

Autor(es): Sergio Plaza Cerezo

Título: La capitalidad de la economía global

Resumen:

Las grandes ciudades reproducen el patrón asociativo de las corporaciones multinacionales. Londres y Nueva York han sellado una auténtica alianza estratégica que consolida su posición como capitales de la economía global. En este ensayo se analizan las economías de aglomeración que refuerzan la ventaja comparativa de ambas metrópolis como principales centros de negocios del mundo. El autor enfatiza la importancia del multiculturalismo como prima para competir en la economía global, allanando el coste de transacción que suponen las diferencias culturales.

Profesor de Política Económica

Dpto. Economía Aplicada III

Universidad Complutense de Madrid

INDICE:

1. LAS GRANDES CIUDADES ANTE LA GLOBALIZACION
 2. LA CAPITALIDAD DE NUEVA YORK
 3. Y LONDRES SOBREVIVIO AL IMPERIO BRITANICO
 4. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS
 5. CUADROS
-

1. LAS GRANDES CIUDADES ANTE LA GLOBALIZACION

Una fuerte movilidad de capitales constituye el núcleo duro de la globalización, un fenómeno destinado a forjar un mercado mundial sin fronteras. Las distancias geográficas penalizan los intercambios comerciales, pero no existen dichas trabas para exportar aquel factor productivo allí

donde se pueda obtener una mayor rentabilidad esperada. Las grandes ciudades compiten por atraer ahorro y capital humano en el nuevo escenario, descubriendo cómo, al igual que ocurre en el espectro empresarial, la promoción de una marca de calidad es una fuente de creación de valor añadido. Sus dos vectores principales son la calidad de vida y la competitividad. La fuerte demanda existente para organizar unos juegos olímpicos expresa la importancia de dicho escaparate global para promocionar la imagen de marca de un núcleo urbano a lo largo y ancho del planeta.

Un mercado global único demanda un número razonablemente reducido de interlocutores, reduciendo así los costes de transacción para hacer negocios internacionales. Nueva York y Londres, ejes del capitalismo anglosajón dominante, comparten la capitalidad de la economía global en lo más alto de la jerarquía. Las grandes ciudades reproducen el patrón de comportamiento de las empresas multinacionales para afrontar el reto de la globalización. Si Nueva York y Londres mantienen una poderosa alianza estratégica que redundará en beneficio de su centralidad, Vancouver y Seattle prácticamente se han fusionado para aprovechar las economías de escala que exige su aspiración a convertirse en la plataforma para hacer negocios con el Lejano Oriente desde Norteamérica. Este paso refuerza las opciones de la ciudad canadiense, donde la celebración de una Exposición Universal en 1986, un magnífico escaparate para proyectarse en el mercado global, ha dado lugar a una alianza estratégica tan intensa con Hong Kong para tender un puente transpacífico que ya se habla de un híbrido llamado "Hongcouver". El multiculturalismo y la elevada calidad de vida han dotado de competitividad a la urbe canadiense. Según se observa el cuadro nº1, Vancouver encabeza la encuesta elaborada por la consultora "William Mercer". No obstante, se trata de un "ranking" dirigido a los ejecutivos anglosajones con los sesgos que ello implica. Algunos factores ponderados son los siguientes: seguridad ciudadana; acceso a servicios como la sanidad, la educación y el transporte; así como factores políticos, económicos y medioambientales. Buenos Aires compete con Sao Paulo por la capitalidad de la zona Mercosur, al igual que hacen muchas ciudades en otras áreas aspirantes a convertirse en interlocutor del mercado global para acceder a un espacio regional determinado. Hong Kong rivaliza con Singapur para ser la conexión principal del mercado global en Asia Oriental fuera de Japón. La primera capital dispone de una poderosa ventaja como puerta de acceso a la inmensa China. La construcción de uno de los aeropuertos más modernos del mundo ha servido para equipararse con Singapur en materia de transporte aéreo. Sin embargo, también Shangai vuelve a por sus fueros y quiere recuperar su cetro como antigua capital mercantil del "gran dragón". En cualquier caso, la alianza entre las viejas instituciones británicas y los capitalistas de la diáspora china sigue permitiendo que Singapur sea el nudo del Sudeste Asiático a pesar de los intentos de Bangkok por cambiar dicho orden de cosas. Una ciudad multicultural que ha aprendido la importancia de la tolerancia en las relaciones interétnicas es uno de los activos más notables de Singapur. La ciudad-estado ha sido pionera, aplicando las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para luchar contra la congestión del tráfico viario. Singapur ha comprendido que si se reduce la calidad de vida de los ejecutivos de las compañías multinacionales que operan desde allí, las opciones de esta urbe para competir caerán irremisiblemente. La descentralización ha favorecido el desarrollo de planes ambiciosos de revitalización urbana y proyección exterior en Barcelona, Sevilla y Bilbao. Sin embargo, el mercado global apuesta en muchos sentidos por Madrid como interlocutor único. La Comunidad de Madrid ha absorbido un 55 por ciento de las entradas de inversión directa extranjera recibida por España durante los seis primeros meses de 1999, subiendo gradualmente dicha proporción -un 50 por ciento para todo el año 1998 y un 42 por ciento en 1996-.

Si Coase (1937) planteaba que las empresas crecen para hacer frente a la existencia de costes de transacción en unos mercados imperfectos, se puede defender que las grandes ciudades multiculturales se expanden y valorizan ante el avance de la globalización. Las transacciones

económicas internacionales se liberalizan, pero permanece una barrera natural: las diferencias lingüísticas y culturales. Las urbes multiculturales allanan dicho coste de transacción, reforzándose como plataformas óptimas para hacer negocios entre territorios enclavados en espacios culturales diferenciados. El mejor ejemplo lo encontramos en la ciudad de Miami, donde los hispanos representan el 55 por ciento de la población, consolidada como el centro intercambiador elegido por la América Latina y la América anglosajona para gestionar sus transacciones bilaterales. La prima económica que supone hablar español no tiene parangón en ninguna otra urbe estadounidense. Miami es competitiva gracias a su bilingüismo -véase Plaza, 2000-.

