

INSTITUTO "JOSÉ CORNIDE" DE ESTUDIOS CORUÑESES

EL PAPEL DE LOS TERRITORIOS EN LA
GLOBALIZACIÓN: LAS CIUDADES Y SUS FACTORES
DE ATRACCIÓN EN LA NUEVA RE-DEFINICIÓN
ESPACIAL EUROPEA

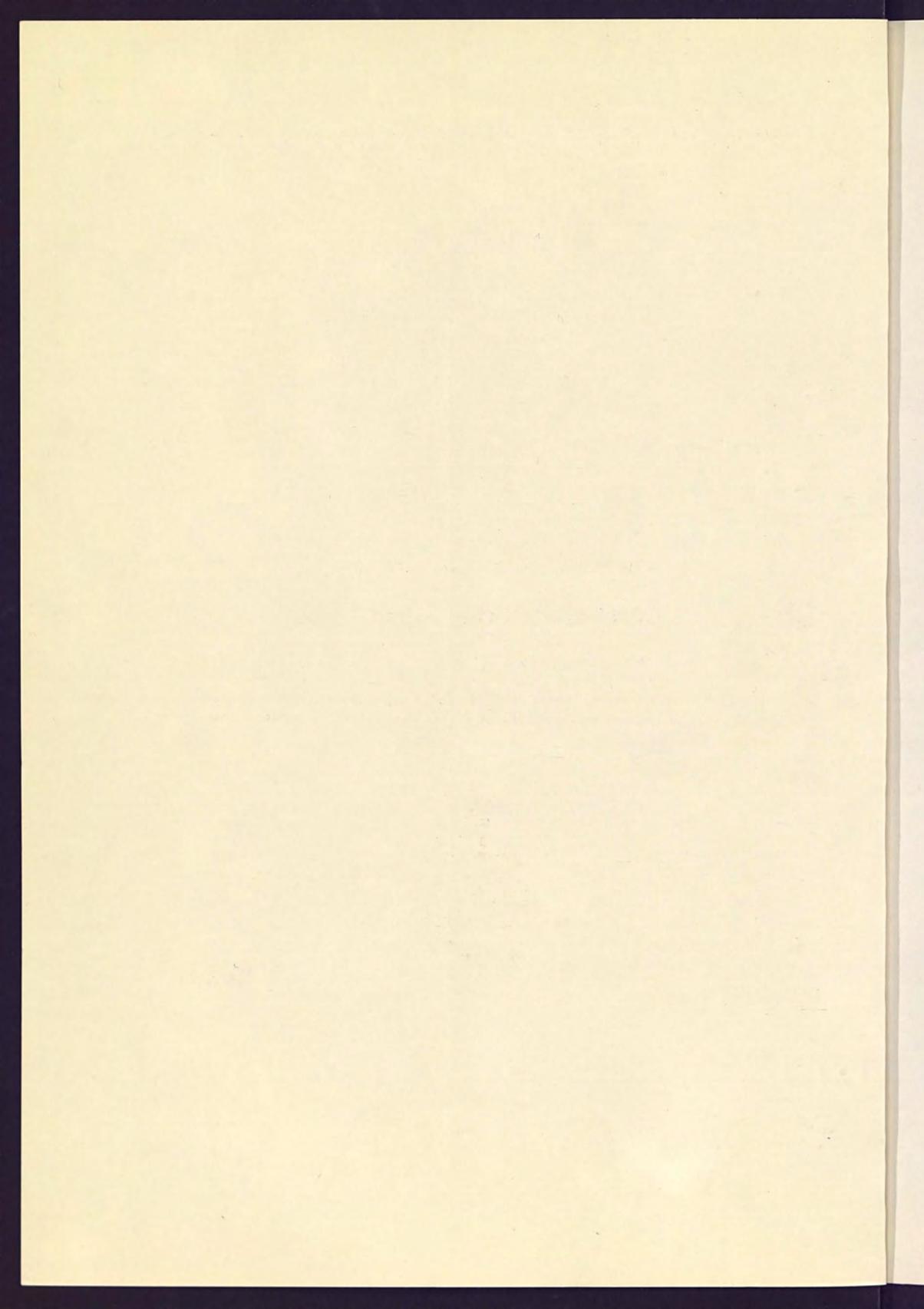
DISCURSO LEIDO POR EL EXCMO. SR.

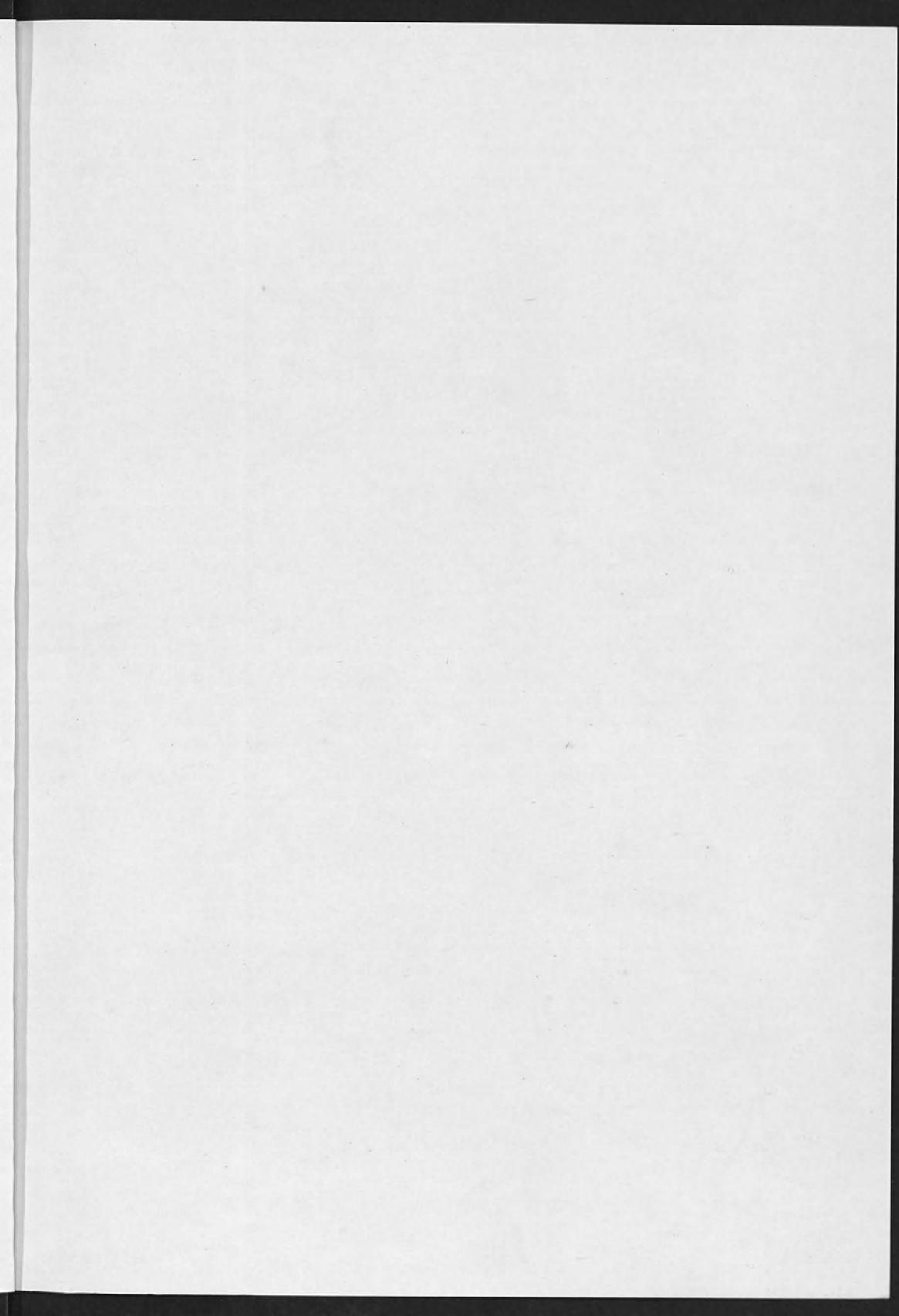
DON FERNANDO GONZÁLEZ LAXE

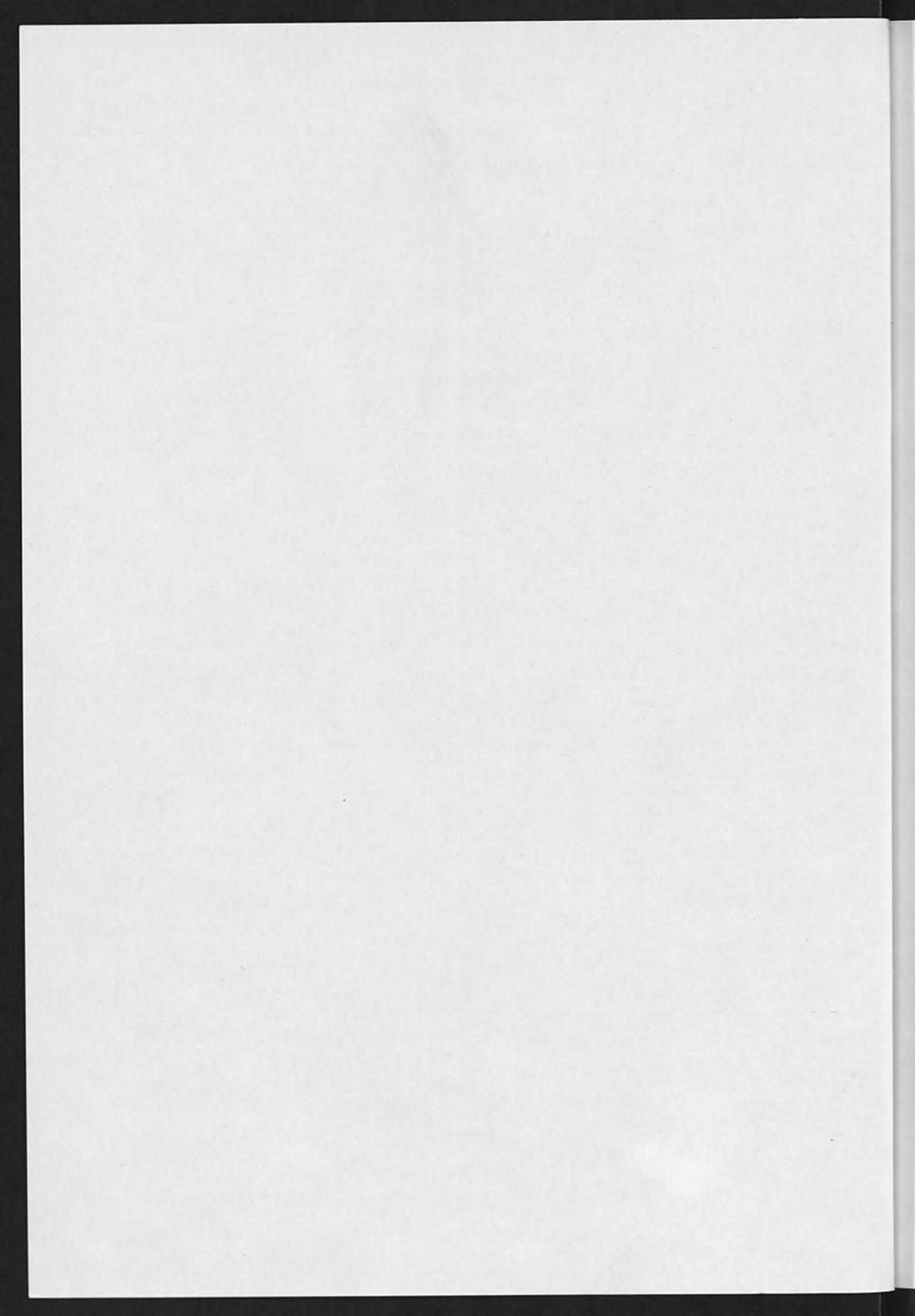
Al ser recibido como Miembro de Número de este Instituto durante la
sesión pública que se celebró solemnemente el día 9 de octubre de 2008,
en la Sala Capitular del Palacio Municipal de A Coruña, y la contestación a cargo
del Miembro de Número EXCMO. SR. D. XOSÉ RAMÓN BARREIRO FERNÁNDEZ



A CORUÑA, 2008







INSTITUTO "JOSÉ CORNIDE" DE ESTUDIOS CORUÑESES

EL PAPEL DE LOS TERRITORIOS EN LA
GLOBALIZACIÓN: LAS CIUDADES Y SUS FACTORES
DE ATRACCIÓN EN LA NUEVA RE-DEFINICIÓN
ESPACIAL EUROPEA

DISCURSO LEIDO POR EL EXCMO. SR.

