que la seu operativa és a Madrid.

Actualment, FCC és la matriu del primer grup constructor espanyol, tant pel seu volum de negocis com per la seva rendibilitat. La seva estratègia de creixement s'ha orientat tradicionalment cap a la diversificació, sent originàriament una empresa de construcció, el 1911 va iniciar la seva activitat en el camp dels serveis públics amb el contracte de neteja i manteniment de la xarxa de clavegueram

de Barcelona. En l'actualitat la seva producció està força diversificada, ja que el 45% de la qual es desenvolupa en sectors diferents del de la construcció, com ara la recollida de residus sòlids, la neteja de les vies públiques, l'aprovisionament d'aigua, el manteniment de plantes de tractament d'aigües potables i residuals, la fabricació de ciment, la promoció immobiliària, els aparcaments, el mobiliari urbà, el transport de viatgers, la inspecció tècnica de vehicles, el *handling* d'aeroports, etc. És líder destacat en el mercat espanyol de sanejament urbà i té una creixent presència en els mercats internacionals.

Font: *Fomento de la Producción* i www.fcc.es

10.4.5. Aventis

Durant el mes de gener de 1997 neix Hoechst Marion Roussel, S.A., amb seu a Barcelona, i fruit de la unió jurídica de les divisions de farmàcia de Hoechst, amb seu a Barcelona, amb Roussel Ibèrica i amb Marion Merrel, ambdues amb seu a Madrid. Durant l'any 1999 neix Aventis com a fruit de la unió de Hoechst amb Rhone Poulenc, aquesta última amb seu a Madrid. El 15 de desembre de 1999 es constitueix Aventis Pharma amb seu a Madrid, empresa nascuda arran de la fusió dels negocis farmacèutics del grup francès Rhone Poulenc i de l'alemany Hoechst, que tindrà la seu a França. Arran d'aquesta unió Barcelona perd la seu de Hoechst.

La història del naixement d'Aventis Pharma és la següent:

1946: Hoechst (Alemanya) estableix relacions comercials amb els laboratoris Activión, S.A. de Barcelona, data que es considera el punt de partida de Hoechst a Espanya.

1949: Hoechst (Alemanya) estableix relacions comercials amb l'empresa Masalto, S.A., també de Barcelona.

1953: S'instal·la la fàbrica de Hoechst Ibèrica.

1960: Constitució de Hoechst Ibèrica.

1995: Segregació del negoci químic de Hoechst Ibèrica i integració a Clariant.

1996: Adquisició de Roussel Ibèrica.

1997: Adquisició de Marion.

D'altra banda:

1965: Creació de Rhodia Ibèrica.

1975: S'instal·la la fàbrica Rhodia Iberia a Madrid.

1980: Rhodia Ibèrica passa a denominar-se Rhône-Poulenc Farma S.A.E.

1986: Rhône-Poulenc Farma S.A.E. adquireix Natterman.

1990: Rhône-Poulenc Farma S.A.E. es fusiona amb els laboratoris Rorer, neix Rhône-Poulenc Rorer.

1996: Rhône-Poulenc Rorer adquireix Fisons.

El 1997 es produeix la integració de Rhône-Poulenc Rorer i Hoechst Marion Roussel i el 1999 neix Aventis Pharma.

Fonts: www.aventispharma.es, *Fomento de la Producción* i *Expansión*, 19 d'octubre de 1999.

10.4.6. Pharmacia & Upjohn

El 20 de desembre de 1999 Pharmacia & Upjohn i Monsanto van donar a conèixer l'acord d'integració dels seus negocis en una nova companyia farmacèutica global. La nova companyia comptarà amb una de les seves forces de vendes més forta i consolidada de la indústria farmacèutica mundial, una cartera de productes en expansió, un fort potencial de productes en desenvolupament i una inversió anual en Investigació i Desenvolupament superior als 320 milions de pessetes. La nova companyia veurà reforçada significativament la seva posició al mercat dels EUA, país en què concentrarà més del 50% de les seves vendes mundials.