Amartya Sen (1994) ha enfatizado el papel de los códigos de comportamiento éticos como parte del entramado institucional necesario para hacer negocios más eficientemente, siendo fundamental la confianza entre las partes. De esa forma, se puede defender que las diferentes culturas reproducen unas reglas informales que rigen las transacciones económicas en dichos espacios. Las grandes ciudades multiculturales ofrecen información sobre los mercados culturalmente diferenciados que intersectan en su perímetro, pero lo más relevante es que enseñan las normas de interacción empresarial relativas a cómo hacer negocios en lugares que tienen otra cultura. Los norteamericanos angloparlantes acuden a Miami para aprender cómo conducir sus intercambios económicos con América Latina. De la misma forma, los empresarios occidentales también pueden encontrar buenas conexiones en Vancouver para introducirse en el mercado chino. El multiculturalismo de Vancouver explica que se trate de la gran ciudad más dinámica de Canadá. Según datos correspondientes al censo de 1996, un 63 por ciento de la población de su zona metropolitana no tiene como lengua materna el inglés y el chino es el vernáculo para un 13 por ciento de sus habitantes. En el otro extremo, las políticas nacionalistas del "Partí Québécois" en defensa de la lengua francesa han promovido la marginalidad creciente de Montreal, antigua capital económica de Canadá, en detrimento de Toronto, donde emigran los quebequeses cualificados pertenecientes a la minoría de lengua inglesa. Las autoridades australianas también están fomentando la institucionalización de un patrón multicultural como instrumento para competir en los mercados asiáticos. Se trata de algo revolucionario para un país cuyas miras comenzaban y finalizaban hasta tiempo bien recientes en Gran Bretaña. Las grandes ciudades australianas destacan por su elevada calidad de vida, habiendo llevado a cabo intensos proyectos de revitalización urbanística. Un modelo de crecimiento espacialmente desequilibrado propicia que Sidney, Melbourne, Perth, Adelaida y Brisbane compitan por atraer inmigrantes cualificados e inversores incluso procedentes de un país tan próspero como Japón. La ciudad neozelandesa de Auckland también forma parte de este club de urbes competidoras, siendo muy relevante la presencia asiática en el país de los kiwis.

2. LA CAPITALIDAD DE NUEVA YORK

Un mercado global sin fronteras precisa un interlocutor único, convertido en capital de los negocios internacionales donde se adopten las decisiones más importantes. Esta opción reduce los costes de transacción. Paralelamente, cuanto más integrado esté el mercado mundial y menores sean las trabas para hacer negocios, serán necesarios menos centros internacionales de primera fila. A medida que las barreras naturales sean el obstáculo más importante para llevar a cabo transacciones económicas, las ciudades multiculturales competirán como centros intercambiadores.

El sistema de precios refleja el grado real de escasez de los recursos en una economía de mercado. En el espectro financiero, las cotizaciones de las bolsas internacionales se igualan a

través de un arbitraje que actúa como el conducto neuronal que transmite los impulsos nerviosos de un cerebro llamado Wall Street. Cuando las grandes empresas buscan financiación a través del mercado de valores, acuden primero a dicha plaza. Allí se palpa el pulso de la economía global, fijándose los precios internacionales. Unas formidables economías de escala derivadas del gran número de inversores garantiza el acceso a un mayor volumen de recursos financieros a través de su mercado de valores. Unos menores costes operativos y una mayor facilidad para encontrar inversores son las consecuencias. Según recuerda Sassen (1999), cuando China lanzó una gran emisión de bonos con un plazo de vencimiento de 100 años el gobierno eligió a J.P. Morgan y Nueva York para realizar la operación en vez de Hong Kong o Shanghai.

Una carencia de información supone un fallo de mercado susceptible de paliarse mediante la existencia de una única capital financiera que disponga de grandes cantidades de aquel activo. Si la información financiera internacional más relevante se encuentra en Manhattan, no existen en el mundo muchas compañías tan auténticamente globales como las agencias "Moody's" y "Standard and Poor's". Wall Street monopoliza a través de dichas entidades una función decisiva: la calificación de riesgo de las emisiones de deuda pública y privada. Según sea el valor de la prima de riesgo calculada por Nueva York, las entidades que buscan financiación tendrán que ofrecer mayor o menor remuneración para atraer a los inversores internacionales. Si el Reino de España lleva a cabo una emisión de deuda pública, los inversores institucionales interesados en adquirir estos bonos querrán conocer primeramente la evaluación del "riesgo-país". La confianza de Wall Street resulta estratégica para unos mercados emergentes cuyos bonos llevan suelen llevar aparejada una elevada una elevada prima de riesgo. Por ejemplo, uno de los primeros objetivos del nuevo gobierno que acaba de llegar al poder en Argentina ha consistido en tranquilizar a Nueva York acerca de la ortodoxia de las políticas que piensa aplicar. De esa forma, conseguirá mejorar la calificación de riesgo-país que pesa sobre la Argentina. La cuestión no es baladí: los inversores estarán dispuestos a comprar un mayor volumen de deuda pública argentina con tipos de interés más bajos. La concentración de los protagonistas relevantes elimina las fricciones, posibilitando el encuentro de prestatarios y prestamistas. Nueva York alberga la información, recomendando o rechazando la inversión en ciertos valores, tratándose de un auténtico control de calidad para los inversores internacionales. La ciudad tiene una visión global de lo que ocurre en el mundo. La fortaleza de la economía y el liderazgo internacional de Estados Unidos han construido una ventaja que se ha reforzado a lo largo del tiempo.

La hegemonía de "The Wall Street Journal" como uno de los dos grandes diarios de la prensa económica y financiera internacional no resulta casual. Los medios de comunicación se localizan preferentemente allí donde está la información. Si en lo más alto de la jerarquía hubiera un número más elevado de grandes bolsas internacionales, la incertidumbre para los inversores y los costes de transacción asociados a la existencia del arbitraje serían muy superiores. Los fondos de pensiones japoneses o canadienses van a tener como referencia el termómetro de Nueva York, prescindiendo de Madrid, para decidir si es una buena decisión adquirir valores de BBVA o BSCH. Wall Street fija el precio real y la demanda primaria de títulos de las grandes empresas. Su importancia es cada vez mayor: la desregulación financiera y la globalización han promovido la movilidad del capital. Un fondo de inversión italiano va a comprar bonos y valores españoles, chilenos o japoneses. Sin embargo, todos esos productos y la información relevante sobre los mismos se pueden encontrar en una bolsa de Nueva York convertida en el mayor hipermercado financiero del mundo. La oferta mundial de los productos financieros más sofisticados se concentra en Manhattan y Londres. En 1998 el Banco Santander trasladó a Nueva York y Londres el grueso de su negocio en el área de tesorería, buscando un contacto más directo con los inversores institucionales. La filial Santander Investment incrementaba su plantilla en un 65 por ciento hasta alcanzar los 380 empleados. Los puestos de trabajo en la delegación londinense subían desde 49

hasta 90.

La respuesta de Wall Street es un factor esencial en la formación de las expectativas de los inversores que actúan en los restantes mercados de valores. Se trata del escaparate de la economía global, donde las empresas foráneas que buscan financiación por la vía bursátil se presentan ante los inversores institucionales de todo el mundo. Desde su perspectiva, los costes de transacción para acceder a dicha financiación externa privada son más bajos en Nueva York que en otra plaza. Las estadísticas son clarividentes: la bolsa de Nueva York tiene un volumen de capitalización muy superior al de cualquier competidora, según se puede observar en el cuadro nº2. Este mercado de valores tendrá que acabar operando durante las 24 horas del día, puesto que la diferencia en los husos horarios es lo único que impide su hegemonía absoluta. Una subida de los tipos de interés en Estados Unidos, que potencialmente hace más atractivos los títulos de renta fija en detrimento de los valores bursátiles, puede tener mayor influencia sobre la bolsa de Madrid que los cambios en la política monetaria del Banco Central Europeo. Si los títulos del BBVA bajan en Wall Street, dicho efecto se transmitirá a Madrid. La Reserva Federal es el banco central de la economía global, mientras que pocas personas tienen tanto poder en el planeta como Mr. Greenspan.