DON FERNANDO GONZÁLEZ LAXE

Al ser recibido como Miembro de Número de este Instituto durante la
sesión pública que se celebró solemnemente el día 9 de octubre de 2008,
en la Sala Capitular del Palacio Municipal de A Coruña, y la contestación a cargo
del Miembro de Número EXCMO. SR. D. XOSÉ RAMÓN BARREIRO FERNÁNDEZ



A CORUÑA, 2008

Dep. Legal: C-4381-2008

Imprime: La Resma, S.L.

EL PAPEL DE LOS TERRITORIOS EN LA GLOBALIZACIÓN: LAS CIUDADES Y SUS FACTORES DE ATRACCIÓN EN LA NUEVA RE-DEFINICIÓN ESPACIAL EUROPEA

Fernando González Laxe

Catedrático de Economía

Ex Presidente de la Xunta de Galicia

1. INTRODUCCIÓN Y AGRADECIMIENTOS

Constituye un evidente placer comparecer en este "ágora" para pronunciar mi discurso de entrada en el muy noble Instituto de Estudios José Cornide.

Parece que fue ayer cuando me senté y hablé por vez primera en este espléndido e histórico salón de sesiones del Excelentísimo Ayuntamiento de A Coruña. No sabía que años más tarde volvería a poder situarme en este agradable y entrañable lugar para dictar una lección que sirve para adentrarme en el grupo de hombres y mujeres que defienden los pensamientos y las emociones de uno de los coruñeses que mayor proyección internacional ha tenido a lo largo de la historia moderna.

Resulta obligado referirme a una pretérita ocasión, aquella en la que acudí a recibir la Medalla de Oro de la Ciudad, distinción otorgada por la Corporación Municipal, a iniciativa del Excmo. Sr. Alcalde, Francisco Vázquez. Ese día me fue inoculada una amplia dosis de energía para aportar ideas que pudieran servir de apoyo, de estímulo y de soporte a cuantas iniciativas emergen en un mundo tan abierto y competitivo como el actual.

Y dicha dosis fue renovada, recientemente, por la apuesta del actual alcalde, D. Javier Losada de Azpiazu, al encargarme un amplio dictamen sobre los ejes y escenarios sobre los que pueden discurrir las estrategias urbanas en Europa; y cual sería, en su caso, el papel y el rol de nuestra ciudad

Quiero, finalmente, agradecer a los miembros del Instituto la invitación y la posibilidad de incorporarme a sus reuniones y deliberaciones; así como poder formar parte activa del mismo y, en consecuencia, estar en condiciones de sentir y compartir sus compromisos.

2. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El tema que he escogido, por sugerencia de amigos y compañeros del campo académico, es aquél que hace referencia al papel de los territorios en la globalización, y más en concreto, al rol de las ciudades en la construcción europea. Y lo abordo porque soy de los convencidos que el territorio está siendo revalorizado en el contexto de la globalización.

Siempre habíamos seguido aquél concepto aristotélico de que el hombre era un "animal político", que encontraba en el *ágora* y en la *polis* los espacios para su realización social. Pero antes de que el hombre fuera ese animal político, el individuo fue un "animal territorial", que ocupaba, usurpaba y defendía su entorno físico, con igual o peor ferocidad que cualquier otra especie animal.

Se podría afirmar, recordando pasajes de la historia, que la territorialidad introduce una agresividad en el comportamiento cuando se suponen amenazadas nuestra propiedad territorial, individual o colectiva. Incluso, podría corroborarse que la susodicha agresividad territorial proyecta sus incívicas manifestaciones en ámbitos y ocasiones tan actuales, como el fútbol o en ciertos juegos populares.

Sin embargo, el ser humano no es una fiera, sino que en la construcción de su propio ser, cada individuo ha ido construyendo su identidad apelando a una matriz de relaciones (familia, raza, religión, vinculación a un entorno, entre otros).

Los gallegos somos, en este sentido y como es bien sabido por todos los presentes, partidarios de "reconocernos en el lugar"; o sea, nos incrustamos en un tradicional y siempre novedoso anclaje territorial. Prueba de ello es la muy específica diferenciación territorial dentro del mosaico común gallego.

Esto es, Galicia se conforma como una pléyade de entidades de población, que llegan a sumar más de la mitad de las existentes en el territorio español, lo que refleja esa nítida concepción del "espallamento", dispersión o adscripción a un entorno concreto.

Este análisis teórico puede llegar a estar puesto en duda por otros analistas, al subrayar el tópico de que el proceso globalizador abre y ensancha los espacios. Bajo esta premisa, el individuo desarrolla un concepto que, en expresión de los eruditos de otras corrientes de pensamiento, se formularía del siguiente modo: "somos ciudadanos del mundo"; y, por lo tanto, desprovistos de lazos territoriales, ya sean parroquiales o provinciales, ya que en definitiva, la "Tierra es Plana", como nos indica Thomas Friedman en un libro de reciente edición.

Como observarán ya empezamos a tener que distinguir entre varias formulaciones y teorías.

Este traspaso de las identidades territoriales al mundo funcional o sectorial, puede llevar a conseguir un reemplazo de la antigua lógica de la regulación social horizontal basada en el territorio, por otra vertical, basada en el sector, la actividad productiva o los propios servicios. Así, siguiendo a Sergio Boisier "ser ciudadano de la Coca-Cola o de la Pepsi-Cola, debería ser más importante que ser ciudadano español, francés, inglés o portugués".

Vean, pues, estimados amigos y colegas, el juego de las identidades y la adscripción de las lógicas sociales.

Soy de la opinión de que la mayoría de las personas desarrollan y desempeñan toda su vida en un entorno territorial concreto, cotidiano y sobre el que podemos hipotetizar las posibilidades de realización personal de cada individuo, e incluso de su proyecto de vida. En este sentido, las personas están vinculadas a un territorio y articuladas a la suerte del mencionado territorio.

O sea, si le va bien al territorio, las posibilidades de que le vaya bien al individuo, son mayores.

Asimismo, también estoy convencido que el territorio está presente en el individuo en el sentido de que la suerte del mencionado territorio afecta al logro del proyecto de vida individual. De ahí, pues, la importancia y el innegable respaldo que poseen las concepciones territoriales, ya sean locales ya regionales; en suma, aquellos elementos que envuelven las aspiraciones del ciudadano.

Si damos un paso más, podemos clasificar a los territorios en tres niveles: territorios naturales, territorios equipados y territorios organizados.

Los primeros son aquellas porciones de superficie terrestre, todavía

intocadas por el hombre. Las segundas, los territorios equipados, nos subrayan las relaciones que posee la ocupación por parte del hombre y se limita a las obras de ingeniería, a las grandes explotaciones mineras o a las extensas plantaciones; o sea, poca presencia permanente de personas. Y, en tercer lugar, el territorio organizado denota áreas ocupadas por comunidades o sociedades estables, con patrones de asentamientos humanos concretos, con estructuras sociales, económicas y tecnológicas diferenciadas; y con rasgos culturales e identidades propias.

Por eso, en la actual fase de la globalización, en la que emergen nuevos espacios comerciales, nuevos agentes que intercambian más bienes y servicios; y nuevas formas de comercio, se subraya con más fuerza la rivalidad y la competencia tanto de los productos, de los servicios, de los actores, como de los territorios, ya sean ciudades, regiones o naciones.

Cobra fuerza el análisis de Pierre Veltz (1995) cuando sostiene que: "el territorio no solo es un actor directo, sino también indirecto de la competitividad".

Resaltamos que es un actor indirecto, porque en el territorio se encuentra la malla de soporte en la que anidan las actividades competitivas, siendo tal malla un sistema de cooperación de eficiencia variable; y dicha eficiencia depende de la calidad de la gestión territorial que allí se realice.

Y como actor directo es obvio, ya que el territorio es un espacio-contenedor de una cultura propia y que se traduce, mediante prácticas sociales históricas, en la elaboración de bienes y/o servicios indisolublemente ligados a tal cultura, a partir de las cuales se pueden construir nichos específicos de comercio de elevada competitividad.

3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN: PRINCIPALES TÉRMINOS DE REFERENCIA

Estas primeras puntualizaciones nos han ido adentrando en los objetivos y retos de nuestra exposición.

Somos conscientes que el debate de los territorios europeos está centrado en tres ejes: el primero, sobre la necesidad de poner en marcha los objetivos de un desarrollo territorial común en el conjunto de la Unión Europea; el segundo, en torno a las evidentes discusiones sobre la definición del Esquema de Desarrollo del Espacio Europeo; y el tercero, hace referencia a la necesidad de mejorar la convergencia de las políticas euro-

peas para conseguir el objetivo de un desarrollo sostenido, armonioso y equilibrado del propio territorio europeo.

Estos objetivos responden al proceso político que requiere que la construcción de una nueva arquitectura institucional consagre formas avanzadas de autonomía o de formas federalistas tipo germánico. Son, en consecuencia, apuestas que suponen nuevas definiciones de competencias y de sus propios límites entre la Unión Europea, los Estados Miembros; y las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales

Asimismo, exige nuevas definiciones en torno a los modelos de financiación de las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales y, finalmente, nuevos modelos de "perecuaciones financieras" que garanticen la solidaridad y la cohesión.

Este proceso tiene lugar de manera distinta por parte de cada ciudad y región. La razón de esta amplia diversidad de casos se fundamenta en las diferentes situaciones y formas de afrontar los escenarios, en primer término, los procesos globalizadores y los cambios tecnológicos y, en segundo lugar, los procesos de integración europea. En razón a los primeros, hemos de destacar la alteración de las formas tradicionales al tener en consideración la mayor movilización de los recursos y la necesidad y búsqueda de un posicionamiento internacional. En lo que hace referencia al proceso de integración europea las distintas competencias y la asunción de las diferentes políticas comunes poseen impactos y repercusiones muy diferenciadas.

Por tanto, los objetivos de la política territorial europea radican en favorecer la convergencia de las riquezas regionales y se sustentan en una doble apuesta: la redistribución y la solidaridad financiera para las regiones más atrasadas. Se trata, por lo tanto, de evitar los fenómenos de la concentración excesiva y, al mismo tiempo, de fomentar el partenariado, la programación y la co-financiación.

La actual Unión Europea, la de los 27 países, ha estimulado una nueva generación de programas. Y lo hace teniendo en cuenta que: a) la apertura y ampliación a nuevos países intensifica la complejidad y la variedad de los problemas regionales y territoriales; b) las tendencias a la concentración están favoreciendo a las grandes metrópolis; c) las crisis y las recesiones pueden engendrar disfunciones desiguales en la medida que sus efectos son disímiles y los shocks son asimétricos; d) los mayores casos de disimilitudes pueden deberse a dificultades en la delimitación del campo de las competencias; y e) finalmente, las respuestas son distintas en función de

cada realidad nacional, no existiendo una receta común para cada territorio

En consecuencia, uno de los grandes pilares de la política europea consiste en combinar dos objetivos: enfocar la competitividad y buscar mecanismos de cooperación y de cohesión. Tarea nada fácil como lo demuestran los sucesivos trabajos de investigación realizados desde el campo académico o desde los propios informes de la Comisión Europea.

4. PRINCIPALES POSTULADOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA

Las teorías económicas sobre los espacios han ido evolucionando en los últimos años con fuerte intensidad. De los conceptos ya clásicos o tradicionales sobre los que se sustentaban los conceptos de la localización y de la ubicación, basados en la proximidad y abundancia de los recursos naturales; se pasa, en la actualidad, a una apuesta por territorios concretos; es decir, hacia lugares que poseen características determinadas.

