



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

# **ANÁLISIS DEL CLÚSTER: EL CLÚSTER FINANCIERO EN NUEVA YORK**

Autor: Begoña Albéniz Martín  
Director: Robert Andrew Robinson

MADRID | Abril, 2020



## **RESUMEN**

La literatura académica y profesional sobre el clúster, se basa principalmente en la proximidad geográfica, permitiendo alcanzar a las empresas que están próximas entre sí ciertas ventajas que, de encontrarse alejadas geográficamente, no podrían hacerlo. Precisamente esta proximidad entre las empresas de servicios financieros en Nueva York es lo que hace que dicho clúster sea tan exitoso. Esta proximidad les brinda la oportunidad de tener acceso a una gran cantidad de mano de obra especializada y a una amplia gama de servicios de apoyo de los que dependen. A pesar de ese “éxito” del que todavía goza el clúster financiero en Nueva York, éste se enfrenta actualmente a una serie de amenazas que ponen en riesgo su posición. Por ello, como hemos podido apreciar en diferentes informes elaborados sobre esta materia y en los que nos hemos basado para realizar este trabajo, es necesario llevar a cabo una serie de medidas para mantener la ventaja competitiva de Nueva York como centro financiero global.

## **PALABRAS CLAVE**

Aglomeración industrial, clústeres, servicios financieros, Michael Porter.

## **ABSTRACT**

Most of the academic and professional literature on clusters is based on geographical proximity, which allows companies that are next to each other to reach certain advantages that otherwise they would not be able to. This proximity among financial services companies in New York, is precisely what makes such cluster so successful. This proximity provides them the opportunity to have access to a large pool of skilled labor and a wide range of support services on which they depend. Despite the “success” that the financial cluster still has in New York, it is facing nowadays certain threats that put its position at risk. Therefore, as we have seen in several reports on this subject and on which we have based our work, there is a need of taking into practice some measures, in order to maintain New York's competitive advantage as a global financial centre.

## **KEY WORDS**

Industrial clustering, clusters, financial services, Michael Porter.

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>i. Propósito y Contextualización</b> .....	7
<b>ii. Justificación</b> .....	7
<b>iii. Objetivos del Trabajo</b> .....	8
<b>iv. Metodología</b> .....	8
<b>2. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	11
<b>i. Concepto y Configuración de los Clústeres</b> .....	11
<b>ii. Dimensiones del Clúster</b> .....	13
<b>iii. Evolución del Concepto de Clúster</b> .....	14
<i>a. Alfred Marshall</i> .....	14
<i>b. Michael Porter</i> .....	15
<b>iv. Críticas y debilidades al enfoque de Porter</b> .....	20
<b>v. Clústeres de Servicios Financieros</b> .....	22
<b>3. CLÚSTER DE SERVICIOS FINANCIEROS EN NUEVA YORK</b> .....	24
<b>i. Importancia de la Industria de Servicios Financieros en Nueva York y a Nivel Nacional</b> .....	24
<i>a. Impacto en el Crecimiento Económico</i> .....	25
<i>b. Impacto en el Empleo y en los Salarios</i> .....	30
<b>ii. Clústeres y Sub-clústeres Industriales en el estado de Nueva York</b> .....	35
<b>iii. Amenazas a la Preeminencia de Nueva York como Centro Financiero</b> .....	39
<i>a. Creciente Competencia</i> .....	39
<i>b. Políticas Fiscales</i> .....	42
<i>c. Régimen Regulatorio Punitivo</i> .....	45
<i>d. Altos costes</i> .....	47
<b>iv. Función de la Política Pública: El Papel de los Gobiernos Estatales, Locales y Federal</b> .....	49

<b>v. Recomendaciones para Mantener el Liderazgo de los Servicios Financieros Globales de Nueva York.....</b>	<b>50</b>
<b>4. CONCLUSIONES.....</b>	<b>58</b>
<b>5. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>61</b>
<b>6. ABREVIATURAS.....</b>	<b>68</b>

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **i. Propósito y Contextualización**

En este trabajo se realiza una aproximación al concepto de “clúster” basado en el enfoque aportado por Michael Porter en “La Ventaja Competitiva de la Naciones” (1990). También se realiza una revisión de la literatura sobre las distintas fuentes y publicaciones referentes y claves para la comprensión del concepto y modelo de “clúster”. Finalmente, se analiza el caso concreto del clúster de servicios financieros en Nueva York.

Actualmente se sigue considerando a la ciudad de Nueva York como la sede principal de la industria mundial de servicios financieros. No obstante, tal y como ha revelado la encuesta de la industria de servicios financieros de la ciudad de Nueva York realizada en 2015 por *Partnership for New York City* (Asociación para la ciudad de Nueva York) y *Gerson Lehrman Group* (GLG), podemos apreciar una creciente competencia tanto nacional como internacional por los puestos de trabajo y las operaciones de la industria de servicios financieros que históricamente han estado ubicados en esta ciudad. Por ello, es necesario que se adopten una serie de medidas para mantener la ventaja competitiva de Nueva York como centro financiero global.

El futuro de la ciudad como capital financiera mundial está en riesgo debido a la creciente preocupación por las altas tasas impositivas, los altos costes, el envejecimiento de la infraestructura y un clima político y regulatorio hostil. A pesar de ello, la industria continúa favoreciendo a Nueva York como un lugar que ofrece un ambiente de negocios relativamente estable, con un excelente acceso a talentos y clientes y en el que se alberga el mayor grupo de empresas de servicios financieros especializados del mundo del que dependen las altas finanzas, así como los mejores expertos legales, contables, de consultoría de gestión y de tecnología.

### **ii. Justificación**

En cuanto a la justificación concreta del tema elegido, se ha decidido llevar a cabo un estudio de caso sobre el clúster financiero en Nueva York por ser este lugar uno de los principales centros mundiales de comercio y finanzas; por el impacto económico que la industria de servicios financieros genera sobre esta ciudad, representando este sector la mayor parte de su PIB real (28,5% según los datos aportados por *U.S. Bureau of Economic Analysis* en 2018); y por ser la sede de las dos bolsas de valores más grandes del mundo, tanto por capitalización bursátil como por actividad comercial, siendo éstas la NYSE y el NASDAQ.

Otra de las principales razones por las que se ha decidido realizar el análisis del clúster financiero en esta ciudad, es porque estuve allí viviendo recientemente durante casi cinco meses. Quería conocer en profundidad cuáles eran esas condiciones que hacen tan exitoso a este lugar respecto al sector de servicios financieros, y si realmente el “clúster” tenía algún tipo de relación con dicho éxito; verificándose o no de este modo la creencia de que los clústeres son los grandes impulsores de las economías nacionales y regionales.

### **iii. Objetivos del Trabajo**

El objetivo principal de este trabajo fin de grado es realizar una aproximación al concepto de “clúster” siguiendo el modelo de Michael Porter y a través del estudio de caso del clúster financiero en Nueva York. Esto implica no solo tener nociones básicas sobre el concepto y conformación de los clústeres, sino también aprender sobre cómo funcionan, qué es lo que les hace crecer, cuáles son los factores para su éxito y a qué amenazas se enfrentan. Los objetivos específicos serán:

- Realizar una revisión de la literatura respecto de las distintas fuentes y publicaciones referentes que existen sobre los clústeres tomando como principal referente la definición y el modelo de Michael Porter.
- Determinar y desarrollar los conceptos esenciales que se deben conocer acerca de los clústeres.
- Analizar concretamente el caso del clúster de servicios financieros en Nueva York.

### **iv. Metodología**



Respecto a la metodología a utilizar, se plantea un estudio de caso para conocer y comprender en profundidad la particularidad del clúster financiero en Nueva York. El “estudio de caso” es un método de investigación que puede llegar a tener una gran validez científica si se siguen adecuadamente los procedimientos estipulados para ello. La entrevista personal es uno de los métodos de recogida de evidencia fundamental que ha sido utilizada en dos de los tres informes principales en los que nos hemos basado para realizar este trabajo. La realización de estas entrevistas les ha permitido tener acceso y poder conocer las experiencias de diferentes empresarios y directores generales de la industria de servicios financieros. Otros métodos utilizados en dichos informes han sido la realización de encuestas y encuestas on-line.

La metodología del estudio de casos es especialmente útil cuando se pretende comprender un fenómeno real considerando todas y cada una de las variables que tienen relevancia en él, intentando entender el contexto real en el que se desarrolla el fenómeno analizado, y cuando se busca explorar o evaluar situaciones o fenómenos complejos como es el caso de los clústeres.

Todos estos aspectos se han dado en nuestro estudio de referencia, por lo que la realización de un análisis en profundidad del estudio de caso se mostró como la alternativa metodológica de investigación más apropiada para los objetivos, condiciones y circunstancias de dicho estudio. Sin embargo, podemos apreciar una serie de ventajas y desventajas a la hora de utilizar el método de caso. Respecto a las ventajas, podemos destacar que es el método más adecuado para conocer la realidad de una situación e investigar fenómenos en los que se busca dar respuesta a cómo y por qué ocurren los hechos. Además, permite estudiar los fenómenos desde múltiples perspectivas y no desde la influencia de una sola variable. De esta manera, se posibilita realizar una exploración más profunda y obtener un conocimiento más amplio. No obstante, es imprescindible contar con un marco de referencia teórico para analizar e interpretar la información recolectada, requiriéndose para ello una gran cantidad de fuentes de evidencia. En cuanto al análisis de datos, éste constituye el paso más crítico, puesto que los resultados no arrojan mediciones numéricas ni estadísticas. Por lo tanto, será necesario interpretar los datos teniendo en cuenta las preguntas de investigación realizadas. Entre algunas desventajas que se plantean respecto a la utilización de este método se

encuentra la posibilidad de controlar los resultados debido a que la persona que los recopila es quien define lo que es un “hecho” y lo que no. Los participantes también pueden influir en los resultados respondiendo de forma incompleta o inexacta a las preguntas que se les formulan. Por lo tanto, los investigadores deben verificar la información presentada para asegurar su exactitud, lo que supone mayores tiempos a la hora de analizar los datos. Otra de las desventajas que se pueden apreciar es que requieren la participación de las personas o entidades involucradas para que sea un proceso exitoso ya que, de lo contrario, se recogerán datos incompletos y resultará un proceso ineficiente.

Para llevar a cabo nuestro estudio, principalmente nos hemos basado en los tres siguientes informes: El primero de los informes (*The New York State Department of Labor, 2014*) examina los datos más destacados de 2013 a nivel estatal y regional de los 16 clústeres industriales identificados y definidos por *Empire State Development Corporation* o ESDC (Corporación de Desarrollo del Empire State)<sup>1</sup>. El segundo de los informes (*Partnership for New York City* y GLG, 2015) se basa en una encuesta de la industria de servicios financieros de la ciudad de Nueva York<sup>2</sup>. Por último, el tercero de los informes (McKinsey & Company,

<sup>1</sup> En este informe se presenta el análisis de una serie de datos de empleo y salarios que proceden del *Quarterly Census of Employment and Wages* o QCEW (Censo Trimestral de Empleo y Salarios). Los datos de este programa se basan en los informes trimestrales presentados por los empleadores cubiertos por la ley del Seguro de Desempleo del Estado de Nueva York.

<sup>2</sup> Dicha encuesta fue respondida por 50 empresas, entre las que se incluyen grandes bancos, compañías de seguros y administradores de activos, así como empresas de capital privado, fondos de cobertura y empresas incipientes de tecnología financiera (“*FinTech*”); proporcionando una serie de datos detallados sobre su situación actual y sus planes futuros. Los encuestados representan en conjunto casi un tercio del empleo total de la industria en la ciudad. También fueron encuestadas 8 empresas inmobiliarias con el objetivo de incorporar sus observaciones. Además, GLG llevó a cabo una investigación sobre la posición competitiva global y doméstica de la ciudad, incluyendo entrevistas con los miembros del Consejo de GLG y otros expertos en el campo. La investigación econométrica fue realizada por EMSI, Inc.

2007) se basa en una serie de entrevistas personales realizadas por un equipo de McKinsey<sup>3</sup>. No obstante, también nos hemos basado en los datos aportados por otros informes<sup>4</sup>.

Finalmente, una vez que hemos analizado toda la información de la que disponemos, proponemos un conjunto de recomendaciones con el objetivo de reafirmar la preeminencia de los servicios financieros mundiales de los Estados Unidos y Nueva York, haciendo frente a los factores intrínsecos negativos de la actual pérdida de competitividad de los servicios financieros.

## **2. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **i. Concepto y Configuración de los Clústeres**

A pesar de que la literatura nos proporciona una gran variedad de definiciones a cerca del concepto de “clúster”, ninguna de ellas parece ser totalmente satisfactoria. Esto se debe a que existen varios tipos de clústeres y cada uno de ellos posee sus propias características y diferente potencial de sostenibilidad (Markusen, 1996). No obstante, la definición general sobre el concepto de “clúster” aportada por Michael Porter, es aceptada y utilizada por la gran mayoría. Michael Porter define los clústeres como *“concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, prestadores de servicios, empresas de industrias conexas e instituciones asociadas (por ejemplo, universidades, organismos de*

<sup>3</sup> Fueron realizadas más de 50 entrevistas a directores generales de la industria de servicios financieros y líderes empresariales. También se tuvieron en cuenta, a través de la realización de una encuesta, las opiniones de más de otros 30 directores generales de servicios financieros líderes y a través de una encuesta on-line, las de más de 275 altos ejecutivos de servicios financieros globales adicionales. El equipo también entrevistó a numerosos representantes de los principales grupos de inversores, trabajadores y consumidores, así como a numerosos líderes y otros expertos en las profesiones reguladoras, legales y contables. Esta investigación primaria fue complementada por McKinsey & Company con su propia base de conocimientos de la industria de servicios financieros, así como con una investigación secundaria sobre temas como la banca de inversión, el empleo, la inmigración, los litigios y la regulación.

<sup>4</sup> Como el Informe Financiero Anual del Auditor Scott M. Stringer de la Ciudad de Nueva York para el año fiscal terminado el 30 de junio de 2018; así como en el Informe Sobre la Condición Financiera del Estado de Nueva York para el año fiscal terminado el 31 de marzo de 2019, elaborado por el Auditor Thomas P. DiNapoli de la Ciudad de Nueva York. Otros informes utilizados han sido los elaborados por *Division of Research and Statistics, New York State Department of Labor* (División de Investigación y Estadística del Departamento de Trabajo del Estado de Nueva York).

*normalización y asociaciones comerciales) en ámbitos concretos que compiten pero también cooperan” (Porter, 1998b, pp. 197-8).*

Respecto a los puntos fuertes de esta definición, debemos destacar que Porter no hace referencia a una industria en concreto. Únicamente hace referencia a la “interdependencia” que debe mediar entre las empresas del grupo. Por otro lado, debemos destacar que Porter no solo define el concepto de clúster en términos de empresa sino también en términos de instituciones de apoyo, las cuales desempeñan un papel importante en los clústeres más potentes. Porter también hace hincapié en los vínculos no comerciales, los cuales nacen de una cultura y confianza comunes y se consideran importantes en lo que respecta a la innovación (Taylor, Beaverstock, Cook, Pandit, y Pain, 2003, p. 3).

En cuanto a los elementos clave del concepto de “clúster” aportado por Michael Porter, debemos tener en cuenta que todo su trabajo está impulsado por su interés en permitir que las empresas puedan alcanzar niveles más altos de productividad.

La proximidad geográfica y la proximidad de creación de valor dentro del clúster son dos dimensiones particularmente importantes. La primera dimensión, es el elemento definitorio que permite el desarrollo de la dinámica de los clústeres. Podemos considerar como una fuente de ventaja competitiva las profundas interacciones y estrechas relaciones que se mantienen con los socios locales. Al fin y al cabo, éstas solo serán posible para aquellas empresas que se encuentren situadas allí. El alcance geográfico de los clústeres abarca desde una región, un estado o incluso una sola ciudad hasta países cercanos o vecinos (Porter, M. 2000, p. 16); pudiendo por lo tanto existir clústeres de alcance global/regional (por ejemplo, el sector aeronáutico europeo articulado a través del Airbus). A la hora de tomar decisiones sobre la localización de las empresas, no debemos olvidar el papel de los “*drivers* internos”, dado que los vínculos entre las actividades a lo largo de la cadena de valor son palancas importantes para el desarrollo de la ventaja competitiva (Porter, 1996) y para la innovación (Cohen y Levinthal, 1990). Por lo tanto, las aglomeraciones internas también surgen porque la proximidad geográfica aumenta la capacidad de las empresas para controlar (Giroud 2013, Kalnins y Lafontaine 2013) y coordinar (Chandler, 1962; Henderson y Ono, 2008) las actividades a lo largo de la cadena de valor, lo que se traduce en un mejor rendimiento de las

empresas. No obstante, la presencia de aglomeraciones internas no excluye el efecto de las externas; es más se potencia un marco integral en el que tanto las aglomeraciones internas como las externas impulsen las elecciones de ubicación (Alcacer y Delgado, 2016).