La seu de la companyia s'ubicarà a Nova Jersey, a la antiga seu de Pharmacia & Upjohn. El negoci agrícola, però, es localitzarà a Illinois, anterior seu global de Monsanto. La companyia que gestionarà el negoci agrícola, comptarà tanmateix amb un consell d'administració independent.

El 28 de gener del 2000 Pharmacia & Upjohn i Monsanto van donar a conèixer el nom de Pharmacia Corporation com el de la nova companyia resultat de la fusió del mes de desembre anterior. El negoci agrícola continuarà operant amb el nom de Monsanto. I el març d'aquell mateix any la Junta d'Accionistes va donar el vistiplau a l'acord de fusió de les companyies. La nova Pharmacia Corporation inicià la seva activitat l'1 d'abril del 2000.

Fruit d'aquesta fusió internacional entre els grups Monsanto –la matriu de Searle– i Pharmacia & Upjohn neix la nova Pharmacia & Upjohn, S.A. a Espanya, filial de la companyia dels EUA Pharmacia & Upjohn. Passarà a ser la desena firma del sector a Espanya.

Pharmacia es configura com una de les principals companyies farmacèutiques i de cura de la salut que operen en el nostre país. Pharmacia és present a les àrees claus de medicaments de prescripció i especialitats farmacèutiques publicitàries, que suposen més del 85% de la facturació a Espanya, i en els negocis de diagnòstics i salut animal. Tanmateix, Pharmacia compta a Espanya amb 650 col·laboradors i ocupa una de les posicions més destacades en la investigació i el desenvolupament.

La seu de la nova Pharmacia Corporation romandrà a Barcelona després de la fusió amb Searle. La fusió de les companyies Pharmacia & Upjohn i Searle a Espanya comença a fer els primers passos la tardor del 2000. Hi ha previst de traslladar una part de la seva activitat investigadora a Madrid per tal de poder beneficiar-se de les sinergies que suposa estar a la vora de grans centres investigadors com ara el CSIC, amb el qual la firma té un conveni.

Font: www.pnu.es, *Fomento de la Producción i El País*, 4 de setembre del 2000.

10.4.7. Terra Lycos

Terra Networks, S.A. va néixer el desembre de 1998 amb seu a Madrid. Durant el mes de maig del 2000 Terra va arribar a un acord per comprar Lycos, un dels cinc grups més grans d'Internet als Estats Units. La nova Terra Lycos anuncia que tindrà la seva seu operativa als EUA i la seva seu social a Madrid. El 26 de maig del 2000 es publica que la companyia resultat de la fusió de Terra i Lycos ha decidit instal·lar la seva seu social a las antigues oficines de la companyia Olé al carrer Nicaragua de Barcelona, adquirida per Telefónica l'any passat. Això significa que la seu central corporativa es decideix ubicar a Barcelona tot i que la fusió d'aquestes dues empreses suposà la pèrdua de la seu social de Terra Networks per a la comunitat de Madrid.

Font: www.terralycos.com, *Fomento de la Producción, Expansión*, 17 i 26 de maig del 2000.

10.4.8. Auna

A mitjan any 2000 s'anuncia que la seu del grup Auna, serà traslladada de Barcelona a Madrid. El grup Auna va néixer el 21 de juny del 2000 a Barcelona i els motius del trasllat de la seva seu són operatius.

El 12 d'abril del 2000 Endesa, Telecom Italia i Unión Fenosa van signar l'acord per crear la societat Auna per tal que agrupés totes les participacions en els operadors de telecomunicacions espanyols en els quals eren presents. Auna, nascut del procés de liberalització del mercat espanyol, agrupa vuit empreses dels negocis de telefonia fixa i dades (Retevisión), telefonia mòbil (Amena), Internet (Eresmas) i cable (Madritel, Menta, Able, Supercable Andalucía i Telecom Canàries). El 1997 Menta va obtenir la llicència per al desenvolupament de cable a Catalunya i el 1998 es va crear Amena, tercer operador de cable de telefonia mòbil.

Font: www.endesa.es, www.auna.es i *La Razón*, 9 de juliol del 2000.