En la literatura económica se manifiestan cuatro grandes líneas de trabajo:

- a) la economía neoclásica tradicional; fundamentada por los economistas de las áreas del comercio internacional y de la geografía económica que se sustenta sobre las bases de los rendimientos crecientes de escala
- b) la economía y gestión de empresas; enfatiza en torno a la relevancia de los factores locacionales y los procesos de clústeres de proveedores, de clientes y de empresas rivales, que posibilitan las ventajas competitivas. Michael Porter es el teórico más conocido y estandarizado de esta corriente
- c) la economía política regional; resultante de concebir la región como nexo de interdependencias transables, tal y como subrayan Pyke, Becatini, Sengenberger, Markhusen, etc.
- d) los economistas neo-schumpeterianos; que concentran su preocupación en adscribir un carácter localizado al proceso innovador asociado a un proceso de aprendizaje colectivo, lo que permite repercutir la importancia que poseen las instituciones y sus políticas en el ambiente socio-cultural de los agentes y en las acciones de índole local.

CUADRO 1.
CONCEPCIONES DEL ESPACIO EN LA ECONOMÍA MODERNA

Concepción del espacio	Corrientes de pensamiento	Teorías
Espacio-funcional	Modelos de convergencia regional	<ul style="list-style-type: none"> • Teoría comercio inter-regional • Teoría neoclásica de crecimiento regional • Teoría difusión de innovaciones o catch-up tecnológico • Teoría desarrollo regional por etapas
	Modelos de divergencia regional	<ul style="list-style-type: none"> • Teoría base exportación • Teoría polos desarrollo • Teoría causación acumulativa circular • Teoría centro-periferia • Teoría división espacial trabajo
Espacio-territorio	Teoría de crecimiento endógeno	<ul style="list-style-type: none"> • Nueva concepción espacial y del desarrollo endógeno • Modelo desarrollo social • Distritos industriales • Distritos tecnológicos • Teoría entorno innovador
Espacio.territorio/ Globalización	Nuevos enfoques teóricos	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas políticas: teorías de la descentralización. • Perspectivas económicas: nueva geografía económica; acumulación flexible, competitividad. • Perspectivas sociales: enfoque institucionalista; capital social. • Perspectivas medioambientales: desarrollo sostenible. • Nuevos paradigmas del desarrollo regional

Sin embargo, esta clásica adscripción de las teorías y escuelas comienza a estar desclasificada por los últimos procesos y acontecimientos económicos.

La mayor intensidad de la globalización, los enfoques sistémicos, las nuevas estructuras organizativas de las empresas y los fenómenos de la externalización vinculados con el desarrollo de los procesos productivos, de servicios y de apoyo logísticos, han estimulado a los académicos a realizar otras clasificaciones y a tener en consideración otros elementos claves para una nueva configuración de las escuelas.

CUADRO 2. TEORIAS DE DESARROLLO REGIONAL
(hasta la década de 1980)

Teorías	Autores	Factores que determinan el desarrollo regional
Escuela alemana	a) Von Thunen (1826); W. Alonso (1960); b) Christaller (1929); Lösh (1940).	a) La división del trabajo entre áreas urbanas y rurales se explica por el precio y calidad de la tierra y el coste de los transportes. No resuelve la pregunta de porqué surgen las concentraciones urbanas especializadas en manufacturas y actividades terciarias; b) disposición geográfica del mercado, relevancia de los costes de transporte.
Multiplicador de base exportadora	Friedmann (1966)	La demanda, principalmente, la externa, determina el nivel de la actividad económica y, por lo tanto, determina el nivel de ingreso regional.
Potencial de mercado	Harris (1954)	La demanda interna determina la actividad económica.

Teorías	Autores	Factores que determinan el desarrollo regional
Ciencia Regional	W. Isard (1956)	Integración de las aportaciones de la escuela alemana con los de la micro-economía relativa a la minimización de los costes y maximización de los beneficios.
Teoría centro-periferia y de la dependencia	CEPAL (1950-60); Gunder Frank (1965); J. Friedmann (1972)	El desarrollo regional es producto del lugar que ésta ocupa en un sistema jerarquizado y de relaciones asimétricas determinadas por fuerzas externas a la región.
teorías del desarrollo desigual	G. Myrdal (1957); M. Kaldor (1970)	El sistema social no se mueve espontáneamente. El crecimiento es necesariamente desequilibrado. Myrdal sostiene que una región desarrollada atrae nuevos recursos y se desarrolla más; y que una rezagada no los atrae y se rezaga más. Teoría acumulativa circular
Teoría polos desarrollo	F. Perroux (1955); J. Boudeville (1968)	Una industria líder e innovadora atrae el crecimiento regional y posee efectos de derrame sobre el hinterland y no sobre la economía general
Teoría del desarrollo regional por etapas	Young (1938); Fisher (1939); C. Clark (1940)	Una región permanece en el subdesarrollo si permanece en las primeras fases del crecimiento. De esta forma, una economía transita por fases: a) sociedad agraria tradicional; b) especialización de la producción en actividades primarias, comercio inter-regional y mejoras de transporte; c) despegue del sector industrial; d) fase de madurez de la actividad productiva; e) evolución hacia actividades terciarias avanzadas.

Teorías	Autores	Factores que determinan el desarrollo regional
Teoría del despegue	W.W.Rostov (1970)	Asociada a la teoría anterior. Los desencadenantes de la transición económica hacia el desarrollo son de carácter económico, cultural y social.
Teoría del Crecimiento endógeno	P. Romer (1986); R. Lucas (1989)	Elaboración de modelos de crecimiento. La idea central reposa en que el crecimiento es impulsado por el cambio tecnológico que alienta a su vez a las inversiones de quienes buscan máximas ganancias. El crecimiento a largo plazo es función de factores endógenos.

CUADRO 3.
TEORIA DE DESARROLLO REGIONAL (a partir de los años ochenta)

Teorías	Autores	Factores que determinan el desarrollo regional
Teorías del distrito industrial	Becattini (1992)	Organización industrial delimitada geográficamente preparada para afrontar la competencia y cooperación por parte de las pequeñas y medianas empresas
Teoría acumulación flexible	Piore & Sabel (1984)	La crisis industrial no se produjo por la intervención del Estado, sino por el agotamiento del desarrollo de la producción en serie. Proponen, por lo tanto, la reconversión industrial y la producción flexible asociada con tecnología artesanal; y el paso de productos estandarizados dirigidos a mercados homogéneos a producciones más reducidas y a la medida del cliente.

Teorías	Autores	Factores que determinan el desarrollo regional
Nueva Geografía Económica	P.Krugman (1971)	Crea un nuevo modelo. En el desarrollo regional operan: fuerzas centrípetas, tamaño de mercado, encadenamientos; mercados laborales densos; economías externas puras; y fuerzas centrifugas, tales como factores fijos, rentas de la tierra; deseconomías externas.
Crecimiento y convergencia	R.Barro y X.Sala-i-Martin.	A largo plazo habría una tendencia a la igualación de las tasas de crecimiento y del ingreso per capita entre las regiones.
Teoría de la importancia de la geografía física		Se basa en la relevancia del marco natural, de las condiciones físicas, la abundancia y disponibilidad de recursos y el desarrollo económico
Modelos agropolitanos	A.Nelson,1993	Solo a través de la preservación de la cultura ancestral las regiones sobrevivirían a la masificación causada por la industrialización. Corresponde a territorio autónomo definido en función del clima, recursos naturales elementos históricos, tradicionales culturales y estructura social.
Modelos de iniciativa local		La innovación tecnológica como instrumento de desarrollo. Genera condiciones que potencian los complejos regionales de innovación, base interactiva de las unidades empresariales. La empresa no es un agente aislado, sino que se inserta en una determinada área.

Por citar tres corrientes de pensamiento, para no ser exhaustivo, podemos decir que, por ejemplo, Friedmann (2007) distingue dos perspectivas para las políticas urbanas: la dominante, o lo que es lo mismo la que apuesta por la inversión extranjera, la fiscalidad, el diseño atractivo; y todo en perspectiva de corto plazo; y la interna, la que apuesta por los activos territoriales y desarrollo a largo plazo.

Por su parte, Peter Hall (2007) subraya como elemento clasificador de las ciudades, la conectividad, como síntoma de atractividad; y la calidad urbana, como rasgo de diseño urbana y calidad funcional. Y finalmente, Hutton (2007) enfatiza sobre cuatro vectores o instrumentos soft: la competencia (que abarca a sectores claves y a la cualificación); el liderazgo (que genera sentimiento); la distribución (está sustentada por la atractividad y por la capacidad); y la colaboración (que entraña diferenciación).

5. GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN DE LAS ÁREAS TERRITORIALES

Los últimos años han estado marcados por el fenómeno de la globalización. Las economías son cada vez más abiertas y más interdependientes. Los intercambios de bienes y servicios se multiplican de manera muy intensa entre las nuevas áreas abiertas al comercio, y a la vez, las trabas y obstáculos relacionados con los intercambios son menores.

Estas nuevas pautas están permitiendo la aparición de ciertos cambios y modificaciones en los ámbitos que hacen referencia a la fiscalidad y al comportamiento de la inversión pública, de una parte; y por otra, se presencia un relajamiento de políticas industriales, de un amplio desarrollo de las políticas desregulatorias, de la privatización de servicios públicos.

Estas cuestiones subrayan el actual relanzamiento del debate sobre la redistribución de la actividad económica y sobre las innovadoras relaciones sociales y políticas (Brenner, 1998).

CUADRO 4.
LAS CONCEPTUALIZACIONES DE LA REGIÓN ECONÓMICA

Enfoque teórico	Economía	Espacio	Estado
Región-producción	Producción e intercambio de bienes	Naturaleza: espacio de recursos	Indiferente
Región-localización	Localización y desarrollo desigual	Indiferenciado: superficie de costes	Agente exógeno
Región-red	Organización e imbricación	Territorio social: red de relaciones	Agente endógeno

Fuente: J.L. Sanchez Hernández, (2001) "La región y el enfoque regional en geografía Económica. Boletín de la AGE, nº 32.

La globalización e integración de las relaciones económicas subraya el hecho que las regiones y los países forman parte de un mercado global y ello nos permite contemplar las distintas dinámicas e intensidades de la convergencia y marginación de las áreas territoriales.

Hasta el momento, se partía del supuesto que las regiones o las propias localidades contaban con una herencia y/o atributos especiales y singularidades propias que condicionaban sus expectativas futuras ante las nuevas oportunidades globales. En la actualidad, lo que se visualiza es la nueva senda de especializaciones económicas para actuar en los mercados y como afrontar su posicionamiento ante los nuevos competidores.

Por tanto, el debate se centra en cómo atraer y en cómo retener el capital.

En ese sentido, será preciso preguntarse cuáles son los atributos vinculados a la localización geográfica, a las condiciones empresariales, a los mercados laborales, los apoyos en las infraestructuras, el rol de las instituciones gubernamentales y, finalmente, la atmósfera de cooperación civil (Conti & Giaccaria, 2000).

La teoría del desarrollo regional siempre había pivotado alrededor de dos grandes ejes: el desarrollo industrial y la innovación que tenía como

objetivo buscar incrementos en los rendimientos a escala, lo que produciría una polarización espacial de la actividad económica con mayores ventajas comparativas y, en segundo lugar, cómo llevar a cabo una gestión que conllevara una disminución de los costes y una maximización de los beneficios, cuestión que estaba ligada a la dispersión y a las ventajas competitivas (tesis esenciales de G.Myrdal y de A.O.Hirschman).

Las empresas se alineaban, en consecuencia, en aquellas áreas en crecimiento y en donde se contabilizaba una elevada relación de proximidad con los competidores, proveedores y consumidores para, por una parte, aliviar y, por otra, disminuir los costes de transporte.

Los problemas que emergen bajo esta teoría, son aquellos relacionados con los precios del suelo; y con las deseconomías derivadas de la congestión, de la contaminación y de la criminalidad.

No obstante, dichas áreas territoriales ejercen un poder de atracción para los trabajadores al reclamo de mayores empresas, de salarios más elevados y de mayores opciones de desarrollo individual.