La segunda dimensión, hace referencia a los puntos fuertes de las relaciones entre las diferentes actividades destinadas a la creación de valor para los clientes. Dentro del clúster, esta dimensión es condición necesaria para que la ubicación conjunta sea relevante. La proximidad geográfica entre ellas importa únicamente si las actividades afectan respectivamente a la creación de valor de cada uno.

En general, el enfoque de Porter para definir los clústeres se fundamenta en las pruebas de que estar cerca unos de otros es importante para el rendimiento económico. A Porter lo que verdaderamente le importa es el impacto general que se revela a través del dinamismo del clúster, no el mecanismo específico a través del cual se logra (Ketels, 2011, pp. 176-179).

El trabajo que Porter ha realizado respecto de los clústeres y la competencia ha tenido una influencia excepcional. Más de una década después de la publicación de su obra “La Ventaja Competitiva de las Naciones” (1990) el impacto de su trabajo se mantiene notablemente (Davies, 2006). Ketels (2011) sugiere que el futuro legado del trabajo de Porter sobre los clústeres dependerá de si sus ideas reconectan o no con otros enfoques relacionados en el campo. Esa conexión estará influenciada en gran medida por la capacidad de Porter para proporcionar a otros estudiosos pruebas cuantificables del impacto de los clústeres en el ámbito local (Huggins y Izushi, 2011b, p. 252).

## **ii. Dimensiones del Clúster**

Un factor clave para comprender los clústeres es reconocer que las relaciones entre éstos tienen múltiples dimensiones, aunque no todos los clústeres operan en todas y cada una de ellas. Dentro de esas dimensiones debemos destacar la de la distancia física entre las empresas, puesto que prácticamente toda la literatura sobre los clústeres se basa en la proximidad geográfica. También podemos encontrar otras posibles dimensiones como son la de la distancia tecnológica (similitud o diferencia de las tecnologías empleadas), la distancia profesional (similitud o diferencia de los trabajadores empleados), la distancia de mercado

(diferentes empresas tienen o no conjuntos de clientes similares o conectados) y la distancia social (hace referencia a los niveles y tipos de interacción entre los gerentes y los trabajadores de diferentes empresas).

El proceso de aglomeración tiene que ver con la proximidad; la razón subyacente es que las empresas que están más cerca unas de otras tienen ventajas que no están al alcance de las empresas que están más alejadas geográficamente. Algunas empresas cercanas entre sí tienen un rendimiento diferente al de otras empresas similares pero situadas en otros lugares (Cortright, 2006, p. 4).

### **iii. Evolución del Concepto de Clúster**

#### *a. Alfred Marshall*

Nuestra comprensión de los clústeres comenzó hace más de un siglo gracias al famoso economista Alfred Marshall. A este autor, se le atribuye la primera descripción clara de los clústeres industriales (Marshall, 1920). Marshall analizó el patrón de actividad económica en los distritos industriales de Inglaterra, identificando tres razones por las que los grupos de empresas de un determinado comercio situados cerca unos de otros serían más productivos que si estuvieran separados. Estas razones forman la “Trinidad Marshalliana”: la puesta en común del mercado laboral, la especialización de los proveedores y el desbordamiento de los conocimientos. En primer lugar, la puesta en común del mercado laboral hace referencia a una de las ventajas más importantes que se derivan de la concentración de empresas similares en un determinado lugar. El hecho de encontrarse en un lugar con una gran cantidad de potenciales empleadores disminuye el riesgo de despido o quiebra de la empresa, así como la creación de oportunidades adicionales de ascenso. Esta situación es realmente ventajosa para los trabajadores altamente especializados. En cuanto a la especialización de los proveedores, Marshall observó que ésta era posible gracias a la concentración de empresas similares. De esta manera, se creaba un gran mercado para los proveedores que les permitía perfeccionar y especializar sus conocimientos. Por último, el desbordamiento de los conocimientos respecto de una determinada industria y su funcionamiento surge gracias a la

concentración de muchas personas que trabajan en distritos industriales similares (Cortright, 2006, p. 8).

*b. Michael Porter*

Los orígenes del concepto neo-marshalliano de Porter sobre el clúster se remontan a sus anteriores trabajos, de finales de 1980 y principios de 1990, sobre la ventaja competitiva nacional y la competitividad internacional. El trabajo de Michael Porter sobre los clústeres ha demostrado ser el más influyente. Su “teoría de los clústeres” se ha convertido en el concepto estándar en este campo, y los responsables políticos de todo el mundo han aprovechado este modelo como una herramienta para promover la competitividad, la innovación y el crecimiento a nivel nacional, regional y local.

El trabajo de Porter enfatiza la importancia de la ubicación de la empresa y de cómo ésta afecta a su estrategia y rendimiento (Cortright, 2006, p. 13). Porter considera la competencia como el fenómeno unificador y en su anterior trabajo sobre la estrategia empresarial (Porter, 1980) examina cómo ésta afecta a las empresas, a los clústeres y a las diferentes localizaciones. También examina las acciones que se pueden emprender para alcanzar el éxito en un entorno en el que la competencia es un principio organizativo fundamental. Los clústeres existen porque proporcionan beneficios económicos reales a las empresas que se ubican en un mismo lugar y surgen debido a condiciones específicas del entorno empresarial, permitiendo a las empresas aprovechar esas condiciones con mayor eficacia. Debemos tener en cuenta que dichas condiciones, generalmente, no surgirán de forma natural en respuesta a las señales del mercado. Por lo tanto, únicamente si consideramos dichos clústeres en el contexto del marco general de la competitividad, llegaremos a comprender plenamente su dinámica y evitaremos errores de política (Ketels, 2011, p. 176).

Porter necesitaba desarrollar un concepto para captar sistemáticamente cómo el entorno externo de la base de una empresa influía en su capacidad de creación de valor e innovación. Esto ampliaría su trabajo anterior en dos aspectos: Respecto a su trabajo sobre las cadenas de valor o *value chains* (Porter, 1985) en el que proporciona la base para comprender cómo las actividades dentro de la empresa contribuyen a la creación de valor, añadiría un segundo

pilar. Respecto a su trabajo sobre las cinco fuerzas o *five forces* (Porter, 1980) en el que desarrolla este marco para comprender cómo se capta el valor entre los proveedores, los productores y los consumidores, añadiría a éste una perspectiva sobre las estructuras de mercado (Ketels, 2011, p. 175).

En su obra “La Ventaja Competitiva de las Naciones” (1990), Porter describe los clústeres industriales como el producto de cuatro factores que él denomina el “diamante de la ventaja competitiva”. Considera que dichos factores son esenciales para comprender por qué los clústeres industriales son más competitivos que las empresas aisladas (Cortright, 2006, p.14). Según Porter, una nación alcanzará el éxito internacional en una industria en particular gracias a estos cuatro amplios atributos que conforman el entorno en el que compiten las empresas locales que promueven o impiden la creación de una ventaja competitiva (Porter, 1990, p. 71). Por lo tanto, los siguientes factores son críticos para dotar una ventaja competitiva a un clúster regional:

- **Condiciones de los factores** (la posición de la nación o territorio cuanto a los factores de producción necesarios para competir en una determinada industria) (Huggins y Izushi, 2011a, p. 9): Hacen referencia a la disponibilidad de recursos y habilidades necesarios para obtener una ventaja competitiva en una determinada industria. Son factores de producción necesarios para que una región compita en una industria determinada y de los que todas las empresas del clúster pueden beneficiarse (Cortright, 2006, p.14). Estos factores se dividen en dos grupos: factores básicos (los recursos naturales, el clima, la ubicación, la mano de obra no cualificada y semicualificada y el capital de deuda) y factores avanzados (la infraestructura de información y comunicaciones, la mano de obra altamente cualificada como los ingenieros graduados y los informáticos, y los institutos de investigación de las universidades en disciplinas sofisticadas<sup>5</sup>) (Porter, 1990, p. 71). Porter (2000, p. 20) afirma que “*para aumentar la productividad, los inputs de los factores deben mejorar en cuanto a eficiencia, calidad y especialización, en determinadas áreas del clúster*”. Debemos tener en cuenta el hecho de que al darse las

<sup>5</sup> Porter señala como ejemplo de estas “disciplinas sofisticadas” los conocimientos científicos sofisticados en materia de fermentación que posee Dinamarca en el campo de las enzimas; o en el caso de Estados Unidos, la experiencia científica en materia de equipo y programas informáticos.



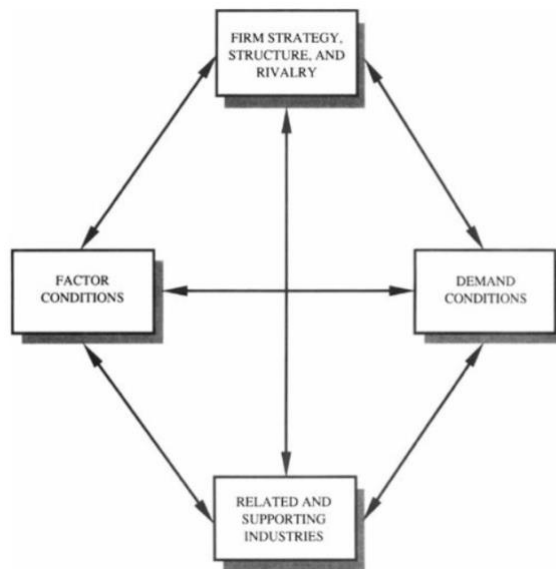
condiciones de los factores especializados en un determinado lugar, habrá menor probabilidad de que ese mismo conjunto de condiciones esté disponible en otro sitio. Al no darse en ningún otro lugar una oferta de ese mismo conjunto de servicios y productos, las empresas de este grupo específico verán aumentada su demanda (Cortright, 2006, p.14).

- **Condiciones de la demanda** (la naturaleza de la demanda doméstica del producto o servicio de la industria): Hace referencia a la presencia de clientes locales sofisticados y exigentes. Las empresas de la industria se ven obligadas a innovar continuamente, cooperar con sus clientes para satisfacer sus necesidades y hacer que sean más competentes en los mercados mundiales. Por lo tanto, dentro de una nación o territorio estas condiciones de demanda pueden marcar el ritmo y el carácter de la mejora y la innovación de sus empresas (Cortright, 2006, p.14). En el caso de que los compradores nacionales de determinados productos o servicios sean los más sofisticados y exigentes del mundo, las empresas de dicha nación o territorio podrán adquirir una ventaja competitiva. Esto les permitirá percibir nuevas necesidades y realizar una labor de desarrollo conjunto que será difícil de igualar por parte de las empresas extranjeras (Cortright, 2006, p.14).
- **Industrias relacionadas y de apoyo:** Hace referencia a la presencia en una nación o territorio de industrias proveedoras o industrias conexas que son internacionalmente competitivas. De este modo, se crea una red de apoyo de proveedores para las empresas que les proporciona un acceso eficiente, temprano, rápido y a veces preferente, a los *inputs* efectivos y económicamente rentables. Esta cooperación y coordinación permanente entre las empresas y sus proveedores, también les permite innovar gracias al intercambio de información y conocimientos sobre nuevos procesos y productos, y sobre la aplicación de nueva tecnología (Huggins y Izushi, 2011a, p. 9).
- **Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa:** Hace referencia a las condiciones que se dan en la región respecto a la forma en que se crean, organizan y administran las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad nacional. Tanto la estrategia como la

rivalidad de las empresas contribuyen a la competitividad regional aprovechando la dinámica de la innovación regional (Huggins y Izushi, 2011a, p. 9). De tal forma que las empresas, al competir con otras en el mismo clúster industrial, se verán motivadas a innovar para diferenciarse de sus rivales (Cortright, 2006, p.14).

**Figura 1**

*Diamond Framework*



Fuente: Porter (1990, p. 72).

Porter considera que generalmente, la ventaja competitiva en industrias sofisticadas y segmentos industriales resulta de la combinación de más de uno de estos cuatro factores. De tal forma que dichas ventajas se combinarán, creando condiciones de auto-refuerzo y en las que las empresas de un país tienen éxito en el plano internacional. Cuanto más desarrolladas e intensas sean las interacciones entre estos cuatro conjuntos de factores, mayor será la productividad de las empresas en cuestión (Porter, 1990). La agrupación geográfica de industrias conectadas mediante relaciones verticales y horizontales, con empresas internacionales líderes dentro de las industrias conexas que a menudo se encuentran en la misma ciudad o región de una nación, es promovida por la naturaleza sistémica del diamante (Huggins y Izushi, 2011a, p. 11).

Las interacciones entre estas cuatro fuentes de ventaja competitiva de la empresa se ven intensificadas por el clúster, transformando “el diamante” como herramienta de diagnóstico del contexto empresarial en un modelo prescriptivo y normativo de aglomeración.

Los clústeres, definidos por Porter como “concentraciones geográficas de empresas interconectadas, industrias asociadas e instituciones especializadas” (Porter, 1998a p. 197.; véase también Porter, 1998b), son considerados como una manifestación espacial de las interacciones del diamante. También considera que la competencia se verá afectada de diferentes formas por las ventajas y las economías externas que se obtienen mediante dicha aglomeración: aumentando la productividad de las empresas o industrias constituyentes; aumentando su capacidad de innovación y, por consiguiente, de crecimiento de la productividad o estimulando la formación de nuevas empresas que apoyen la innovación y amplíen el clúster. Por lo tanto, un clúster puede definirse como un sistema de empresas e instituciones interconectadas cuyo valor en conjunto es mayor que la suma de sus partes (Porter, 1998b, p. 213) debido a que muchas de las ventajas de los clústeres dependen de las economías externas o de los efectos indirectos en empresas e industrias de diversa índole.

En definitiva, este nuevo marco del “diamante” desarrollado por Porter, proporciona una perspectiva integrada de los diferentes factores que influyen en el grado de productividad de una empresa en un lugar determinado (Porter, 1990). En comparación con el enfoque tradicional, el trabajo de Porter proporcionó tres innovaciones críticas: en primer lugar, permitió observar las interacciones sistémicas entre las diferentes condiciones externas que afectan al potencial de creación de valor de una empresa. Cuando las condiciones del mercado crean un incentivo para que las empresas utilicen determinadas capacidades (como por ejemplo el acceso a trabajadores cualificados y con mejores habilidades o el acceso a mejores infraestructuras), esto hace que se conviertan en un activo de mayor valor. La literatura existente había recurrido a la búsqueda de factores individuales para explicar las diferencias en el desempeño de los países, pero descuidando las interacciones entre ellos. La percepción de Porter va más allá y proporciona una nueva forma de superar el debate ideológico a cerca de cuáles son los impulsores críticos de la prosperidad de un lugar: los mercados abiertos (menos gobierno) o los mejores factores de entrada (más gobierno).

En segundo lugar, introdujo las condiciones de la demanda como una influencia crítica en las capacidades de impacto de valor dentro de un lugar. A diferencia de los economistas que habían pensado en el impacto de la demanda local básicamente en términos de su cantidad total; Porter proporciona una perspectiva muy diferente, debido a la influencia recibida por su trabajo con empresas. La demanda es una condición crucial para las empresas y una de las primeras cosas sobre las que los directivos se preocupan (incluso antes que de las condiciones de los factores o los rivales). Por ello, el marco desarrollado por Porter destaca la naturaleza de la demanda que empuja a las empresas a desarrollar nuevos y mejores productos y servicios. Las empresas podrán desarrollar ventajas claras en relación con sus rivales y aumentar de esta manera el valor que son capaces de generar gracias a la exposición a clientes más sofisticados.

En tercer y último lugar, reconoce de manera explícita el papel que desempeñan tanto las industrias conexas como las industrias de apoyo, las cuales permiten tener un inmediato acceso a diferentes *inputs* y servicios especializados con la particularidad de que no se tendrá que incurrir en ningún tipo de costes de transacción asociados a la obtención de suministros procedentes de otros lugares. También se introduce la noción de “clúster”, a través de los cuales se hace referencia al papel de los competidores, las instituciones de investigación especializadas, los organismos gubernamentales y otros órganos públicos y privados que facilitan los vínculos y la acción común. Los clústeres permiten y empujan a las empresas a aprovechar las oportunidades de un determinado entorno comercial (Ketels, 2011, pp. 175-176).

#### **iv. Críticas y Debilidades al Enfoque de Porter**

A pesar de su amplia difusión, el modelo planteado por Porter no está exento de numerosas críticas. Para Martin y Sunley (2003) uno de los problemas fundamentales radica en la propia noción del “clúster”; tanto la forma en que se definen y conceptualizan como en el hecho de que éstos realmente mejoren las interacciones y los efectos indirectos entre las empresas.

El principal problema respecto de las definiciones del clúster aportadas por Porter se debe a la falta de claros límites industriales y geográficos. Porter los define como “*una forma de red*

*que se produce dentro de una ubicación geográfica, en la que la proximidad de las empresas e instituciones garantiza ciertas formas de homogeneidad y aumenta la frecuencia y el impacto de las interacciones*” (1998a, p. 226) o como “*concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas de industrias conexas e instituciones asociadas*” (1998b, p. 197). No obstante, la dificultad no radica únicamente en el hecho de que estos límites “están en continua evolución”, a medida que surgen nuevas empresas e industrias y las establecidas se reducen o disminuyen; sino en que la definición en sí misma parece intencionadamente opaca y difusa. Por lo tanto, Martin y Sunley (2003) consideran que un concepto tan elástico como es el de los clústeres, no puede proporcionar un modelo universal y determinista sobre cómo se relaciona éste con el crecimiento económico regional y local.