Retevisión, principal filial d'Auna, neix com a companyia privada el 1997, any en què es privatitza. Al mateix temps que té lloc el procés de privatització, es decideix traslladar la seu social a l'avinguda Diagonal de Barcelona. El nou operador s'articularà a través d'una nova societat constituïda a Bar-

celona, mentre que Retevisión Móvil, amb seu a Madrid, utilitzarà la marca comercial Amena. El capital d'aquesta última està participat per Retevisión, Telecom Italia, Endesa i Unión Fenosa.

Font: www.retevision.es, *Expansión*, 25 de setembre de 1997 i 2 d'octubre de 1997.

10.4.9. Pfizer-Warner-Lambert

El novembre de 1999 Pfizer Inc. va comunicar la seva proposta de fusió amb Warner-Lambert Co. El febrer del 2000 les dues companyies nord-americanes anunciaven que havien arribat a un acord definitiu de fusió. La nova empresa es denominaria Pfizer. El juny del mateix any la Comissió Federal de Comerç dels EUA donava la seva aprovació a la integració de les dues companyies farmacèutiques, Pfizer Inc. i Warner-Lambert Co., que es faria efectiva des d'aquell mateix moment. La nova Pfizer es converteix així en la cinquena companyia més important del món, amb una estimació de vendes per a l'any 2000 de 31 milions de dòlars. Amb la integració finalitzada, la nova Pfizer ofereix una àmplia cartera de productes, una plataforma de R+D formidable, i una forta presència en els mercats més importants del món, inclòs el Japó.

Després de la fusió de les cases matrius, el grup Warner-Lambert España també es fusiona amb Pfizer. El primer es dedica a la comercialització de productes per tenir cura de la salut, mentre que el segon produeix especialitats farmacèutiques, veterinàries i químiques. Abans de la fusió Warner-Lambert España tenia la seva seu central al Prat de Llobregat, a Barcelona, mentre que Pfizer actuava des de Madrid. Actualment, i després de la fusió, la nova Pfizer té el seu domicili social a Madrid. El 1999 va traslladar-se des del carrer Príncipe de Vergara al parc empresarial de La Moraleja, amb dues a Madrid, en aquesta última ubicació de la seu és on instal·larà un centre de biometria.

Fonts: www.pfizer.es i www.warner-lambert.es

10.4.10. AstraZeneca

AstraZeneca és el resultat de la fusió del grup farmacèutic britànic Zeneca i el suec Astra el desembre de 1998 i aprovada pels organismes reguladors de la UE durant 1999. La companyia nascuda de la fusió estableix la seva seu al Regne Unit.

A Espanya AstraZeneca comença el seu camí com a nova societat unificada a partir de l'1 de gener del 2001, amb la qual cosa passa a denominar-se AstraZeneca Farmacèutica Spain i localitza provisionalment la seva seu al carrer Josefa Valcárcel, 3-5 de Madrid.

Fonts: *El Mundo*, 10 de desembre de 1998 i *Expansión*, 29 de desembre del 2000.

10.4.11. Iberdrola

Iberdrola és el resultat de la fusió, el 1992, de dues grans empreses elèctriques: Hidroeléctrica Española, amb seu a Madrid, i Iberduero, que la tenia a Biscaia. La nova empresa localitza la seva seu a Biscaia. Prèviament, el 1984, Hidroeléctrica Española va adquirir Hidroeléctrica de Cataluña, Hidruña, empresa amb una important presència en aquesta regió. El 1993 se signa l'acord Iberdrola-Endesa que suposa la venda a Endesa d'Hidroeléctrica de Cataluña.

Font: *Fomento de la Producción* i www.iberdrola.es

10.4.12. Obrascón Huarte Lain

OHL és el resultat de la fusió de tres empreses constructores: Obrascón, Huarte i Lain. La fusió de les dues primeres el 1997 va suposar el trasllat de la seu de la nova empresa fusionada a Madrid. Obrascón va néixer a Bilbao i Huarte a Pamplona. Posteriorment, el 1999, es van integrar amb Lain i va mantenir la seu social a Madrid.