Este esquema acumulativo myrdaliano presumía que podría alcanzar un equilibrio a largo plazo entre las distintas regiones. De ahí, el nacimiento de las políticas regionales activas que buscaban obtener un "retroceso en los niveles de la polarización" o una significativa pérdida de las grandes ciudades a favor de las ciudades de segunda línea.

Sin embargo, la incidencia cada vez mayor de los rendimientos a escala, el reforzamiento del papel de tecnología y el aminoramiento de la relevancia de los costes de transporte, tuvieron repercusión directa en los procesos de especialización de las actividades económicas y en las dinámicas de polarización de los flujos del comercio, la inversión y los movimientos de los trabajadores.

El resultado es una cierta acumulación de las actividades económicas en centros urbanos que amplían sus tareas para ser "nodos" de gestión, de servicios y de finanzas (Sassen, 1994,2007).

CUADRO 5.
NUEVA CLASIFICACIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS

	FUNCIONALES	TERRITORIALES
VALORES	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas económicas: • Equilibrio interregional, • Jerarquía, • Localización empresas, • Impacto crecimiento económico, • Especialización empleo • Organización empresas a gran escala 	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas económicas: • Competitividad sistema productivo, • Redes, distrito, sinergias, • Desarrollo sistema social, • Diversificación productiva, • Incremento productividad • Capacitación fuerza laboral, • Organización empresas a pequeña escala, • Ciudades competitivas
	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas políticas: • Desarrollo desde arriba (corte keynesiano), • Énfasis en la demanda y en la corrección de desigualdades, • Proyectos nacionales y sectoriales sin dimensión territorial, • Estructuras autoritarias, • Centralización y concentración administrativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas políticas: • Desarrollo desde abajo (descentralización), • Enfoque productividad endógena, • Solidaridad territorial, • Visión local/regional, • Estructura abierta a la participación, • Descentralización política y administrativa
	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas medio-ambientales: • Explotación recursos sin límites 	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas medio-ambientales: • Desarrollo sostenible a largo plazo
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia y equidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Competitividad regional

En ese sentido, se ha dado paso a la emergencia de nuevos centros industriales de muy diversa formalización, en las que las normas relativas a la organización de la producción, a la flexibilidad de los sistemas de trabajo y a los distintos mecanismos de intervención pública, hacen que la nueva ubicación de los mencionados complejos industriales y de servicios se lleguen a ubicar en lugares diferentes, dando primacía a los elementos de provisión y accesibilidad de infraestructuras; a las dotaciones en educación; a la cualificación técnica; y a los factores de orden geo-estratégico.

Una segunda reflexión viene dada por la progresiva integración global que nos sitúa en la actual perspectiva de la ampliación de los mercados. Dicha dinámica acelera la adaptación de las empresas a las nuevas condiciones de la competencia y suponen distintas intensidades en lo que concierne a la inversión en áreas diferenciadas (Krugman, Venables, Fujita, 1990). Este nuevo posicionamiento incentiva las estrategias de localización empresarial en las áreas territoriales situadas en corredores comerciales que estimulan las acciones y los mecanismos que favorecen la integración y la movilidad.

Estas dos condiciones marcan el camino a los inversores, siendo reacios, por lo tanto, a invertir en lugares remotos, poco comunicados y con elevados niveles de riesgo e incertidumbres.

Como se puede comprobar de este razonamiento los actores y los agentes activos re-alimentan la atractividad territorial. Las nuevas tensiones locacionales, entre ciudades y regiones, serán recogidas entre los nuevos desafíos que se añaden a las decisiones de ubicación, rivalidad, conducta de los actores, etc.

6. LAS CIUDADES EUROPEAS Y SUS JERARQUÍAS

Una primera tentativa para describir y jerarquizar el sistema de ciudades europeas en el contexto de la integración económica y la política europea viene ilustrado por los niveles de concentración de las funciones metropolitanas y de las actividades económicas, en su sentido más amplio.

Los estudios actuales, como los proporcionados por la Comisión Europea (2006,2007), OCDE (2007 a,b) ó URBACT (2007), nos obligan a enmarcar nuestro análisis en el marco de la rivalidad y la competencia entre las ciudades, dinámica que se exacerba y se intensifica en casi todos los ámbitos que pueden ser objeto de cuantificación.

A su vez, también observamos como se definen las funciones de atracción y políticas de seducción de los territorios, como lo muestran las distintas y cada vez más intensas campañas de seducción y marketing local.

A nadie se le oculta que los institutos y organismos económicos de mayor nivel han comenzado relativamente hace poco tiempo a confeccionar listas y rankings por los que medir, situar y posicionar las distintas áreas, zonas, territorios.

Los índices proporcionados por el World Economic Forum de Davos o el que nos suministra el IMD de Lausanne, son dos buenos ejemplos para comprobar la posición y evolución de cada área o ciudad.

En suma, dentro de poco tiempo, tanto las ciudades como las propias universidades, por ejemplo, estarán ordenadas como los equipos de fútbol o las propias empresas, como si estuvieran jugando una competición en la que existen ganadores, equipos intermedios y otros que descienden o perdedores.

Si queremos contribuir a este nuevo debate debemos seleccionar aquellos indicadores que pongan el acento en las funciones metropolitanas que, en la actualidad, caracterizan y diferencian a las ciudades. Esto es, se trata de indicar cual puede ser la actual contribución al desarrollo económico de su hinterland, o como estimar el potencial que puede alcanzar una ciudad y que sirva para impulsar un desarrollo más propicio para multiplicar sus niveles de atractividad y las funciones de acogida, a la vez que permita, por ejemplo, un mejor y más adecuado proceso de integración en los distintos tipos de redes y de mallages.

Las primeras aproximaciones cuando analizamos la realidad europea son las siguientes:

- a) fuerte transformación del espacio europeo. Hemos pasado de una sociedad predominantemente rural a una sociedad urbana. El reparto de las ciudades en Europea es bastante homogéneo, aunque exista una gran concentración en varias conurbaciones, como las existentes en la dorsal europea (Colonia-Bonn; Duisburgo-Essen-Dortmund; Dusseldorf-Wupertal)
- b) El centro de gravedad de Europa se ve alterado por las nuevas ampliaciones, desplazándose hacia el este del Ruhr, que es donde se ubicaba hace poco. Este nuevo desplazamiento-deslizamiento hará repositionar a las ciudades europeas en sus proyectos de futuro.

- c) En el oeste europeo donde ya se ha asistido a los procesos de reestructuración y cambio, aparecen con mayor nitidez dinámicas de adaptación (a veces tardías, tan propias de las regiones periféricas y más atrasadas). Por eso, no será extraño que las transformaciones técnicas, sociales y culturales se difundan a gran velocidad, de ciudad en ciudad, de territorio en territorio, hacia una mayor convergencia y uniformización de los efectos que indican tales cambios.
- d) Paralelamente, se desarrollaran especificidades propias a cada territorio y ciudad que, en base a sus distintas y diversas condiciones y posibilidades en los ámbitos económicos, científicos, culturales y de transporte, puedan afrontar los nuevos desafíos de la integración y de la creciente competitividad.

La principales transformaciones han sido más rápidas en las ciudades más industrializadas y vinculadas entre si de la misma forma que se reforzó el armazón entre aquellas que se situaban en los primeros puestos del sistema urbano europeo (Brunet, 1989; Cheshire & Hay, 1989; Cattan, 1999). Esta preocupación ha llevado a otros autores a tratar de insertar las mutaciones tanto en los ámbitos mundiales como en las escalas locales (Sassen, 1996; Castells, 1998).

En primer lugar, es preciso afirmar, sin rodeos, que las ciudades son a menudo consideradas por una función particular y en otras ocasiones no se llega a ser capaz de valorar y estimar la combinación de todas las funciones que desarrollan.

En segundo lugar, puede ocurrir que el papel y rol de una ciudad esté muy influenciada por el potencial económico del Estado al que pertenece. Por tanto, será preciso tener en consideración aquellos elementos que nos permitan aquellas especificidades propias de un Estado (forma particular del armazón urbano, la concentración de actividades espaciales de las economías, las singularidades propias de carácter institucional, entre otras) para que sobresalgan aquellas propias de un territorio más pequeño.

Un reciente estudio (Rozenblat & Cicille, 2003) nos permite delimitar dentro de las aglomeraciones europeas superiores a 200.000 personas, para un total de 178 ciudades y por medio de 15 indicadores, una clasificación de las ciudades atendiendo a sus funciones y posibilidades.

En función de las estructuras de los sistemas urbanos, esto es, de la población, podemos establecer seis niveles en Europa, a saber:

- a) aquellas urbes de más de 7 millones de personas, (París y Londres);

- b) un segundo nivel abarca a las ciudades de más de 3 millones de habitantes (Madrid y Barcelona se sitúan en este grupo);
- c) el tercer nivel corresponde a las localidades de más de millón y medio de personas (Lisboa, Bruselas, Roma, Viena y Estocolmo);
- d) el cuarto nivel comprende a villas entre 1-1,5 millones de habitantes (Rotterdam, Ámsterdam, Copenhague);
- e) el quinto nivel entre medio millón y un millón de individuos (Zurich, Oslo); y
- f) de menos de 500.000 habitantes pero más de 250.000 habitantes se contabilizan un centenar de ciudades (entre ellas A Coruña y Vigo).

El crecimiento de las ciudades ha supuesto una evidente concentración de población en ciertas metrópolis regionales; y en segundo término, una mayor adaptación a los ciclos económicos y a los modos de vida de las sociedades.

Esta velocidad de adaptación es la que marca los grados y la intensidad de integración a los nuevos procesos económicos y sociales. Se aprecia un fuerte dinamismo demográfico en la mayoría de las ciudades, que es considerado positivo por los propios poderes locales y regionales, lo que puede ser interpretado como factor de atractividad.

Se basa en presumir que un débil crecimiento puede arrastrar un aligeramiento de los centros de las ciudades y un impedimento para regenerar las actividades económicas del área. Si escogiéramos las tendencias europeas subrayaríamos que las ciudades que más han crecido en población son justamente los niveles 1, 2, 3. O sea, las mayores de 1,5 millones de personas, en las que la población se ha multiplicado por dos en los últimos cuarenta años y donde se han llevado a cabo procesos de desconcentración y fragmentación de actividades económicas que permiten atraer a nuevos habitantes.

En sentido inverso, las ciudades de menos de 1,5 millones de habitantes han sufrido una relativa estabilización de la población y, en algunos casos, las ciudades de menos de 500.000 habitantes han decrecido en la última década.

Un aspecto de mayor relevancia para las ciudades europeas occidentales es el referente a la accesibilidad de las metrópolis. En este apartado subrayaremos lo siguiente:

- a) las grandes ciudades europeas y sus puertos comerciales son más de cincuenta. La importancia de sus tráficos es muy relevante para el desarrollo de sus economías y su potencialidad de crecimiento. Normalmente, la potencia portuaria y marítima está ligada a la presencia multisecular de las actividades que le ha permitido tanto captar como desviar tráficos; al objeto de aprovechar sus economías de escala a través tanto de la utilización de nuevas y más grandes embarcaciones como de la mejora y adaptación de las instalaciones portuarias. Este crecimiento acumulativo se ha vislumbrado en aquellos puertos más dinámicos, lo que contribuye a fortalecer la competitividad y atractividad de las ciudades. La contribución de la actividad portuaria a la economía urbana es muy variable de un puerto a otro, en función de la naturaleza de las mercancías embarcadas y desembarcadas y de la específica integración espacial de las instalaciones portuarias en la ciudad. Se pueden citar que Róterdam, Amberes, Hamburgo, Londres, Le Havre, por el norte, Marsella, Barcelona, Trieste, Génova en el Mediterráneo; y los puertos del oeste atlánticos, como Nantes, Burdeos, Bilbao, Gijón, Porto y Lisboa, son claros ejemplos de dinámicas de crecimiento combinado entre ciudad y tráficos marítimos.
- b) La red de aeropuertos produce una evidente jerarquización del territorio europeo. Significa, evidentemente, una delimitación espacial. La tendencia actual es acentuar dicha concentración espacial, aspecto que supone reforzar las capacidades generales de un espacio geográfico. Subraya, asimismo, la atracción de los operadores estratégicos de las compañías, e imprime una nueva clasificación aeropuertos-pivotes o hubs, favoreciendo la articulación de distintos niveles de frecuencia. El desarrollo de los aeropuertos está ligado con la evolución de las ciudades. Ejerce poderes de influencia y actúa sobre el desarrollo de áreas y centros logísticos y parques empresariales. Incluso, permite definir la función regional de cada área reforzando su posicionamiento económico y comercial. De nuevo Londres y París polarizan el tráfico; y Francfort y Ámsterdam se sitúan como hubs; presentando la fachada atlántica europea un target más reducido.
- c) La accesibilidad a las aglomeraciones la entendemos como expresión de la centralidad de las ciudades, se trata de medir las posibilidades del "ir-vienir" en el mismo día entre villas distintas. Teóricamente, el estudio revelaría que el índice podría oscilar entre

0 y 358 (ya que existen 178 ciudades y habría que hacer dos viajes, ida y vuelta). Las ciudades gallegas en este apartado no están bien situadas. La falta de una red de transporte europeo señala las desigualdades de accesibilidad y su acentuación en los últimos años.