En cuanto al supuesto subyacente del modelo de Porter sobre que “*el clúster mejora la innovación, la innovación aumenta la productividad y la mayor productividad mejora el rendimiento de la empresa*”, Martin y Sunley (2011) critican que se han llevado a cabo pocos intentos de poner a prueba estos supuestos mediante la comparación de los resultados económicos de las empresas ubicadas dentro de los clústeres con las ubicadas fuera de éstos. Consideran que las ventajas competitivas que supuestamente los clústeres confieren a las empresas según Porter, rara vez se demuestran o verifican empíricamente. Este debate planteado por estos dos autores sobre las pruebas del rendimiento de las empresas sugiere que los clústeres pueden no ser ni necesarios ni suficientes para la competitividad regional.

Por lo tanto, Martin y Sunley plantean un problema más conceptual al considerar que el modelo de clústeres de Porter y sus opiniones sobre la ventaja competitiva regional, no asignan la debida justicia al pensamiento ya avanzado en la materia. Consideran que Porter tiene una visión bastante primitiva de las teorías de la ventaja comparativa. Otros autores sostienen que su visión del comercio internacional también se encuentra desfasada (Davies y Ellis, 2000).

Por otro lado, Porter también ha sido criticado por emplear en sus afirmaciones un argumento lógico inconsistente (Sharp y Dawes, 1996). Los críticos han calificado sus conclusiones

como carentes de fundamento empírico, al justificarse con estudios de casos selectivos. También consideran que Porter no ha dado crédito de sus postulados, originados en la pura microeconomía, a los creadores originales (Aktouf, 2005), (Speed, 1989), (Yetton, P., Craig J., Davis J. y Hilmer, F., 1992), (Allio, 1990). Otros autores consideran que su análisis a nivel de empresa es ampliamente incomprendido y mal enseñado (Spender y Kraaijenbrink, 2011). Para Foss (2011), la evolución del pensamiento de Porter muestra que diferentes alternativas teóricas se reúnen en marcos sueltos sin ningún intento serio de confrontarlas y examinar sus relaciones lógicas para ver si son consistentes, complementarias o mutuamente excluyentes. Grant (2011) critica que los conceptos empleados por Porter muchas veces están mal definidos, las relaciones teóricas están mal especificadas y los datos empíricos son elegidos de manera selectiva e interpretados subjetivamente.

A pesar de este escepticismo mostrado ante el pensamiento de Porter por diferentes académicos y encargados de la formulación de políticas, su trabajo ha tenido un importante y duradero efecto en el pensamiento político. Esto se debe principalmente a que Porter pone la cuestión clave de las políticas en primer lugar y luego extrae elementos de diferentes enfoques y métodos de investigación para identificar una respuesta adecuada (Ketels, 2011, p. 186).

Huggins y Izushi (2011b, p. 255) consideran que, aunque algunas de las críticas realizadas a la obra de Porter son válidas, muchas otras son casi un resultado inevitable. Estos otros académicos críticos, cuentan con una serie de marcos que les han sido facilitados gracias a Porter, con los que han podido explorar más a fondo la naturaleza de la competencia y la ventaja competitiva desde una serie de puntos de vista desafiantes pero accesibles.

#### **v. Clústeres de Servicios Financieros**

En este apartado haremos referencia a qué es lo que se entiende por “Servicios Financieros”. Según *U.S. Bureau of Labor Statistics* (Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos), éste término se refiere al sector de “Finanzas y Seguros” en el que se incluyen: empresas que manejan valores financieros como bancos de inversión, fondos de cobertura y empresas de

capital privado; empresas de intermediación crediticia depositarias y no depositarias como bancos comerciales y cajas de ahorro; empresas de servicios de inversión; autoridades monetarias y bancos centrales; y compañías de seguros (*Partnership for New York City y GLG, 2015, p. 2*).

Desde el punto de vista de la oferta, las grandes y complejas empresas de servicios financieros necesitan tener acceso a una gran cantidad de mano de obra especializada. Esta es la razón por la cual podemos observar que la mayoría de los bancos de inversión se basan casi exclusivamente en centros financieros como Londres, Nueva York o Frankfurt. Este punto se refuerza en primer lugar, por el hecho de que las aptitudes en materia de servicios financieros se adquieren en gran medida gracias a la experiencia compartida y, en segundo lugar, por el mayor ritmo de innovación en los servicios financieros. Por el contrario, las empresas de servicios financieros de menor escala (como, por ejemplo, las sucursales de las cooperativas de crédito o *credit unions*<sup>6</sup>; o las aseguradoras independientes), son menos complejas y dependientes de los conocimientos tácitos. Además, pueden permitirse estar situadas fuera de los principales centros financieros puesto que no dependen de grandes cantidades de mano de obra altamente especializada (Taylor, Beaverstock, Cook, Pandit, y Pain, 2003, p. 3).

Otra de las razones, desde el punto de vista de la oferta, que motiva a estas empresas de servicios financieros a la aglomeración, se debe a la dependencia que éstas presentan respecto de una amplia gama de servicios de apoyo (por ejemplo, contabilidad, actuariales, jurídicos, consultoría de gestión, informática y desarrollo de programas informáticos, publicidad e investigación de mercado, contratación, educación, publicación financiera) puesto que éstos son más frecuentes en los principales centros financieros. En relación con esto, la ubicación conjunta de los mercados asociados (banca, seguros, negociación de valores, gestión de

<sup>6</sup> Es un tipo de cooperativa financiera que presta servicios bancarios tradicionales, cuyo tamaño puede variar desde operaciones pequeñas a grandes entidades con miles de participantes en todo el país. El modelo de negocio que siguen consiste básicamente en que los miembros aportan su dinero (técnicamente están comprando acciones en la cooperativa) para poder ofrecerse préstamos, cuentas de depósito a la vista y otros productos y servicios financieros. Los ingresos generados serán utilizados para financiar proyectos y servicios que beneficien a la comunidad y a los intereses de sus miembros.

fondos, derivados, servicios marítimos, divisas y servicios de apoyo ya mencionados) conduce a economías de aglomeración que dan lugar a una mejora de los flujos de información, una mayor eficiencia y liquidez.

Desde el punto de vista de la demanda, ésta se verá beneficiada por el clúster de servicios financieros gracias a la implicación de una amplia relación productor-consumidor que estos servicios requieren y a sus características generales, puesto que son servicios que se consumen simultáneamente con su producción, no pueden almacenarse y son intangibles (Roberts, Andersen, Howells, Hull y Miles, 2000, p. 17).

Debido a la intangibilidad de estos servicios, la calidad se asocia con la reputación de la ubicación de la empresa. Razón por la cual, los nuevos entrantes prefieren ubicarse en distritos financieros reconocidos. También debemos tener en cuenta que algunos servicios financieros requieren de una estrecha relación entre el proveedor y el cliente basada en la confianza, que solo puede generarse a través de un contacto frecuente cara a cara (Davis, 1990). La reputación del clúster irá aumentando a medida que éste crezca puesto que la liquidez atrae más liquidez. Del mismo modo, el movimiento de una empresa fuera del clúster puede generar que otras empresas lleven también cabo ese mismo movimiento, como si siguieran el “instinto de la manada”.

Respecto a las conclusiones empíricas sobre el clúster de servicios financieros, un estudio sobre éstos realizado por Pandit, Cook y Swann (2001), concluye que esas empresas ubicadas en fuertes clústeres crecen más rápidamente que el promedio y que los fuertes clústeres de servicios financieros atraen a una gran cantidad de nuevas empresas.

### **3. CLÚSTER DE SERVICIOS FINANCIEROS EN NUEVA YORK**

#### **i. Importancia de la Industria de Servicios Financieros en Nueva York y a Nivel Nacional**

Estados Unidos es sin lugar a duda uno de los principales centros de servicios financieros del mundo. Dicho sector, es una parte vital de su economía y es de particular importancia para



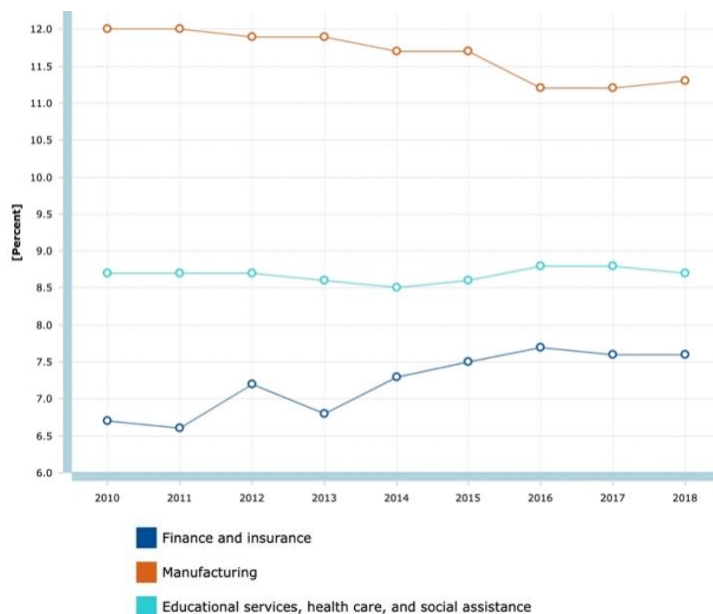
el estado de Nueva York. Se trata de una industria que supone una fuente importante de crecimiento económico, ingresos fiscales y empleo de calidad en todo el país. Los servicios financieros tienen un amplio valor para la economía nacional puesto que los mercados financieros impulsan el crecimiento, optimizando de esta manera la asignación de capital y dando la posibilidad de obtener capital a menor coste a los participantes en dicho mercado (Hail y Leuz, 2005). Debido a todas estas numerosas e importantes características del sector, el apoyo que éste debe recibir ocupará un destacado lugar en la agenda nacional. El estado de Nueva York puede considerarse como el centro neurálgico de las finanzas en Estados Unidos en base a los siguientes datos aportados en 2018 por *US Bureau of Economic Analysis*: la industria financiera en Nueva York alcanzó unos ingresos de 304.520 millones de dólares, equivalente a un 18,17% del PIB del estado. El último dato de empleo aportado por *US Bureau of Labor Statistics* de junio de 2018, revela una ocupación en las actividades financieras en el estado de 723.400 trabajadores.

*a. Impacto en el Crecimiento Económico*

En 2018, de acuerdo con los datos aportados por *U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis*, los servicios financieros representaban aproximadamente el 7,6% del PIB de la economía de Estados Unidos, situándose éste por debajo de la industria manufacturera (11,3%) y de los servicios de educación, atención de la salud y asistencia social (8,7%).

## Figura 2

### Valor Añadido por la Industria como Porcentaje del Producto Interno Bruto



*Nota.* Representación gráfica de la contribución al PIB de Estados Unidos de la industria de servicios financieros, la industria manufacturera y la industria de los servicios de educación, atención de la salud y asistencia social. Fuente: *U.S. Bureau of Economic Analysis*.

A continuación, desarrollaremos la trayectoria que ha seguido la economía de la ciudad de Nueva York y la de la nación, medida por el cambio en su PIB real desde 2007 hasta 2019: La economía de la ciudad de Nueva York se expandió rápidamente durante **2007**. El gran aumento registrado tanto en el empleo como en los salarios durante ese año se tradujo en un fuerte crecimiento en los ingresos de la ciudad. Las ganancias obtenidas por los siete bancos más grandes de la ciudad aumentaron en un 43%, alcanzando los 20,5 mil millones de dólares en 2007, en comparación con los 14,4 mil millones de dólares alcanzados en el año anterior. El PIB de la ciudad creció un 3,3% durante 2007. No obstante, la caída del mercado inmobiliario se convirtió en la principal amenaza para el crecimiento económico continuado. Los precios nacionales de la vivienda aumentaron un 69% entre el cuarto trimestre de 2000 y el cuarto trimestre de 2006 según el índice de *The Office of Federal Housing Enterprise Oversight* (OFHEO). Este crecimiento en los precios de la vivienda se vio impulsado por los bajos tipos de interés, el crecimiento constante de los puestos de trabajo y la relajación de las

normas de suscripción, siendo éstas menos estrictas. Como consecuencia de este aumento, se estimuló el sector de la construcción de viviendas y el gasto de los consumidores, al verse aumentada considerablemente la riqueza de los propietarios. Sin embargo, durante 2007 el crecimiento de los precios de la vivienda comenzó a disminuir como consecuencia del aumento de los tipos de interés y de la carga de la deuda de los hogares. Aunque la economía de Estados Unidos creció un 2,1% en el 2007, la caída de la inversión residencial supuso una deducción de aproximadamente un punto porcentual del PIB de la nación (Thompson Jr., 2007, p. 11-12).

En **2008**, la economía estuvo dominada por la crisis nacional del sector inmobiliario, provocando en los mercados financieros una reacción en cadena que fue debilitando la salud económica de la nación. Aunque el PIB de Estados Unidos creció un 2,4% en 2008, la mayor parte de ese crecimiento se atribuye a la demanda neta de exportaciones y a las devoluciones de impuestos. La crisis inmobiliaria de la que venimos hablando, comenzó en la primavera de 2006 y en 2008 se convirtió en una auténtica crisis financiera. Sin embargo, al mercado inmobiliario de la ciudad de Nueva York le fue mejor que al nacional. Entre junio de 2007 y junio de 2008, según el índice de *Case-Shiller* los precios de las viviendas en el área metropolitana de Nueva York solo disminuyeron un 7,3%. Respecto a los demás distritos, varios datos indicaron la estabilidad de los precios de la vivienda a lo largo del año. No obstante, la economía de la ciudad, medida por el PIB, creció un 2,4% durante 2008, a pesar de los graves impedimentos para el crecimiento económico (Thompson Jr., 2008, p. 11-12).

La crisis financiera de 2008 alcanzó su punto culmen en septiembre de ese mismo año debido a la quiebra del banco de inversiones *Lehman Brothers* (Lehman), sumiendo a la economía del país en una crisis crediticia como consecuencia del debilitamiento de los bancos y el pánico de los inversores. Esta crisis provocó que muchas de las empresas financieras más grandes de la Ciudad tuvieran que fusionarse o incluso cesar en su actividad; también supuso la pérdida de casi 40.000 puestos de trabajo en el sector financiero y una ola de dificultades económicas que afectaron a toda la ciudad, la región y la nación, en la que las compras de bienes y servicios por parte de los consumidores se vieron reducidas drásticamente. En **2009** se produjo un descenso del 3,9% en el PIB real de la nación. (Thompson Jr., 2009, p. 11).

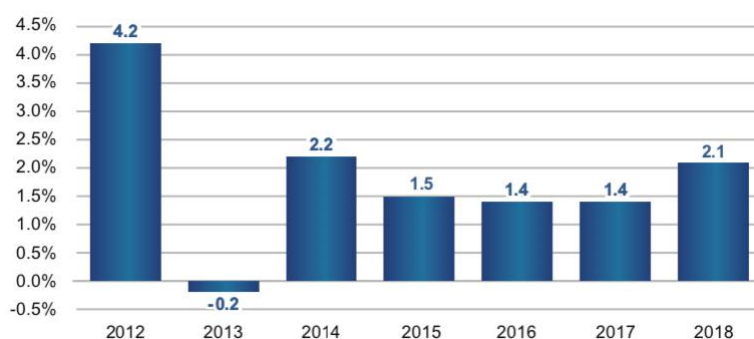
En **2010**, la economía de la ciudad mostró signos de recuperación en la segunda mitad del año. La economía nacional también se recuperó y consiguió mantener un crecimiento positivo durante el año gracias a las medidas fiscales y monetarias adoptadas por el presidente, el Congreso y la Reserva Federal. No obstante, a pesar de que disminuyó la crisis financiera y se estabilizó el sistema financiero; el sistema bancario continuó teniendo problemas y la recuperación económica perdió impulso. El crecimiento económico de Estados Unidos, medido por la variación del PIB real, fue del 0,7% en 2010 (Thompson Jr., 2010, p. 11). En **2011**, la economía de Estados Unidos, medida por el cambio en el PIB real, creció un 2,6% mientras que la economía de la ciudad creció un 4%, después de haberse contraído un -1,7% en 2009 y un -1,9% en 2010 (Liu, J.C., 2011, p. 11). En **2012**, la economía nacional creció un 2% mientras que el crecimiento económico de la ciudad, medido por el cambio en el PIB real de la misma, creció un 1%. La caída de la ciudad duró algo más que la de la nación, pero no fue tan severa, principalmente porque muchas industrias sensibles al crédito no tienen una gran presencia en Nueva York (Liu, J.C., 2012, p. 11). La economía de la ciudad siguió fortaleciéndose durante **2013**, creciendo un 1,8% (Liu, J.C., 2013, p. 12). En **2014**, se registró el mayor crecimiento en la economía de la ciudad desde antes de la crisis financiera y la recesión. Se estima que el PIB real de la ciudad creció un 3,8% durante ese año (su mayor crecimiento desde 2007). Por otro lado, el crecimiento de la economía nacional fue solo del 2,5%, constituyendo 2014 el octavo año consecutivo en que el crecimiento del PIB de Estados Unidos se situaba por debajo del 3%, punto de referencia histórico (Stringer, 2014, p. 13). Durante **2015**, la economía de la ciudad continuó desarrollándose de manera satisfactoria y su PIB real aumentó un 3% (Stringer, 2015, p. 13). En **2016**, la economía de la ciudad, medida por el cambio en su PIB real, creció un 3,1%, superior al 1,7% de la nación (Stringer, 2016, p. 13). En **2017**, la economía de la ciudad registró el crecimiento más lento desde 2012, produciéndose un aumento del 2,1% del PIB real de la ciudad. No obstante, 2017 supuso el quinto año consecutivo en el que el crecimiento del PIB de la ciudad superaba el crecimiento del PIB nacional. En **2018**, la economía de la ciudad de Nueva York, medida por el cambio en su PIB real, creció un 3,1%. La economía nacional sin embargo creció ese mismo año un 2,6%, convirtiéndose 2018 en el sexto año consecutivo en el que la economía de la ciudad de Nueva York supera a la de la nación (Stringer, 2018, p. 13). En **2019**, tanto la economía de la ciudad de Nueva York como la de Estados Unidos, registraron un sólido

crecimiento. La economía de la ciudad, medida por el cambio en su PIB real, creció en un 3%, porcentaje ligeramente inferior al del año anterior (Stringer, 2019, p. 13).