De forma més detallada la història és la següent:

El 1911 neix a Bilbao la Sociedad General de Obras y Construcciones Obrascón, S.A. D'altra banda, Huarte va ser fundada a Pamplona l'any 1927, el 1996 es produeix l'entrada d'Obrascón com a soci industrial i el 1997 ambdues empreses acorden la seva fusió, que es fa efectiva des del gener de 1998. La nova empresa, Obrascón Huarte, S.A. localitza la seva seu a Madrid. Tanmateix, Construcciones Lain va ser constituïda el 1963 com a filial del grup britànic John Laing Construction, posteriorment, el 1988, va ser adquirida en un 90% per un grup de professionals canviant la seva denominació per la de Construcciones Lain, la seu de la qual era a Madrid. El 29 de maig de 1999 es va integrar amb OHL, la qual cosa va suposar el manteniment de la seu a Madrid.

Font: www.OHL.es

10.4.13. El Águila-Cruzcampo

L'adquisició del Grupo Cruzcampo per part del grup holandès Heineken a través de la seva participada El Águila l'any 1999 ha suposat per a Madrid la pèrdua de la seu social d'aquesta última, ja que arran de la compra de Cruzcampo s'ha creat una única empresa amb la denominació de Heineken España, S.A., amb seu a Sevilla, on s'ubicava la seu de Cruzcampo.

Durant el mes de desembre de 1999 el Consell de Ministres del Govern espanyol va aprovar l'adquisició del Grupo Cruzcampo, S.A. per part de Heineken España, S.A. sota unes certes condicions de reestructuració, per tal d'evitar el possible abús de posició dominant després de la fusió d'ambdues companyies. El grup estarà obligat a vendre's totes les marques diferents d'El Águila, Heineken i Cruzcampo així com a despendre's d'alguns actius productius.

Heineken va arribar al mercat espanyol l'any 1984, moment en què va adquirir el 34% d'El Águila, de la qual ara és l'accionista majoritari. La història d'El Águila es remunta al 1900, any en què es constitueix la primera fàbrica a Madrid. Pel que fa a Cruzcampo va ser fundada el 1904 a Sevilla.

Font: www.heineken.com

10.4.14. Banco Santander Central Hispano

El 1999 el Banco Santander va anunciar la fusió per absorció amb el Banco Central Hispano Americano. El primer d'aquests bancs tenia la seva seu a Santander i el segon a Madrid. El banc que neix arran de la fusió localitza la seva seu a Santander (Cantàbria), tot i que manté la seu operativa a Madrid.

Prèviament, l'any 1991, es va formar el Banco Central Hispano Americano arran de la fusió dels bancs Central i Hispano Americano, ambdós amb seu a Madrid, la seu del nou banc fusionat va continuar sent Madrid.

El Banc Santander va començar les seves activitats el 1857 a Cantàbria com a entitat d'emissió. El 1874, el Santander perd la seva capacitat d'emissió i inicia la seva activitat com a banc independent. El 1942 el Santander absorbeix 13 bancs i una dècada després obre les seves primeres oficines de representació a l'exterior. Durant els anys seixanta s'obren els primers bancs a l'estranger i el 1965 es funda amb el Bank of America el Banco Intercontinental Español (Bankinter). La dècada dels anys setanta és un període de gran activitat internacional. Després s'amplia el grup bancari mitjançant el

control de Banca Jover i de Banco Comercial Español. El 1985 es crea la nova entitat Banco Santander de Negocios (ara Santander Investment). El 1987 el Santander centra la seva activitat a Europa i adquireix el CC-Bank d'Alemanya i l'empresa Visa Card Services. El 1988 se signà l'aliança amb el britànic The Royal Bank of Scotland. El 1988 el Santander amplia la seva activitat en el sector d'assegurances en constituir amb Metropolitan Life la Sociedad de Seguros Santander-Met. El 1994 destaca l'adquisició del Banco Español de Crédito (Banesto) així com la creació d'Open Bank, banc telefònic sense xarxa de sucursals.

Font: *Cinco Días*.