Seleccionando otros indicadores también encontramos nuevos posicionamientos de las ciudades. Nos referimos, por ejemplo, a los siguientes conceptos:

- a) Sedes de las empresas europeas
- b) Plazas financieras
- c) Turismo
- d) Ferias y salones internacionales
- e) Congresos internacionales.

En estos elementos, las posiciones gallegas son limitadas y poseen los índices más bajos de las ciudades europeas de más de 200.000 habitantes.

La localización de las sedes de las empresas europeas supone una selección territorial muy estricta. En la medida que los "nomadismos del capital" son práctica actual y en la medida que asistimos a una concentración de capital creando grupos empresariales cada vez más fuertes, el modelo de empresas es básico y, en consecuencia, sus ubicaciones son determinantes para imprimir una singular "marca" a un territorio.

El estudio de Rozenbalt y Cecille fijó 5.000 millones de € como cifra umbral de negocios para clasificar a las ciudades. De su análisis extraigo dos elementos que no debemos olvidar: a) los movimientos de concentración de capital no han disminuido la preeminencia de los grandes centros económicos y b) a la inversa, las ciudades que no acojan empresas relevantes son más vulnerables a los movimientos y desplazamientos de capitales de los mencionados grupos.

En consecuencia, las dinámicas de deslocalización junto a la desconcentración y la relocalización empresarial son elementos calves de estos últimos años. Por eso, se insiste en "crear cultura urbana" para fortalecer las transformaciones y las adaptaciones urbanas, coadyuvando las actuaciones de los grandes grupos de inversores.

En segundo lugar, las plazas financieras responden a los actuales procesos de internacionalización de las actividades bancarias, capaces de ser

muy rápidas y muy activas en las adquisiciones y tomas de posición en empresas, creando tanto redes bancarias internacionales como constituyendo grupos industriales, o apostando por empresas suministradoras de amplios servicios a las industrias y a las actividades locales al objeto de impulsar los flujos comerciales exteriores y para reforzar el armazón del espacio económico regional. De nuevo, tanto Londres, París, Francfort Luxemburgo aparecen como las principales plazas europeas,

En tercer término, el turismo está en pleno crecimiento merced a la difusión de las culturas, al aumento de los intercambios y de la movilidad. A juicio de los especialistas, el turismo es un agente activo de animación de las ciudades y contribuye al desarrollo de nuevos equipamientos. La actividad turística está medida por el número anual de pernoctaciones en los establecimientos. España es un país de enorme atractivo y nadie duda del rol específico que posee, producto de una especialización acumulativa. No obstante, los índices gallegos son reducidos, alejados de los 10 millones de noches de Madrid o de las 20 noches por habitante que se contabilizan en Mallorca.

El cuarto elemento que subraya el posicionamiento y contribuye a definir los elementos de la competitividad local hace referencia a la organización de ferias y salones internacionales. Desempeñan un papel relevante en lo que atañe al acceso a los mercados especializados y constituyen un rasgo principal y básico para el desarrollo empresarial que busca como apoyar a sus productos y como servir de enlace con los clientes. Los congresos reflejan los lugares de encuentro de profesionales y de empresas que responden al proceso de madurez internacional. Normalmente poseen una periodificación regular y facilitan el encuentro de los especialistas de una disciplina o actividad. Las características para ejercer de anfitriones no solamente requieren de buenas infraestructuras sino de notables facilidades de accesibilidad, de capacidad hotelera y lugares atractivos; así como de profesionales de primera línea. Los datos proporcionados por la Unión de las Asociaciones Internacionales muestran que solamente 36 ciudades europeas acogen anualmente a más de 15 congresos internacionales, lo que significa un grupo selectivo de lugares.

Además de estos elementos es preciso añadir los elementos culturales, productos de la identidad territorial, de su legado histórico y de su proyección acorde a su formación y capacitación.

Dentro de los elementos sociales y culturales que muestran los niveles de atracción y seducción se encuentran: a) los museos; b) el patrimonio cul-

tural de las ciudades; c) el número de estudiantes; d) la edición de revistas científicas; y e) las redes de investigación e innovación existentes en cada territorio.

Un breve repaso a los índices revelan, para el primer caso, lo interesante que resulta medir el número de visitantes (frecuencia) con que se es capaz de atraer a los museos. Lo significativo es poseer museos (densidad y calidad de especialización) y mejorar las frecuencias de acceso, cuestión que nos permiten contrastar el dicho popular "vale la pena el viaje para verlo y disfrutar".

En lo que concierne a los niveles de patrimonio cultural de las ciudades estamos hablando de las políticas culturales que promocionan la historia, el arte y la cultura. La oferta es cada vez más numerosas y amplia; y aunque es difícil comparar las funciones culturales de cada ciudad dada la múltiple y heterogénea que es dicha oferta, resulta bien cierto que el conjunto de lugares históricos (torres, castillos, edificios religiosos, parques científicos o temáticos, parques de atracciones,...) o festivales, carnavales y manifestaciones tradicionales; o la propia organización de acontecimientos de envergadura internacional (como conciertos, festivales de música, bienales de arte, etc.) poseen una repercusión muy relevante en la medida que refuerzan la expresión cultural, turística y económica de un entorno.

La capacidad de atraer estudiantes en los centros universitarios es asimismo un buen barómetro para medir la competitividad local respecto de otros lugares. Las apuestas por los procesos de innovación y la mejora de los niveles de cualificación técnica subraya la adscripción de las ciudades a redes innovadoras e inteligentes, reforzando el peso de la ciudad y región. La especialización universitaria completa el poder de atracción de una ciudad. Los ejemplos de las escuelas de Lovaina en Bélgica, Heidelberg en Alemania o Neuchâtel en Suiza, Bolonia en Italia y Montpellier en Francia, marcan una tendencia que atrae a los estudiantes y supone un "estilo de vida".

La edición de revistas científicas reporta a las ciudades un papel esencial en el panorama internacional. La "difusión de los saberes" es obligatoria para el desarrollo a medio plazo. En ese sentido, la acentuación de las diferencias geográficas en este ámbito es notoria. Por ejemplo, Oxford edita alrededor de 800 revistas (el 20% del total europeo) y aunque los centros de edición están muy concentrados y poseen un amplio poder de control y valoración de las investigaciones, no es menos cierto que las ciudades españolas no destacan por este índice, y tampoco, las gallegas. La mayor

parte de las revistas científicas están editadas entre 8 ciudades (Londres, Ámsterdam, Dordrecht-Rótterdam; París, Berlín, Bâle, Copenhague y Stuttgart).

Finalmente, los centros de investigación son el reclamo por una parte para captar "cerebros" y atraer especialistas, como también son la mejor tarjeta de presentación de un territorio, de sus empresas y de sus ciudadanos. Los ejemplos mundiales de ciudades de referencia en este apartado coinciden con áreas dinámicas, defensoras de medio ambiente y muy bien conectadas.

Apuntadas estas clasificaciones, la síntesis de los indicadores nos permite visualizar lo siguiente: Vigo y A Coruña se sitúan en la parte intermedia del listado. Ocupan respectivamente las posiciones 102 y 129; aunque con indicadores muy bajos en relación a los centros predominantes (a las ciudades del Pentágono) y solo muestran potencialidades en ciertos ámbitos,

La Comisión Europea acaba de publicar un interesante estudio (CE,2007.b) en el que establece una tipología de las ciudades para servir de base a posibles comparaciones entre las mismas. Los criterios considerados en dicha tipología fueron: a) el tamaño, b) la estructura económica; c) los presupuestos y recursos económicos disponibles; y d) los impuestos locales y los elementos de control. A juicio de los propios autores, esta tipología debe utilizarse como herramienta complementaria para comprender mejor la dinámica urbana y para abordar las actuaciones futuras.

Varias razones aconsejan mirar con cierta distancia este tratamiento. Por ejemplo, resulta obvio afirmar en primer término, que las ciudades mayores tienen mas influencia en los contextos políticos; en segundo lugar, que no todas las ciudades poseen idéntica estructura de gobierno, competencias y estatuto político; en tercer lugar, la cuantía del presupuesto y los recursos financieros son muy diferentes de una ciudad a otra; y finalmente, son muy diversas las fórmulas de financiación y los impuestos en cada ciudad. De ahí que los índices de poder competitivo de cada ciudad son muy variables según se atienda a los indicadores que manejemos. No obstante, merece la pena ser recogida la clasificación elaborada por la Comisión Europea para seguir con la exposición.

Tres serían los tipos de ciudades existentes en Europa: a) los núcleos internacionales; b) los polos especializados; y c) los polos regionales.

Dentro de los primeros, los núcleos internacionales o centros interna-

cionales con influencia europea o global, se sitúan los núcleos de conocimiento (son ciudades por encima de jerarquía nacional y a la vanguardia de la industria, negocios o servicios financieros, debido al elevado nivel de talento de que disponen y a sus excelentes conexiones con el resto del mundo); las capitales establecidas (arraigadas en la cúspide de las jerarquías urbanas, con base económica diversificada y concentración de riqueza) y las capitales re-inventadas (campeonas de la transición y motores de la actividad económica para los nuevos Estados Miembros).

En el grupo de los polos especializados destacan los núcleos nacionales (desempeñan un papel esencial en la jerarquía nacional, ejercen funciones nacionales claves y sobre todo en el sector servicios); los polos de transformación (de fuerte pasado industrial pero en vías de re-inventarse, gestionando el cambio y desarrollando nuevas actividades económicas); las "puerta de entrada" (grandes ciudades con infraestructuras portuarias que manejan grandes flujos de mercancías y pasajeros internacionales); los centros industriales modernos (plataformas de actividades multinacionales así como de empresas locales exportadoras y que disponen de elevada dotación tecnológica); centros de investigación (centros y empresas relacionadas con la ciencia y tecnología); centros de visitantes (manejan grandes flujos de personas y cuentan con sectores orientados al turismo).

Y finalmente, entre los numerosos polos regionales se contemplan los siguientes pilares de las economías regionales europeas: las ciudades desindustrializadas (con fuerte base de industria pesada, que está en declive o en recesión); los centros regionales de mercado (cumplen una misión esencial en su propia región en términos de servicios personales, de negocio, financiero); centros regionales de servicios públicos (desempeñan papel clave en la región desde el punto de vista administrativo, sanitarios y educativo); y las ciudades satélites (esto es, aglomeraciones de gran tamaño).