En 2018, el PIB del estado de Nueva York fue de más de 1,7 mil millones de dólares, el 8,2% del total de los Estados Unidos. Dicho estado ocupó el puesto número 25 en la nación en cuanto a crecimiento económico, con un crecimiento real del PIB del 2,1% (DiNapoli, 2019b, p. 28).

### Figura 3

*Crecimiento del PIB Real de Nueva York*

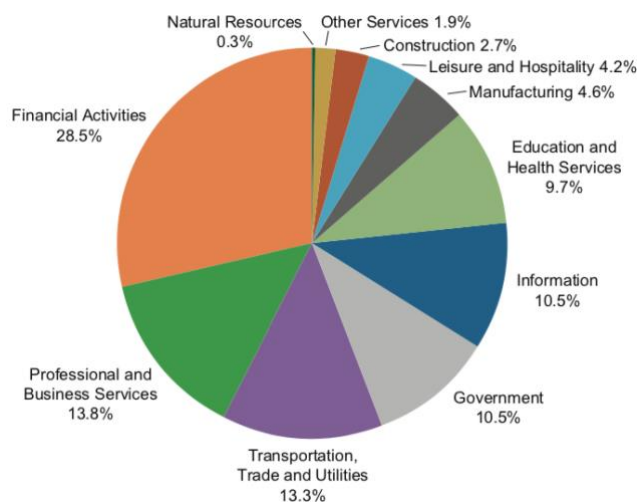


*Nota.* El gráfico representa el crecimiento real del PIB del estado de Nueva York en términos porcentuales, siendo éste del 2,1% a partir del 2017. Fuente: DiNapoli (2019b, p. 28).

El sector de los servicios financieros es aún más crítico para la economía de Nueva York que para el país en su conjunto, aunque otros estados como Connecticut, Delaware, Massachusetts o Carolina del Norte también dependen en gran medida de éste. Este sector representa la mayor parte del PIB real del estado de Nueva York, con un 28,5%. No obstante, su impacto en la economía del estado ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos cinco años, bajando del 31,2% en 2013. A pesar de ello, no hay ningún otro sector que se encuentre por encima del sector financiero.

## Figura 4

### Composición del PIB de Nueva York, 2018



*Nota.* El gráfico representa el Producto Interior Bruto (PIB) del estado de Nueva York, en el que podemos apreciar el valor de la producción que se origina en cada una de las industrias de dicho estado en 2018. Fuente: DiNapoli (2019b, p. 28).

#### *b. Impacto en el Empleo y en los Salarios*

Los servicios financieros son importantes no sólo en cuanto a la producción económica, sino también en cuanto a los puestos de trabajo. De acuerdo con los datos aportados por *Division of Research and Statistics, New York State Department of Labor*, el promedio anual de empleos en el sector privado del estado de Nueva York aumentó un 1,3% o en 104.500 empleos, hasta alcanzar 8.181.000 en 2018, un nuevo máximo histórico. Dicho crecimiento también ha supuesto el noveno año consecutivo de crecimiento del empleo en el estado desde 2009.

**Figura 5**

*Variación del Promedio Anual de Empleos por Industria: Estado de Nueva York, 2017-2018*

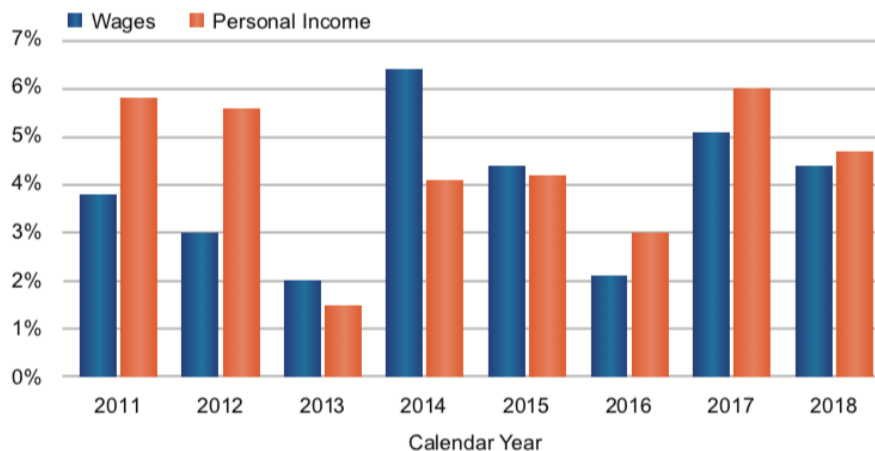
	Annual Average Jobs		Net Change	% Change
	2017	2018		
Total Nonfarm	9,560,100	9,669,900	+109,800	+1.1%
Private Sector	8,076,500	8,181,000	+104,500	+1.3%
Natural Resources & Mining	5,000	5,400	+400	+8.0%
Construction	387,800	398,400	+10,600	+2.7%
Manufacturing	445,300	443,100	-2,200	-0.5%
Durable Goods	257,100	256,400	-700	-0.3%
Non-durable Goods	188,200	186,800	-1,400	-0.7%
Trade, Trans. & Utilities	1,568,400	1,563,000	-5,400	-0.3%
Wholesale Trade	333,500	329,500	-4,000	-1.2%
Retail Trade	940,300	934,300	-6,000	-0.6%
Trans., Warehousing & Utilities	294,600	299,200	+4,600	+1.6%
Information	272,700	275,200	+2,500	+0.9%
Financial Activities	714,500	719,100	+4,600	+0.6%
Professional & Business Services	1,317,800	1,340,700	+22,900	+1.7%
Educational & Health Services	2,003,800	2,064,600	+60,800	+3.0%
Educational Services	495,600	500,000	+4,400	+0.9%
Health Care & Social Assistance	1,508,300	1,564,600	+56,300	+3.7%
Leisure & Hospitality	950,300	957,800	+7,500	+0.8%
Other Services	411,000	413,600	+2,600	+0.6%
Government	1,483,600	1,488,900	+5,300	+0.4%
Federal	116,200	114,700	-1,500	-1.3%
State	257,100	257,800	+700	+0.3%
Local	1,110,300	1,116,400	+6,100	+0.5%

*Nota.* La tabla nos proporciona información detallada respecto de la variación del promedio anual de empleos en cada una de las industrias en el estado de Nueva York, comparando el año 2017 con el 2018. Podemos apreciar que el sector financiero aumentó un 0,6% o en 4.600 empleos hasta alcanzar 719.100 en 2018. Fuente: *U.S. Bureau of Labor Statistics*.

Respecto a los salarios, éstos aumentaron en 2018 a un ritmo similar tanto a nivel nacional (5%) como estatal (4,9%). Sin embargo, las ganancias del salario medio anual fueron más fuertes a nivel nacional (3,4%) que las de Nueva York (3,1%). El mayor crecimiento porcentual en los salarios medios anuales fue registrado en el sector público de Nueva York, mientras que el sector financiero y de seguros registró un descenso. La industria de los valores en la ciudad de Nueva York contribuye de manera significativa a los ingresos del estado y tiene un gran impacto en la economía del estado (concretamente en la zona sur), con trabajos generalmente bien pagados y concesiones de grandes bonos. En toda la industria, las ganancias aumentaron un 11% en 2018; sin embargo, el pago promedio de bonos en la industria de valores de la ciudad de Nueva York disminuyó casi un 17% (DiNapoli, 2019a, p. 31).

**Figura 6**

*Crecimiento de los Salarios y los Ingresos Personales en Nueva York*



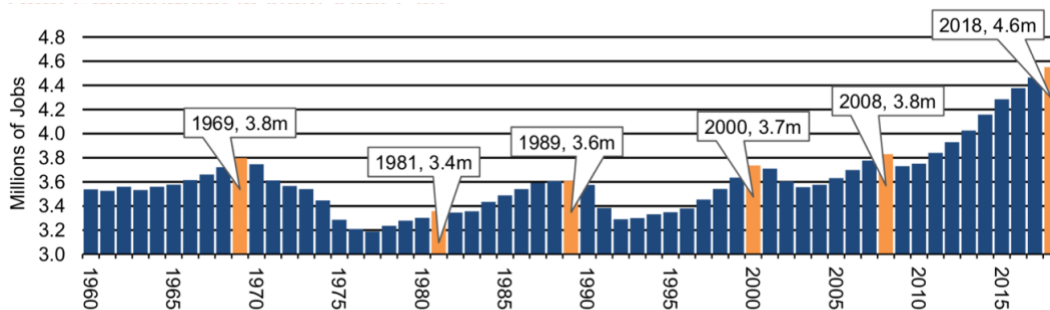
Fuente: DiNapoli (2019b, p. 27).

La ciudad de Nueva York es un centro financiero global que alberga más del 90% de los empleos de las principales industrias financieras del estado, como es por ejemplo la banca de inversión. A lo largo de estos últimos años, se ha registrado la mayor y más rápida expansión de empleo en la ciudad de Nueva York. Como consecuencia de la recesión, la ciudad perdió 98.600 empleos en 2009. Desde entonces, ha añadido 820.400 puestos de trabajo, más que en cualquier expansión anterior, y casi el doble de la cifra añadida en la expansión de puestos de trabajo de 1992- 2000, que fue el anterior récord. Como se muestra en la figura 9, el pico alcanzado en la ciudad de Nueva York antes de la recesión de 2008 fue de 3,8 millones de puestos de trabajo; al igual que el pico alcanzado antes de 1969. En 2018, el empleo en la ciudad de Nueva York se ha elevado a casi 4,6 millones de puestos de trabajo, cerca de un 19% (721,800 puestos) más que estos dos picos anteriores. Entre 2009 y 2018, la tasa media anual de crecimiento del empleo fue del 2,2%, con un promedio de 91.200 empleos añadidos cada año (*The Office of the State Deputy Comptroller for the City of New York*, 2019, pp. 1-2).



**Figura 7**

*Empleo en la Ciudad de Nueva York*

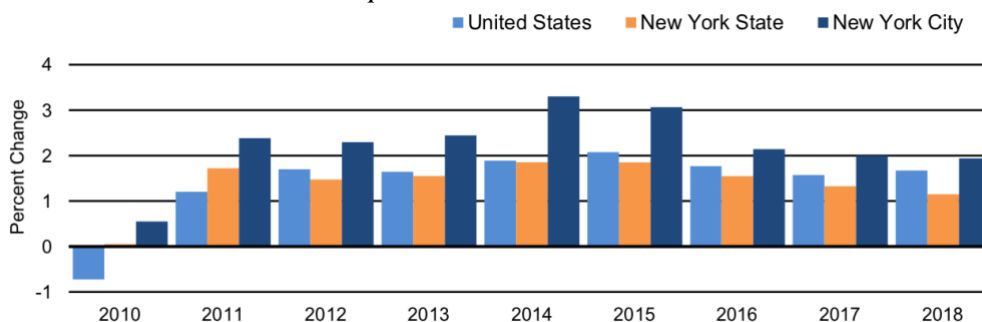


Fuente: *NYS Department of Labor, Current Employment Statistics; OSC analysis.*

Desde que finalizó la recesión en 2009, el crecimiento del empleo en la ciudad de Nueva York (22%) ha sido cada año más rápido que en el estado (13,2 %) y que en la nación (13,5 %). A pesar de que tan solo un 44% de todos los empleos del estado se ubicaron en la ciudad de Nueva York en 2009, a ésta se le atribuye el 73% (más de dos tercios) de las ganancias de empleo en todo el estado durante la expansión (*The Office of the State Deputy Comptroller for the City of New York, 2019, p. 2*).

**Figura 8**

*Tasas de Crecimiento del Empleo*



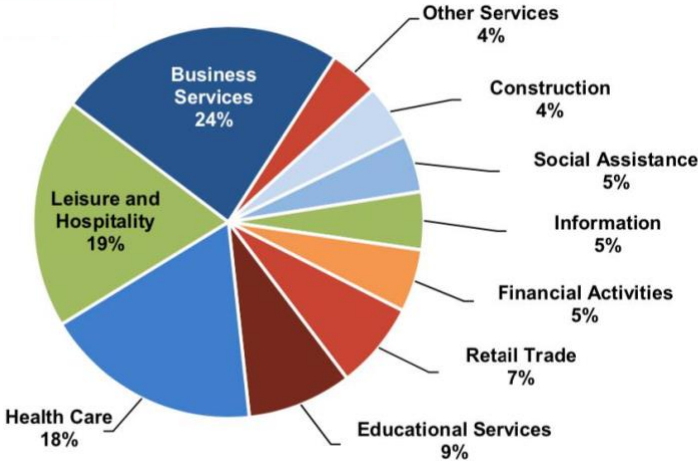
Fuente: *U.S. Department of Labor, Current Employment Statistics; NYS Department of Labor, Current Employment Statistics; OSC analysis.*

Durante la recesión, el empleo en el sector de servicios financieros en la ciudad de Nueva York (en el que se incluye la banca, los seguros, los valores y el sector inmobiliario) se contrajo fuertemente, pero entre 2009 y 2018 añadió 41.800 puestos de trabajo, siendo el

número total de 820.400 puestos añadidos. En 2017 el empleo se recuperó totalmente y superó el nivel anterior a la recesión. En 2018, se añadieron 7.200 nuevos puestos de trabajo en este sector, alcanzándose un total de 474.700 empleos (*The Office of the State Deputy Comptroller for the City of New York*, 2019, p. 4).

**Figura 9**

*Porcentaje de empleos añadidos por sector, 2009 a 2018*



Fuente: *NYS Department of Labor, Current Employment Statistics; OSC analysis.*

No obstante, en el cuarto trimestre de 2019, el empleo en el sector de servicios financieros de la ciudad de Nueva York ha registrado la mayor pérdida de puestos de trabajo desde el tercer trimestre de 2009, disminuyendo por quinto trimestre consecutivo (se eliminaron 3.400 puestos de trabajo). Esto se debe principalmente a que las ganancias de los seis bancos<sup>7</sup> más grandes del país disminuyeron un 4,3% en el cuarto trimestre de 2019 sobre una base anual. El sector de las actividades financieras ha perdido un total de 8.100 puestos de trabajo desde el tercer trimestre de 2018. Probablemente, la causa de esta disminución está relacionada con la menor rentabilidad de los bancos como consecuencia de tasas de interés más bajas, la aplicación de la tecnología financiera y la reubicación de los puestos de trabajo en zonas geográficas de menor coste. Todos estos factores puede que estén contribuyendo a un menor crecimiento de los intereses netos por ingreso del previsto por los bancos (Stringer, 2020).

<sup>7</sup> JPMorgan Chase, Bank of America, Wells Fargo, Citigroup, Goldman Sachs y Morgan Stanley. Todos excepto Bank of America y Wells Fargo tienen su sede en Nueva York.

Otros factores a tener en cuenta y que pueden tener influencia en esta disminución del empleo en servicios financieros en Nueva York son: el alto coste de la vida (sobre todo el coste de la vivienda); la insuficiencia en el suministro de mano de obra cualificada debido al fracaso de los sistemas educativos y de inmigración; la limitada disponibilidad del terreno para el nuevo desarrollo; o el hecho de que la ciudad de Nueva York sea considerada como el lugar más caro del país para construir un negocio, con unos costes que son 1,5 veces el promedio nacional. El alquiler de la oficina y los costes de electricidad son el doble que el de la media nacional (*Partnership for New York City*, 2013).

