Introducció

Un signeixo més la invesçió a adreça aquella distingida audiència en el marc d'aquestes venerables pedres. Es suposa un efecte en l'havia passat moltes hores a la meva joventut i és un gran plaer veure'l reunit a les activitats de l'Institut d'Estudis Catalans. Per molts anys i que retéixo-ho en empol·lar-ho de calor intel·lectual.

Cal que comencï per confessar que la perspectiva de donar aquesta conferència m'ha nespreitat més del que seria jòic. Al cap i la fà la risa de donar a vostres. La raó és que sóc inauténticament un especialista. Aquesta és una adreça que el meu proceder, no és, si, cosa utilitzada en ocasions com aquesta que l'apropià és una conferència de taratxet general. Quèmme, parlant d'un dels tres articles que he escrit-dissertant: "Sobre el concepte d'equilibri marxista", "Implementació enconomia amb un continu d'agents", "Economia en cooperativa de la valoració de Sharpless."

Pudria fer un xampany general sobre el present i el futur de la teoria econòmica i posar-ho seria el més interessant per vostres. No, per la veritat, encara em considero què voler per aquesta nova de cotes. Així doncs, voler tenir-se amb una mica de desvergonyia manifestat d'un tema del que realment no sé rec(del principi d'economia regional. Mes correctament, el que presentaré són un nombre de idees disperses, de notes de lectura d'alt teòric, sobre temes d'economia regional. Després dibuixarà els especialistes (en aquesta xida s'hauria d'haver més) si tot el que faig és descobrir mediterranen. Un seguit clàssic: d'arquitectura regional és el de Richardson, 1978.

Així utilitzaré el tèrmin regió en un sentit econòmic i mentre. Una regió és simplement una zona geogràfica i una política que tenen alguns organs col·lectius conscients d'estratificar un règim de polítics econòmiques que, normalment, tenen un intensiu i econòmic profund amb arees més amplies. En aquesta definició els Estats Units una regió en el món, com ho és Espanya a la Comunitat Europea o Catalunya a Espanya o a la Comunitat. De tota manera l'activitat de les mesures d'observació s'aplicarà a contextes econòmiques relativament petits i en les regions que no s'apliquen importants en l'emplaçament de les seues polítiques econòmiques, és a dir, s'aplicaran sobretot a estats federals o similars. Però també s'aplicarà a regions com la Comunitat Europea. Perot, per la major part, el punt de vista. En la visió d'una regió, és com si fos el punt de vista internacional o la reflexió de les polítics que són propietaris del punt de vista.

(*) Així és el que exirom que fou lliurat el 28 de setembre de 1988 a l'Institut d'Estudis Catalans

56
Coexistència de regions pobres i riques

Des d’el punt de vista de l’economia convencional fa que i pràctico i que deixaré a altres anomenar mesocràsia), la coexistència de regions riques i pobres en condicions de comerç, lluita, de mobilitat de capital, de mobilitat de treball és ben difícil d’explicar, de fet és impossible són les hipòtesis tradicionals del model de competència perfecta.

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

El cas més fàcil és on hi ha comerç, lluita però no mobilitat de capital o treball. Llavors la presunció i hipòtesi d’equilibri redescansa sobre l’anomena teoria d’Hirschauer-Oblin. Aquesta teoria, però, no és central a la teoria econòmica, en el sentit que no depen només de les hipòtesis bàsiques, sinó també d’un només de condicions difícils d’interceptar a la pràctica. Podem doncs, posar, no investigar-nos.

Si el capital i el treball no són mobilitats interregionalment, la desigualtat és una paraula tècnica de poc envergadura.

Compliquem les coses i suposem que, com es caracteritza de l’ordre econòmic internacional actual, el capital és mobilitzable. Ara s’investigaran de la paradoxa augmenta. El problema és que si tenim tecno-èxodes idèntiques de rendiments crossants i la mobilitat del capital portat a la igualització de la productivitat marginal del capital llavors la productivitat marginal del treball, i per tant els salaris també s’anem d’igualar. D’aquesta ens ens podem sortir de dues maneres.