CUADRO 6.
EVOLUCIÓN DE LOS PARADIGMAS DEL DESARROLLO URBANO

FASES	RASGOS
Años 50-60	<p>El planeamiento urbano hace frente al crecimiento urbano.</p> <p>a) responde a la exigencia de la demanda y se traduce en una amplia oferta de viviendas y expansión</p>

	<p>de los sistemas de infraestructuras de movilidad, de energía, de abastecimiento de agua y de gestión de recursos;</p> <p>b) se amplia, posteriormente, a los servicios básicos fundamentales, como la educación y la sanidad;</p> <p>c) denota una fuerte intervención de los poderes públicos, que controlan el uso de la tierra; determinan el espacio y delimitan las reglas de uso de los espacios.</p>
Años 70-80-90	<p>El crecimiento urbano es difuso:</p> <p>a) el crecimiento urbano responde a movimientos individualizados, lo que facilita la dispersión y la emergencia de zonas de marginalidad y de abandono,</p> <p>b) está afectado por las dinámicas de reestructuración industrial que alientan los desplazamientos y alejamientos de las industrias pesadas de la proximidad de las ciudades,</p> <p>c) disminución de la influencia y control del poder público debido a los procesos de des-regulación y privatización en lo que respecta a ciertos ámbitos de las actividades de servicios.</p> <p>d) Asistimos a una primera fase de renovación de las zonas portuarias.</p>
Siglo XXI	<p>La sustentabilidad ambiental y la inserción en redes globales constituyen los retos actuales:</p> <p>a) se busca ser competitivas,</p> <p>b) aumenta la preocupación por atraer actividades,</p> <p>c) progresivamente las ciudades se convierten en actores, a la búsqueda de factores de atracción, diferenciación, posicionamiento y cohesión social,</p> <p>d) se apuesta por la re-calificación de las zonas urbanas, por la construcción de Parques Científicos y Tecnológicos; por la realización de eventos culturales y por la edificación de obras arquitectónicas de gran valor.</p>

7. LAS CIUDADES EN LA ECONOMIA MUNDIAL

En épocas anteriores los investigadores habían identificado a las ciudades globales como los únicos nodos espaciales claves de la economía mundial, o sea puntos de base localizados para la acumulación de capital. En la actualidad, los enfoques son más complejos, puesto que las ciudades tienen que relacionar las tendencias socio-económicas dominantes (como por ejemplo, los distintos procesos de industrialización e innovación, la cambiante geografía de los flujos de capital, la expansión y concentración espacial de las industrias y servicios financieros, la segmentación del mercado de trabajo, los conflictos sociales y étnicos, la polarización y marginación socio-espacial; entre otros), y aquéllas que resaltan la inserción de las ciudades en un ranking ó jerarquía de redes (en la que prevalecen tanto factores y fuerzas económicas como las derivadas de la niveles de gobernanza local y regional dentro del amplio campo de los matices que resulta de la nueva articulación del poder del Estado).

Esta complejidad de análisis ha hecho pensar a algunos, como Friedmann (1986), que la jerarquía de lugares centrales a escala mundial ha sido superada por el análisis de "la organización espacial de la nueva división internacional del trabajo"; esto es, se procede al estudio de las formas y de los niveles de integración en la economía mundial.

El propio Friedmann (2007) insiste en que lo relevante es evaluar el cómo las ciudades operan, en primer término, como nodos organizadores del capitalismo, como articulaciones del flujo regional, nacional, y global de mercancías, y, en segundo lugar, como puntos de apoyo en el espacio de la articulación global del capital. Es decir, se conciben las ciudades no simplemente como componentes sub-nacionales de las economías espaciales nacionales, sino como motores regionales de las redes globales (Amin & Thrift, 1991).

CUADRO 7. DINÁMICAS URBANAS

Ciudad Administrativa \Rightarrow Ciudad Económica \Rightarrow Ciudad Región/Ciudad Competitiva \Rightarrow Ciudad global y en red

La nueva forma de integración geo-económica ha robustecido la coordinación de los flujos de valor por medio del espacio. Esto es, la división inter-

nacional del trabajo ha acelerado la concentración espacial de los servicios de negocio, ha alentado la emergencia de centros predominantes (en donde se concentran los nodos principales de toma de decisiones, de la planificación financiera y del control dentro de las cadenas de mercancías); y ha intensificado los flujos de capital y de tecnología ligadas a las economías de aglomeración de las ciudades

Estos rasgos sustentan, si cabe más solidamente, los lugares específicos para asegurar las infraestructuras tecnológicas, institucionales y sociales por medio de sistemas globales de producción y de intercambios. (Sassen, 1991).

Los denominados nuevos espacios industriales, basados en la organizaciones industriales descentralizadas y verticalmente desintegradas, en las que abundan las redes de transacción basadas en la sub-contratación y otras formas de coordinación inter-firmas-no-de-mercado (Scott, 1998,2001) han permitido desarrollar sistemas de producción flexibles en tres actividades: a) producción artesanal revitalizada; b) industrias de alta tecnología; y c) servicios avanzados al productor y de carácter financiero. Y aunque la localización de estas industrias es variable, se aprecia una fuerte y relevante concentración en regiones urbanas manufacturadas y en ciudades globales como Nueva York, Londres, París, Tokio, Frankfurt, Los Ángeles.

No obstante, también existe una clara determinación para observar la emergencia de ciudades globales en sitios geográficos clave para la coordinación de las cadenas globales de mercancías; esto es, situadas en las nuevas áreas punta del desarrollo industrial contemporáneo. De esta forma, el desarrollo de los servicios financieros y al productor favorece un desarrollo más articulado y mejor integrado, en la medida que se contabilizan los vínculos directos a los complejos productivos de un lugar específico, con los sistemas tecnológicos institucionales propios y en presencia de economías de aglomeración y externalidades.

Una nueva óptica es aquella que nos permite contemplar los procesos de formación de la ciudades globales como un entrelazado de las transformaciones dando lugar a una conformación de regiones urbanas policéntricas (Gottman, 1961), lo que Sudjic (1993) dice que son "enormes mosaicos desordenados de urbanización", o lo que Soja (2001) denomina "exópolis", esto es, "una ciudad vuelta hacia adentro y hacia afuera al mismo tiempo, más que una ciudad sin centro".

En consecuencia, asistimos a una nueva recomposición y a una reconstitución de distintas formas urbanas, y siguiendo a Manuel Castells "a medida que la escala físico-territorial de la urbanización tiende a abarcar mayores áreas geográficas, las ciudades, las ciudades-región, y las redes interurbanas articulan nuevos patrones que definen los nuevas esquemas de polarización centro-periferia y de desarrollo espacial desigual, a través de los cuales el capital económico afirma su poder hegemónico sobre el espacio social (Castells, 1997).

Brenner (1999), al esquematizar la cuestión planteada, re-sitúa el contexto y afirma que las ciudades mundiales son simultáneamente: a) puntos de apoyo para las operaciones globales de las empresas transnacionales; b) son sitios de producción y de mercados para los servicios financieros y para el productor; c) son nodos articuladores dentro de una amplia jerarquía de ciudades estratificadas de acuerdo a sus modos diferenciales de integración en la economía mundial; y d) son centros locacionales dominantes dentro de las economías regionales de gran escala.

Siguiendo este razonamiento es preciso tener en consideración el hecho de que a medida que las ciudades-región reemplazan a las economías territoriales de los Estados nacionales como bloques-geográficos de la nueva organización geo-económico-social, emergen nuevos y distintos patrones de desarrollo espacial desigual que son alentados desde abajo y desde arriba, dando lugar a una proliferación de diferentes escalas territoriales.

Es cierto, por el momento, que aunque las ciudades y regiones urbanas estén reemplazando a las economías nacionales como unidades económicas óptimas en lo que se refiere a los procesos de acumulación del capital, la geografía económica no puede quedar reducida exclusivamente a la simple jerarquía de los nodos urbanos. Varias argumentaciones de peso nos los explican de manera acertada. De una parte, los Estados nacionales están siendo re-territorializados en función de las dinámicas de formación de las ciudades globales. Así, en primer lugar, cuanta mayor sea la interdependencia entre lo local y global, mayores serán los requerimientos que necesita la ciudad y, en segundo lugar, la propia ciudad, por si misma, no pueden acometer todas las exigencias cotidianas y los proyectos de futuro ya que condicionarían su vida diaria. De otra parte, aunque las actuales transformaciones pueden anular, en parte, y erosionar el control regulatorio del Estado central sobre los flujos de capital, mercancías y fuerza de trabajo, no es menos cierto que el Estado nacional permanece como matriz

institucional y se reestructura activamente para promover la propia acumulación del capital.

Saskia Sassen lo resume gráficamente "lo que contribuye al crecimiento en las redes de las ciudades globales puede no contribuir al crecimiento de las naciones"; esto es, existe una discontinuidad sistémica (Sassen, 1991).

El actual proceso de desregulación financiera y los nuevos sistemas legales trasnacionales son pruebas evidentes de las dinámicas de reestructuración, de acomodación y de adaptación de los Estados, que buscan la reconfiguración de las estructuras de regulación-institucional; en tanto que las ciudades, por lo tanto, deben ser evaluadas como lugares de reestructuración socio-económica e institucional, requisitos que exigen una transformación más amplia y más a multi-escala en la nueva geografía económica mundial.

¿Qué papel desempeñan las ciudades? Las ciudades son al mismo tiempo puntos de apoyo para la acumulación del capital (esto es, nodos en los flujos globales) y niveles administrativos-organizacionales de los Estados territoriales (es decir, coordenadas del poder territorial del Estado). En el primer caso, al actuar como nodos en los flujos globales, las ciudades operan como focos de producción industrial, como centros de control sobre los circuitos globales del capital y como sitios de intercambio dentro de los mercados. En tanto que como coordenadas del poder territorial, las ciudades adquieren un papel regulatorio-institucional dentro de la jerarquía intergubernamental de cada Estado.

Entre los años 50-70 del pasado siglo (época de predominio del fordismo y de los planteamientos keynesianos) las ciudades, entendidas como nodos de producción, se insertaron en una malla territorial que sostenía a las economías nacionales, sirviendo de base para la producción en masa y en donde la infraestructura urbana estaba compartmentalizada dentro de las matrices territoriales de cada Estado. Asimismo, se consideraban a los vínculos inter-urbanos como cruciales para las articulaciones económicas y para las dinámicas propulsoras del crecimiento. Las actuaciones de las ciudades como coordenadas servían para que las instituciones regulatorias funcionaran como correas de transmisión de los Estados centrales. Se trataba de promover el crecimiento y poseían capacidad de redistribuirlo dentro de las escalas nacionales.

Este razonamiento es la base para fortalecer las políticas regionales

redistributivas que buscaban la industrialización de las áreas periféricas de cada Estado y fue lo que condujo a los teóricos del desarrollo regional de la posguerra a concebir al Estado como en eje básico de la polarización espacial. Esta base es lo que, posteriormente, se traducía en las nuevas jerarquías de las ciudades.

A partir de los años setenta, la nueva geografía económica, producto de los procesos industrial-económico y de la regulación del Estado, se reconfigura como respuesta a la crisis del modelo fordista-keynesiano. En primer lugar, se aprecia una contradicción entre la escala nacional de la regulación estatal y el empuje globalizante de la acumulación del capital (Peck & Tickell, 1994). En segundo lugar, la desregulación de los mercados financieros y los sistemas de créditos globales junto a la creciente globalización en la esfera de la producción, de la competencia y de los flujos financieros hacen disminuir la "habilidad" de los Estados nacionales para poder aislarse de la economía mundial como espacios nacionales casi-autárquicos. Y asistimos, a una intensa competencia inter-espacial entre ciudades y regiones que compromete a las políticas industriales tradicionales y a los mercados de trabajo.

Estas nuevas condiciones impulsan a los Estados regionales y locales a asumir nuevos roles más directos en la promoción de la acumulación del capital a escalas sub-nacionales y a impulsar políticas de marketing territorial al objeto de mejorar sus condiciones de atracción para el capital. Es lo que autores como Swyngedouw (1992) comprendían cuando afirman "hay un doble movimiento de globalización y por otra un proceso de devolución, descentralización o localización". Esto es, un proceso combinado con dos movimientos relacionados, promoviendo una recomposición, de facto, de la articulación de las escalas geográficas de la vida económica y social.

La consecuencia más directa es que tanto las ciudades como los Estados nacionales operan como formas de territorialización adaptadas al capital y, por lo tanto, los nuevos patrones sub-nacionales y supra-nacionales de urbanización y de regulación estatal se configuran bajo una nueva "reconstitución de la espacialidad".

¿Cómo lo podemos visualizar?