## **ii. Clústeres y Sub-clústeres Industriales del Estado de Nueva York**

Los clústeres industriales son una parte importante de la economía del estado de Nueva York. Empire State Development (ESD) ha definido 16 clústeres industriales en el estado de Nueva York, muchos de ellos divididos a su vez en diferentes sub-clústeres. El informe en el que nos hemos basado para establecer esta clasificación examina los datos estatales y regionales destacados de 2013 para los 16 grupos definidos por ESD. Hay cinco métricas que generalmente se utilizan en la economía regional: el empleo total, los salarios totales, el salario medio anual, el cociente de localización<sup>8</sup> (medida de la concentración del empleo en una economía regional) y las exportaciones regionales (nacionales o extranjeras). Para clasificar los clústeres en el estado en su conjunto y sus 10 regiones del mercado laboral, en el informe se utilizan dichas métricas.

<sup>8</sup> Concretamente comparan la concentración del empleo de la industria en la economía local, en relación con algún área base que generalmente es Estados Unidos en su conjunto. En función del valor que obtengamos, podremos clasificar la industria como orientada a la exportación (cociente de localización superior a 1), o a la importación (cociente de localización inferior a 1). En el caso de que dicho cociente equivalga a 1, significa que la producción local satisface la demanda local.

**Figura 10**

*Clústeres y Sub-clústeres del estado de Nueva York*

<p><b>Back Office &amp; Outsourcing</b></p> <p>No Sub-Clusters</p> <p><b>Biomedical</b></p> <p>Drug &amp; Chemical Manufacturing Laboratories &amp; Research Medical Equipment &amp; Supplies</p> <p><b>Communications, Software &amp; Media Services</b></p> <p>Broadcasting &amp; Telecommunications Motion Picture &amp; Sound Recording Industries Printing Publishing</p> <p><b>Distribution</b></p> <p>Air Freight Logistics Management Multimodal Freight Trucking Warehousing Water and Rail Freight Wholesale (Non-Industry Specific) Wholesale Durables Wholesale Non-Durables</p> <p><b>Electronics &amp; Imaging</b></p> <p>Electronics Imaging</p> <p><b>Fashion, Apparel &amp; Textiles</b></p> <p>Apparel Manufacturing Apparel Wholesale Jewelry &amp; Miscellaneous Manufacturing Leather Goods &amp; Footwear Manufacturing Textile Mills</p> <p><b>Financial Services</b></p> <p>Bank Holding Companies Banking &amp; Credit Funds &amp; Trusts Insurance Securities, Commodities &amp; Investments</p>	<p><b>Food Processing</b></p> <p>Beverage Manufacturing Crop Production &amp; Dairy Food Manufacturing</p> <p><b>Forest Products</b></p> <p>Forest Product Manufacturing Forestry &amp; Logging Furniture Manufacturing Paper Manufacturing</p> <p><b>Front Office &amp; Producer Services</b></p> <p>Business Services Environmental Services Headquarters Organizations</p> <p><b>Industrial Machinery &amp; Services</b></p> <p>Electrical Equipment Manufacturing Fabricated Metal Instruments Machinery Manufacturing</p> <p><b>Information Technology Services</b></p> <p>No Sub-Clusters</p> <p><b>Materials Processing</b></p> <p>Chemicals Petroleum Products Plastics &amp; Rubber Primary Metals Stone, Clay, Glass and Concrete</p> <p><b>Miscellaneous Manufacturing</b></p> <p>No Sub-Clusters</p> <p><b>Transportation Equipment</b></p> <p>Aerospace Motor Vehicles Railroads &amp; Other</p> <p><b>Travel &amp; Tourism</b></p> <p>Accommodations Culture, Recreation and Amusements Food Service Passenger Transportation Travel Retail</p>
--	---

Fuente: *Empire State Development Corporation*.

En 2013, aproximadamente uno de cada tres puestos de trabajo en el estado de Nueva York se encontraba dentro de alguno de los clústeres industriales mencionados anteriormente. El empleo en dichos clústeres ascendió a más de 2,8 millones de dólares en todo el estado. Respecto a los salarios totales, éstos fueron superiores a los 277 mil millones de dólares, representando un poco más del 50% de todos los salarios pagados en el estado en ese año. Otro aspecto fundamental de los clústeres industriales es que tienden a pagar salarios muy por encima de la media. En 2013, el salario promedio en dichos clústeres fue de 97.500 \$, superando con creces el salario promedio anual del estado ese año (63.000 \$).

Los clústeres también son una fuente importante de exportaciones (nacional o extranjera), siendo precisamente una de sus características principales y clave la orientación a la exportación. Los productos y servicios se envían a otros estados y a otros países del mundo, generando estas exportaciones ventas a clientes fuera de su mercado interno. Estas exportaciones también generan ingresos adicionales y empleo en la economía local, contribuyendo a crear nuevos puestos de trabajo que pagan salarios por encima de la media e impulsando la creación de riqueza en la región de origen (*The New York State Department of Labor*, 2014, p.1).

En 2012, los 16 clústeres industriales de todo el estado de Nueva York generaron más de 562 mil millones de dólares en exportaciones. Concretamente, el clúster de servicios financieros obtuvo 213,7 mil millones de dólares en exportaciones (datos aportados por el EMSI), superando el valor de las exportaciones realizadas en cualquier otro clúster. En el caso particular de la exportación de servicios financieros, el importador es la persona que compra o recibe el servicio mientras que el exportador es el proveedor del mismo. Según los últimos datos aportados por *U.S. Census Bureau and U.S. Bureau of Economic Analysis*, en febrero de 2020, las exportaciones de servicios en Estados Unidos disminuyeron 1,7 mil millones de dólares. Concretamente, las exportaciones de servicios financieros disminuyeron 0,3 mil millones de dólares. En el informe se recoge una nota aclaratoria sobre lo que se entiende por servicios financieros: “*incluye los servicios de intermediación financiera y auxiliares, excepto los servicios de seguros. Estos servicios incluyen los que normalmente prestan los bancos y otras instituciones financieras. Los servicios incluyen principalmente aquellos por los que se cobra una comisión o un honorario explícito; también se incluyen los honorarios implícitos por transacciones de bonos, medidos como la diferencia entre los precios de oferta y demanda. Los servicios incluyen el corretaje y la suscripción de valores, la gestión financiera, el asesoramiento financiero y los servicios de custodia; los servicios de crédito y otros servicios relacionados con el crédito; y el préstamo de valores, la transferencia electrónica de fondos y otros servicios*” (*U.S. Census Bureau y U.S. Bureau of Economic Analysis*, 2020).

La prominencia de la ciudad de Nueva York como centro financiero mundial queda reflejada por el hecho de contar el clúster de servicios financieros con la segunda mayor cantidad de

empleos en 2013 (554.100). Además, dos de cada tres puestos de trabajo del clúster financiero en el estado corresponden a la ciudad de Nueva York. Dentro del clúster de servicios financieros, la mayor parte de los puestos de trabajo está representada por el sub-clúster de valores, productos básicos e inversiones (185.000) y por el bancario y el crédito (160.600). El clúster de servicios financieros también destaca por tener el salario medio más alto respecto de cualquier otro clúster del estado de Nueva York (180,700 \$ en 2013). Esto se debió en gran parte a los altos salarios y primas o *bonuses* que se pagaban en la industria de los valores, productos básicos e inversiones (339,300 \$) (New York State Department of Labor, 2014, pp. 4-6).

Aunque se trata de una industria altamente cíclica, el empleo está volviendo a expandirse tras las graves pérdidas experimentadas durante 2008-2009. En la ciudad de Nueva York, el salario medio anual (398.600 \$) en esta industria fue más de cuatro veces el promedio de toda la industria en 2018 (92.600 \$) (Division of Research and Statistics, New York State Department of Labor, 2019, p. 3).

## Figura 11

### *Clústeres industriales del Estado de Nueva York, 2013*

Industry Cluster	Jobs (1000s)	Total Wages (\$ billions)	Average Wage	Regional Exports* (\$ billions)
Front Office & Producer Svcs.	623.1	\$67.3	\$108,000	\$67.8
<b>Financial Services</b>	554.1	\$100.1	\$180,700	\$213.7
Travel & Tourism	391.5	\$15.9	\$40,500	\$29.7
Comm., Software & Media Svcs.	245.5	\$23.1	\$94,100	\$58.0
Distribution	239.4	\$15.2	\$63,300	\$50.0
Back Office & Outsourcing	168.6	\$8.6	\$50,700	\$1.9
Information Technology Svcs.	134.9	\$15.2	\$112,700	\$9.9
Industrial Machinery & Svcs.	120.0	\$7.7	\$64,200	\$23.9
Fashion, Apparel & Textiles	68.9	\$5.3	\$77,500	\$16.0
Food Processing	63.6	\$2.7	\$42,300	\$20.0
Materials Processing	62.9	\$3.8	\$60,000	\$25.0
Biomedical	57.4	\$4.6	\$79,200	\$16.8
Electronics & Imaging	47.7	\$4.5	\$94,900	\$13.5
Forest Products	33.1	\$1.6	\$48,200	\$6.5
Transportation Equipment	20.1	\$1.4	\$67,900	\$7.2
Miscellaneous Manufacturing	17.9	\$0.8	\$47,100	\$2.3
<b>Total, All Clusters</b>	<b>2,848.8</b>	<b>\$277.7</b>	<b>\$97,500</b>	<b>\$562.3</b>

\*Data from 2012

Fuente: *Quarterly Census of Employment and Wages*; ESD; EMSI.

### **iii. Amenazas a la Preeminencia de Nueva York Como Centro Financiero**

En este apartado analizaremos las conclusiones a las que se han llegado en el estudio realizado por *Partnership for New York City* y GLG (2015), en el que llevan a cabo una exhaustiva encuesta a cerca de la industria de los servicios financieros de la ciudad de Nueva York cuyo ulterior objetivo era entender mejor cómo evoluciona esta industria y qué medidas son necesarias para mantener la ventaja competitiva de Nueva York como centro financiero global.

#### *a. Creciente Competencia*

Entre los aspectos negativos que podemos encontrar en esta ciudad y que afectan a su competitividad destacan los altos costes, una infraestructura antigua y envejecida, que va desde calles y aeropuertos congestionados hasta telecomunicaciones y redes de banda ancha inadecuadas, y un clima punitivo y altamente politizado de aplicación de la ley en Estados Unidos. Esto se debe a que su marco regulatorio, en vez de ser un conjunto racionalizado de principios que puedan ser comúnmente entendidos; es un enredo de normas complicadas. Además, esta situación se ve agravada por la exigencia a las empresas extranjeras de que se ajusten a las normas de contabilidad de los Estados Unidos y no a las normas internacionales ampliamente aceptadas. Como consecuencia de todo esto, la balanza tiende a inclinarse a favor de Londres, ciudad considerada hasta hace poco como el único desafío real para Nueva York. Entre las ventajas que Londres presenta respecto de Nueva York destacan tanto su posición geográfica, al estar situada en el principal distrito financiero europeo y poder realizar viajes de negocios en Oriente Medio, India y Asia en menores tiempos; como su zona horaria. Respecto a las ventajas que obtienen las empresas de servicios financieros que se ubican en el centro de Londres, podemos destacar las siguientes: la importancia de Londres como “dirección creíble”, ya que ésta se convierte en una marca inestimable tanto en un contexto nacional como internacional; la proximidad a los clientes, la mano de obra cualificada y los organismos profesionales y regulatorios (Banco de Inglaterra, Law Society, FSA) y la transferencia de conocimientos al estar situados cerca de los competidores y otros servicios de apoyo (Taylor, Beaverstock, Cook, Pandit, y Pain, 2003, p. 7). En cuanto a la zona horaria, esta supone una de las ventajas competitivas de Londres en los servicios

financieros porque su jornada laboral coincide con la de otros mercados financieros mundiales.

Actualmente, Nueva York y Londres operan conjuntamente como una única entidad vinculada (conocida comúnmente como “NYLON”) con la mayoría de las mismas instituciones de Estados Unidos, Reino Unido, Unión Europea y Asia (TheCityUK, 2014, p. 7). La encuesta *Global Financial Centers Index 27* (GFCI 27) realizada en marzo de 2020, acerca de los centros financieros mundiales, revela que ambas ciudades se encuentran precedidas por Tokio (ciudad que subió tres puestos para situarse en el tercer lugar del índice) y Shanghai. Nueva York se mantiene en primer lugar, ampliando aún más su ventaja sobre Londres (de 17 a 27 puntos), que se sitúa en segundo lugar. No obstante, las calificaciones de ambos centros bajaron más de 20 puntos.

## Figura 12

### *Clasificación de los centros financieros mundiales*

Centre	GFCI 27		GFCI 26		Change in	
	Rank	Rating	Rank	Rating	Rank	Rating
New York	1	769	1	790	0	▼21
London	2	742	2	773	0	▼31
Tokyo	3	741	6	757	▲3	▼16
Shanghai	4	740	5	761	▲1	▼21

Fuente: *The Global Financial Centres Index 27*

A pesar de que Nueva York y Londres continúan siendo los principales centros financieros mundiales, ambos se enfrentan al desafío de hacer frente a las economías en desarrollo o emergentes en las que el crecimiento está cada vez más concentrado. Concretamente, se tendrán que seguir enfrentando a la creciente competencia de los centros emergentes asiáticos como Tokio, Shanghai, Singapur o Hong Kong.

Las políticas restrictivas de inmigración y expedición de visados sitúan en desventaja a las empresas de Nueva York en cuanto al reclutamiento del mejor talento. A diferencia de la posición adoptada por Estados Unidos, dificultando cada vez más a los extranjeros la

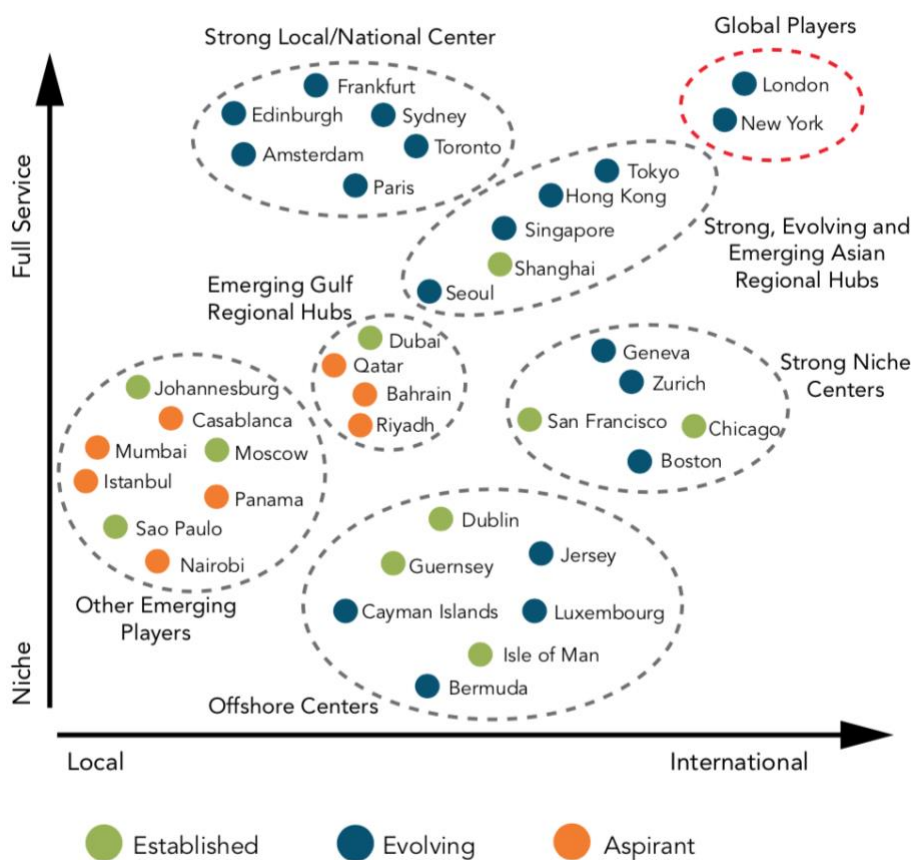


posibilidad de inmigrar y obtener un visado; otros países utilizan las políticas de inmigración como una estrategia de crecimiento económico. Estados Unidos tradicionalmente adoptó este tipo de políticas y probablemente en un futuro volverá a hacerlo. El objetivo que se persigue con éstas es atraer empresarios y trabajadores cualificados, ofreciéndoles una serie de incentivos.

Por otro lado, también existe dentro de Estados Unidos un gran número de ciudades y estados con los que Nueva York compite, los cuales ofrecen costes más bajos y paquetes de incentivos, con el objetivo de sacar las operaciones financieras de Nueva York.

**Figura 13**

*Centros financieros clave*



Fuente: TheCityUk based on Oliver Wyman and Z/Yen.