Los Estados Unidos son la locomotora de la economía mundial gracias al poder de su mercado interno. Las fases de bonanza internacional se inician allí, así como la recesión en los ciclos internacionales. Este desfase temporal está conduciendo a unos tipos de interés más elevados que los europeos, apreciándose el dólar. La productividad se ha mantenido estancada desde los inicios de los años setenta hasta tiempos muy recientes. El modelo de crecimiento tenía un sesgo extensivo. Sin embargo, las cosas han comenzado a cambiar con el liderazgo omnipotente que Estados Unidos mantiene en el campo de las nuevas tecnologías de la información. Si los "biochips" amenazan con desterrar al silicio, este país también dispone de una posición hegemónica en biotecnología. La "nueva economía" se abre camino, explicitando un gran potencial de mejora en la productividad de los factores que va a apuntalar la primacía estadounidense. Un crecimiento económico no inflacionario y continuado desde 1992 así lo refleja. Las expectativas de un recalentamiento de la economía que no acaba de llegar solamente contribuyen a disparar la cotización del dólar. La plaza financiera de Nueva York está preparada para competir a través del Nasdaq: el mercado de valores tecnológicos más importante del mundo. Básicamente, se compran o venden expectativas sobre lo que va a ocurrir en el futuro, determinando oscilaciones muy fuertes en las cotizaciones bursátiles que exigen flexibilidad y nuevas reglas del juego. La eliminación de los límites institucionales que impiden un pleno ajuste de los precios en una jornada es su respuesta. El dictamen del Nasdaq, según el cual Terra podía formar parte del núcleo duro de los valores tecnológicos, ha favorecido la aceleración alcista de la compañía filial de Telefónica. Nueva York interpretó que la lengua castellana hace camino al andar, permitiendo el posicionamiento de Terra en un mercado de Internet que todavía está prácticamente virgen: Iberoamérica.

Kenichi Ohmae (1985) ha planteado cómo las grandes empresas más globalizadas deberían aplicar una "estrategia Anchorage" -ciudad de Alaska equidistante de Francfort, Nueva York y Tokio- para descubrir las preferencias del consumidor promedio de los países con mayor poder adquisitivo. Esta abstracción -el "OCDEita"- surge de la intersección entre los gustos de los consumidores norteamericanos, europeos y japoneses. Así, se puede defender que una ciudad multicultural como Nueva York es una buena plataforma para el lanzamiento de productos innovadores con pretensión de competir en todo el mundo desarrollado gracias su matiz multicultural. La convivencia de muchas culturas dentro de su perímetro urbano otorga pistas muy relevantes sobre la demanda de consumo de los "OCDEitas". La posición central que ocupa Nueva

York en el mapa económico mundial supone que, si un producto triunfa en el mercado local, su onda expansiva va a extenderse hacia el resto del mundo, promoviendo un sutil efecto demostración favorecedor de su consumo internacional. Nueva York marca el ritmo de las modas. La concentración de las principales agencias de publicidad del mundo en Manhattan es una derivación lógica de este argumento. Ohmae (1995) considera que con la globalización ha llegado la hora de las regiones-estado, más abiertas al exterior que los estados donde priman unos intereses más proteccionistas que se traducen en "colesterol económico". Las grandes empresas que compiten con marcas conocidas en todo el mundo centrarían allí sus estrategias al encontrarse con el grueso de la demanda. Se puede afirmar que Nueva York es una auténtica región-estado.

Si Manuel Castells y Peter Hall (1994) analizaron la evolución de los principales parques tecnológicos existentes en el planeta, llegaron a una conclusión según la cual "la mayoría de las metrópolis más antiguas, tales como París o Londres, seguían estando verdaderamente entre los principales centros de innovación y alta tecnología del mundo". Por ejemplo, la Comunidad de Madrid representa más del 30 por ciento del gasto en I+D llevado a cabo en España. Si, según las estimaciones del Banco Mundial (1995), el capital humano representa el 67 por ciento de la riqueza de los países desarrollados, las grandes ciudades concentran una buena proporción de dicho activo económico en sus países respectivos. George Stigler (1988), premio nobel de economía que fue profesor de la Universidad de Chicago, destacaba que "es una marcada ventaja para una universidad estar situada en una gran ciudad. Una ciudad de este tipo está habitada por una amplia variedad de gente inteligente: abogados, comerciantes, artistas, músicos, entre muchas ocupaciones, y una gran variedad de nacionalidades y lenguas. Una universidad aislada tiene a hacerse homogénea -en tipo de gente, gustos culturales, actividades- en parte porque los profesores universitarios tienden a reclutar gente como ellos mismos. Esta homogeneidad está muy debilitada cuando la universidad está situada en el rico mar de talentos y temperamentos de la ciudad". La concentración de centros universitarios refuerza la competitividad y las economías de aglomeración. Por ejemplo, la gran disponibilidad de profesores y el tamaño de la demanda local están promoviendo la ventaja comparativa de las universidades madrileñas en la oferta de programas de postgrado. Las sinergias existentes entre la sociedad y los centros de investigación y enseñanza superior serán mayores en ciudades grandes donde hay una gran variedad de intereses y una mayor demanda de conocimientos.

Si California es la avanzadilla tecnológica de Estados Unidos y Nueva York parecía estar en declive, las cosas no están tan claras. La rica dotación de capital humano permite su renovación y la "Gran Manzana" está experimentando una gran bonanza como consecuencia de Internet. Según datos correspondientes a 1997, casi un 26 por ciento de la población adulta de Nueva York tiene un título universitario. Se trata del estado cuyas universidades proporcionan al mercado de trabajo un mayor número de ingenieros y técnicos informáticos. El crónico déficit presupuestario de Nueva York tenía como correlato un elevado nivel de presión fiscal que motivó una pérdida de atractivo locacional. Recientemente, la propia bolsa ha estado a punto de abandonar el bajo Manhattan para reinstalarse en la cercana New Jersey al amparo de las ventajas fiscales. Este "efecto frontera" ha promovido un desplazamiento de muchas empresas, extendiéndose de forma creciente la zona metropolitana más allá de la muga. Según se puede observar en el cuadro nº3, los costes inmobiliarios en Newark (New Jersey) son notoriamente más bajos que en Manhattan. El ayuntamiento neoyorquino ha sabido internalizar las reglas de la competencia interurbana que rigen en la era de la globalización. La rebaja de los impuestos municipales y otras ayudas tratan de fomentar la regeneración empresarial. Un programa específico trata de amortiguar el "efecto frontera" que supone la vecindad de Nueva Jersey como auténtica amenaza para la base imponible de la fiscalidad urbana. Según datos correspondientes a 1997, se había logrado retener a 24 empresas importantes, generadoras de casi 56 mil empleos con expectativas de agregar 19 mil

plazas adicionales durante los próximos 20 años. Por ejemplo, el Banco Popular de Puerto Rico tenía pensado reinstalar su sede neoyorquina en New Jersey, pero un acuerdo firmado con el ayuntamiento lo impidió. La entidad financiera pactó en 1997 que, si mantenía sus 309 puestos de trabajo en Manhattan, recibiría lo siguiente: una exención en el pago del impuesto sobre las ventas -equivalente al IVA- que podría alcanzar los 953 mil dólares; descuentos en la factura energética; y, una desgravación de 202 mil dólares en su recibo de la contribución urbana si el banco llevase a cabo su plan consistente en crear 277 empleos adicionales.