En primer término, la urbanización es el resultado de la nueva reorganización multidimensional de los sistemas urbanos, estrechamente relacionados con la consolidación de nuevas jerarquías urbanas. Estas transformaciones urbanas se basan en dos criterios predominantes siguiendo el

modelo de Krätke: a) en función de la estructura industrial de la base productiva y b) en función de la escala espacial de sus funciones de control. Bajo este esquema, las distintas posiciones de las ciudades dentro de la jerarquía urbana están vinculadas al creciente peso de las relaciones de intercambio y de la mejor respuesta a las funciones de la competencia. O lo que es lo mismo, las ciudades, como nodos de acumulación, ya no se encuentran encerradas en si misma, ni dentro de las economías nacionales; sino que se han incorporado a unas nuevas jerarquías urbanas trasnacionales y de redes intra-urbanas.

O sea, estamos ante una nuevo re-escalonamiento de la urbanización que denota jerarquía global.

En segundo lugar, las crecientes re-estructuraciones de los espacios implican una adaptación de las ciudades como coordenadas del poder territorial del Estado. De aquellas estructuras centralizadas y burocratizadas de los Estados se pasa a lugares en los que la organización-regulación permite avanzar en la definición de "exponer las pre-condiciones territoriales" más esenciales y específicas, más que las genéricas de un territorio. O sea, se ceden nuevos roles a formas institucionales supra-nacionales y sub-nacionales, como nuevas formas de territorialización del capital, y, en consecuencia, ya no se basan en correspondencias territoriales clásicas.

Por último, en tercer lugar, esa "glocalización" del poder del Estado está asociada a una nueva transformación de relaciones entre estados, capital y territorios. Esta nueva relación posee una relevancia trascendental en el presente y es de esperar que sea clave en el futuro.

De una parte, las organizaciones territoriales operaban como una fuerza productiva a través de los bienes y recursos naturales, de las ofertas de capital fijo, de la fuerza de trabajo, de las infraestructuras tecnológicas-institucionales y de otras externalidades específicas del lugar y de bienes colectivos. En ese supuesto, el Estado ha desempeñado un papel relevante en la producción, regulación y reproducción de estos factores. Pero, en la actualidad, se ha intensificado la importancia de la territorialidad por medio de sus ventajas locacionales y por la existencia de unas mejores condiciones de gobernanza en cada unidad territorial, permitiendo la creación de recursos especializados, lo que Pierre Veltz (1997) bautiza como la posibilidad de instalar "configuraciones eficientes en términos de coste, de la calidad de bienes y servicios, de la velocidad y de la innovación"; toda vez que la competitividad entre naciones, regiones y ciudades procede menos de una dotación estática (como en las teorías clásicas de las ven-

tajas comparativas) que de las habilidades para producir nuevos recursos, no necesariamente materiales.

La creciente movilidad del capital, de las mercancías y de la fuerza de trabajo a través de las fronteras nacionales ha impulsado a los "poderes glocales" hacia la provisión de factores de producción inmóviles, es decir, hacia aquellas externalidades asociadas a una territorialidad. No es de extrañar, por lo tanto, los programas y las acciones tendentes a la puesta en marcha de parques científicos, centros de conferencias, recuperación de puertos, centros de transferencia tecnológica, redes de información compartida, zonas empresariales y áreas de libre comercio, entre otras, que están siendo movilizadas para realzar las capacidades productivas territorialmente específicas de cada espacio económico y que, a su vez, estén correctamente y estratégicamente estructurados.

¿Que se busca?

Pues, fundamentalmente, el asegurar las ventajas locacionales en el marco de una nueva competencia económica internacional, por medio de la construcción y consolidación de activos inmóviles territorialmente enraizados.

Ello quiere decir, sin temor a equivocarnos, que las preocupaciones actuales de las nuevas formas de territorios se fundamenta en como abordar los procesos de reestructuración global y en como afrontar la competitividad territorial, utilizando de manera más eficiente los recursos en capital humano, en eficiencia de costes, en calidad del producto y en capacidad innovadora, a la vez que se pueda disponer de instituciones que garanticen la mayor participación, transparencia y evaluación de la función de gobernar.

Estas nuevas apuestas y estrategias de desarrollo requieren de nuevas acciones de promoción económica y de marketing territorial, como forma de realizar los productos locacionales en los mercados mundiales. Es decir, crear ventajas competitivas específicas del lugar o geográficamente inmóviles, difícilmente exportables, transferibles y que puedan generarse en otro lugar. De esta forma, entendemos las distintas estrategias puestas en marcha por los territorios sub-nacionales, regiones y ciudades europeas y americanas, en la que los gobiernos locales y regionales tratan de promocionar las condiciones específicas de cada lugar al objeto de captar y atraer el capital, la tecnología y las personas.

Esta nueva visualización se aborda por medio de las acciones que buscan revalorizar aquellos lugares para promover el crecimiento en sectores

competitivos a nivel global, o como adquirir las funciones de control en la economía mundial, tratando de establecer los mayores vínculos y relaciones en los transportes y comunicaciones; nuevos y amplios espacios para industrias y empresas; y otras externalidades específicas vinculadas al lugar.

Estas nuevas precondiciones de finales del siglo pasado han llevado a Lipietz a afirmar que "desde que el Estado no puede garantizar ni puede asegurar en todas partes la misma forma de regulación (...) la cuestión es equiparar a las estructuras regionales de instrumentos poderosos de regulación económica y social, y reservar al Estado la administración de las relaciones externas". Tiene razón el economista francés y ex europarlamentario al observar una creciente fragmentación interna en el marco europeo; unas nuevas formas de re-diferenciaciones impulsados tanto nacional, regional como globalmente; y una nueva polarización geográfica económica.

Todo ello, se salda con un nuevo re-escalonamiento y jerarquía urbana. Esto lo que se vino a decir "regiones que ganan, regiones que pierden".

Por tanto, las relaciones de organización territorial junto a los patrones de urbanización han reconsiderado las nuevas dimensiones económicas de las ciudades. Como nodos de acumulación las ciudades se incorporan dentro de los espacios de flujos globales, y como coordenadas, las ciudades se convierten en objetivos para fortalecer las ventajas competitivas. Es lo que Scott (1988) define como "nuevos espacios industriales"; esto es, la capacidad para realizar el papel de movilización de las fuerzas productivas y como impulsar las posibilidades para regular las condiciones socio-políticas e institucionales que puedan ser inducidas durante el proceso.

Así las cosas, la nueva geografía económica de las ciudades y regiones atiende a un eje principal: mientras que el capital se esfuerza en fortalecer su movilidad espacial disminuyendo su dependencia de los lugares, los Estados y los entes locales contemporáneos intentan, de manera más directa, fijar al capital dentro de sus territorios por medio de la provisión de activos inmóviles y de externalidades específicas del lugar. Como ya hemos indicado, dichos activos no se pueden encontrar en otro lugar o bien no pueden ser abandonadas por el capital sin un considerable coste de desvalorización o externalidad negativa.

Este razonamiento supone, por lo tanto, que los propios estados y entes locales están reorganizando sus propias arquitecturas internas con objeto de re-canalizar los flujos de capital hacia localizaciones estratégicas parti-

culares dentro de los territorios. Y ello genera que esa nueva formulación institucional y regulatoria, ese nuevo resultado derivado de la re-estructuración económica a escala urbana y regional; y esos nuevos medios y formas de re-industrialización inducidas por los entes institucionales, subrayen una confrontación de territorios.

¿Cómo analizar dicha rivalidad?

Bajo la perspectiva europea, las ciudades entran en competencia con su propio Estado por la "captura o asignación" de oficinas ya sean intergubernamentales, ya sean de sedes de empresas públicas o lugares de emplazamiento de proyectos transeuropeos. Ejemplo de ello, es la reciente disputa por la sede de la agencia de seguridad marítima entre Nantes, Brest, Lisboa o Atenas. O como anteriormente se disputada la sede del Banco Central Europeo (pugnaban Alemania con Frankfurt y Reino Unido con Londres).

En otro campo de reflexión, se asiste a nuevas formulaciones en torno a las "funciones sub-nacionales" para dar contenido a la creciente dinámica descentralizadora y a la formulación de políticas industriales que puedan abarcar amplios territorios y nuevas estrategias empresariales. Es evidente que éstas últimas políticas demandan áreas más extensas, y que no deben estar limitadas por los actuales corsés locales. Los ejemplos de Países Bajos con la puesta en marcha de una ciudad mundial en la megalópolis del Randstad Occidental; y los del Reino Unido con la implementación del Sureste de Inglaterra como ciudad- región-global, son buenas pruebas de la nueva polarización espacial; subrayando, en consecuencia, un nuevo alineamiento con los entes reguladores; y que puedan servir de nudo y de apoyo a las industrias de los servicios financieros y de los servicios al productor.

¿Qué significa todo este proceso?

Pues que las ciudades globales permanecen como sitios dentro del Estado, pero con implicaciones más allá del alcance jurisdiccional del Estado, para poder llegar a configurar nuevas alianzas político-territoriales con espacios afines en los problemas y perspectivas, o aliados en el posicionamiento o alineamiento geo-estratégico.

Es decir, se reconfigura una nueva geografía de políticas espaciales que da sus primeros pasos en el territorio europeo. Esa nueva concepción supone que las ciudades y regiones apuestan por políticas y acciones que están: a) orientadas hacia el desarrollo y movilización del potencial endó-

geno de los territorios sub-nacionales; b) se intenta difundir los procesos de urbanización más allá de las aglomeraciones clásicas; c) se promueve una nueva re-centralización del crecimiento industrial y de las nuevas inversiones en infraestructuras; y d) se reorientan sistemas de planificación en los que la polarización centro-periferia se debe re-orientar con nuevos programas con cargo a los fondos estructurales

O sea, nueva re-jerarquización y nueva re-diferenciación de los espacios que aceleran la constitución de un mosaico desigual de espacios económicos urbanos-regionales; y que, además, resultan adecuados a las nuevas posiciones específicas dentro de la división del trabajo europeo y global.

En este sentido, las ciudades-globales tratan de potenciar las capacidades productivas de la organización territorial. Y para ello, definen entre sus objetivos aquellos rangos de estrategias desde el campo de la oferta, tales como la demarcación del territorio, la construcción de las infraestructuras y elementos de conectividad; y la promoción de sus activos estratégicos para lograr un desarrollo industrial. Es lo que los urbanistas y políticos locales denominan centros de oficinas, parques empresariales, redes telemáticas, terminales de desembarque y de transportes, así como facilidades culturales, de entretenimiento y de carácter comercial.

O sea, formas emergentes de emprendimiento bajo la perspectiva de facilitar la inversión de capital en mega-proyectos situados y localizados estratégicamente que además cumplan del doble objetivo de realizar la capacidad productiva y añadan valor a dichos flujos globales.

8. ¿COMO MEDIR LA COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES?

Krugman había llamado la atención de los economistas sobre el término competitividad al explicar que ésta es un término vacío de sentido, porque "lo relevante de la economía nacional es su productividad" (Krugman, 1999). A pesar de ello, son muchos los institutos que realizan informes sobre la competitividad y por ello se entiende "la capacidad para mejorar de manera sostenida el nivel de vida de sus habitantes y para procurar un mejor nivel de empleo y de cohesión social", tal y como afirma el Consejo Europeo de Lisboa, en marzo del 2000.

En ese sentido, los economistas debemos de hacer frente a análisis y evaluaciones que poseen un carácter englobante y debemos aplicar, así-

mismo, clasificaciones multi-criterios que son previamente discutidas en el campo del análisis económico, aunque no en el mediático. De esta forma, debemos y podemos resaltar distintos posicionamientos atendiendo a diferentes índices, tales como la educación, la investigación, la relación de desigualdades, la eficacia de los gastos públicos, las capacidades de atracción territorial, las políticas de cambios, el mercado de trabajo, los niveles de competencia en el mercado de bienes y servicios, entre otros ratios de interés.

En el actual contexto de la globalización las cuestiones relacionadas con la atractividad y la seducción son cada vez mayores, porque se trata de analizar y evaluar los factores de producción de carácter móvil, es decir el capital y trabajo altamente cualificado.