### *b. Políticas Fiscales*

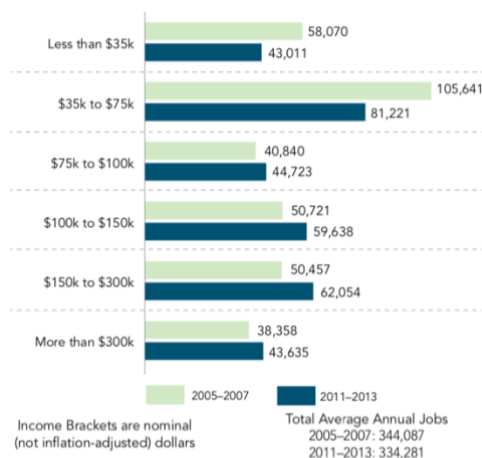
La encuesta realizada por *The Partnership for New York City* y GLG (2015), pone de manifiesto las sensibilidades que se manifiestan en la industria debido al entorno fiscal de los Estados Unidos, concretamente en la ciudad y el estado de Nueva York. Estados Unidos es uno de los dos únicos países que traspasa sus fronteras para gravar los ingresos obtenidos en el extranjero por ciudadanos no residentes. A pesar de que en 2017 tenía la cuarta tasa del impuesto de sociedades más alta del mundo, actualmente se sitúa hacia la mitad de los países y jurisdicciones fiscales, ocupando la posición número 84 (de entre las 218 distintas jurisdicciones que han sido estudiadas por *Tax Foundation* para la realización del último resumen de los datos sobre el impuesto de sociedades en todo el mundo), con una tasa estatutaria combinada del 25,89% (Asen, 2019).

En el supuesto de que una empresa estadounidense repatrie a Estados Unidos las ganancias obtenidas en sus subsidiarias extranjeras, será doblemente gravada. Esta situación supone que unos 2 mil millones de dólares de ganancias de empresas estadounidenses quedan atrapados en el extranjero, impidiendo una potencial inversión significativa para el territorio nacional (Rubin, 2015). Sin embargo, otros lugares como Hong Kong, Singapur y las Islas Caimán ofrecen una serie de ventajas fiscales a los inversores en empresas de gestión financiera o fondos de cobertura que están domiciliados en sus jurisdicciones.

La revista *Forbes* llevó a cabo en 2014 una investigación sobre el crecimiento del empleo en servicios financieros fuera de Nueva York con el objetivo de dar una explicación a la disminución de los empleos en el sector de servicios financieros en dicha ciudad. A lo largo de varias décadas, la ciudad de Nueva York ha ido experimentado una pérdida gradual de los puestos de trabajo con salarios medios (\$35,000–\$75,000) y bajos (<\$35,000) debido en parte a los avances en la globalización, automatización y nuevas tecnologías que permiten a las empresas eliminar o trasladar fácilmente el apoyo empresarial y otras funciones de nivel medio a otros lugares con menores costes, tanto dentro de Estados Unidos como en el extranjero (India y Argentina, por ejemplo).

**Figura 14**

*Trabajadores de servicios financieros de la ciudad de Nueva York*

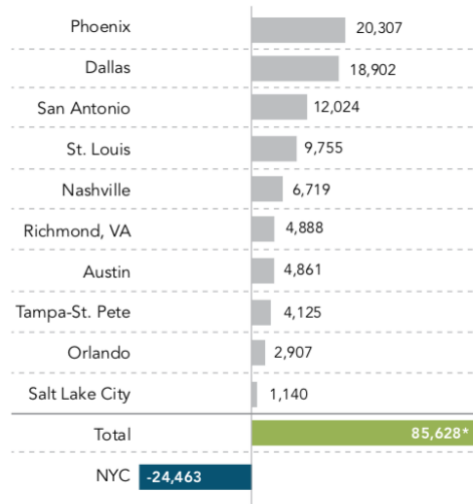


*Nota:* El gráfico muestra el número de trabajadores de servicios financieros de la ciudad de Nueva York en función de la distribución de su ingreso (2005-2007 vs 2011-2013). Fuente: *American Community Survey*, 3-year data, 2005-2007, 2011-2013.

Para la realización de su estudio, Forbes se centró en 10 ciudades de Estados Unidos que parece ser que estaban quitando trabajos de la industria de servicios financieros de la ciudad de Nueva York. Tras realizar la investigación, se llega a la conclusión de que las menores tasas impositivas estatales y locales sobre la renta en estas ciudades, es un elemento determinante. De todas las ciudades analizadas, únicamente 4 de ellas poseen un impuesto estatal sobre la renta y solamente la ciudad de St. Louis cobra un impuesto local sobre la renta, siendo éste menos de un tercio del impuesto local sobre la renta de la ciudad de Nueva York (Kotkin, 2014). Por lo tanto, parece ser que las altas tasas impositivas y un entorno fiscal no competitivo de ciertas ciudades, como es el caso de Nueva York, son una de las causas que explican las bajas tasas de creación de empleo en servicios financieros (Nueva York se presenta un como lugar de expansión laboral menos atractivo que otras alternativas de menor coste).

**Figura 15**

*Crecimiento del empleo en los servicios financieros 2008-2013*



*Nota.* Este gráfico representa el crecimiento del empleo de servicios financieros en 2008-2013, comparándolo entre las 10 ciudades seleccionadas por Forbes para llevar a cabo su investigación y la ciudad de Nueva York. Fuente: Forbes.

**Figura 16**

*Impuestos estatales y locales sobre la renta personal*

City	State Income Tax	City Income Tax
Phoenix	4.24-4.54%	None
Dallas	None	None
San Antonio	None	None
St. Louis	6.00%	1%
Nashville	None	None
Richmond, VA	5.75%	None
Austin	None	None
Tampa-St. Pete	None	None
Orlando	None	None
Salt Lake City	5%	None
<b>NYC</b>	<b>6.65 – 8.82%</b>	<b>3.648 – 3.876%</b>

Combined rate:  
10.29% – 12.69%

For Phoenix, St. Louis and New York City, rates are for selected higher income tax brackets relevant to financial services jobs; GLG analysis.

*Nota.* Este gráfico representa las tasas impositivas estatales y locales sobre la renta en las 10 ciudades seleccionadas por Forbes para llevar a cabo su investigación, comparándolas con

las establecidas en la ciudad y estado de Nueva York. Fuente: Bankrate; state and city government official tax sites.

*c. Régimen Regulatorio Punitivo*

Como consecuencia de la crisis financiera de 2008-2009, se implantó sobre la industria de los servicios financieros, tanto en Londres como en la ciudad de Nueva York, un nuevo nivel de supervisión, reglamentación, aplicación de la ley y enjuiciamiento. Por otro lado, Asia y otros mercados emergentes se han mantenido relativamente abiertos.

De los resultados obtenidos en la encuesta realizada por *Partnership for New York City* y GLG, llegamos a la conclusión de que las regulaciones gubernamentales han impactado negativamente en sus operaciones comerciales a más del 40% de los encuestados. Concretamente el sector bancario es el más perjudicado, con un 60% de los encuestados que afirman tener un impacto negativo.

**Figura 17**

*Instituciones de Servicios Financieros Reportando los Efectos Negativos de las Regulaciones*



Fuente: PFNYC-GLG *Financial Services Survey*.

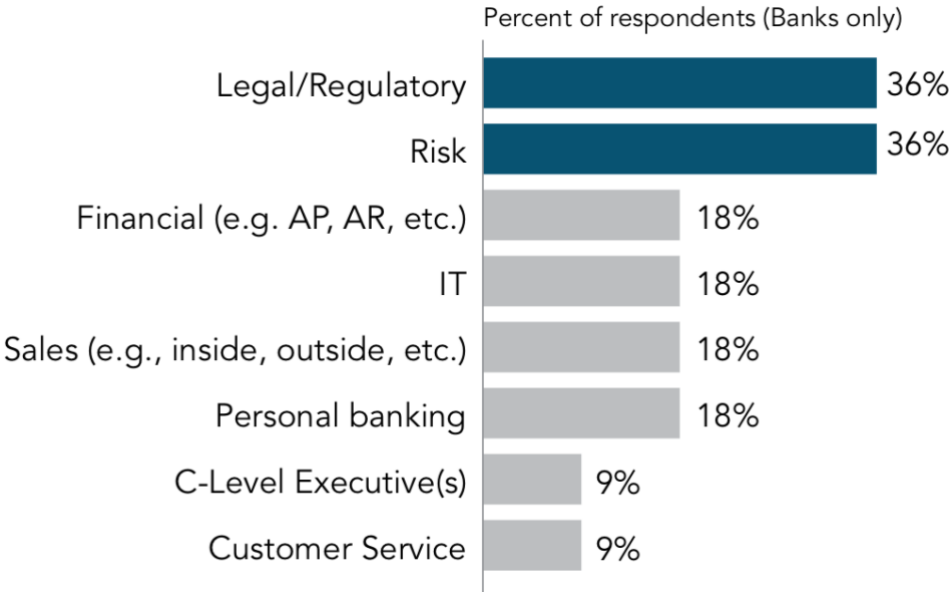
También existe cierta preocupación en la industria por el entorno jurídico y reglamentario tanto de la ciudad como del estado de Nueva York. La “Ley Martin” (ley de valores del estado de Nueva York) es la más fuerte del país, pues concede la facultad de regular, investigar y adoptar medidas de ejecución contra el fraude en el sector de los valores al Fiscal General. Entre dichas facultades, queda incluida la posibilidad de buscar remedios

equitativos y monetarios, sin necesidad de demostrar que se tiene conocimiento de la comisión de un delito o de la intención de defraudar (Dechert LLP, 2014).

Como consecuencia de este clima reglamentario, la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo que se crean en el sector de servicios financieros se centran en actividades necesarias para hacer frente a la ingente cantidad de requisitos reguladores que deben cumplirse. Este tipo de actividades no están relacionadas ni orientadas al cliente, no generan un valor significativo y suelen situarse en lugares remotos, puesto que no generan suficientes rendimientos para soportar los altos costes que supone operar en la ciudad. Concretamente, la encuesta revela que el 36% de los bancos ha tenido que aumentar su personal jurídico/regulador para hacer frente al cumplimiento de los requisitos de las normas Dodd-Frank (considerada como una de las regulaciones más problemáticas a nivel federal) (*Partnership for New York City* y GLG, 2015, p 23).

**Figura 18**

*Tendencia en la Contratación de Personal por parte de los Bancos*



*Nota.* El gráfico muestra cuál fue el departamento/posición(es) cuyo crecimiento se potenció durante los períodos de expansión de las operaciones en la ciudad de Nueva York en los

últimos 3 años. Los datos reflejan el porcentaje de las respuestas dadas únicamente por los bancos. Fuente: PFNYC-GLG *Financial Services Survey*.

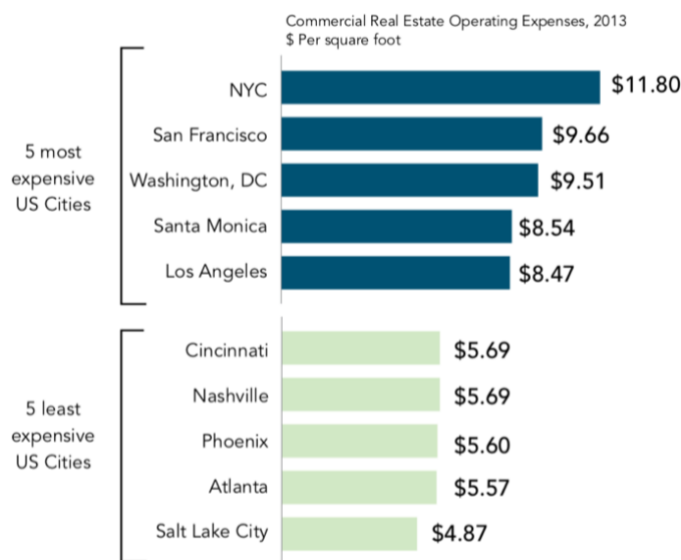
*d. Altos Costes*

La ciudad de Nueva York es considerada como un lugar caro para hacer negocios y a diferencia de muchos de sus competidores globales, no cuenta con una infraestructura tan moderna. De entre todos los factores que más influyen a la hora de determinar la localización de los puestos de trabajo, podemos destacar: la necesidad de disponer de talento, el coste que supone mantener un espacio para las oficinas y la necesidad de mantener la salud fiscal de los balances de una empresa.

De acuerdo con lo establecido por *Building Owners and Managers Association International* (Asociación Internacional de Propietarios y Administradores de Edificios), la ciudad de Nueva York cuenta con los alquileres comerciales, los impuestos sobre la propiedad y los gastos de funcionamiento de los edificios más altos de todo Estados Unidos. La diferencia de costes entre la ciudad de Nueva York y ciudades como Washington D.C. o San Francisco es del 18-28% (Building Owners and Managers Association International, 2013). Las ciudades de “segundo nivel” suponen una atractiva alternativa para llevar a cabo allí operaciones que no tienen que estar necesariamente cerca de la sede. Muchas empresas de servicios financieros que intentan controlar costes recurren a esta opción.

## Figura 19

### Ciudades Más y Menos Costosas: Gastos de Operación de Edificios Comerciales



Source: Building Owners and Managers Association, Aug. 2013 Experience Exchange Report. Operating expenses defined as: All expenses incurred to operate office buildings, including utilities, repairs and maintenance, roads and grounds, cleaning, administration and security. Fixed expenses include real estate taxes, property taxes and insurance. N= 5,300 buildings in 250 markets and 115 cities in US and Canada

Fuente: *Building Owners Association, Aug. 2013. Experience Exchange Report.*

A pesar de que el espacio destinado a oficinas en la ciudad de Nueva York es caro, gran parte de la infraestructura de estos edificios está obsoleta. Esto se debe a que las aprobaciones necesarias para llevar a cabo nuevos desarrollos inmobiliarios son más lentas, más caras y complejas que en otras jurisdicciones. La infraestructura de transporte también es inferior en comparación con la de otros centros financieros más modernos. El enorme tráfico existente tanto en el transporte terrestre como en el aéreo crea retrasos y aumenta los costes de hacer negocios en esta ciudad. Otro coste que tiende a ser mayor en la ciudad de Nueva York respecto de otras ciudades es el relativo a la seguridad, la tecnología y los seguros necesarios para hacer frente a la amenaza del terrorismo internacional, incluidas las amenazas cibernéticas. Finalmente, el coste de vida en Nueva York es alto (en especial el coste de la vivienda, al que ya hemos hecho referencia). Los empleados de nivel medio cobrarán una prima salarial de al menos el 15-25% con la finalidad de que el estilo de vida que lleven a cabo en Nueva York, sea comparable al estilo de vida que podrían llevar en otras regiones del país (*Partnership for New York City y GLG, 2015, p. 25*).



#### **iv. Función de la Política Pública: El Papel de los Gobiernos Estatales, Locales y Federal**

Las políticas públicas desempeñan un papel determinante en cuanto al desarrollo de las capacidades, oportunidades e incentivos necesarios para el desarrollo de los clústeres. En Estados Unidos, tanto los gobiernos estatales como los locales tienen un papel fundamental en el apoyo a dicho desarrollo. El Gobierno Federal también tiene un papel importante pero no tanto, complementando los esfuerzos estatales y locales, fortaleciendo de esta manera los vínculos de cooperación entre éstos. En Estados Unidos, las estrategias encaminadas a impulsar los clústeres industriales han sido una preocupación principalmente de los estados, las regiones y las zonas metropolitanas. Los participantes en el *National Academies Symposium* examinaron cómo varios estados, entre los cuales se encuentra Nueva York, están experimentando con políticas para fomentar el desarrollo de clústeres industriales. Podemos considerar estas iniciativas como experimentos que se han puesto ya en marcha con el objetivo de proporcionar información valiosa respecto al papel y a los límites que la política pública tiene en cuanto al fomento de clústeres basados en el crecimiento económico y el empleo (National Research Council, 2011, p. 9).

Los programas subnacionales pueden complementarse por un programa nacional, de tal manera que se creen bienes públicos, incluyendo el conocimiento de las mejores prácticas globales y nacionales y recursos financieros suplementarios, que luego podrán ser compartidos en toda la nación. Debido a que la competitividad nacional es una función de la competitividad regional y que ésta, a su vez, es en gran medida una función de la competitividad de los clústeres, el Gobierno Federal debería entrar en este espacio con el propósito de lograr una economía nacional más fuerte. Así lo ha recomendado el profesor Andrew Reamer *et. al* de la Universidad de *George Washington*, sugiriendo tres principios para orientar la participación federal: En primer lugar, los programas federales deben ser flexibles, de abajo hacia arriba y orientados a la colaboración. En segundo lugar, el gobierno debe incentivar el espíritu empresarial mediante el uso selectivo de subvenciones y mejorar la información de mercado. Por último, debe financiarse el esfuerzo federal conforme a un nivel apropiado a las necesidades (Mills, Reynolds y Reamer, 2008).

La dificultad que plantea crear mediante la política pública de forma intencionada clústeres industriales donde todavía no existen, es una realidad. Gran parte de los clústeres que han tenido éxito, han ido evolucionando de forma orgánica. A pesar de que en muchas ocasiones las políticas públicas han impulsado el crecimiento de los clústeres, es tan probable que sus efectos sean inadvertidos como intencionales (Rosenfeld, 2002). Los críticos de los clústeres están de acuerdo en este punto (Martin y Sunley, 2003).