Los negocios relacionados con las nuevas tecnologías han crecido un 75 por ciento desde 1997 y unas 8.500 empresas dan empleo a 250 mil personas. La provisión de contenidos para la red y el comercio electrónico son las principales áreas de actividad. Si Estados Unidos y la lengua inglesa tienen una posición absolutamente hegemónica en Internet, Nueva York aprovecha la ventaja comparativa que supone su centralidad. A priori, la red democratiza el acceso a la información y reduce la importancia que históricamente han tenido las grandes ciudades como centros de información. Sin embargo, el factor locacional continúa siendo muy relevante para explicar cómo los portales de Internet tienen su cuartel general en los centros neurálgicos de la información como Nueva York. Precisamente, los negocios neoyorquinos de Internet se concentran de forma importante en pleno meollo de Manhattan, allí donde fluye constantemente información relevante. Se trata del "Silicon Alley" situado al sur de la calle 41: unas 1.675 empresas con más de 56 mil empleados son sus activos. La caracterización de Miami como centro intercambiador para los negocios realizados entre la América Latina y la América anglosajona tiene como correlato el siguiente fenómeno: el reforzamiento de las economías de aglomeración de la capital del sur de Florida como eje del comercio electrónico realizado entre ambos espacios. La ventaja se cimienta sobre los siguientes elementos: la información relevante sobre los mercados de Estados Unidos e Iberoamérica, así como la excelencia tecnológica al servicio del mundo hispano y hablando en dicha lengua.

No obstante, la Revolución de la Información va a contribuir a que los habitantes de las grandes ciudades penalicen en mayor medida que antes la carencia de calidad de vida. La expansión del teletrabajo permite llevar a cabo crecientemente actividades profesionales y laborales desde cualquier sitio, perdiendo importancia el lugar de trabajo. La congestión del tráfico viario o la inseguridad ciudadana son deseconomías que están expulsando población cualificada de ciudades como Los Angeles, aumentando la emigración hacia estados de su "hinterland" como Nevada, Arizona, Utah o Idaho. La gente prima el contacto con la naturaleza, así como una mayor disponibilidad y mejor asignación del tiempo de ocio. El tamaño de las grandes ciudades del mundo desarrollado debería decrecer bajo este patrón. Los factores de atracción y repulsión se combinan. Si varias ciudades importantes de Estados Unidos disponen de una mayor calidad de vida que Nueva York, ninguna tiene la vida cultural tan intensa de la "Gran Manzana". Se ha enfatizado mucho la capacidad de atracción que ejerce Seattle sobre ejecutivos y profesionales. Sin embargo, la encuesta de "William Mercer" sitúa su calidad de vida ligeramente por delante de Nueva York; mientras, San Francisco tiene una puntuación bastante mayor -véase cuadro nº1-.

La expansión de la red y la reducción de las tarifas telefónicas también favorecen una competencia interurbana antes desconocida en áreas terciarias. Numerosas compañías están relocalizando labores como el procesamiento de datos hacia países en vías de desarrollo que disponen de una amplia disponibilidad de mano de obra anglófona con una cualificación razonable. Por ejemplo, "Swiss Air" ha trasladado su departamento de reservas desde Zurich a Bombay, aprovechando los bajos costes laborales de India. Por todo ello, una buena parte de la mano de obra de las grandes ciudades tendrá que estar cada vez más formada si quiere ser competitiva.

A medida que el centro de gravedad de Estados Unidos se desplaza hacia el oeste, la ventaja de Nueva York se centra crecientemente en los negocios internacionales, un área donde las restantes metrópolis norteamericanas tienen más dificultades para competir con Nueva York. La "Gran Manzana" tiene una relación con Europa más fluida que cualquier urbe estadounidense, pero más allá de esta conexión Nueva York es ante todo la capital financiera de la economía global. Según se puede observar en el cuadro nº3, la prima locacional se puede medir a través del mercado inmobiliario: el alquiler de una oficina es notoriamente más caro que en el resto del país. No obstante, si se realiza una comparación con Los Angeles, la metrópolis californiana es mucho más policéntrica que Nueva York. La consecuencia viene determinada por una mayor disponibilidad de suelo de primera calidad para las empresas que buscan una localización y un menor coste para ocupar una oficina. Los precios relativos al condado de Orange, integrado en la megalópolis del sur de California, son más elevados que los registros de Los Angeles. El centro de la ciudad tampoco tiene una prima locacional respecto a las zonas más alejadas.

La perifericidad geográfica de Nueva York en el nuevo mapa económico de Estados Unidos queda reflejada con la pérdida de importancia de sus aeropuertos en los vuelos nacionales. La posición central de Chicago entre el oeste y el noreste explica su importancia aeroportuaria. Sin embargo, cuando se trata de cuantificar los vuelos internacionales, el aeropuerto John F. Kennedy continúa encabezando el "ranking norteamericano" -véase cuadro nº4-. En cierta forma se puede afirmar que Nueva York es una ciudad cada vez más conectada al exterior y menos dependiente del resto de Estados Unidos. El propio norteamericano medio que vive en estados como Wisconsin, Carolina del Sur o Nebraska considera que la "Gran Manzana" es una especie de excentricidad dentro del país, caracterizándose como una ciudad semieuropea. No obstante, Krugman (1991) ha planteado que la ventaja locacional se fortalece acumulativamente como consecuencia del aprovechamiento de economías de escala en la provisión de bienes y servicios. La competitividad inicial y las propias economías de escala en el transporte habrían permitido históricamente que la industria del noreste y medio oeste no se desplazara al mismo ritmo que la población hacia el oeste. Sin embargo, actualmente los bajos costes del transporte aéreo fomentan la movilidad geográfica de la mano de obra y la relocalización de actividades hacia lugares periféricos, según predice el propio modelo de Krugman-Venables. La construcción del sistema de autopistas interestatales en los años cincuenta favoreció especialmente a un sur que atrajo industrias al amparo de unos menores costes laborales.