(1) l’imposició de la movilització de mercaderies, és a dir, l’existència de moviments així comercials (per raons de cost de transport, per exemple), No es gaire l’historiador econòmic Carlos Marcia, d’origen espanyol però que va a Mèxic, en preguntava com era possible que els extraterritorials hàbits conductors de camiones mexicans (ja sabem que s’o la carretera a Mèxic) tinguessin un salari real tan inferior als nordamericans. Recentment, només hi ha una explicació: el transporters (és a dir, el síncar de camions nordamericans) es dedicen bé de posar barmen a les forces econòmiques naturals. A la més a més, la mobilitat del capital no hi pot fer-hi res. Els serveis de transport als EU han de fer, per definitió, als EU.

(2) La segona possible escapatòria ja demana una reconstrucció més fonda de la teoria. És interessant que sigui aquesta una via pers convergència que un nombre d’economistes de la tradició de Chicago (com Lucas, 1998, o Romer, 1988). Es tracta d’invocar algunes forma de rendiments crossants a escala. Amb rendiments crossants la igualització de la productivitat marginal del capital no implica la mateixa igualitat per al factor treball (es la regió a més gran escala la relació capital/treball i la productivitat marginal del treball podem ser més gran). La permisibilitat de rendiments crossants no és una concessió menor. Ens obliga o bé a abandonar la hipòtesi de competència perfecta per la de competència monopolística o bé a integrar-los a la teoria com a efectes externs. En qualsevol de les dues situacions s’analisi tradicional d’eficàcia col·lectiva.

I arribem ara al cas més difícil, el de les diferents regions d’un mateix Estat, on no hi ha barreeres i si la mobilitat del treball. La persistència de diferències és llavors ben difícil d’explicar. Per exemple, encara que hi hagi una frontera entre Mexc i EU aquesta és relativament molt permeable (o així m’hose sentia i m’miro de lluny?) de manera que quasi poden pensar en una àrea econòmica única. Les diferències són en cas que enemies A m’e un endrun entred metres perquè no hi ha molta més migració.
a la fi si no intentem perquè un mercat feta és poc probable que hi poguem fer-ho bé. En els darrers anys una mitja resposta ha anat obert-se vca. és de que les fallades del mercat són sobretot fallades de coordinació, que hi ha en definitiva problemes la solució dels quals és més fàcil de coordinar que d’altres. Elaborar una mica sobre aquest tema.

Traditionalment la teoria econòmica ha posat en foc el paper dels preus com a l’ingrèndient clau per a la resolució del problema de la coordinació econòmica. La màxima expressió tècnica d’aquest punt de vista és el model molàr i que ofereix una teoritza i tesa afirmant que si hi ha un preu per totes les mercaderies potencials i des d’el punt de vista de cada agent (individual) aquests preus són donats (fixes) llavors, inexorabilment, arribarem a l’assignació eficient de recursos. La teoria ha estat tan poderosa que ha portat a una certa extramargalització de la pressió sense que el sistema de preus és l’element fomentant per a la coordinació econòmica s’ha passat a l’afirmació, més extrema, de que és suficient. Com tots les posicions extremes aquesta darrera ha entrat progressivament en ona (hi ha la història de la ciència econòmica no és limitada. Jo soc un optimista, de tota maneira, i penso que temo anem en cercles. Els tems i els problemes mai miren, entendrem. Però la imatge geogràfica que a mi m’agradà és la d’una molle. Si segueix el filomen anem, tots nous per bé de fel i són ven la, el progrés, sobretot metodològic, hi ha és Pratex fou la pregunta: i els preus, d’on sorten? I els fiss? Una resposta és que això es importa, les lleis d’arbitracle garantixen que totes les transaccions es facin al mateix preu. Els preus surtren, per dir ho axi, del començ maiúscul. És una bona resposta però només per les mercaderies que de fet són comerçades. I, qui fixa el preu de mercaderies que no són comerciades? L’existència d’aquests preus és absolutament fomental per als recomeners de l’assignació eficient de recursos. Hi ha una decisió previa a: quant produir? i, és què produir? En el context de la teoria wahlraum perquè la resposta sigui correcta s’ha d’haver fixat el preu (correcte, és clar) de totes les mercaderies potencials, que és com fa això?

