

PIOTR RAŻNIAK, ANNA WINIARCZYK-RAŻNIAK, ZBIGNIEW DŁUGOSZ

Miasta Ameryki Łacińskiej w warunkach kryzysu gospodarczego

Zarys treści: W niniejszym opracowaniu zwrócono uwagę na wpływ kryzysu gospodarczego na zmiany wyników finansowych korporacji działających w miastach Ameryki Łacińskiej. Przedstawiono przestrzenne zróżnicowanie liczby siedzib zarządów, przychodów, dochodów oraz wartości rynkowej największych firm znajdujących się na liście Forbes Global 2000 w latach 2006 i 2012 na poszczególnych kontynentach. Wykazano, że w badanym okresie zmniejszyła się ich liczba w Europie i Ameryce Północnej, przy jednoczesnym wzroście w pozostałej części świata, a zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej. Nie zauważono zbyt dużego wpływu kryzysu gospodarczego na przychody firm umieszczonych na liście Forbes Global 2000 w Ameryce Łacińskiej. Ich przychody i dochody oraz wartość rynkowa zdecydowanie wzrosła. Jednocześnie w badanym okresie zwiększyła się liczba siedzib zarządów (z 50 do 69) oraz miast, w których są one zlokalizowane (z 15 w 2006 r. do 16 w 2012). Według sporządzonego rankingu najważniejszym miastem w Ameryce Łacińskiej jest Sao Paulo, które wyprzedziło Río de Janeiro i Mexico City.

Słowa kluczowe: ranking, miasto, Forbes, Ameryka Łacińska, korporacja

Wprowadzenie

Duże i bogate miasta umożliwiają bezpośredni dostęp do informacji. Ułatwiają wspólną pracę specjalistów i naukowców oraz stwarzają warunki życia dla elit na możliwie najwyższym poziomie pod względem materialnym, towarzyskim i kulturalnym. W miastach funkcjonują centrale międzynarodowych firm, instytucji politycznych i kształtujących opinię publiczną (medialnych), a także najbardziej „progresywne” ośrodki wytwarzania i konsumpcji kultury. Wpływają one na rozwój gospodarczy nie tylko miasta centralnego,

ale również na tereny przyległe. Przedmiotem niniejszego opracowania jest określenie zróżnicowania wpływu kryzysu gospodarczego na sytuację największych firm zlokalizowanych w krajach Ameryki Łacińskiej. W ostatnich latach zaznacza się szczególnie wpływ procesów globalizacji gospodarki światowej (Kilar 2009a).

Procesy globalizacji, którym towarzyszyło pojawienie się nowoczesnych czynników lokalizacji przedsiębiorstw i coraz większe ich znaczenie (Płaziak, Szymańska 2014) oraz rozwój nowych koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem (Szymańska 2012), nasiliły się w latach 90. XX w. (Beaverstock i in. 1999), kiedy zauważono znaczne powiązania gospodarcze pomiędzy największymi miastami, wyrażające się przez lokowanie nowych oddziałów firm w krajach, w których nie znajduje się główne centrum decyzyjne danego podmiotu gospodarczego. W XXI w. proces ten zdecydowanie się nasilił, rozwijając ponadnarodowe korporacje z majątkiem przekraczającym 20 bln USD (Zioło 2006). Jednym z ważnych elementów tego procesu jest zwiększanie swojej ekspansji poprzez przejmowanie innych podmiotów gospodarczych lub też lokowanie części swojej działalności w krajach o niższych kosztach pracy (Kilar 2009b; Dorocki 2010; Dorocki, Brzegowy 2014). Tworzą one ponadto nowe przedstawicielstwa w nowych państwach, zwiększając powiązania handlowe pomiędzy poszczególnymi miastami, co doprowadza do wzrostu znaczenia zwłaszcza krajów BRIC i rozwijających się *emerging markets* (Liu i in. 2014; Dorocki, Boguś 2014). Dzieje się tak pomimo specyficznych problemów, z jakimi borykają się metropolie zlokalizowane w tym regionie, do których należą m.in. zróżnicowanie etniczne, występowanie dużych powierzchniowo dzielnic biedy czy też związany z tym poziom przestępczości (Winiarczyk-Rażniak, Rażniak 2008; Winiarczyk-Rażniak 2011a; Winiarczyk-Rażniak 2011b; Chwiej i in. 2014). Główne miasta krajów rozwijających się są miejscem lokalizacji coraz większej liczby znaczących na świecie firm. Zjawisko to spowodowało, że są one wiodącymi ośrodkami dowodzenia i kontroli gospodarki światowej. Jednocześnie zmniejszyło się znaczenie Stanów Zjednoczonych, mimo iż są uważane za najpotężniejszą gospodarkę światową (Csomós 2013; Wilczyński, Wilczyński 2011).

Celem opracowania jest określenie przestrzennego rozmieszczenia siedzib zarządów największych firm w skali świata oraz wyznaczenie rankingu miast

zlokalizowanych w Ameryce Łacińskiej przy wykorzystaniu podstawowych danych finansowych zlokalizowanych tam korporacji.

Metody

W opracowaniu stworzono ranking miast, biorąc pod uwagę te, na których terenie zlokalizowana jest co najmniej jedna firma z listy Forbes Global 2000 (www.forbes.com). Przeanalizowano ich przychody, dochody, wartość rynkową oraz liczbę siedzib zarządów znajdujących się w poszczególnych miastach Ameryki Łacińskiej w latach 2006 i 2012. Następnie zagregowano dane do poziomu miast, w których występuje siedziba zarządu firmy i określono ich liczbę w danym ośrodku miejskim (Csomós 2013; *Globalization...* 2015).