El multiculturalismo de la "Gran Manzana" continúa siendo una fuente de renovación que ayuda a abrir mercados en el exterior. Sin embargo, debe advertirse que Nueva York puede estar perdiendo su ventaja como la ciudad más multicultural del país. La hispanización de Estados Unidos es un fenómeno que adquiere rango estructural, residiendo en aquel país al menos 32 millones de latinos que representan casi el 12 por ciento de la población. Las proyecciones de la Oficina del Censo auguran que hacia mediados del siglo XXI uno de cada cuatro estadounidenses será hispano. En torno a unos 100 millones de latinos residirán en el país. Nueva York va a la zaga de Los Angeles y Miami como centro más importante del mercado hispano. Estas últimas ciudades tienen un bilingüismo más activo que Nueva York, mientras que la cercanía de Iberoamérica permite aprovechar unas sutiles economías de alcance en la promoción y distribución de productos dirigidos simultáneamente hacia el mercado latino de Estados Unidos y Latinoamérica. Según un estudio reciente de la Universidad de Miami, la prima económica que supone el bilingüismo con un perfecto dominio del idioma español en dicha ciudad no tienen parangón en ningún otro sitio de Estados Unidos. Los hispanos que dominan el español y el inglés obtienen una renta que supera en un 60 por ciento a la de aquellos otros que perdieron la primera lengua. La configuración de Miami como una América Latina en miniatura implica que el mercado local otorga información estratégica para conocer las preferencias del consumidor iberoamericano promedio por encima de

las diferencias existentes entre los diversos países. Las principales agencias publicitarias especializadas en el mercado hispano y las cadenas de televisión que emiten en español también se localizan en Miami, así como las empresas latinas más importantes. Esta ciudad se ha convertido en un auténtico "Hollywood" latino que exporta productos audiovisuales a Iberoamérica. El resultado es clarificador: Miami rebasará próximamente a Nueva York como segunda capital cinematográfica del país. Las ventajas fiscales que ofrecen las autoridades también están contribuyendo a facilitar el crecimiento de la industria audiovisual en el sur de la Florida dentro de un modelo estadounidense de federalismo competitivo. La presencia asiática también es más significativa en Los Angeles, San Francisco o Seattle que en Nueva York. A medida que Los Angeles o Miami se tornan ciudades más multiculturales, van consolidándose como plataformas locacionales especialmente competitivas para hacer negocios internacionales que reducen la hegemonía que Nueva York ha mantenido históricamente en este terreno. Si los europeos acceden al mercado norteamericano a través de la "Gran Manzana", iberoamericanos y españoles ya lo hacen desde Miami. Los asiáticos se decantan por San Francisco, Los Angeles, Seattle o Vancouver.

3. Y LONDRES SOBREVIVIO AL IMPERIO BRITANICO

Alfred Marshall (1920) fue el primero en advertir la existencia de un fenómeno conocido actualmente como economías de aglomeración, señalando que algunos lugares parecen tener una "atmósfera" especial para el desempeño de ciertas actividades. La concentración geográfica de una o más actividades puede generar ganancias de productividad como consecuencia de las sinergias establecidas dentro del conjunto. Londres disfruta claramente de una ventaja locacional como centro internacional de negocios, compartiendo la capitalidad de la economía global con Nueva York. Marshall señalaba la importancia de un suceso histórico como desencadenante, mientras que Krugman (1991) apunta cómo el aprovechamiento de las economías de escala derivadas de un gran volumen de negocios consolidado fortalece la competitividad a lo largo del tiempo. Así, podemos afirmar que Londres ha sobrevivido al Imperio Británico. Esta capital construyó su ventaja durante la era victoriana cuando el libre comercio impuesto por Gran Bretaña en el mundo motivó la primera globalización. La información, el poder y el capital se concentraban en Londres, convertida en primera plaza financiera y nudo del transporte marítimo internacional.

El Reino Unido ha perdido influencia en las relaciones internacionales, así como en la economía mundial. Sin embargo, la competitividad de Londres no sólo se ha mantenido, sino que se ha reforzado. La inmigración ha convertido a la capital inglesa en una de las ciudades más cosmopolitas del mundo como auténtica Commonwealth Británica en miniatura. Este multiculturalismo supone una prima para competir en los negocios internacionales. Las conexiones étnicas abren mercados y permiten alcanzar buenos tratos en lugares tan distantes como Pakistán, India o Nigeria. La hegemonía londinense en las grandes rutas del transporte internacional perdura: Heathrow es el primer aeropuerto mundial por volumen de pasajeros correspondientes a vuelos internacionales, mientras que Gatwick ocupa la sexta plaza -véase cuadro nº4-. Esta primacía explica que el Reino Unido sea líder en la contratación de seguros de transporte marítimo -un 22 por ciento del mercado mundial- y aéreo -una cuota del 27 por ciento-. Las rutas marítimas internacionales consolidadas durante el periodo victoriano supusieron una externalidad favorable para el desarrollo de las comunicaciones por vía aérea. La vocación internacional de Londres también ha promovido que "British Airways" sea una de las compañías aéreas más globalizadas del mundo, apostando la antigua compañía de bandera por el mercado exterior. La poderosa

"Lloyd" tiene su origen en una taberna londinense que era un gran foco de información marítima puesto que allí alternaban los armadores, capitanes de barco y marineros. Si "Thomas Cook" fue una agencia de viajes pionera creada en el siglo XIX, sus cheques viajero todavía son aceptados en los cinco continentes. "American Express", su único competidor, tiene el cuartel general precisamente en Nueva York. Las dos capitales de la economía global monopolizan este negocio financiero como ocurre en tantas esferas.