10.4.15. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

El BBVA és el resultat de la fusió entre BBV i Argentaria durant l'any 2000, any en què també ha fusionat Banca Catalana i Banco de Alicante per integrar-los en la seva única xarxa. El BBVA controla el 97,59% i el 9,1% de Banca Catalana i Banco de Alicante, respectivament, entitats que ara s'integraran al grup, a través de sengles operacions de fusió per absorció. Tot aquest procés ha suposat la pèrdua de la seu social d'Argentaria per a Madrid així com la de Banca Catalana per a Barcelona. El nou BBVA té la seu a Bilbao tot i que la seu operativa del grup bancari sigui Madrid.

Després de la fusió, a la darrereria del gener del 2000, BBVA va començar un procés d'unificació de les seves oficines sota una mateixa marca. Posteriorment, encetà un "Pla de Liberalització de Grans Superfícies". S'hi van vendre les seus d'Argentaria (a Madrid) i Banca Catalana (a Barcelona).

La història d'aquest grup bancari és la següent:

El Banco Bilbao Vizcaya neix el 1988 amb la signatura del protocol de l'acord de fusió entre el Banco Bilbao i el Banco Vizcaya, i es constitueix a efectes jurídics l'1 d'octubre de 1988 al Registre Mercantil de Biscaia. El BBV protagonitza la primera gran fusió de la banca espanyola.

El Banco Bilbao va ser creat el 1856 a Bilbao. Al començament del segle XX inicia la seva política d'expansió i es fusiona amb el Banco del Comercio, tot i que ambdues entitats mantindran la seva personalitat jurídica. Entre 1941 i 1953 va absorbir setze entitats bancàries. El 1963 constitueix el Banco Industrial de Bilbao i va integrar en la seva organització el Banco de Coruña, Castellano, Asturiano e Irún i inicià la creació d'un grup financer.

El Banco de Vizcaya es va fundar com a banc comercial i de dipòsits el 1901 a Bilbao. El procés d'expansió de l'entitat es va iniciar gairebé des del seu naixement amb l'absorció del Banco Vascongado l'any 1903. Posteriorment, va absorbir la Banca Jacquet e Hijos (1915) i va adquirir la Banca Luis Rey Sobrino (1918). A la dècada dels anys vint el Banco de Vizcaya va iniciar un fort procés d'expansió geogràfica. El 1958 va absorbir la Banca Palacios, amb seu a Logronyo, i el 1968 a la Banca Vilella, que comptava amb una àmplia xarxa a Catalunya. Durant els anys setanta el Banco de Vizcaya va començar una etapa d'expansió geogràfica. Tanmateix, va adquirir el Banco de Crédito Comercial (1980), el Banco Meridional (1981), el Banco de Préstamo y Ahorro (1982), el Banco Occidental (1982) i Banca Catalana i el seu grup bancari (1984).

Argentaria, Caja Postal y Banco Hipotecario, S.A. és el banc matriu del grup financer d'entitats que actua sota el nom comercial d'Argentaria. L'antiga Corporación Bancaria de España (CBE) va ser creada per l'Estat el 1991, el 1993 va començar el seu procés de privatització, que es culminaria el 1998, any en què Argentaria es va convertir en una entitat totalment privada. Des d'aquell moment, i després del procés d'integració de totes les seves filials en una sola entitat, la Corporació va passar a denominar-se Argentaria, Caja Postal y Banco Hipotecario, S.A.

Font: *El Mundo*, 12 de gener del 2001 i *Expansión*, 29 de gener del 2001 i *Cinco Días*.

10.4.16. Eurobank del Mediterráneo

El banc català Eurobank del Mediterráneo va convocar una Junta General Extraordinària d'Accionistes per al 6 de setembre del 2000 amb l'objectiu de decidir si traslladava la seva seu social de Barcelona a Madrid. Segons va informar *Expansión*, aquesta convocatòria va ser deguda a la discrepància que hi havia entre els socis sobre la conveniència de canviar la ubicació de la seu. Segons dades de la pròpia entitat, el 35% del capital es troba a Madrid i aquest percentatge podria augmentar amb l'ampliació de capital que encara estava en marxa. La resta de l'accionariat es mantenia a les mans de socis catalans. D'altra banda, compta actualment amb cinc oficines (dues a Barcelona, una a Tarragona, una altra a Reus i una cinquena a Madrid). Finalment, es va decidir traslladar la seva seu de Barcelona a Madrid. Aquest canvi, que comptà amb el recolzament dels accionistes, va respondre al fet que és a Madrid on el banc capta més volum de passiu mitjançant acords amb companyies asseguradores que escullen Eurobank com a tresorer.