W celu wyłonienia miasta o najwyższym potencjale posłużono się wskaźnikiem normalizacji przez wartość maksymalną. Obliczono wartości punktowe dla każdego parametru w danym mieście, posługując się poniższym tokiem badawczym:

1. Przyjęto wskaźniki punktowe dla każdego z miast „i” dla roku „y”:

sz_{iy} – dla liczby siedzib zarządów SZ_{iy}

p_{iy} – dla przychodów P_{iy}

d_{iy} – dla dochodów D_{iy}

wr_{iy} – dla wartości rynkowej WR_{iy}

gdzie:

$$sz_{iy} = \frac{SZ_{iy}}{\max(SZ_{iy})} \cdot 100$$

$$p_{iy} = \frac{P_{iy}}{\max(P_{iy})} \cdot 100$$

$$d_{iy} = \frac{D_{iy}}{\max(D_{iy})} \cdot 100$$

$$wr_{iy} = \frac{WR_{iy}}{\max(WR_{iy})} \cdot 100$$

2. Obliczono wskaźnik cząstkowy „C” dla każdego z miast „i” dla roku „y”:

$$C_{iy} = sz_{iy} + p_{iy} + d_{iy} + wr_{iy}$$

3. Obliczono wskaźnik syntetyczny dla każdego z miast „i” dla roku „y”:

$$S_{iy} = \frac{\sum_1^n \frac{SZ_{iy}}{\max(SZ_{iy})} + \frac{P_{iy}}{\max(P_{iy})} + \frac{D_{iy}}{\max(D_{iy})} + \frac{WR_{iy}}{\max(WR_{iy})}}{\max(C_{iy})} \cdot 10^4$$

4. Założono, że wartość maksymalna każdego wskaźnika punktowego wynosi 100. Składnik cząstkowy C_{iy} jest sumą wskaźników punktowych danego miasta „i” w danym roku „y”, zatem jego wartość jest zależna od ilości przyjętych rodzajów danych wyjściowych. Jego wartość może maksymalnie być równa $n \cdot 100$, gdzie n określa ilość przyjętych rodzajów danych wyjściowych. W opisywanym przypadku dla $n = 4$ (4 rodzaje wskaźników wg pkt. 1) mógłby wynieść 400.
5. Wartość maksymalna wskaźnika syntetycznego S_{iy} wynosi 100 niezależnie od ilości rodzajów danych wyjściowych.

Zróżnicowanie wybranych parametrów firm z listy Forbes Global 2000 według kontynentów

Firmy zaliczone przez magazyn Forbes (www.forbes.com) w 2006 r. do 2000 największych korporacji wygenerowały łączny przychód w wysokości 24 131 bln USD. Największą koncentrację przychodu zaobserwowano w Ameryce Północnej (9 792 bln USD) i Europie (8 579 bln USD). Duże wartości wygenerowane zostały także przez firmy azjatyckie, natomiast korporacje z pozostałych kontynentów cechowały się stosunkowo niewielkimi przychodami (tab. 1). Firmy posiadające siedzibę w Ameryce Łacińskiej wykazały przychody w wysokości jedynie 335 bln USD, co jednak wystarczyło, aby wyprzedzić pod tym względem podmioty gospodarcze z Australii i Oceanii oraz Afryki.

Podobną kolejność kontynentów zaobserwowano w przypadku dochodów największych firm. Również tutaj dominuje Ameryka Północna (816 mld USD) i Europa (608 mld USD), a na czwartym miejscu znalazły się korporacje zlokalizowane w krajach Ameryki Łacińskiej, których dochody wyniosły 37,8 mld USD. Także pod względem wartości rynkowej zdecydowanie dominuje Ameryka Północna (13 953 mld USD), przed Europą (9 510,3 mld) i Azją

Tab. 1. Zróżnicowanie wybranych parametrów firm z listy Forbes Global 2000 według kontynentów w 2006 r.

Kontynent	Przychód	Dochód	Wartość rynkowa	Liczba siedzib zarządów
	(mld USD)			
Ameryka Północna	9 792,5	816,6	13 953,2	773
Europa	8 579,4	608,4	9 510,3	528
Azja	5 031,5	332,5	6 280,0	590
Ameryka Łacińska	335,15	37,81	558,55	50
Australia i Oceania	289,6	34,9	542,2	37
Afryka	103,1	12,1	186,8	22
Razem	24 131,3	1 842,3	31 031,0	2000

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

(6 280 mld). Natomiast wartość rynkowa firm zlokalizowanych w Ameryce Łacińskiej wyniosła 559 mld USD. W porównaniu do wyżej omawianych parametrów zauważono zmiany w liczbie siedzib zarządów. Pod tym względem na pierwszym miejscu uplasowała się Ameryka Północna (773), a kraje azjatyckie wysunęły się na drugą pozycję (528 siedzib zarządów), spychając Europę na miejsce trzecie. Na czwartym miejscu znalazły się korporacje Ameryki Łacińskiej, reprezentowane przez 50 siedzib zarządów.