Comencem a veure què implica la lògica d’un sistema de preus per resoldre el problema de la coordinació: és una hipòtesi molt forta que ja incorpora bona part de la solució del problema.

Després de la pregunta: qui fixa els preus? en vingut un altre: i per què estan els preus donats? Resumiria una llarga història simplement dient que per aquesta porta ha resagrat la teoria de la competitivitat monopolística que semblava morta i enterenada fa vuit anys.

A uns mots: en l’electivació de les mercaderies a produir és problemática i un preu tenen una elasticitat negativa a la magnitud de la producció ha hi un clar problema de coordinació econòmica: l’eficiència cal requerir emprendre deu projectes, cap dels quals per separat serà econòmic. Cal emprendre’ls simultàniament i cal, doncs, un unitat coordinadora. Com ja heu suggerit aquesta simple observació s’està estonant a poc a poc pels diferents camps de l’economia: organització industrial, macroeconomia, economia del desenvolupament, etc. és un missatge clarament intervensionista.

Obé’t he veure tot i xoc amb l’infraestructura?

Evidentment, no n’hi ha prou amb dir que cal coordinar. Cal, també, coordinar bé. I aquest és el problema. Com deures mostrem que no s’han fet en nom del desenvolupament coordinat! Aquí és on entra l’infraestructura: i en a la seva ona del factor mercat és més probable donca la coordinació necessària tant horizontal com vertical, afecta a molts sectors. (ii) és un viatge possívels en el sentit de que a la invasió en infraestructura facilita el funcionament de la sistema de preus i altres mecànismes descentralitzats, augmenta doncs l’eficiència general del sistema, i (iii) és una inversió flexible.

La meva predicció és que en els anys venents en sembla parlar cada vegada més, també, dels altres temes de la teoria, de l’infraestructura en relació al problema de la coordinació. Treballs recent de M. Schlesinger i V. Hirsch, 1988, ja van en aquesta direcció.

Una vegada hem posat alçada responsabilitat sobre l’infraestructura en mass de l’autoritat pública (en el nostre cas regional) s’han presentat els problemes clàssics del cicle econòmic; què en invertir? No vulvers ara estudiar això en detall. Caldrà escriure equacions. Però ja us podé imaginat el que van sortir. Tots hem fet moltes vegades a les nous veies expressores d’iguàlització de condicions marginals. L’unica que voldria enfatitzar és que és un problema de decidir en condicions d’incertesa (de vegades de voltea incerta) i que per tant mes ex-past es inevitables. Aquest és un punt molt important perquè vol dir que cal dissenyar amb gran cura la mecànica d’inversió dels funcionaris públics. Evidentment no s’han d’estudiar els errors per a la penalització de tot error ex-post pot potar a la partitura o a la sistemàtica adoptada de politiques tímides.

Salut i deu del cicle econòmic de gran importància és el dinàmic; quan invertir? El problema que no es especifica a la inversió pública en infraestructura és que les inversions en infraestructura són molt quantitoses
Paraules clau: innovació, educació, ciència, tecnologia, social, econòmica, política, internacional.
més tull del que correspondria si partissin d'una situació millor. El consell de l'economista al princep hauria d'arribar en compte en les dues lectures. Pel·lícula, no aclarir tant això amb un exemple diferent de l'infraestructura. És un exemple que alguns de vosaltres coneixeu ja que té tradició en la teoria del federalisme fiscal, i, en particular, és un cas estudiat recientment per Monex i Tulken (1986), de Cronhaggue i Tulken (1987); Wildein (1987). És motiu per l'informe de la dret dels states de la Unió Europea d'apart 2 de la IIa secció sobre l'IVA. Suposem que l'autorització regional per posar impostos a origen sobre els bens produïts a la regió i consorciada a la regió a expertes. La recaptació dels impostos va a bé publicitat. Això determine una situació de joc en la qual l'estratègia de cada regió és el nivell d'impostos. La interacció regional ve del fet que els consumidors d'una regió poden comprar a l'altra, encara que pocs tenen que incurex costs de transportes. L'augment d'impostos en una regió provocarà una desviació de comerç cap a l'altra regió, i per tant més impositiva i més béns públics a l'altra regió, una externització positiva. És que els autors previament mencionats demostren, a un model ben especificat, que l'equilibri no cooperatiu és caracteritzat per un nivell excesivament blísc de impostos, per tant de béns públics, relatiu a l'optimi col·lectiu. Podem pensar-se termes de competència desnaturalitzats. Les regíons competiran a la baixa perquè això podria vendre a l'altra regió i finançar part dels seus béns públics amb diners de l'altra regió però no aquest procés no arribarem en compte que es destres de la base impositiva d'aquesta regió.