La sombra de Londres es alargada, siendo la "City" la joya capitalina. Según se puede observar en los cuadros nº5 y 6, Nueva York y la metrópolis británica son las sedes de un buen número de las grandes entidades financieras del mundo. Krugman y Obstfeld (1997) defienden que una regulación más flexible que la estadounidense permitió el florecimiento de los euromercados a partir de los años sesenta. La posibilidad de prestar en dólares fuera de Norteamérica, sin necesidad de respaldar dichos activos con un coeficiente obligatorio de reservas sobre los depósitos permitió que los bancos expandieran sus negocios internacionales y redujeran los recargos aplicados sobre los clientes. La experiencia es un activo para ser más competitivo en los negocios. Esta es la esencia que promueve la existencia de las economías de aprendizaje. Una buena regulación o el alto grado de especialización financiera y terciaria de Londres para llevar a cabo cualquier tipo de transacción internacional son una consecuencia del "learning by doing". La capacidad para diferenciar los productos crea valor añadido y permite afinar la especialización. Londres dispone incluso de agencias de viajes que compiten especialmente en segmentos de mercado tan específicos como la venta de billetes aéreos de vuelta al mundo. Según ha recalcado Michael Porter (1990), unos consumidores locales expertos y exigentes incentivan la innovación desde el lado de la oferta. Así, un Londres cosmopolita y volcado al exterior demanda servicios sofisticados. La activa historia mercantil de la capital británica supone una externalidad favorable, contribuyendo a ampliar las oportunidades de los londinenses que afrontan el comienzo del siglo XXI. Esto supone entrar en el terreno de la equidad intergeneracional. La sabiduría londinense sobre cómo hacer negocios internacionales es el mejor legado que han recibido sus habitantes. El peso de Nueva York y Londres como capitales de las finanzas globales supone una externalidad favorable para el desarrollo del turismo de negocios. Las economías de escala auspiciadas por el intenso tráfico de sus aeropuertos, la desregulación del sector y la competencia determinada por el elevadísimo número de compañías que operan vuelos con Londres y Nueva York han fomentado un gran abaratamiento de las tarifas más económicas para volar a dichas ciudades. La llegada de turistas extranjeros que visitan Londres o Nueva York por motivos de ocio es una fuente de entrada de divisas fundamental para la economía de ambas metrópolis. Nueva York nunca le podrá agradecer suficientemente a Hollywood lo que esta fábrica de sueños ha hecho para convertir las calles de Manhattan en el gran icono del siglo XX. El poder de Londres y Nueva York como grandes centros de información también resulta clave para proyectar internacionalmente una imagen exterior como destinos turísticos obligados. Las imágenes de ambas urbes inundan los telediarios de todo el planeta. Los resultados son clarividentes: Nueva York es el primer destino turístico internacional. La disminución de la tasa de criminalidad reproduce unas buenas expectativas para el futuro. Sin embargo, la política municipal consistente en otorgar más poderes a la policía está derivando en errores y abusos que fundamentalmente están perjudicando a ciudadanos pertenecientes a las minorías étnicas.

Londres también tiene una visión global del mundo, adquirida a través de su historia. Esta plaza concentra una gran cantidad de información financiera relevante, siendo la sede de "The Economist", "The Wall Street Journal" y Reuters -la primer agencia internacional de noticias económicas y financieras-. Una dotación abundante de profesionales cualificados en el área de las finanzas es un factor que fortalece las economías de aglomeración de la "City". La excelencia de centros universitarios como la London School of Economics (LSE) o la London Business School

garantiza que la oferta de economistas competentes continúe siendo elástica, posibilitando que el coste de su contratación para las empresas no se dispare. El primero probablemente es el centro de enseñanza superior más prestigioso de la metrópolis, teniendo en cuenta para la comparación cualquier disciplina académica. Esto ocurre en el área donde la capital es más competitiva: la economía y las finanzas. Si las universidades de Cambridge u Oxford están por delante de Londres en otras materias, el dinamismo del mundo de los negocios capitalino ha contribuido a imprimir un sello de excelencia a la LSE.

La ventaja se fortalece con la provisión de una amplia gama de servicios a empresas en áreas como el asesoramiento jurídico o la consultoría empresarial. Los arquitectos más solicitados del planeta también tienen su sede en Londres.

La prima locacional es cuantificable: según se observa en el cuadro nº7, se trata de la ciudad del planeta donde resulta más costoso establecer una oficina. Las restantes ciudades británicas tienen un peso secundario, según lo refleja un coste ocupacional de las oficinas muy inferior -véase cuadro nº8-. Si David Ricardo (1821) ya advertía cómo los agricultores estaban dispuestos a pagar una renta por cultivar la tierra escasa de mayor calidad, los hombres de negocios priman la localización en el centro de negocios de Londres por las economías de aglomeración que favorecen la realización de transacciones económicas internacionales. El ensanche de las "Docklands" y la rehabilitación urbanística de la zona más degradada de la ribera sur del Thamesis que está enfrente de la "City" han expandido el perímetro del distrito financiero, incrementando la oferta de suelo disponible para oficinas y evitando que la escalada alcista de los alquileres todavía sea mayor. Las economías de aglomeración que potencian una gran demanda inmobiliaria puede generar diseconomías en forma de precios excesivos si no aumentase el tamaño del distrito de negocios. Su expansión explica que el alquiler de oficinas en la zona del "West End" ya es más caro que en la "City". El coste ocupacional en el primer distrito aumentó más del 11 por ciento durante 1999, mientras que se produjo un descenso del 8.9 por ciento en la "City". Si se observa el cuadro nº7, se percibe que Bombay es una de las ciudades más caras del mundo para establecer una oficina. El mercado global interpreta que aquella ciudad es su interlocutor para hacer negocios en India. No obstante, esta prima locacional no explica totalmente unos precios tan excesivos. La demanda de oficinas aumenta, pero una disponibilidad muy escasa de oficina con unos ciertos requerimientos mínimos de calidad explica que las empresas paguen un sobreprecio por los mejores inmuebles al igual que ocurre con las tierras de cultivo en el modelo de Ricardo. Por el contrario, el aumento de la demanda correspondiente a Londres está siendo satisfecho con un incremento de la oferta -véase cuadro nº9-.

Algunos datos que contrastan el poder esta última son los siguientes:

- La City es el eje de un sector financiero que representa más del 6 por ciento del PIB británico, así como un abultado superávit crónico en la balanza de servicios.
- Según datos de 1997, las finanzas londinenses empleaban a 210 mil personas, haciéndolo casi las dos terceras partes en la City.
- Un 20 por ciento de los préstamos internacionales llevados a cabo en el mundo se contratan en Gran Bretaña, operando 537 bancos extranjeros en Londres.
- El mercado financiero de Londres gestionó un 70 por ciento de los eurobonos emitidos durante

1999, llevándose a cabo también un 70 por ciento del comercio correspondiente al mercado secundario.

- Las operaciones de compra y venta de divisas llevadas a cabo en Londres suponen casi una tercera parte (1998) del volumen mundial de negocio, tendiendo a subir dicha participación -un 25 por ciento en 1989-.

- Según un informe publicado por la consultora "Lombard Street Research" en 1998, los negocios de la "City" podrían crecer a un ritmo anual del 7 por ciento durante los próximos 25 años. Unos 100 mil puesto de trabajo adicionales habrían sido creados hacia el año 2015.

La sintonía del Reino Unido con la economía norteamericana explica la posición británica dentro del ciclo macroeconómico internacional. Unos mayores tipos de interés que los registrados en la zona del Euro suponen un problema para la entrada de la libra esterlina en la unión monetaria. La magnitud de las operaciones financieras llevadas a cabo en Londres permite aprovechar unas formidables economías de escala que fortalecen la posición de la "City" frente a Francfort o París. La capital financiera de Alemania dispone de dos bazas que potencia su ventaja locacional para el negocio financiero: la sede del Banco Central Europeo y el gran tamaño de la economía alemana.