Przychody firm, których siedziby zarządów umiejscowione były w Ameryce Łacińskiej stanowiły 3,4% przychodów korporacji Ameryki Północnej i odpowiednio 3,9% europejskich. Z kolei w porównaniu do przychodów zauważono większy udział dochodów firm zlokalizowanych w Ameryce Łacińskiej, gdyż odsetek ten stanowił 4,2% wartości uzyskanych przez firmy z Ameryki Północnej i 5,7% korporacji europejskich. Natomiast wartość rynkowa firm z omawianego kontynentu stanowiła jedynie 4% wartości firm z Ameryki Północnej, ale w porównaniu do europejskich było to już 5,9%. Z drugiej strony firmy umiejscowione w Ameryce Łacińskiej notowały 2–4 razy wyższe wartości omawianych parametrów w stosunku do kontynentu australijskiego i afrykańskiego.

Zaobserwowano wzrost przychodów i dochodów firm notowanych na liście Forbes Global 2000 w roku 2012 w porównaniu do 2006 r., pod względem wartości uzyskiwanych przez korporacje poszczególne kontynenty zachowały swoją pozycję (tab. 2). Największe przychody zaobserwowano w Ameryce

Północnej (11 862 mld USD) i Europie (11 697 mld). Należy zwrócić uwagę na firmy azjatyckie, których badana wartość (10 856 mld) bardzo zbliżyła się do pierwszych dwóch kontynentów. Z kolei koncerny, których siedziba zarządu umiejscowiona była w krajach Ameryki Łacińskiej, cechowały się przychodami niewiele poniżej 1 000 mld USD. Również pod względem dochodów na pierwszym miejscu znalazły się podmioty gospodarcze z Ameryki Północnej, które jako jedyne wykazały dochód przekraczający 1 000 mld USD. Na kolejnych miejscach zanotowano Europę i Azję, oraz Amerykę Łacińską (114 mld USD). Z kolei pod względem wartości rynkowej zdecydowanie dominuje Ameryka Północna (14 859 mld USD), a jedynie 57 mln dzieli Europę od Azji. Natomiast na czwartym miejscu zauważono firmy z Ameryki Łacińskiej, które na koniec 2012 r. warte były 1 443 mld USD. Pod względem liczby siedzib zarządów zaszły istotne zmiany. Na pierwsze miejsce wysunął się kontynent azjatycki (759 siedzib zarządów), spychając na drugie miejsce Stany Zjednoczone (608). Na kolejnych pozycjach znalazła się Europa (496) i Ameryka Łacińska (69).

Przychody firm, których siedziby zarządów umiejscowione były w Ameryce Łacińskiej, w 2012 r. stanowiły 8,3% przychodów korporacji Ameryki Północnej i odpowiednio 8,4% europejskich. W porównaniu do wyżej wymienionego parametru zauważono większy udział dochodów firm zlokalizowanych w Ameryce Łacińskiej, gdzie ten parametr stanowił 11,2% wartości uzyskanych przez firmy z Ameryki Północnej i 14,1% europejskich. Natomiast

Tab. 2. Zróżnicowanie wybranych parametrów firm z listy Forbes Global 2000 według kontynentów w 2012 r.

Kontynent	Przychód	Dochód (mld USD)	Wartość rynkowa	Liczba siedzib zarządów
Europa	11 697,4	810,2	9 704,8	496
Azja	10 856,5	760,3	9 647,8	759
Ameryka Łacińska	982,3	114,4	1 443,4	69
Australia i Oceania	594,7	63,9	820,6	44
Afryka	162,0	25,9	282,0	26
Razem	36 186,2	2 802,6	36 768,8	2 002

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

wartość rynkowa firm z omawianego kontynentu stanowiła 9,7% wartości firm z Ameryki Północnej i aż 14,9% firm europejskich. Z drugiej strony firmy umiejscowione w Ameryce Łacińskiej w 2012 r. notowały zdecydowanie wyższe przychody, dochody i wartość rynkową niż korporacje zlokalizowane w Australii i Oceanii oraz Afryce.

Inaczej rozkłada się dynamika omawianych parametrów. W latach 2006–2012 największe firmy Ameryki Łacińskiej z listy Forbes Global 2000 zanotowały największą dynamikę wszystkich omawianych wskaźników w porównaniu do pozostałych kontynentów (tab. 3). Ich przychody wzrosły o 193,1%, podczas gdy w Ameryce Północnej jedynie o 21,1%, a w Europie o 36,3%. Ponad dwukrotny wzrost zauważono także w Azji i Australii oraz Oceanii. Z kolei najbardziej imponujące wyniki firmy Ameryki Łacińskiej uzyskały pod względem dochodów. Ponad trzykrotnie wzrost w latach 2006–2012 (202,6%), co było wielkością zdecydowanie większą niż te zanotowane w Ameryce Północnej (25,5%) i Europie (33,2%). Również pod względem zmiany wartości rynkowej Ameryka Łacińska zdecydowanie prowadzi. Wartość rynkowa firm z omawianego kontynentu wzrosła o 158%, podczas gdy zmiany omawianego wskaźnika w Ameryce Północnej i Europie były prawie niezauważalne (odpowiednio 6,5% i 2,0%). Wysoki wzrost wartości firm zauważono także w Azji i Afryce.