Això només proveïa ser un exemple. Tormenta ser a l'infraestructura.

Des d'un punt de vista tecnològic: les infraestructures poden ser complementàries o substitutives entre regions. Exemples de complementarities són les carreteres: pots tenir un TGV al sud i un TGV al nord. Exemples de substitutivacions també són possibles: ports, aeropunts, etc. Com més gran sigui un port menor seria la productivitat de l'activitat.

Què passa les decisiones descentralitzades s'inversion l'infraestructura? La primera resposta intuitiva és que la massa poca infraestructura en el cas de complementacions a massa és cas de substitucions. Per què massa en el cas de substitucions? Suposem que unes a l'optimi social. El benefici social d'una unitat d'infraestructura més en una regió és igual al cost marginal. El benefici social té en compte la pèrdua imposta a l'altra regió. Això vol dir que el benefic aparent per la primera regió és més gran que el cost i, per tant, cada regió individualment tractarà d'expandir la seva infraestructura. Més enllà de l'optimi. Tot això es pot fer-se rigorós si partim d'una situació que està abastiment desigualment.

Les realitats tecnològiques són complementàries o substitutives? El problema és que aquests són un espai clàssic de l'infraestructura que en realitat les investidures en infraestructures interregionals d'envies ben complicades. Suposem, per exemple, que considerem l'efecte del TGV sobre la competitivitat entre el port de Barcelona i el del port de Rotterdam. La productivitat dels dos augmenta. Però l'impacte final depèr de què augmenti més perquè això determinat per un això l'efecte de desviació del comerç és un problem emprat i, bé podem ser que el port de Barcelona (que obviament no representa el nivell de benefic de la societat catalana) en surti perdent (possiblement que haguessin F. Graells, A. Rodriguez i suposat d'altres). Entre partides, pensem-me que obtenim aquesta situació també es pot analitzar mitjançant un altre model que, sincerament, no és el que es fa més abans, efectivament, et pot estar utilitzat en paral·lel al del port de Barcelona, fer un TGV és augmentar les seves desviacions del port de Rotterdam, és oferir un producte més similar. La teoria de l'organització industrial moderna (basada en principis de competència estratègica) sembla que dependa de la teoria de l'estratègia econòmica; podem tenir —què es la empreses (aquí els ports) decidir què fer (no crear facilities per les comunicacions) i què podem haver-hi equilibri en la decisió més correcta.

M'atreuc a pensar, a tota manera, que encara que les realitats tecnològiques siguin ambigües, la competència en infraestructures tendria a comportar-se com si fos invariant substitutiva. Per què? Per l'existència del que reben no implica que us demen la frase “cap a zero”. Aquell és un fenomen que no sé si existeix. Em refereixo a l'capital totalment mobil, l'atració de la qual depèn en gran mesura de la qualitat de l'infraestructura. L'efecte substitutiu de l'infraestructura no és, doncs, que desvii activitat dels de les regions veïnes (el port de València arribar-seu des del port de Barcelona) sinó també augmenta l'atració comparativa de la regió per l'atració del capital flotant.