Nos encontramos ante una situación un tanto paradójica puesto que el fenómeno del *clustering* o aglomeración económica, implica que, al no estar predeterminada la ubicación de la actividad económica, tanto la política pública como muchos otros factores, pueden marcar la diferencia. Sin embargo, al mismo tiempo es prácticamente imposible concretar qué es lo que se necesita para “crear” un clúster industrial en un lugar determinado de forma exitosa. Por lo tanto, lo mejor que se puede hacer para “crear” clústeres exitosos, desde la perspectiva de política pública, es potenciar las condiciones adecuadas para que surjan nuevos clústeres industriales y posteriormente, reconocerlos y conservarlos (Cortright, 2006, p. 46-48).

En base a las pruebas de las que disponemos respecto a la trayectoria del desarrollo de los clústeres, hay mayor probabilidad de que éstos surjan de la ampliación de los conocimientos locales existentes y la experiencia o de una combinación de éstos con otras ideas nuevas. Por lo tanto, la forma más productiva de desarrollar nuevos clústeres puede consistir en aprovechar esos activos singulares que no son fácilmente reproducibles en otros lugares (Feldman y Martin 2004).

#### **v. Recomendaciones Para Mantener el Liderazgo de los Servicios Financieros Globales de Nueva York**

Basándonos en los análisis y conclusiones de los informes llevados a cabo por *Partnership for New York City* y GLG (2015) y por McKinsey & Company (2007), podemos observar que es necesario emprender una serie de acciones con el objetivo de mantener y mejorar la

posición competitiva de los mercados financieros de los Estados Unidos en la economía mundial y sobre todo para mantener el papel de Nueva York como centro financiero líder.

Entre las recomendaciones hechas por *Partnership for New York City* y GLG, podemos destacar las siguientes:

- Mantener la región competitiva.

Es necesario realizar una significativa inversión en el sistema de transporte público de la región, el cual se encuentra anticuado y sobrecargado. Con ello se proporcionará un mejor acceso a los centros de empleo y de negocios y éste podrá estar a la altura y competir con los sistemas de transporte público eficientes, fiables y modernos que poseen algunos de sus competidores como Londres, París, Singapur, Tokio o Hong Kong.

Generalmente, las empresas que participan en los servicios financieros requieren de extensos sistemas informáticos y de una infraestructura digital fiable y moderna. A pesar de que Nueva York es uno de los mercados de telecomunicaciones más competitivos del país, su infraestructura digital se queda atrás respecto de la de sus competidores. Esto se debe a las barreras legales y reglamentarias existentes, que afectan negativamente a la construcción de la infraestructura de banda ancha e inalámbrica necesaria, dificultando de esta manera la labor de estos proveedores de servicios. Dichas barreras deben ser ajustadas para así poder fomentar la inversión privada en este sector.

Las empresas de servicios financieros atienden a clientes de todo el mundo con la propiedad intelectual desarrollada en Estados Unidos, actividad que impulsa el crecimiento del floreciente sector “*FinTech*” de Nueva York. Por ello, debería establecerse algún tipo de incentivo fiscal de “patente”, fijándose una menor tasa impositiva sobre los ingresos de las empresas relacionadas con las patentes o la innovación. Como consecuencia de esto las empresas, en vez de trasladarse a jurisdicciones que gravan la propiedad intelectual con tasas más bajas, se verían motivadas a invertir en nuevas investigaciones, tecnologías e innovaciones en los Estados Unidos.

Uno de los principales impedimentos para el crecimiento de Nueva York es el elevado coste de vida, sobre todo el coste de la vivienda. Por lo tanto, deben ser una prioridad máxima las iniciativas público-privadas orientadas a ampliar el desarrollo de la vivienda.

Debido a la concentración de empresas de servicios financieros, las violaciones de la seguridad cibernética suponen un gran riesgo para la economía tanto del estado como de la ciudad de Nueva York. Con el objetivo de compartir información y mejorar las protecciones para los empleadores y consumidores, el gobierno estatal y local debe colaborar con esta industria. Por otro lado, la ciudad de Nueva York debería promocionarse como el lugar idóneo para desarrollar nuevos productos (por ejemplo, seguros cibernéticos) para hacer frente a este riesgo a nivel mundial.

Debería lanzarse una campaña publicitaria, por parte de los líderes de los sectores público y privado de Nueva York, con el objetivo de atraer y retener a las empresas de servicios financieros y los puestos de trabajo. También debería promoverse por dichos sectores, un programa de educación pública y de promoción que explique detalladamente las contribuciones de la industria.

Otra alternativa que se plantea es la promoción del comercio internacional, ya que los servicios financieros constituyen la mayor exportación mundial de Nueva York. Debemos tener en cuenta que esta industria depende en cierta medida de los acuerdos comerciales de los Estados Unidos, para asegurar su posición competitiva.

Como ya hemos mencionada anteriormente, Nueva York es uno de los estados que cuenta con uno de los entornos empresariales más regulados de la nación. Como consecuencia de esto, multitud de leyes y regulaciones estatales no se han modernizado, a pesar de los cambios que surgen en las compañías en cuanto a la forma de hacer negocios, los cambios generales que surgen en la economía y el modo de trabajar de las personas. Un primer paso importante a llevar a cabo sería realizar un examen de dichas leyes y regulaciones existentes, por una comisión compuesta por expertos del sector público y privado. Estas leyes y reglamentos que no están actualizados complican las operaciones de las empresas con sede en Nueva York, provocan la pérdida de cada vez un mayor número de puestos de trabajo y suponen la reubicación de cada vez mayor número de operaciones comerciales. Ante esta situación se

plantea como una posible solución la desregulación, reduciéndose o incluso eliminándose ciertas normas que rigen en este sector. Otra alternativa sería actualizarlas, de manera que se adapten al contexto actual y vuelva a ser percibida como una de las principales razones para hacer negocios en Nueva York frente a otros lugares. Lo que se pretende conseguir con esto es que su regulación influya de manera positiva en ciertos factores determinantes que resultan atractivos para el mercado financiero, como son: la presencia de instituciones sólidas que compiten libremente, una gestión prudente del riesgo basada en los principios del mercado, la supervisión basada en el rendimiento, la transparencia total, los estados contables precisos, un mercado eficaz para el control de las empresas y los incentivos para la buena gobernanza. La influencia tanto positiva como negativa que la regulación tenga sobre cada uno de estos elementos, conllevará importantes consecuencias para el sistema financiero y también tendrá repercusiones en la actividad económica.

Entre las recomendaciones hechas por McKinsey & Company (2007) en su informe, podemos destacar:

La creación de una empresa público-privada que cuente con líderes visibles y centrados en el fortalecimiento, tanto a nivel estatal como local, de la competitividad del sector de los servicios financieros. Dicha empresa debería estar dirigida por un Director General con amplia experiencia y por un presidente nombrado por consenso entre el alcalde de la ciudad y los líderes de la industria de servicios financieros. Al mismo tiempo, el presidente mediará como embajador nacional e internacional de dicha industria.

Tanto el conjunto de la empresa como sus dirigentes actuarían de enlace entre las autoridades locales y las principales instituciones de servicios financieros. De esta manera, se proporcionaría una voz y un programa únicos a dicho sector, a los inversores y accionistas tanto a nivel nacional como internacional. Dicho programa deberá establecer un equilibrio entre los objetivos de competitividad empresarial, protección del consumidor y amplio crecimiento económico. Entre las medidas que específicamente debería llevar a cabo esta empresa público-privada se encuentran las siguientes:

- Lograr la atracción y retención de los servicios financieros.

Los dirigentes empresariales de servicios financieros deberían recibir el tipo de atención que buscan. Éstos, en base a las entrevistas realizadas por McKinsey & Company para elaborar su informe, sienten que los altos funcionarios de la ciudad de Nueva York no lo hacen; a diferencia de otras ciudades en las que se hacen o podrían hacerse negocios, en las que los altos funcionarios se dirigen continuamente a ellos para ver qué pueden hacer para serles útiles.

El *New York City Economic Development Corporation* (NYCEDC) ayuda a las empresas neoyorquinas tanto existentes como potenciales, con asuntos relacionados con el sector inmobiliario, la infraestructura, los servicios públicos, la financiación y otros asuntos que subyacen a las grandes expansiones y reubicaciones. En definitiva, el NYCEDC intenta que estas empresas puedan aprovechar al máximo todo lo que Nueva York les ofrece. No obstante, a pesar de toda la labor realizada por dicha entidad, ésta no es suficiente. Los negocios de servicios financieros precisan de una interacción con la ciudad que va más allá del alcance del mandato del NYCEDC.

Otra de las medidas que se podrían llevar a cabo con el objetivo de retener en el largo plazo a las empresas importantes es anticipar los planes de reubicación de éstas e intervenir más activamente en los procesos de toma de decisiones de su reubicación.

La empresa público-privada de la que venimos hablando, además de servir como centro de coordinación de las negociaciones, debería incorporar a éstas al alcalde de la ciudad, al teniente del alcalde y a otros funcionarios de alto nivel. También debería trabajar conjuntamente con el NYCEDC y otras agencias de la ciudad y del estado, con el objetivo de asegurar que los esfuerzos administrativos dirigidos al sector de servicios financieros estén bien coordinados. De este modo, conseguirán ofrecer de la manera más efectiva posible todas las ventajas que Nueva York, como centro de servicios financieros globales, pone a su disposición.

- La creación de un centro de docencia mundial de primera categoría para las finanzas globales aplicadas.

Actualmente, las instituciones financieras precisan de graduados que cuenten con grandes habilidades cuantitativas. Las empresas de servicios financieros y las instituciones educativas locales deberían diseñar y financiar un programa de postgrado que combinase las fortalezas académicas de dichas instituciones con la experiencia práctica en dichas empresas. Además, deberían centrarse sobre todo en la aplicación de las matemáticas, la estadística y la economía de vanguardia a los servicios financieros.

- La creación de una zona especial de servicios financieros internacionales.

El objetivo de la creación de esta zona es mejorar la competitividad internacional de las instituciones financieras de los Estados Unidos, así como otros servicios auxiliares y de apoyo. Una concentración de empresas de servicios financieros en una zona determinada suele conllevar también a una alta concentración de clientes y proveedores de servicios de apoyo. Gracias a esta situación, se crean nuevas oportunidades comerciales y una gran reserva de trabajadores altamente cualificados, además de generarse un funcionamiento más eficiente.

A pesar de que Nueva York se beneficia en mayor medida que cualquiera de sus competidores directos de este efecto positivo de agrupación que acabamos de describir, esta ventaja por sí sola no es suficiente para asegurar que siga siendo considerado como el mayor centro de servicios financieros del mundo y mantenga indefinidamente su liderazgo. Para crear un marco competitivo a nivel internacional, deben combinarse también otros factores que afectan al entorno general en el que evolucionan los negocios de servicios financieros. Existen tres alternativas principales a través de las cuales las autoridades locales de Nueva York pueden aprovechar su actual ventaja competitiva en materia de servicios financieros: se podrían otorgar incentivos al desarrollo, establecer impuestos diferenciales o una regulación diferencial. En el supuesto de crearse una zona especial de servicios financieros de la que venimos hablando, basada en alguna de estas alternativas o en una combinación de las mismas, podríamos conseguir capitalizar de una forma eficaz la actual posición de liderazgo de Nueva York.

Fomentar un clúster de empresas de servicios financieros y de industrias de apoyo a la industria financiera en esta zona, sería una buena opción para así aprovechar el potencial de los incentivos al desarrollo y las reducciones de los tipos impositivos. La empresa público-privada podría atraer a Nueva York a proveedores de equipos informáticos y de alta tecnología para la industria de servicios financieros, empresas que producen programas informáticos para la vigilancia de los riesgos y los sistemas comerciales, convirtiéndose así en un centro natural para este tipo de clústeres de alta tecnología. Podrían centrarse en alguno de los distritos comerciales centrales desarrollables de alta prioridad de la ciudad de Nueva York, como el Lower Manhattan, Hudson Yards o el centro de Brooklyn.

- Promover los beneficios de la ciudad y del estado de Nueva York como centro financiero líder.

Teniendo en cuenta la intensidad de la competencia por la preeminencia de los servicios financieros mundiales, la empresa público-privada de la que venimos hablando, debería complementar estas actividades de promoción que ya se están llevando a cabo, invirtiendo más recursos en tres esferas fundamentales:

#### 1) Investigación primaria sobre temas de servicios financieros

Debe promoverse y financiarse por parte del grupo de empresas mixtas de servicios financieros, un programa de investigación acerca de cuestiones relacionadas con la competitividad de los servicios financieros. Dicho grupo de empresas tratará de conseguir apoyo para las políticas nacionales emergentes que podrían beneficiar a los servicios financieros con sede en Nueva York, en vez de establecer un programa de políticas nacionales independientes. También se llevarán a cabo una serie de investigaciones internas sobre el análisis detallado de la creación de empleo y la movilidad y otros temas relacionados con el interés local, con el objetivo de que el grupo de empresas mixtas recomiende políticas a nivel del estado y la ciudad de Nueva York, basándose en sus propias investigaciones.

#### 2) Relaciones públicas

El grupo de empresas mixtas de servicios financieros podría diseñar y llevar a cabo una campaña de relaciones públicas dirigida y basada en hechos, con el objetivo de promover la competitividad de Nueva York y aprovechar todas las ventajas que este lugar ofrece.



También se debería incluir en estas campañas la presentación de informes anuales sobre el sector financiero de la ciudad y del estado, promoviendo Nueva York como un destino de elección para la industria financiera.

### 3) Promoción a nivel estatal y nacional

La ciudad y el estado de Nueva York necesitan una institución que sea capaz de proporcionar tanto la interacción estratégica de alto nivel que las empresas de servicios financieros requieren en sus relaciones con las ciudades anfitrionas, como una vía para que los agentes de servicios financieros se asocien con la ciudad para forjar el futuro de Nueva York como centro mundial de servicios financieros. Estas necesidades podrían satisfacerse mediante la creación de la empresa público-privada de la que venimos hablando.

- Otras alternativas que se presentan para apoyar al clúster.

Para hacer frente a la complejidad que plantea el sistema regulador de la industria de servicios financieros en Estados Unidos, al comprender una variedad de reguladores a nivel nacional y estatal, que afecta tanto a los bancos comerciales como asociaciones de ahorro y préstamo, cooperativas de crédito, bancos industriales, bancos de inversión, compañías de seguros, compañías financieras y corredores de divisas; se plantea llevar a cabo una mayor consolidación y armonización de este sistema regulador. De esta manera, se evitarían muchos conflictos que surgen como consecuencia de las discrepancias entre diferentes reguladores de las mismas actividades. Sería posible mejorar los tiempos de respuesta ante tales conflictos y tomar decisiones con mayor rapidez, teniendo en cuenta que la velocidad de comercialización es un factor importante en el mundo de los servicios financieros.

Por otro lado, las instituciones bancarias de Estados Unidos podrían situarse en un plano de mayor igualdad respecto a sus competidores internacionales en los importantes mercados de préstamos y de renta fija, mediante la armonización de los niveles de capital económico y reglamentario requeridos. De esta manera, las instituciones financieras extranjeras que pretendieran participar en los mercados de Estados Unidos y hacer negocios aquí, no tendrían que ajustar sus requisitos de capital. Esta medida conseguiría hacer que Estados Unidos sea

percibido por las instituciones financieras extranjeras como un lugar más atractivo para hacer negocios.

#### **4. CONCLUSIONES**

Tras haber analizado el fenómeno del “clúster” siguiendo el modelo de Michael Porter, podemos concluir que tanto la proximidad geográfica como la influencia recíproca en la creación de valor de las respectivas actividades que se llevan a cabo en dicho clúster, son condición necesaria para su buen funcionamiento y para que la ubicación conjunta sea relevante. La ventaja competitiva que se obtiene gracias a las interacciones y estrechas relaciones sólo podrá ser adquirida por las empresas que se encuentren allí situadas. Entre los factores que motivan a estas empresas de servicios financieros a la aglomeración o *clustering* podemos destacar: la necesidad de tener acceso a una gran cantidad de mano de obra especializada, la dependencia que tienen respecto de una amplia gama de servicios de apoyo (contabilidad, jurídicos, informática, etc), la necesidad de alcanzar conjuntamente un mayor ritmo de innovación y una experiencia compartida que promueva las aptitudes en materia de servicios financieros, y la estrecha relación entre el proveedor y el cliente que algunos servicios financieros requieren.

El sector de servicios financieros es una industria que supone una fuente importante de crecimiento económico y empleo de calidad, no solo para Nueva York sino para todo el país en su conjunto. No obstante, a pesar de que el impacto del sector financiero en la economía de Nueva York ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos años, actualmente no hay ningún otro sector que se encuentre por encima, en términos porcentuales de su contribución al PIB de este estado. Además, se prevé un crecimiento en las ocupaciones de negocios y operaciones financieras más rápido que el promedio de todas las demás ocupaciones. En cuanto a los salarios, el clúster de servicios financieros destaca por tener el salario medio más alto respecto de cualquier otro clúster del estado de Nueva York. Debemos resaltar que la mayor parte de los puestos de trabajo está representada por el sub-clúster de valores, productos básicos e inversiones y por el bancario y el crediticio.