Na słabą dynamikę omawianych parametrów w Ameryce Północnej i Europie, poza kryzysem gospodarczym, może mieć również wpływ spadek

Tab. 3. Dynamika wybranych parametrów firm z listy Forbes Global 2000 według kontynentów w latach 2006–2012 w %

Kontynent	Przychód	Dochód	Wartość rynkowa	Liczba siedzib zarządów
	(mld USD)			
Ameryka Północna	21,1	25,5	6,5	-21,3
Europa	36,3	33,2	2,0	-6,1
Azja	115,8	128,6	53,6	28,6
Ameryka Łacińska	193,1	202,6	158,4	38,0
Australia i Oceania	105,4	83,4	51,4	18,9
Afryka	57,1	113,7	51,0	18,2
Świat	50,0	61,8	18,5	0,0

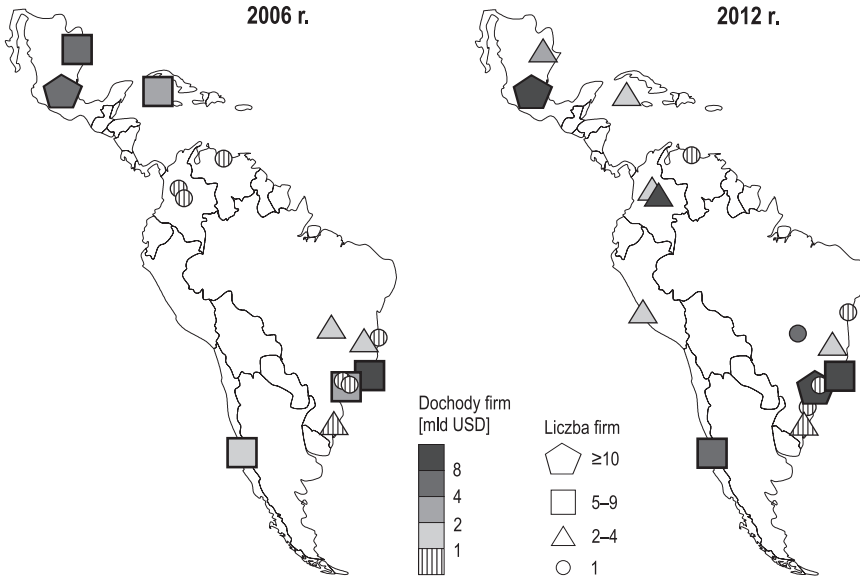
Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

liczby firm notowanych na badanej liście. Natomiast na pozostałych kontynentach zanotowano ich wzrost, co może przekładać się na duże zmiany przychodów, dochodów i wartości rynkowej, ponieważ są one kreowane przez większą liczbę firm. Zauważono, że najwyższa dynamika omawianych wskaźników miała miejsce na kontynentach stosunkowo słabo rozwiniętych, które stanowią jednak grupę państw tzw. *emerging markets* (Liu i in. 2014). Pod względem badanych wartości widać ich bardzo szybki rozwój, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej, i zmniejszanie dystansu do tradycyjnie zamożnej Europy i Stanów Zjednoczonych.

Zróżnicowanie wybranych parametrów według miast Ameryki Łacińskiej

Najwięcej miast, bo aż 8 z 15 występujących w Ameryce Łacińskiej w 2006 r. zanotowano w Brazylii (ryc. 1). Ponadto czołowe lokaty zajęły miasta brazylijskie i meksykańskie. Najwyższe przychody w 2006 r. zanotowano w Ríu de Janeiro (86,0 mld USD), w którym zlokalizowanych jest zaledwie 5 korporacji notowanych na liście Forbes Global 2000. Znacznie więcej siedzib zarządów znajdowało się w Mexico City (9), które wygenerowały jednak znacznie mniejsze przychody (67,6 mld USD). Na kolejnych miejscach znalazły się São Paulo (7 siedzib zarządów i 46,9 mld przychodów) i Monterrey (6 siedzib zarządów i 42,9 mld USD przychodów). Można zatem zauważyć, że czołowe miasta brazylijskie (Río de Janeiro i São Paulo) cechują się większymi przychodami przypadającymi na jedną firmę niż meksykańskie Mexico City i Monterrey. Zauważono ponadto występowanie siedzib zarządów w Kolumbii, Chile, Wenezueli i na Kajmanach, uważanych za raj podatkowy, gdzie znajduje się 5 siedzib zarządów, które wygenerowały 16,1 mld USD przychodów.

W roku 2012 zanotowano zarówno zdecydowany wzrost przychodów w omawianym regionie, jak i zmianę na pozycji lidera. Na pierwszym miejscu znalazło się São Paulo. Mieszczące się tu korporacje (18) wygenerowały aż 332,9 mld USD przychodu. Pierwsze w poprzednim okresie Ríu de Janeiro znalazło się na drugim miejscu z 7 siedzibami i 246,3 mld przychodu. Spadek



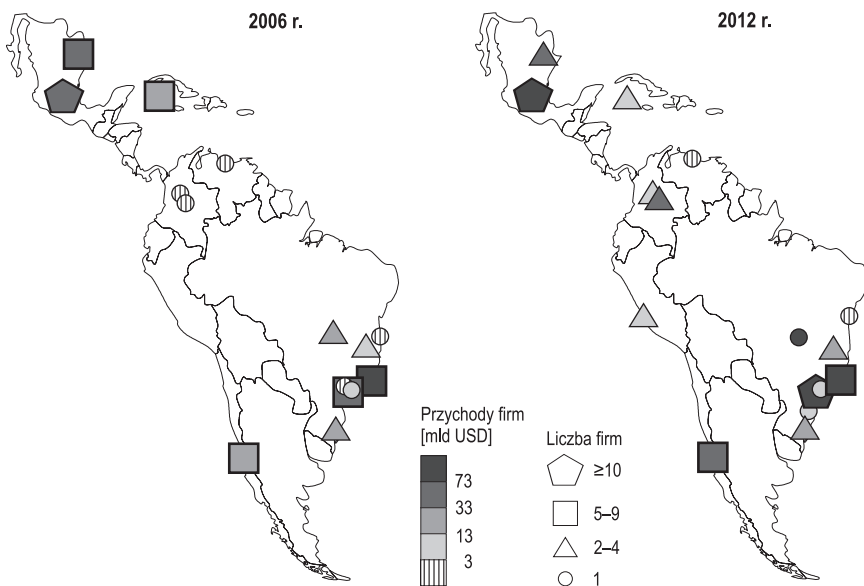
Ryc. 1. Przychody firm z listy Forbes Global 2000 w Ameryce Łacińskiej według miasta siedziby zarządu w latach 2006–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