Font: *El Mundo*, 27 d'agost del 2000 i *Expansión*, 8 de setembre del 2000.

10.4.17. SOS Cuétara

SOS Arana Alimentación, S.A., és el resultat de la col·laboració des de 1992 d'Hijos de J. Sos Borrás, S.A. i de Grupo Industrial Arana, S.A., i la seva posterior fusió el 1994. Hijos de J. Sos Borrás, S.A. va néixer a València el 1902 i el Grupo Industrial Arana, S.A. ho va fer a Bilbao l'any 1916. La nova empresa fusionada va localitzar la seva seu a València, on ja la tenia Hijos de J. Sos Borrás, S.A. Tot i això després de l'absorció de l'arrossera SOS el 1994, el bilbaí Grupo Industrial Arana va mantenir el seu domicili social al País Basc tot i que el seu negoci es desenvolupava principalment a la Comunitat Valenciana. Al començament del 2001, SOS Arana es fusiona per absorció amb Cuétara, i decideix traslladar-se a Madrid atès que el 50% dels ingressos del grup provenen de la seva divisió galetera, localitzada a la capital. El nom de la nova societat serà SOS Cuétara.

A l'octubre del 2001 Sos Cuétara ha arribat a un acord amb la italiana Montedison per a la compra de Koipe. D'aquesta manera, l'empresa SOS Cuétara es convertirà en la segona companyia del sector a Espanya, per darrere d'Ebro Puleva. Amb aquesta adquisició es podria perdre la seu de Koipe a Guipúscoa.

Font: www.soscuetara.com, *Expansión*, 28 de febrer del 2001 i *EFE*, 16 de març del 2001.

10.4.18. Grupo Alimentario Argal

El mes de febrer del 2001 Sara Lee, la multinacional nord-americana, es va desprendre del Grupo Alimentario Argal, la tercera càrnia d'Espanya, i antiga Hesperia de Alimentación. El juny del 2001 es publicava a *Expansión* que feia dos mesos que la companyia havia traslladat el seu domicili social des d'Algete (Madrid) a Miralcamp (Lleida), on es troba la principal planta del grup.

Argal després dels processos de compra duts a terme per Campofrío es mantenia en el tercer lloc en el mercat de productes elaborats, amb una quota superior al 4%, mentre que El Pozo tenia el 8% i Campofrío el 22%, la qual cosa suposava que es trobés al davant de Tarradellas i Casademont. L'empresa compta amb una fàbrica a Miralcamp (Lleida), juntament amb la seva filial Industrias Cárnicas Navarras, a Lumbier (Navarra). També disposa d'instal·lacions a Badajoz.

Font: *Expansión*, 13 de febrer del 2001 i 9 de juny del 2001.

10.4.19. BBVA Factoring

BBVA Factoring, filial del grup bancari BBVA que lidera aquest negoci, ha decidit traslladar la seva seu social de Madrid a Barcelona. La nova seu es troba localitzada al carrer Llull (Poble Nou), en un edifici on ja es gestiona el negoci de factoring del grup bancari generat en el mercat català.

Aquesta decisió es produeix després de concloure la fusió entre BBVA Factoring, Cacyf (Catalana de Factoring) i Argentaria Factoring. BBVA Factoring lidera el seu sector a Espanya. La nova entitat és especialitzada en serveis de factoring i confirming en totes les seves modalitats. A més se situa com a líder del sector, amb una quota de mercat del 36%.

Font: *Expansión*, 20 d'abril del 2001 i Nota de Premsa.

10.4.20. Befesa Medio Ambiente

Befesa, durant l'any 2001, ha acordat traslladar de Madrid a Biscaia la seva seu social. És precisament al País Basc on té les seves filials més importants. Amb aquest canvi el *holding* pretén acollir-se a la normativa foral basca.