Hoy en día “Wall Street” sigue siendo la principal atracción de la inversión y del talento empresarial internacional para Nueva York, promoviendo la innovación, la creación de empleo y el crecimiento económico en todas las industrias. No obstante, “Wall Street” también ha experimentado numerosas pérdidas como las crisis de 1929, 1987 y 2008; las cuales afectaron prácticamente a la totalidad de la población de Estados Unidos y del mundo entero. De hecho, uno de los momentos económicos más duros a los que Estados Unidos tuvo que hacer frente fue la caída del mercado de 1929, que condujo a la Gran Depresión. Del mismo modo, la crisis financiera de 2008 todavía sigue teniendo múltiples repercusiones en las diferentes economías de todo el mundo. Por otro lado, el actual entorno legal, fiscal y político hostil y punitivo supone un gran riesgo para el mantenimiento de la ciudad de Nueva York como capital financiera mundial; además de un impacto negativo en la economía regional y en el predominio de Estados Unidos en la economía mundial.

También debemos tener en cuenta que las mayores operaciones bancarias nacionales e internacionales de los Estados Unidos, se concentran en Nueva York. Con el objetivo de impulsar una renovada asociación entre el gobierno y la industria de servicios financieros de Estados Unidos, debe llevarse a cabo una inversión acelerada en la vivienda, la infraestructura y la actividad de desarrollo económica de Nueva York, además de desarrollarse un entorno normativo y político más favorable.

Por lo tanto, hay una gran necesidad de actuación de todas las partes que tengan algún tipo de interés en el sector de servicios financieros. Tanto el sector público como el privado deben trabajar conjuntamente, con el objetivo de fomentar el empleo, protegiéndolo y ampliando el número de puestos de trabajo en dicho sector industrial de tal importancia; así como garantizar la competitividad de los mercados y sistemas financieros de Estados Unidos, satisfaciendo las futuras necesidades de los clientes y apoyando el crecimiento sostenido de la economía nacional.

Para concluir, cabe resaltar que las recomendaciones que hemos aportado en este trabajo, recogidas de los diferentes informes realizados sobre la materia y en los que nos hemos

basado, constituyen una importante contribución al debate que se plantea sobre el futuro de los servicios financieros de Estados Unidos.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

Alcacer, J., Delgado, M. (2016). Spatial organization of firms and location choices through the value chain. *Management Science*, vol. 62, n° 11, pp. 3213-3234. [https://www.researchgate.net/publication/258511377\\_Spatial\\_Organization\\_of\\_Firms\\_and\\_Location\\_Choices\\_Through\\_the\\_Value\\_Chain](https://www.researchgate.net/publication/258511377_Spatial_Organization_of_Firms_and_Location_Choices_Through_the_Value_Chain)

Allio, R. J. (1990), Flaws in Porter's Competitive Diamond? *Planning Review*, vol. 18 n° 5, pp. 28–32. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/eb054303/full/html>.

Aktouf, O. (2005). False Expectations of Michael Porter's Strategic Management Framework. *Revista Gestão e Planejamento*, n° 11, pp. 75-94 <https://revistas.unifacs.br/index.php/rgb/article/view/199/207The>

Asen, E. (2019). *Corporate Income Tax Rates around the World, 2019*. Tax Foundation. <https://files.taxfoundation.org/20191209111406/Corporate-Tax-Rates-around-the-World-2019.pdf>

Building Owners and Managers Association International. (2013). *Benchmark Data Identifies Top Five Most, Least Expensive Commercial Real Estate Markets*. <https://fmlink.com/articles/benchmark-data-identifies-top-five-most-least-expensive-u-s-commercial-real-estate-markets/>

Chandler Jr., A.D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. M.I.T. Press Research Monographs. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xvz4WOOYzmAC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Strategy+and+Structure:+Chapters+in+the+History+of+the+American+Industrial+Enterprise.&ots=dh\\_eqyS\\_FZ&sig=gvcWVNGD2FKDdKZEUmprT0IVcY#v=onepage&q=Strategy%20and%20Structure%3A%20Chapters%20in%20the%20History%20of%20the%20American%20Industrial%20Enterprise.&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xvz4WOOYzmAC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Strategy+and+Structure:+Chapters+in+the+History+of+the+American+Industrial+Enterprise.&ots=dh_eqyS_FZ&sig=gvcWVNGD2FKDdKZEUmprT0IVcY#v=onepage&q=Strategy%20and%20Structure%3A%20Chapters%20in%20the%20History%20of%20the%20American%20Industrial%20Enterprise.&f=false)

Cohen, W., Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, n° 1, pp. 128–152.

Cook, G. A. S., Pandit, N. R. and Swann, G. M. P. (2001). The dynamics of industrial clustering in British broadcasting. *Information Economics and Policy*, vol. 13, n° 3, pp. 351-375. [https://www.academia.edu/15137153/The\\_dynamics\\_of\\_industrial\\_clustering\\_in\\_British\\_broadcasting](https://www.academia.edu/15137153/The_dynamics_of_industrial_clustering_in_British_broadcasting).

Cortright, J. (2006). *Making Sense of Clusters: Regional Competitiveness and Economic Development*. Brookings Institution, Metropolitan Policy Program.

Davies, A. (2006). *A review of national cluster policies: Why are they popular-again?* OECD.

Davis, E. P. (1990). *International financial centres – An industrial analysis*. Bank of England Discussion Paper, n° 51. <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/archive/discussion-paper/international-financial-centres-an-industrial-analysis>

Davies, H. y Ellis, P.D. (2000). Porter's 'Competitive Advantage of Nations: Time for a final judgment? *Journal of Management Studies*, vol. 37, n° 8, pp. 1189-1213.

Dechert LLP. (2014). *New York State's Martin Act: A Primer*. <https://www.dechert.com/knowledge/onpoint/2004/1/new-york-state-s-martin-act-a-primer.html>

DiNapoli., T. P. (2019a). *State of New York Comprehensive Annual Financial Report for Fiscal Year Ended March 31, 2019*. The Office of the New York State Comptroller. <https://www.osc.state.ny.us/finance/finreports/cafr/2019-cafr.pdf>

DiNapoli., T. P. (2019b). *State of New York Financial Condition Report for Fiscal Year Ended March 31, 2019*. The Office of the New York State Comptroller. <https://www.osc.state.ny.us/finance/finreports/fcr/2019/fcr-2019.pdf>

Division of Research and Statistics, New York State Department of Labor. (2014). *Employment in New York State*. <https://labor.ny.gov/stats/PDFs/enys0814.pdf>

Division of Research and Statistics, New York State Department of Labor. (2019). *Employment in New York State*. <https://labor.ny.gov/stats/PDFs/enys0319.pdf>

Donahue, R., Parilla, J., McDearman, B. (2018) "Rethinking Cluster Initiatives". *Metropolitan Policy Program at Brookings*. [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/07/201807\\_Brookings-Metro\\_Rethinking-Clusters-Initiatives\\_Full-report-final.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/07/201807_Brookings-Metro_Rethinking-Clusters-Initiatives_Full-report-final.pdf)

Feldman, M., and Martin, R. (2004). *Jurisdictional Advantage*. National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers. [https://www.researchgate.net/publication/5185472\\_Jurisdictional\\_Advantage](https://www.researchgate.net/publication/5185472_Jurisdictional_Advantage)

Hail, L. y and Leuz, C. (2005). International Differences in the Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter? *Journal of Accounting Research*, vol. 44, n° 3, pp. 485-531.

Henderson, J.V., Ono, Y. (2008). Where do manufacturing firms locate their headquarters? *Journal of Urban Economics*, vol 63, n° 2, pp. 431–450.

Hout T. M., Porter, M. E. y Rudden., E. (1982). How Global Companies Win Out. *Harvard Business Review*, vol. 60, n° 5. [https://www.academia.edu/2917994/How\\_global\\_companies\\_win\\_out](https://www.academia.edu/2917994/How_global_companies_win_out)

Huggins, R. y Izushi, H. (2011a). Competition, competitive advantage, and clusters: the ideas of Michael Porter. En Huggins, R. y Izushi, H. (Ed.), *Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter* (pp. 1-24). Oxford University Press.

Huggins, R. y Izushi, H. (2011b). Conclusion: Porter's perspective. En Huggins, R. y Izushi, H. (Ed.), *Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter* (pp. 239-258). Oxford University Press.

Ketels, C.H.M., (2011). Clusters and competitiveness: Porter's contribution. En Huggins, R. y Izushi, H. (Ed.), *Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter* (pp. 173-192). Oxford University Press.

Kotkin, J. (2014). *The Cities Stealing Jobs From Wall Street*. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/joelkotkin/2014/06/27/the-cities-stealing-jobs-from-wall-street/#10a991b02003>

Liu, J.C. (2010). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2010*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/cafr2010.pdf>

Liu, J.C. (2011). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2011*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/cafr2011.pdf>

Liu, J.C. (2012). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2012*. The Office of the New York State Comptroller (2012). <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2012.pdf>

Liu, J.C. (2013). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2012*. The Office of the New York State Comptroller (2013). <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2013.pdf>

Markusen, A. (1996). Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts, *Economic Geography*, vol.72, n° 3, pp. 293-313. <https://www.jstor.org/stable/144402?origin=crossref&seq=1>

Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan.

Martin, R., and Sunley, P. (2003). Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? *Journal of Economic Geography*. vol. 3, pp. 5-35 [https://www.researchgate.net/publication/5213250\\_Deconstructing\\_Clusters\\_Chaotic\\_Concept\\_or\\_Policy\\_Panacea](https://www.researchgate.net/publication/5213250_Deconstructing_Clusters_Chaotic_Concept_or_Policy_Panacea)

Martin, R. y Sunley, P., (2011). Regional competitiveness: cluster or dynamic comparative advantage? En Huggins, R. y Izushi, H. (Ed.), *Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter* (pp. 211-238). Oxford University Press.

McKinsey & Company (2007) *Sustaining New York's and the U.S.'s Global Financial Services Leadership*. [http://www.nyc.gov/html/om/pdf/ny\\_report\\_final.pdf](http://www.nyc.gov/html/om/pdf/ny_report_final.pdf)

Mills K. G., Reynolds, E. B. y Reamer, A. (2008). *Clusters and Competitiveness: A New Federal Role for Stimulating Regional Economies*. Brookings Institution. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/Clústeres-Report.pdf>

National Research Council (2011). *Growing Innovation Clusters for American Prosperity: Summary of a Symposium*. The National Academies Press. <https://www.nap.edu/download/12926>

Partnership for New York City. (2013). *NYC Jobs BluePrint*. <https://pfnyc.org/wp-content/uploads/2017/02/NYC-Jobs-Blueprint-Partnership-for-New-York-City-2013.pdf>

Partnership for New York City y Gerson Lehrman Group (GLG). (2015). *At Risk: New York's Future as the World Financial Capital*. <https://pfnyc.org/wp-content/uploads/2015/06/2015-06-world-financial-capital.pdf>

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.

Porter, M. E. (1996). What is strategy? *Harvard Business Review*, pp. 61–78.



Porter, M. E. (1998a). Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. En Porter, M. E., *On Competition* (pp. 197-288). HBS Press.

Porter, M. E. (1998b). The Adm Smith address: Location, clusters and the “new” microeconomics of competition. *Business Economics*, vol. 33, n° 1, pp. 7-13.  
[https://clústermapping.us/sites/default/files/files/resource/The\\_Adam\\_Smith\\_Address-\\_Location\\_Clústeres\\_and\\_the\\_New\\_Microeconomics\\_of\\_Competition.pdf](https://clústermapping.us/sites/default/files/files/resource/The_Adam_Smith_Address-_Location_Clústeres_and_the_New_Microeconomics_of_Competition.pdf)

Porter, M. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, vol. 14, n° 1, pp. 15-34.  
<https://doi.org/10.1177/089124240001400105>

Roberts, J., Andersen, B., Howells, J., Hull, R. y Miles I. (2000). *Knowledge and innovation in the new service economy*. Edward Elgar.

Rosenfeld, S. (2002). *Just Clusters: Economic Development Strategies that Reach More People and Places*. Regional Technology Strategies, Inc.  
<https://www.yumpu.com/en/document/read/49986064/just-clusters-1-a-regional-technology-strategies-inc>

Rubin, R. (2015). *U.S. Companies Are Stashing \$2.1 Trillion Overseas to Avoid Taxes*. Bloomberg News. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-03-04/u-s-companies-are-stashing-2-1-trillion-overseas-to-avoid-taxes>

Sharp, Byron; Dawes, John (1996), Is Differentiation Optional? A Critique of Porter’s Generic Strategy Typology. En Earl, P., *Management, Marketing and the Competitive*. Edward Elgar.

Speed, R. J. (1989), Oh Mr Porter! A Re-Appraisal of Competitive Strategy. *Marketing Intelligence and Planning*, vol. 7, n° 5/6, pp. 8–11.  
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/EUM0000000001043/full/html>

Spender, J.C. y Kraaijenbrink, J. (2011). Why Competitive Strategy Succeeds - and With Whom. En Huggins, R. y Izushi, H. (Ed.), *Competition, Competitive Advantage, and Clústeres: The Ideas of Michael Porter* (pp. 33-55). Oxford University Press.

Stringer, S. M. (2018). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2018*. The Office of the New York State Comptroller.  
<https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2018.pdf>

Taylor, A.J., Beaverstock, J.V., Cook, G., Pandit, N. y Pain, K. (2003). *Financial Services Clustering and its significance for London*. Corporation of London.

<http://ethicalfinancehub.org/wp-content/uploads/2017/12/Financial-Services-Clustering-and-its-significance-for-London-publishedreport-2013.pdf>

TheCityUK. (2014). *Key Facts About the UK as an International Financial Centre*. <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/TheCityUK-KeyFactsabouttheUKasanInternationalFinancialCentre2014.pdf>

The Office of the State Deputy Comptroller for the City of New York. (2019). *New York City Employment Trends*. <https://www.osc.state.ny.us/osdc/rpt1-2020.pdf>

The New York State Department of Labor. (2014). *Industry Clusters in New York's Economy: A Statewide and Regional Analysis*. <https://labor.ny.gov/stats/PDEs/State-regional-industry-clusters-report-2013.pdf>

Thompson Jr., W. C. (2007). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2007*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/cafr2007.pdf>

Thompson Jr., W. C. (2008). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2008*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/cafr2008.pdf>

Thompson Jr., W. C. (2009). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2009*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/cafr2009.pdf>

Stringer, S. M. (2014). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2014*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2014.pdf>

Stringer, S. M. (2015). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2015*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2015.pdf>

Stringer, S. M. (2016). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2016*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2016.pdf>

Stringer, S. M. (2017). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2017*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2017.pdf>

Stringer, S. M. (2019). *The City of New York Comprehensive Annual Financial Report of The Comptroller For The Fiscal Year Ended June 30, 2019*. The Office of the New York State Comptroller. <https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/CAFR2019.pdf>

Stringer, S.M. (2020). Q4 2019: NYC Quarterly Economic Update. *NYC Comptroller's Office, Bureau of Budget*. [https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/QEU\\_19Q4.pdf](https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/QEU_19Q4.pdf)

U.S. Census Bureau y U.S. Bureau of Economic Analysis. (2020). *Monthly U.S. International Trade in Goods and Services, February 2020s*. [https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current\\_press\\_release/ft900.pdf](https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/ft900.pdf)

Wardle, M., Morris, H., Mainelli, M. (2020). *The Global Financial Centres Index 27. Long Finance & Global Financial Centres*. [https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI\\_27\\_Full\\_Report\\_2020.03.26\\_v1.1.pdf](https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_27_Full_Report_2020.03.26_v1.1.pdf)

Yetton, P., Craig J., Davis J. y Hilmer, F. (1992), Are Diamonds a Country's Best Friend? A Critique of Porter's Theory of National Competition as Applied to Canada, New Zealand and Australia. *Australian Journal of Management*, vol. 17, n° 1, pp. 89–120. [https://www.researchgate.net/publication/266476503\\_Are\\_diamonds\\_a\\_country's\\_best\\_friend\\_A\\_critique\\_of\\_Porter's\\_theory\\_of\\_national\\_competition\\_as\\_applied\\_to\\_Canada\\_New\\_Zealand\\_and\\_Australia\\_P\\_Yetton\\_J\\_Craig\\_J\\_Davis\\_F\\_Hilmer\\_Australian\\_Journal\\_of\\_Manage](https://www.researchgate.net/publication/266476503_Are_diamonds_a_country's_best_friend_A_critique_of_Porter's_theory_of_national_competition_as_applied_to_Canada_New_Zealand_and_Australia_P_Yetton_J_Craig_J_Davis_F_Hilmer_Australian_Journal_of_Manage)

## **6. ABREVIATURAS**

D.C. – District of Columbia

EMSI – Examination Management Services

ESD – Empire State Development

GFCI – Global Financial Centers Index

GLG – Gerson Lehrman Group

NASDAQ – National Association of Securities Dealers Automated Quotation

NYCEDC – New York City Economic Development Corporation

NYSE – The New York Stock Exchange

OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OFHEO – The Office of Federal Housing Enterprise Oversight

PIB – Producto Interior Bruto

QCEW – Quarterly Census of Employment and Wages

U.S. – United States

Vol. – Volumen