mógł być spowodowany niewielkim przyrostem firm notowanych na liście Forbes Global 2000 (z 6 w 2006 r. do 7 w 2012), gdy w tym czasie w São Paulo przybyło aż 13 korporacji. Należy zauważyć spadek wskaźników dotyczących miast meksykańskich. Mimo wzrostu przychodów i liczby siedzib zarządów, Mexico City znalazło się na trzecim miejscu (12 firm i 106 mld USD przychodu), a Monterrey – z przychodem na poziomie 48 mld USD – spadło z 4 na 6 miejsce, wyprzedzone przez Santiago de Chile i Brasilię. Jednocześnie zanotowano tu spadek liczby siedzib zarządów z 6 do 4. Zauważono ponadto, że firmy zlokalizowane w Limie zwiększają swój potencjał, co sprawiło, iż dwie z nich dołączyły do grona 2000 największych korporacji światowych, notując łączny przychód na poziomie 4,8 mld USD. Generalnie jednak w regionie dominują firmy zlokalizowane w miastach brazylijskich i meksykańskich, chociaż wzrasta znaczenie kolumbijskiej Bogoty i Medellin.

W 2006 r. wszystkie miasta z listy Forbes Global 2000 zanotowały dochody (ryc. 2). Najwyższe stały się udziałem firm zlokalizowanych w Ríó de Janeiro (14,1 mld USD), które zdecydowanie wyprzedzało pozostałe ośrodki. Na kolejnych miejscach znalazły się meksykańskie Mexico City i Monterrey z dochodami na poziomie 6,1 i 4,6 mld USD. Ponadto w 7 miastach zanotowano stosunkowo niskie wartości, nieprzekraczające 1 mld USD. W 2012 r. dochody firm zdecydowanie wzrosły i tak jak w 2006 r. najwyższe wartości wystąpiły w Ríó de Janeiro (43,3 mld USD), a na kolejnych miejscach znalazły się Ríó de Janeiro (25,0 mld USD) i Mexico City (15,0 mld USD). Należy zwrócić uwagę na Bogotę, która awansowała z 15 miejsca w 2006 r. (0,1 mld USD) na 4 w 2012 r. (9,7 mld USD). Ponadto zauważono spadek liczby firm z dochodami poniżej 1 mld USD (z 7 do 5).

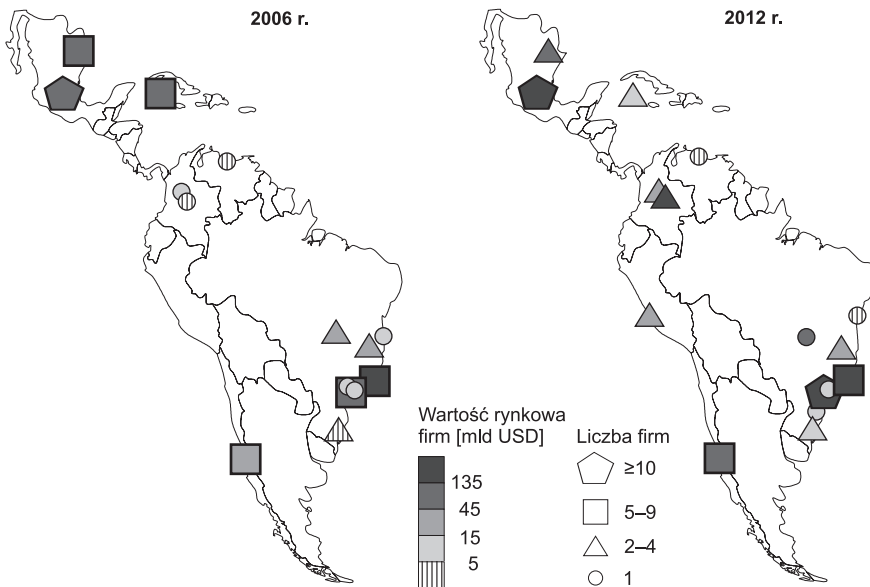
Analizując wartość rynkową korporacji zlokalizowanych w krajach Ameryki Łacińskiej w 2006 r. można zauważyć dominację Ríó de Janeiro (180,8 mld USD),



Ryc. 2. Dochody firm z listy Forbes Global 2000 w Ameryce Łacińskiej według miasta siedziby zarządu w latach 2006–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

które jako jedyne znalazło się w najwyższym przedziale wartości (ryc. 3). Na kolejnych miejscach znalazły się Mexico City (82,7 mld USD) i São Paulo (74,6 mld USD), których wartość rynkowa była o ponad 50% niższa niż tych umiejscowionych w Ríó de Janeiro, mimo, że w Mexico City zlokalizowanych jest znacznie więcej siedzib zarządów badanych firm. Warto zwrócić uwagę na fakt, że miasta posiadające podobną liczbę siedzib zarządów w stosunku do Ríó de Janeiro legitymowały się znacznie niższą wartością rynkową. Z kolei w 2012 r. zauważono zdecydowany wzrost omawianego wskaźnika, co spowodowało, że 4 miasta znalazły się w najwyższym przedziale wartości (powyżej 135 mld USD). Dominacja Ríó de Janeiro (369,1 mld USD), nie była już tak ogromna jak w poprzednim okresie, gdyż silnie wzrosła wartość firm w São Paulo (361,8 mld USD) niemal zrównując się z konkurującym z nim sąsiadem. Na kolejnym miejscu znalazło się Mexico City (269,3 mld USD).