Gran Bretaña y Estados Unidos comparten un auténtico espacio transatlántico que tiene como vectores la cultura, los negocios y una visión política bastante similar sobre las relaciones internacionales. "The Economist" publicaba una encuesta en noviembre que reflejaba esta sintonía en la sociedad civil del Reino Unido. Los británicos consideran que ante una situación de crisis los Estados Unidos serían el aliado político en el que se podría confiar -un 59 por ciento- por delante de Europa -un 16 por ciento-. Paralelamente, los ingleses se identifican principalmente con las siguientes banderas: la "Union Jack" -un 83 por ciento-, la Cruz de San Jorge o enseña de Inglaterra -un 38 por ciento- y las "barras y estrellas" -un 26 por ciento-. El liderazgo económico de Estados Unidos, favorecedor de la lengua inglesa, supone una externalidad favorable para el Reino Unido. En dicho contexto, Londres

mantiene una auténtica alianza estratégica con Nueva York que fortalece su competitividad como centro de los negocios frente a los rivales de la Europa continental. La ventaja idiomática y unas similitudes culturales que implican una forma pareja de hacer negocios ayudan a explicar el poder de atracción que ejercen el Reino Unido e Irlanda sobre las inversiones norteamericanas llegadas a Europa. La flexibilidad de la regulación financiera para los negocios internacionales ha conducido a que los grandes bancos norteamericanos de inversiones, como "Merril Lynch" o "Goldman Sachs", tengan centros operativos de primera magnitud en Londres. Ninguna ciudad europea dispone de una conexión transoceánica con un volumen de tráfico aéreo comparable al de la ruta Londres-Nueva York, convertida en un auténtico puente aéreo. Las economías de escala y la competencia entre las compañías en un contexto de intenso tráfico refuerzan la comunicación entre ambos destinos al abaratar las tarifas. El vector Reino Unido-Estados Unidos ocupa la tercera posición en el "ranking" de las llamadas telefónicas internacionales. El abaratamiento de las tarifas telefónicas favorece la integración. Las llamadas de los clientes británicos de "British Airways" que quieren hacer sus reservas a horas intempestivas se desvían a Nueva York, maximizando la compañía la diferencia en los husos horarios. La sede europea del diario "The Wall Street Journal" está en Londres, mientras que "The Economist" se está convirtiendo en un semanario anglonorteamericano. La posición de la capital británica como centro de los negocios efectuados entre el Reino Unido y Estados Unidos rinde unos buenos réditos a la capital británica.

Los beneficios económicos de hablar inglés resultan palpables, abriendo las puertas de un inmenso mercado internacional. Si Internet es un canal de distribución de bienes y servicios con importancia creciente, más del 78 por ciento de las páginas "web" que se pueden encontrar en la red están escritas en la lengua de Adam Smith. Krugman (1999) se interroga sobre las razones que explican la bonanza económica simultánea de Estados Unidos, Reino Unido, Australia o Irlanda para concluir que los países anglófonos disponen de una ventaja de partida para competir en la economía global al consolidarse el inglés como "lingua franca". Un mercado de enorme tamaño permite aprovechar unas economías de escala altamente significativas. Londres obtiene una gran cantidad de libras esterlinas como consecuencia de las grabaciones y distribución internacional de música "pop", teniendo un mercado amplísimo sus editoriales. ¿Hubiera podido alcanzar la música celta de Irlanda una popularidad mundial tan impresionante si no se hablara inglés en aquella isla?.

Sin embargo, la competencia entre los mercados financieros se asemeja a la "realpolitik". Londres ha firmado una alianza con Francfort, su peor enemigo, para buscar un mayor tamaño al favorecer la contratación conjunta en ambas plazas. Londres teme la hegemonía bursátil de Nueva York. Las restantes bolsas europeas más importantes se han adscrito también al acuerdo para evitar su perifericidad. La interconexión electrónica va a permitir la creación de un auténtico mercado continuo europeo para los valores más capitalizados. Londres tendrá que afinar y profundizar su especialización en las finanzas estrictamente globales más allá del viejo continente a medida que Francfort vaya afianzando sus posiciones en las transacciones intraeuropeas. Sin embargo, el centro neurálgico de la economía alemana también tiene aspiraciones globales. Las bolsas de Nueva York, Francfort y Tokio han creado en febrero de 2000 un índice universal dirigido a los inversores internacionales que aglutina a las 100 empresas principales que cotizan en los mercados de valores mundiales. Se trata del "Standard & Poor's Global 100", denominado en dólares. Se trata de un auténtico aviso para Londres. The Economist (1998) considera que el liderazgo tecnológico de Francfort permite que la bolsa alemana esté mejor posicionada para el comercio electrónico, imponiendo su sistema informático como eje para la construcción de un mercado bursátil unificado en la Unión Europea. Sin embargo, los analistas del semanario británico creen que Londres mantendría numerosas ventajas: la cualificación de la mano de obra; su regulación; y, la centralización de actividades altamente sofisticadas como la gestión y la asesoría para la realización de fusiones y adquisiciones internacionales o la colocación de deuda variable en el mercado internacional de capitales.

Según la encuesta realizada entre los ejecutivos por "Healey & Baker", Londres era elegida en 1999 como la mejor ciudad europea para hacer negocios -al igual que en años anteriores- por delante de París, Francfort, Amsterdam, Bruselas, Barcelona, Madrid, Zurich y Milán. Si esta consultora pondera 12 criterios, la capital británica obtiene la primera plaza en los siguientes: facilidad del acceso a mercados y clientes; transporte internacional; transporte urbano e interurbano; calidad de las telecomunicaciones; disponibilidad de espacio para oficinas; y, riqueza idiomática. Barcelona era considerada la primera ciudad en lo referido a calidad de vida. Según se observa en el cuadro nº1, Londres se situaría por delante de Nueva York si medimos esta última variable a escala mundial.

La importancia del mercado bursátil parisino está aumentando al haberse profundizado su desregulación. Paralelamente, la capital francesa refuerza sus opciones como centro europeo de negocios al tener el aeropuerto Charles De Gaulle más potencial de crecimiento que un Heathrow donde comienzan a escasear los "slots". España ha comprendido que las similitudes culturales representan una ventaja para efectuar transacciones económicas y financieras con los países más afines. El lanzamiento de Latibex supone una apuesta realizada por el mercado bursátil madrileño

con el objetivo de afianzar la competitividad de Madrid como la plaza europea más idónea para hacer negocios con América latina. Se trata de un mercado donde cotizan valores iberoamericanos que buscan financiación en el viejo continente. Paralelamente, la periféricidad de Barajas en el "ranking" de los principales aeropuertos mundiales sólo se ve amortiguada por su papel nodal en el tráfico aéreo con Latinoamérica. Aproximadamente una cuarta parte de los vuelos que conectan Europa con aquel continente tiene su origen o destino en Madrid-Barajas.