Befesa va ser constituïda el 1993 i és el grup empresarial líder a Espanya en serveis de tractament integral de Residus Industrials. És la primera i única empresa dedicada exclusivament al sector medioambiental que cotitza en el mercat continu de la borsa espanyola (Madrid) després de l'OPV el dia 1 de juliol de 1998. Befesa opera avui a través de quaranta companyies en les àrees de negoci de residus industrials metàl·lics i no metàl·lics i realitza la seva activitat a tot el territori espanyol, així com a l'estranger.

Cal destacar l'important canvi en l'accionariat de l'empresa produït durant l'any 2000 després de l'acord d'Abengoa, S.A. amb qui fins ara era principal accionista, BUS Beteiligungs GmbH, per a la compravenda de la totalitat de la participació que en aquell moment tenia. Després d'aquest acord, la societat ASA Environment & Energy Holding AG (filial d'Abengoa, S.A.) va llançar una OPA pel 100% del capital de Befesa, autoritzada per la CNMV el 10 de maig del 2000. Com a conseqüència de l'OPA, la societat esmentada va obtenir una participació del 82,59%, sortint de l'accionariat els accionistes BUS Beteiligungs GmbH, Inversiones Ibersuizas, S.A. i Ibersuizas Participadas, S.A. Abengoa assoleix així una participació del 90,52% de les accions de Befesa.

Font: www.befesa.es i *Expansión*, 29 de maig del 2001.

10.4.21. Iberpapel Gestión

Constituïda el 1997, és el puntal d'un conjunt de societats dedicades a diferents àrees de l'activitat paperera. A la Junta General d'Accionistes que va tenir lloc el 28 de juny de 2001, la companyia acordà el trasllat del seu domicili social de Madrid a Sant Sebastià.

Iberpapel Gestión, S.A. compta amb una divisió forestal, una altra industrial i una altra comercial.

Font: *Expansión*, 29 de juny del 2001.

10.4.22. Vestalia

Aquesta societat, dedicada a la promoció immobiliària, ha ampliat la seva activitat a la explotació agrària i a la comercialització i l'exportació de productes agrícoles i ha canviat el seu domicili social de Castelló de la Plana a Barcelona.

Font: *Expansión*, 10 de juliol del 2001.

10.4.23. Mahou-San Miguel

El grup Danone va anunciar el 20 de març del 2000 la venda de la seva participació majoritària a San Miguel a la societat Mahou.

San Miguel va néixer el 14 de febrer de 1946 amb el nom de La Segarra, i onze anys més tard es va posar en marxa com a San Miguel, Fábricas de Cerveza y Malta, S.A. Va ser fundada el 1957 a Lleida per l'empresari Andrés Soriano que va adquirir la seva fortuna a Filipines. El 1966 es va inaugurar la planta de Màlaga i el 1969 la planta de Burgos, quan va adquirir la Compañia Hispano Holandesa de Cerveza, i que va establir la seu a Barcelona.

La fusió entre Mahou i San Miguel va ser aprovada pel Govern al començament del mes de novembre i la va sotmetre a diverses condicions. El nou grup hauria de vendre la participació del 12,29% que té a la catalana Damm, a més de rescindir els acords de llicències de producció o distribució de marques amb tercers, excepte les referents a Carlsberg. El 3 de juliol del 2000 Mahou va comprar el 70% de la cervesera San Miguel al Grupo Danone amb la qual cosa va completar la participació que fins ara posseïa del 30% del capital de San Miguel. D'aquesta manera, des del març del 2000 pertany a Mahou, i així constitueix el segon grup cerveser d'Espanya. La societat nascuda de la fusió passa a denominar-se Mahou-San Miguel i ha localitzat la seva seu social a Madrid, on la té Mahou.

Mahou té la intenció de mantenir a Madrid la seu social i les oficines centrals de la companyia. Tot i així, es tanca una de les últimes factories que encara resten al centre de Madrid i es trasllada la producció a la fàbrica d'Alovera (Guadalajara).

Font: *Expansión*, 3 de juliol del 2000, 4 i 5 de novembre del 2000 i 23 de abril del 2001.