Ryc. 3. Wartość rynkowa firm z listy Forbes Global 2000 w Ameryce Łacińskiej według miasta siedziby zarządu w latach 2006–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

Należy też zwrócić uwagę na Bogotę (143,7 mld USD), która osiągnęła imponujący wynik, mimo że na jej terenie zlokalizowane są jedynie 3 firmy z listy Forbes Global 2000.

Analizując powyższe dane, można stwierdzić, że najwyższą dynamikę liczby siedzib zarządów firm z listy Forbes Global 2000 w latach 2006–2012, analizowaną w miastach regionu Ameryki Łacińskiej, zaobserwowano w Bogocie (300%), jednak była to zmiana z 1 siedziby w 2006 r. do 4 w 2012 (tab. 4). Z kolei na drugim miejscu znalazło się São Paulo (260%), ale w tym przypadku był to wzrost bardziej znaczący, gdyż w pierwszym okresie zanotowano 5 siedzib firm, a w drugim aż 18. Generalnie większość miast cechowała się dodatnią dynamiką liczby siedzib zarządów bądź też ich stagnacją. Natomiast w okresie kryzysu gospodarczego najbardziej straciły George Town (–69%), Brasilia (–50%) i Monterrey (–33,3%). Z kolei biorąc pod uwagę przychody, należy zwrócić uwagę na ponad pięćdziesięciokrotny wzrost przychodów firm zlokalizowanych w Bogocie, na który składają się korporacje z branży petrochemicznej i finansowej. Bardzo dużą dynamikę przychodów zauważono także w innym mieście kolumbijskim – Medellin (558%), oraz w brazylijskim São Paulo (609%), które jednocześnie w szybkim tempie coraz bardziej się

Tab. 4. Dynamika liczby siedzib zarządów, przychodów, dochodów i wartości rynkowej firm z Listy Forbes Global 2000 zlokalizowanych w Ameryce Łacińskiej w latach 2006–2012 w %

Miasto	Kraj	Liczba siedzib zarządów	Przychód	Dochód	Wartość rynkowa
Caracas	Wenezuela	0,0	161,4	202,9	45,9
Mexico City	Meksyk	9,1	56,9	144,3	225,8
Monterrey	Meksyk	–33,3	11,7	–53,4	0,4
Bogotá	Kolumbia	300,0	5202,0	9603,2	3064,5
Medellín	Kolumbia	100,0	558,6	392,6	240,6
Santiago	Chile	50,0	268,4	217,2	275,1
George Town	Kajmany	–60,0	–72,9	–63,4	–82,5
Belo Horizonte	Brazylia	0,0	94,0	–10,5	55,2
Brasilia	Brazylia	–50,0	217,6	248,1	82,8
Porto Alegre	Brazylia	0,0	32,5	46,5	152,3
Rio de Janeiro	Brazylia	40,0	186,6	207,2	104,1
São José dos Campos	Brazylia	0,0	46,8	–26,5	–23,6
São Paulo	Brazylia	260,0	609,6	705,0	384,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

globalizuje (Raźniak 2014). Jedynie firmy zarejestrowane w George Town na Cayman Islands zanotowały zmniejszenie przychodów o 72,9%. Pod względem dynamiki dochodów zdecydowanie najlepiej funkcjonują korporacje Bogoty, których dochody wzrosły aż 96 razy (9603%). Również znaczne zwiększenie omawianego parametru zauważono w São Paulo (705%) i Medellin (392%). Natomiast korporacje z 4 miast cechowały się spadkiem dochodów. Były to: Belo Horizonte, São José Dos Campos, Monterrey i George Town. Podobnie rysowała się sytuacja pod względem dynamiki wartości rynkowej firm. Również w tym przypadku najwyższe wartości zaobserwowano w Bogocie (wzrost o 3064%) i São Paulo (384%). Jednak na trzecie miejsce awansowało Santiago de Chile, wyprzedzając Medellin. Należy zwrócić uwagę na firmy zlokalizowane w Mexico City, które charakteryzują się przeciętnymi (w porównaniu do pozostałych miast) wzrostami przychodów (56,9%) i dochodów (144,3%), jednak równocześnie zanotowały one bardzo dużą dynamikę wartości rynkowej (225,8%). Ponadto w dwóch miastach zauważono spadek wartości rynkowej (São José Dos Campos i George Town).

Generalnie można stwierdzić, że analizowane parametry w latach 2006–2012 wzrosły w miastach Ameryki Łacińskiej. Należy jednak zauważyć, że dynamika wartości rynkowej była tu mniejsza niż zmiany przychodów i dochodów firm. Można zatem wnioskować, że kryzys, poza nielicznymi przypadkami, nie dotknął największych korporacji w omawianym regionie świata.

Ranking miast Ameryki Łacińskiej

Na podstawie analizowanych parametrów sporządzono ranking miast Ameryki Łacińskiej dla lat 2006–2012. Najlepsze miasto w obydwóch latach otrzymało wartość 100%, a wskaźnik kolejnych ukazuje odsetek wartości najlepszego w danym roku (tab. 5).