S'hi perd que la conclusió normativa és que cal nofer títir a l'hora d'invertir en infraestructura. Permetre'm un exemple en el món del capital cultural. El món és tots que de colleccionistes d'art contemporani. Moltes de aquestes col·leccions són part del capital flotant i poden moure acabar allí on hi bagi més infraestructura. Resumem: una política de construir un edifici abans
Aspetes financeres

El queix de mateixos de les autoritats regionals esta condicionat per les seves possibles financers. No ens expectem en aquest tema del principi de que qui paga compta. Tot això ho sabem bé a Catalunya, on hi ha abundància i es espera en financerament.

Sovint, el desè de l'instrument financer de què es autoritats regionals disposen amb més llibertat. Què hi ha del poder de gestió d'initiativa regional? Existint aquestes no ho lloc per estar-hi en detall cosa que a més a més, no sabia fer per les consideracions seguides d'uns tipus d'estratègiques i estratègiques.

En pròxim, això s'aplica a autoritats central o regional, el desè de l'instrument no és possible sinó l'esquit de financerament de projectes d'investigació. Com a part d'aquesta veïa els projectes per als quals els beneficis arriben en el futur són d'esforçar amb cadèlia. Per tant, el financerament d'initiativa amb les intervencions es pou en benefici de beneficis futurs (el projecte va de pagar). Aquesta recuperació s'es normalitza per la qual o d'una major recupera imposat se’n va pagar. Aquesta recuperació s'es normalitza per la x. Això es pot considerar com a aportació imposat són com a part de la recupera imposat.

Pots això s'aplica per a vegades les autoritats regionals poden preveure instruments de financerament, com transformar-los (així com així)

(1) Estratègiques: Els projectes permeten una major llibertat d'acció. Per tant és lògic que les autoritats esdeciran a fer-ho servir. A més, part de la responsabilitat última del desè de les autoritats central. També és important poder a la subordinació del sector. El factor contribuint és que el desè necessitem grau és un perill per l'autonomia regional. Recordem: qui paga nostra. Les dificultats econòmiques creades
Cooperació interregional

Sobre el teme de coalicions regionals en parlant poc. Simplement l’èxemple com a recordatori de que la cooperació regional consisteix en dificil d’obtenir (però de la cooperació voluntària, ne de la que és implicit en l’existència d’una política de les unitats superiors. Però això no vol dir que no hagi haver cooperació pactat. Una de les llengües de la teoria moderna dels drets és la legalitat social de l’honesta, en el sentit de coalicions formades per unitats similar, o al menys, més similars que les que es consideren fora. En general però, no hi ha raó per pensar que aquesta mena de coalicions formen en el context regional. Ara segons la tècnica més difícil és fer que regions venin col.laboren. També, polítiques de “dividir per vostè” se segueix el seu paper en el terreny regional.

Regions i empreses multirregionals

Finalment unes breus paraulas sobre el tema de les empreses multirregionals. Colpeja una mica lligar les contribucions d’èconomia regional a les multirregionals quasi no apareixen, l’èxit sobre a Itàlia, pel encapçal, un poc poder pensar que a les regions només hi hagin empreses i militants empreses. De les Pinell, Flat, Olivetti, etc. quasi no s’en parla. L’èxit es que des de la regió són percebudes (en fora de l’ambit de política regional), per bé és això un error. De la manca manera que els estats nacionals tòoten una política més multirregionals és central en el tema de la invocada d’aquestes les regiones que les unitats regionals tinguin una política més multirregionals. Un primer fet a tenir en compte és que, en la mesura que les multirregionals s’orienten per la maximització de beneficis, la lògica econòmica porta a que, per així dir ho, les multirregionals no tinguin patria. Això és una bona notícia per les regions quasi toca a empreses que han d’aparièixer a una altra regió però això no implica que s’hagi de veure tota a les multirregionals propis (per exemple, no és impossible que el futur de la Cnca sigui una català com base és el present del Banc de Bilbao Vizcaya).

Malgrat que les zones econòmiques (i per tant hoi econòmiques)emprenen cap al interregionalisme les empreses són crítiques coeeficients i, utilitzant una expressió mateix en boga als EU avui en dia, tenen

63
 REFERENCES


Papers de Economia Española (1988)


Regional Economics, Chicago, University of Illinois Press, Tradüit al català pel Eduard Arús