10.4.24. Montajes Nervión

Montajes Nervión (Monesa), que centra la seva activitat en la construcció de plantes industrials i en la revisió d'equips productius, en la seva Junta d'Accionistes que ha tingut lloc el 2001 ha acordat canviar la seva actual denominació per la de Gestecmon Internacional. En el mateix acte ha decidit traslladar el seu domicili social de Bilbao a Burgos i modificar l'objecte social. A partir d'aquest moment l'empresa centrarà la seva activitat en la gestió i administració de les tècniques de muntatge, construcció i manteniment industrial, així com en la compravenda d'immobles i maquinària i la seva explotació en règim d'arrendament i subarrendament.

L'empresa va néixer a Bilbao el 1954 i el seu capital és controlat per tres famílies basques. La companyia posseeix delegacions a tot Espanya tot i que, tradicionalment, el País Basc ha estat la seva principal àrea d'activitat.

Montajes Nervión, que cotitzà a Bilbao fins al 1995 té una plantilla d'uns 1.500 treballadors. La societat bilbaina especialitzada en el muntatge i el manteniment d'instal·lacions energètiques compta a Madrid amb la filial Edificios y Maquinaria (Emasa).

Font: *Expansión*, 8 de novembre del 2001.

10.4.25. Bestfoods España

Bestfoods España ha traslladat la seu social des de Barcelona al municipi biscaí de Leioa (País Basc), on hi ha la seu d'Unilever Foods España. El canvi respon a la decisió d'Unilever de centralitzar, per motius fiscals, tot el seu negoci alimentari al País Basc i es produeix un any després que la multinacional angloholandesa adquirís el grup Bestfoods.

Després de la integració, Unilever Foods s'estructura en dues divisions: gelats i congelats (Frigo i Salto) i Unilever Bestfoods. En l'àmbit industrial, Unilever mantindrà el centre de producció de Bestfoods a Montmeló (Vallès Oriental), tot i que té previst traslladar la producció de la maionesa Hellmans a la planta d'Agra a Leioa.

Font: *Expansión*, 17 de juliol del 2001.

10.4.26. Bami Zabálburu

El 29 de juny del 2001 es va acordar aprovar l'operació per fusió per absorció segons la qual Inmobiliaria Zabálburu, S.A. i Inmopark 92 Madrid, S.A. seran absorbides per Bami, S.A. Inmobiliaria de Construcciones y Terrenos.

Es preveia que la plena extinció d'Inmobiliaria Zabálburu, S.A. es produís durant el mes de setembre del 2001. Tot i això, romandrà com a marca.

L'acord de fusió entre aquestes empreses suposa la pèrdua de la seu de Zabálburu a Biscaia. La nova empresa Bami Zabálburu localitza la seva seu a Madrid.

Fonts: Comunicats de les empreses Bami i Inmobiliaria Zabálburu.

10.4.27. Pascual Hermanos

L'empresa hortofructícola valenciana traslladà la seva seu de Carcaixent (València) a Múrcia durant el 2000. La multinacional d'alimentació Dole Food va adquirir el gener de 1996 el 90,8% de la capçalera de Pascual Hermanos.

Font: *Expansión*, 27 de juny del 2001.

10.4.28. Manantiales de Cardó

El grup familiar Leche Pascual va absorbir durant el 2000 la seva filial catalana Manantiales de Cardó, centrada en l'envasat i la distribució d'aigua mineral. Leche Pascual adquirí Manantiales de Cardó a la darrereria de 1989, quan estava a les mans del grup Abengoa.

L'operació s'emmarca dins de l'estratègia posada en marxa recentment per Pascual de constituir una corporació per agrupar les seves diferents línies de negocis, centrades principalment en els sectors alimentari i immobiliari. El nom definitiu de la corporació, que, de moment, respon a les sigles TIP, encara no s'ha definit.

Manantiales de Cardó té la seva planta a Benifallet (Baix Ebre) i la seu es trobava al Prat de Llobregat (Baix Llobregat).

Així doncs, Barcelona perd una seu atès que Leche Pascual té la seu a Madrid.

Font: *Expansión*, 7 d'agost del 2000.