W 2006 r. zdecydowanie dominowało Rfo de Janeiro, a na drugim miejscu znalazło się Mexico City z 77,56 punktami na 100 możliwych, które posiada lider rankingu (tab. 5). Można stwierdzić, że były to najważniejsze pod względem użytych wskaźników miasta w Ameryce Łacińskiej, gdyż kolejne ośrodki legitymowały się wartością wskaźnika poniżej 50: Monterrey (47,74)

Tab. 5. Ranking miast Ameryki Łacińskiej

Pozycja w 2012 r.	Miasto	Kraj	Wartość wskaźnika		Zmiana wartości wskaźnika w punktach
			2006	2012	
1.	São Paulo	Brazylia	47,27	100,0	52,73
2.	Río de Janeiro	Brazylia	100,0	87,97	-12,02
3.	Mexico City	Meksyk	77,56	57,94	-19,58
4.	Santiago	Chile	29,15	30,30	1,15
5.	Bogota	Kolumbia	3,83	27,12	23,28
6.	Monterrey	Meksyk	47,74	15,55	-32,19
7.	Brasília	Brazylia	20,80	15,40	-5,40
8.	Belo Horizonte	Brazylia	13,61	7,12	-6,49
9.	Porto Alegre	Brazylia	12,89	6,36	-6,53
10.	Lima	Peru	x	6,29	6,30
11.	Medellin	Kolumbia	4,36	5,92	1,55
12.	George Town	Kajmany	35,30	5,07	-30,23
13.	Curitiba	Brazylia	x	2,75	2,75
14.	São José Dos Campos	Brazylia	6,05	2,68	-3,37
15.	Caracas	Wenezuela	3,51	2,27	-1,25
16.	Salvador	Brazylia	x	2,25	2,25
	Campinas	Brazylia	4,81	x	-4,82
	Aracruz	Brazylia	4,60	x	-4,60

Objaśnienia: x - brak siedzib zarządów firm z listy Forbes Global 2000 w danym roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities Research Network.

i Sao Paulo (47,27). Są to jednocześnie miasta posiadające największe powiązania międzynarodowe w badanym regionie świata (Winiarczyk-Raźniak, Raźniak 2012; Raźniak, Winiarczyk-Raźniak 2013). Ponadto miasta Kolumbii i Wenezueli posiadały zdecydowanie najniższe wartości wskaźnika. W 2012 r. zanotowano bardzo duży wzrost potencjału São Paulo, które wysunęło się na pierwsze miejsce (z czwartego), spychając Río de Janeiro na drugie (87,97) i Mexico City na trzecie (57,94).

Zanotowano zdecydowany rozwój São Paulo, które zwiększyło wartość wskaźnika o 52,73 pkt w latach 2006–2012. Jednocześnie dynamika rozwoju tego miasta jest zauważalna w skali światowej (Raźniak, Nowotnik 2015). Równie dynamicznie rozwijała się Bogota (23,28). Ponadto jeszcze 5 miast zanotowało dodatnią dynamikę, natomiast w 11 przypadkach zauważono

wartości ujemne. Należy zwrócić uwagę na spadek znaczenia miast meksykańskich, gdzie Monterrey legitymował się najwyższym spadkiem wartości współczynnika (-32,19). Także Mexico City znacznie straciło znaczenie w stosunku do najlepszego miasta (-19,60), mimo, że znajduje się tutaj ponad połowa ze 100 największych przedsiębiorstw Meksyku (Parnreiter 2014). Omawiane miasta zostały przedzielone przez George Town (-30,23).

Podsumowanie

Firmy z listy Forbes Global 2000 zlokalizowane w krajach Ameryki Łacińskiej nie zanotowały większego wpływu światowego kryzysu gospodarczego na ich wyniki finansowe. Co prawda w porównaniu do pozostałych kontynentów ich liczba i wartości bezwzględne są niezbyt imponujące, jednak jest to region cechujący się największą dynamiką wzrostu liczby siedzib zarządów, przychodów, wartości rynkowej i dochodów firm z na omawianej listy. Jednocześnie bogatsze regiony świata (Europa i Ameryka Północna) tracą na znaczeniu, biorąc pod uwagę gospodarkę światową. W większości analizowanych miast regionu dynamika liczby siedzib zarządów, przychodów i dochodów przekraczała średnią światową. Z kolei opracowany ranking, w którym wzięto pod uwagę wybrane parametry finansowe firm, ukazał zmianę na miejscu najważniejszego ośrodka Ameryki Łacińskiej. W 2006 r. było to Río de Janeiro, które w 2012 r. spadło na drugą pozycję, a wyprzedzone zostało przez Sao Paulo. Należy również zwrócić uwagę na dynamiczny rozwój firm kolumbijskich notowanych na liście Forbes Global 2000, a w szczególności Bogoty. Generalnie można stwierdzić, że globalny kryzys gospodarczy, którego pierwsze oznaki pojawiły się w 2007 roku w niewielkim stopniu dotknął największe firmy omawianego regionu, dzięki czemu coraz bardziej swoim potencjałem zbliżają się one do największych przedsiębiorstw zlokalizowanych w krajach rozwiniętych.