Internet reduce los costes de transacción para hacer negocios internacionales, democratizándose el acceso a la información. A priori, esto podría minar la centralidad de unas grandes ciudades que han edificado su ventaja en torno a la concentración de aquel activo. Londres y Nueva York son las capitales mundiales del mercado del arte al amparo del poder del dinero. Sin embargo, la hegemonía de las dos principales casas de subastas -Christie's y Sotheby's- se está viendo minada a medida que la red facilita las transacciones "on line" y los programas de "software" pueden arbitrar mecanismos de subasta con precios variables. La venta de billetes aéreos es una de las áreas más pujantes del comercio electrónico: los precios se están unificando, anulando la ventaja que históricamente han detentado las agencias de viajes de Londres para vender billetes a un precio especialmente competitivo. Sin embargo, las tarifas para volar a Londres se están abaratando. Esto fortalece la ventaja de dicha capital para atraer turistas extranjeros. "Easy Jet" ha sido una compañía pionera que, al vender sus pasajes fundamentalmente desde la red, puede ofrecer tarifas muy económicas. La escasez de derechos de aterrizaje -"slots"- en Heathrow y Gatwick está desviando algunos vuelos internacionales al tercer aeropuerto metropolitano: Luton.

La información auténticamente relevante en muchas áreas de negocio sigue concentrándose en las grandes ciudades o, al menos, la prima temporal para acceder a la misma con anticipación. Sassen (1999) y The Economist (1998) señalan cómo la primacía de los centros financieros de Nueva York y Londres no se ve amenazada. Un número muy reducido de personas controla directamente las decisiones más importantes en áreas como la gestión de riesgos. Otras áreas altamente centralizadas serían la planificación estratégica, la gestión de proyectos o el desarrollo de productos. Los centros regionales gestionarían actividades como las ventas o el "marketing". Una mano de obra muy formada que analiza e interpreta la información se sigue concentrando en las plazas principales. Paralelamente, Internet facilita la coordinación entre estos nudos y las delegaciones periféricas. Según datos correspondientes al "ranking" de las primeras 500 empresas mundiales por volumen de facturación elaborado por "Fortune" en 1999, unas 25 corporaciones tienen su cuartel general solamente en la ciudad de Londres, correspondiendo una cifra de 29 al estado de Nueva York. Nueva Jersey dispone de 8 firmas adicionales. La expansión de los centros regionales se compatibiliza con la hegemonía de Nueva York y Londres dentro de un esquema radial con múltiples vectores. Tokio no forma parte del selecto club formado por las capitales de la economía global por varias razones:

- La hegemonía del inglés como "lingua franca de los negocios" y del capitalismo anglosajón en la esfera financiera. El liderazgo estadounidense en los negocios de Internet solamente contribuye a reforzar esa posición ventajosa.
- Tokio no es una ciudad multicultural y carece de la visión global del mundo que tienen Nueva York o Londres. Ninguna civilización ha tenido una proyección tan universal como Occidente. Por el contrario, una política de inmigración fuertemente restrictiva refleja que Japón sigue siendo un país bastante cerrado al exterior.
- Si el capitalismo es una creación occidental, los países pertenecientes a dicha esfera cultural

suelen tener unas reglas del juego más flexibles y transparentes para hacer negocios internacionales. Japón es el país de la OCDE que destina una mayor parte de su PIB al ahorro -en torno a una tercera parte-. Sin embargo, su mercado financiero se ha mantenido bastante cerrado a los operadores extranjeros. El gran talón de Aquiles del capitalismo asiático radica en la deficiente arquitectura de su sistema financiero. La mentalidad de "Japón SA" ha promovido que los bancos hayan tendido a prestar demasiado dinero sin llevar a cabo un análisis objetivo de riesgos en un contexto definido por unos tipos de interés muy reducidos. Tradicionalmente, la estructura empresarial de "holdings" y la política industrial habían determinado la elección durante décadas de los clientes estratégicos. La aparición del problema del "riesgo moral" era factible: si las malas operaciones daban lugar a impagados, los contribuyentes acabarían haciéndose cargo de las deudas. El gobierno japonés se ha mostrado reacio a llevar a cabo una auténtica reforma de su sistema financiero. - En el contexto asiático, Hong Kong y Singapur son plazas financieras más flexibles y menos reguladas que Tokio, siendo destinos favoritos para los hombre de negocios occidentales cuando quieren llevar a cabo transacciones en el Lejano Oriente. Por ejemplo, Singapur tienen un mercado de divisas cuyo volumen de operaciones es mayor que el de Tokio. Según *The Economist* (1998), Singapur negocia una tercera parte del comercio de valores japoneses en el mercado de futuros. Unos británicos bien conocedores de los negocios internacionales dejaron allí sus instituciones y unas reglas del juego más transparentes que las japonesas ayudan a explicar el éxito financiero de estas ciudades-estado.

- El capitalismo anglosajón tiene otro interlocutor financiero privilegiado en un huso horario compartido con el Lejano Oriente: las ciudades australianas de Sidney y Melbourne. Sus instituciones financieras anglosajonas, un grado creciente de integración con las economías de Asia Oriental, su multiculturalismo y una elevada calidad de vida -véase cuadro nº1- fomentan su ventaja locacional como enlace entre el Extremo Oriente, Norteamérica y el Reino Unido.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BANCO MUNDIAL (1995): Monitoring Environmental Progress, Washington, DC.

CASTELLS, M. Y P. HALL (1994): Las tecnópolis del mundo, versión española, Alianza editorial, Madrid.

COASE, R. (1937): "La naturaleza de la empresa" en R. COASE: La empresa, el mercado y la ley, versión española, Alianza editorial, Madrid, 1994, pp. 33-49.

KRUGMAN, P. (1991): Geografía y comercio, versión española, Antoni Bosch editor, Barcelona, 1992.

KRUGMAN, P. (1999): "Want Growth?. Speak English", Fortune, abril.

KRUGMAN, P. y M. OBSTFELD (1997): Economía Internacional. Teoría y política, versión española, Editorial McGraw-Hill, Madrid, 1999.

MARSHALL, A. (1920): Principles of Economics, octava edición, Mac-Millan Press, Londres, 1964.

OHMAE, K. (1985): El poder de la triada, versión española, Editorial McGraw-Hill, Madrid, 1991.

OHMAE, K. (1995): The end of nation state: the rise of regional economics, The free Press, Nueva York.

PLAZA CERESO, S. (2000): La competitividad de Miami, Documento de trabajo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid, marzo.

PORTER, M. (1990): La ventaja competitiva de las naciones, versión española, Plaza & Janés editores, Barcelona, 1991.

RICARDO; D. (1821): Principios de economía política y de tributación, tercer edición, versión española, Seminarios y ediciones, Madrid, 1973.

SASSEN, S. (1999): "Global Financial Centers", Foreign Affairs, Vol.78, nº1, pp. 74-87.

SEN. A.K. (1994): "Ética del comportamiento y éxito económico", Revista de Occidente, nº215, abril de 1999, pp. 123-137.

STIGLER, G. (1988): Memorias de un economista, versión española, Espasa Calpe editores, Madrid, 1992.

THE ECONOMIST (1998): "Capitals of Capital: A Survey of Financial Centres", The Economist, 8 de mayo, separata.