Literatura

- Beaverstock J.V, Smith R.G., Taylor P.J., 1999, *A roster of world cities*, *Cities*, 6 (6), 445–458.
- Csomós G., 2013, *The Command and Control Centers of the United States (2006/2012): An Analysis of Industry Sectors Influencing the Position of Cities*. *Geoforum*, 12 (50), 241–251.
- Chwej E., Dorocki S. Brzegowy P., 2014, *Między machismo a marianismo. Przemoc wobec kobiet jako przykład łamania praw człowieka we współczesnym Meksyku* (w druku).
- Dorocki S., 2010, *Współczesne procesy internacjonalizacji produkcji i delokalizacji przemysłu samochodowego Francji*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 16, 125–136.
- Dorocki S., Boguś M., 2014, *Regional Variety of Biotechnology Development in Asia*, *Procedia. Social and Behavioral Sciences* 120, 197–212.
- Dorocki S., Brzegowy P., 2014, *The maquiladora effect on the social and economic situation in Mexico in the era of globalization*, [w:] M. Wójtowicz A. Winiarczyk-Raźniak (red.), *Environmental and socio-economic transformations in developing areas as the effect of globalization*, *Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków*, 93–110.
- Forbes Global 2000*, www.forbes.com (dostęp: 15.04.2014).
- Globalization and World Cities Research Network*, www.lboro.ac.uk (dostęp: 15.04.2015).
- Kilar W., 2009a, *Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 12, 97–108.
- Kilar W., 2009b, *Korporacje informatyczne jako element struktury metropolii*, *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 125, 136–153.
- Liu X., Derudder B., Taylor P. J., 2014, *Mapping the evolution of hierarchical and regional tendencies in the world city network, 2000–2010*, *Computers, Environment and Urban Systems*, 43, 51–66.
- Parnreiter C., 2014, *Global Cities in Global Commodity Chains: Exploring the Role of Mexico City in the Geography of Global Economic Governance*. *Global Networks*, 10 (1), 35–53.
- Płaziak M., Szymańska A. I., 2014, *Role of modern factors in the process of choosing a location of an enterprise*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 120, 72–83.
- Raźniak P., Nowotnik D., 2015, *Pozycja gospodarcza miast Europy Środkowo-Wschodniej na tle świata*, *Ekonomia Międzynarodowa*, 9, 23–39

- Raźniak P., 2014, *Pozycja gospodarcza polskich miast na arenie międzynarodowej i krajowej*, [w:] K. Kuć-Czajkowska, M. Sidor (red.), *Miasta, aglomeracje, metropolie w nurcie globalnych przemian*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 345–360.
- Raźniak P., Winiarczyk-Raźniak A., 2013, *Spatial distribution and differences in migration patterns and revenues of gminas in the Kraków Metropolitan Area*, *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 19, 73–86.
- Szymańska A. I., 2012, *Globalizacja a nowe koncepcje zarządzania przedsiębiorstwem*, *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 8, 360–372.
- Wilczyński W. J., Wilczyński P. L., 2011, *Population of American cities: 1950–2009*. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 16, 153–172.
- Winiarczyk-Raźniak A., Raźniak P., 2012, *Migracje wewnętrzne ludności w polskich obszarach metropolitalnych u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków.
- Winiarczyk-Raźniak A., 2011a, *Determinanty rozwoju Obszaru Metropolitalnego Ciudad de Guatemala*, *Studia Miejskie*, 4, 225–238.
- Winiarczyk-Raźniak A., 2011b, *Barriers to and Opportunities for Development in the Ciudad de Guatemala Metropolitan Area*, [w:] Monroy Gaytan F., Olmos Cruz A., Santana Juarez M.V., Antonio Nemiga X., Carreto Bernal F. (red.), *Efectos globales en procesos socioeconomicos y ambientales en America Latina*, Geografía, Clave Editorial, Mexico D.F., 181–190.
- Winiarczyk-Raźniak A., Raźniak P., 2008, *Struktury społeczne Obszaru Metropolitalnego Doliny Meksyku (La Zona Metropolitana del Valle de México)* [w:] J. Słodczyk, M. Śmigielska (red.) *Współczesne kierunki i wymiary procesów urbanizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole, 141–150.
- Zioło Z., 2006, *Zróźnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 8, 9–26.

The Latin America cities under conditions of global financial crisis

Summary

The paper analyzes the spatial distribution of the largest global corporations with headquarters in Latin America as well as the effects of the global financial crisis of 2008 on their financial performance. A variety of key metrics such as the number

of corporate headquarters, revenue, profit, and market value of Forbes Global 2000 companies are analyzed from a spatial perspective. The latter comparison is made for the years 2006 and 2012 for several continents. Research has shown that the number of Forbes Global 2000 companies has decreased in Europe and North America, while increasing in other parts of the world, especially in Latin America. No substantial effect of the global financial crisis of 2008 has been observed in the case of Forbes Global 2000 companies headquartered in Latin America, whose revenues and profits were actually higher than the world average. In addition, the number of corporate headquarters located in Latin America increased from 50 to 69 between 2006 and 2012. The number of cities in Latin America with Forbes Global 2000 corporate headquarters also increased from 15 to 16 in the same time period.

Keywords: ranking, city, Forbes, Latin America, corporation

Piotr Raźniak

Instytut Geografii

Uniwersytet Pedagogiczny

ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków

prazniak@up.krakow.pl

Anna Winiarczyk-Raźniak

Instytut Geografii

Uniwersytet Pedagogiczny

ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków

arazniak@up.krakow.pl

Zbigniew Długosz

Instytut Geografii

Uniwersytet Pedagogiczny

ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków

zdlugosz@up.krakow.pl