Tres elementos son objeto de estudio en la mayor parte de los trabajos académicos: a) el primero son las crecientes inversiones directas en el mundo (que se multiplican por 6 en los últimos diez años); el segundo, corresponde a las ventas al extranjero por parte de las filiales (representan más de dos veces el comercio mundial de los bienes y servicios); y el tercero, resalta que la producción de las multinacionales en ubicaciones distintas al de la sede de la empresa significan la mitad del comercio mundial.

El análisis económico revela, por consiguiente, la existencia de rendimientos crecientes, de externalidades, y de amplios niveles de movilidad los factores. Dichos rasgos propician una fuerte transformación de la geografía económica mundial e influyen en la dinámica de los territorios; provocando ciertas especializaciones en algunas actividades y subrayando especificaciones diferenciadas en determinados productos.

Tanto los rendimientos crecientes como los menores costes de transportes pueden conducir a nuevas implantaciones en el extranjero en sustitución de los actuales flujos comerciales; o sea, pueden favorecer la dinámica de aglomeración de actividades en ciertas localidades. Estos procesos alimentan tanto los niveles de polarización como los de incrementar el riesgo de marginalización de ciertas regiones.

En consecuencia, el debate se centra en torno al estudio y análisis de las diversas localizaciones más productivas que ofrezcan tanto mayores niveles de remuneración, como que posean mejores dotaciones de factores inmóviles (infraestructuras e instituciones); de dotaciones de capital humano y externalidades positivas debidas a los intercambios de información y de conocimiento (spillovers tecnológicas).

La competitividad ha sido siempre abordada y medida en términos de capacidad de la economía para situar y posicionar los productos fabricados en una economía o territorio en el mercado internacional.; esto es, definida bajo unas determinadas condiciones que nos permitan evaluar las distintas "performances" comerciales. En este sentido, se habla de las empresas rivales y en competencia; pero, dados los distintos niveles de integración económica y de los efectos de la globalización, también debemos de enfocar los distintos niveles de competencia entre Estados y regiones, ya que estas instituciones no se libran, ni se escapan de la competencia y rivalidad.

En consecuencia, tomado como un concepto relativo, la competitividad se fundamenta en una serie de indicadores compuestos.

Fundamentado como un concepto absoluto, la competitividad revela el conjunto de condiciones propicias para un crecimiento. Por eso, es preciso analizar una pléyade de conceptos económicos para evaluar los distintos grados de calificación de una economía sub-nacional.

Algunos economistas enfatizan sobre el volumen de los gastos públicos; otros se basan en términos de fiscalidad; unos terceros, sobre los niveles de educación y de la producción de conocimientos; otras escuelas enfatizan, sobre las diferentes orientaciones de política económica. Y así podremos seguir detallando las diferentes corrientes y tesis planteadas.

Los recientes avances en las argumentaciones económicas sobre el tema de la competitividad permiten aseverar, siguiendo a Paul Krugmann (1994), que solo la productividad es quien determina la renta real per capita y, por tanto, el nivel de vida de una economía nacional.

Si avanzáramos en el razonamiento, podemos afirmar que en la actualidad hay que tener en consideración varias hipótesis:

- a) en primer lugar, para el caso de que si existiese un numeroso conjunto de factores de producción inmóviles en el plano internacional. Aceptando esta hipótesis muy simplificadora y si las economías están en competencia perfecta, sólo sería necesario tener en cuenta los costes salariales unitarios expresados en una misma moneda para realizar las distintas comparaciones sobre la productividad. Esto es, estaríamos dentro del cuadro de hipótesis de la competitividad-precio. Pero, si las tasas de cambio real son una expresión de un precio relativo, estaríamos en el marco de una depreciación real de los términos de intercambio e incidiría en los precios relativos de

la producción nacional, con lo que la competitividad de las empresas quedaría afectada por las variaciones de dichas variables. De ahí, que los nuevos trabajos del comercio internacional tratan de acentuar los análisis sobre las dimensiones fuera de los índices competitividad-precio e insisten en la calidad de los productos y sobre los procesos de innovación. Esta especialización productiva, en suma, económica, genera una acentuación de las distintas identidades productivas y subrayan varias notas de relevancia: a) especialización en lo que atañe a los nuevos productos; b) especialización sobre aquellos productos de calidad elevada; y c) especialización sobre productos de demanda muy dinámica.

- b) la segunda de las hipótesis a tener en consideración es la referida al supuesto de una movilidad creciente de los factores de producción. Se visualiza por medio de la mayor y más rápida implantación de empresas en el extranjero y por la intensificación de la división vertical del trabajo y de las cadenas de valor añadido. En este sentido, se insiste en que la segmentación de los procesos productivos está basada en una triple lógica: a) lógica ricardiana, basada en las ventajas comparativas (por la que los lugares de producción están especializados en aquellas fracciones de la producción en función de la eficacia relativa); b) lógica smithiana, por la que se aprecia una especialización de tareas y ampliación de los mercados en los que se pueden obtener y desarrollar economías de escala; y c) una lógica factorial, por el que se constata la combinación de las actividades hacia la concepción, gestión y fabricación.(Helpman, 1984).

Esta clasificación permite explicar la descomposición del proceso de producción en varias tareas al objeto de incrementar la eficacia de cada una de las partes y buscar la optimización en cada uno de los emplazamientos. En la medida que estamos ante un panorama-escenario en el que predominan las intensas economías de escala y en el que los costes de transporte son cada vez más bajos, las empresas buscan encontrar un acceso más rápido en los mercados extranjeros merced a nuevas implantaciones más que las acrecentar las vías de las exportaciones hacia dichos mercados (Markussen, 1995)

CUADRO 8. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD LOCAL/REGIONAL

Estructura económica	Dotaciones territoriales	Recursos humanos	Medios institucionales
Composición económica; Cambios en la estructura industrial y en las estrategias empresariales	Demografía; Pirámides de población; Distribución de rentas,	Participación de la población; Niveles de dependencia; Horas de trabajo	Políticas macroeconómicas; Políticas fiscales; Normas de defensa competencia
Grados de concentración intra-industrial y diversidad económica	Ánálisis de localización y de accesibilidad; Inventario de infraestructura (terreno industrial, transporte, telecomunicaciones, energía, agua, recursos naturales)	Educación y formación; Niveles de capacitación técnica; Conocimientos lingüísticos e informáticos; Calidad programas y reciclaje laboral	Impuestos; Programas de desarrollo económico; Capacidad sector público local
Niveles de centralidad económica y competitividad local	Disponibilidad de capital; Organizaciones financieras, Cultura financiera; Entidades capital riesgo	Ingresos salariales; Salarios mínimos; Fiscalidad	Líderes institucionales; Agencias desarrollo local; Organismos de promoción
Organización productiva y empresarial; Tamaño; Dimensión; Formas; Grado de especialización e internacionalización	Coste de las estructuras; Terreno y mercados de propiedad; Coste mano de obra; Coste de la vida; Impuestos	Instituciones laborales; Asociaciones técnicas y profesionales	Relaciones, asociaciones y redes de empresas, niveles de colaboración institucional, cooperación internacional
	Confort; Clima; Calidad del medio ambiente; Servicios de cultura, recreo y ocio Imagen; Reputación; Posición en el ranking de territorios		

Fuente. Adaptado de González-Laxe & Salcines (2003) y J Leitao; D.Caetano y J.Carneiro (2008).

Esta forma de interpretar la situación supone para los países de acogida mostrar un doble reto: producir o importar; y, en consecuencia, los efectos de arrastre en términos de actividad son muy diferentes en un caso y en el otro. No obstante, los medidores de la competitividad utilizan el número de ubicaciones de empresas y las categorías de los productos fabricados.

En suma, estamos ante una nueva geografía económica (Fujita, 1999) en la medida que la movilidad de los factores de producción y los costes del transacción alimentan la nueva aglomeración de las actividades en localizaciones atractivas y eficaces.

El riesgo es, por lo tanto la otra cara, la de la periferización.

Así las cosas, visualizamos varias tendencias: a) la aglomeración de las actividades acrecienta la eficacia de las regiones/países, beneficiándose de los distintos niveles de vida entre las regiones centro-periferia; b) por el contrario, la marginalización de ciertos territorios será cada vez más intensa, no poseyendo las políticas de ajuste capacidad para limitar los procesos de divergencia.

Resumiendo, en la tradición de la economía regional, la región o el territorio era vista como una entidad sin vida propia, como un mero espacio de acogida de iniciativas empresariales donde las regiones se distinguían por sus ventajas comparativas de localización y donde la organización espacial estaba determinada por las estrategias de localización de las empresas, fundamentalmente de las multinacionales y de las grandes empresas- De ahí que se definiera a la competitividad territorial como "la capacidad que posee un territorio para asegurar las condiciones económicas de un desarrollo sostenible". Esta definición encierra un contenido multifacético y en ella se engloba la posibilidad de generar riqueza e integración social con la mayor eficiencia posible; la capacidad de atraer y fijar población; y la capacidad de crear empleo.

Lo que en términos económicos supone resaltar dos tipos de estrategias: la competitividad a través de costes y la competitividad por la diferencia en la oferta. En base a esta última, la competitividad por la diferenciación de la oferta reposa en la valorización progresiva de las economías externas y en la producción de ventajas competitivas, cuestión que reclama una mejora en los mecanismos de articulación y coordinación de los sistemas territoriales de producción así como de un énfasis en los recursos inmateriales y en los procesos de aprendizaje.

9. ¿CÓMO MEDIR LA ATRACTIVIDAD?

En una economía en la que predomina la difusión de nuevos paradigmas tecnológicos, en donde se subrayan la nuevas re-colocaciones de la mano de obra; en la que la innovación está vinculada a los mercados y a sus propias estructuras; y en donde la competencia-rivalidad es cada vez más intensa, resulta más imperioso y urgente centrarse en analizar el cómo plantear la atractividad de un territorio.

Existen dos informes mundiales que tratan de adentrarnos en ese concepto: el Inward FDI Performance Index y el Inward FDI Potencial Index, ambos elaborados por la CNUCED. El primero, marca las entradas de los flujos de la IDE en relación al PIB mundial; y el segundo, mide la combinación de ocho variables normalizadas (tasas de crecimiento del PIB; PIB per capita; porcentaje de exportaciones en el PIB; número de líneas telefónicas por habitante; consumo de energía per capita; porcentaje de gasto en I+D en relación al PIB; tasa de escolarización en la enseñanza superior; y la clasificación de riesgo-país).

La consultora A.T. Kearney, con su FDI Confidence Index, mide también la atractividad por medio de un cuestionario remitido a más de un millar de empresarios. Así, por ejemplo, si hacemos referencia a este último índice, para el año 2007, la posición española retrocede dieciocho puestos, al pasar del 17º que ocupaba en el 2006 al 35º que logra en el 2007. Y las razones que esgrimía Martin Walter, director del Global Bussines Policy Council, el think tank creado para ello, son dos: la primera que "España está fuera de la zona de tránsito de los capitales europeos", y la segunda, "que a los inversores les gustan los mercados predecibles, en los que las empresas extranjeras sean tratadas como las nacionales y en las que no haya sorpresas desagradables". El índice A.T. Kearney mantiene a China, India, EEUU y Reino Unido como los cuatro mercados más atractivos.

¿Cuáles son los elementos determinantes de la atractividad económica?

La inversión internacional es, sin duda, el principal elemento. Todas las empresas desean acceder a los mercados externos y su decisión está basada en la capacidad de obtener rendimientos crecientes y en la generación de economías de escala tanto para la firma como para las filiales y unidades de producción, teniendo en cuenta los costes de transporte. Por tanto, la atractividad de un territorio se basaría en como lograr una minimización de los costes de transporte y la obtención de efectos multiplicativos y sinérgicos.

Asimismo, la inversión internacional será más abundante en la medida que las firmas dispongan en el territorio de ubicación de activos específicos (tales como imagen de marca, capacidad de innovación, etc.) susceptibles de añadir y agregar una mayor ventaja sobre los mercados a las propias firmas ubicadas en el territorio; esto es, incrementar las posibilidades de aumentar la valorización de las ventajas específicas.

El tamaño de mercados, los costes y la aglomeración, constituyen el segundo elemento. El tamaño de los mercados es esencial para la aceptación de la inversión directa extranjera ya que nos define el potencial comercial. Este último se calcula como la suma de potencial mercantil interno del país de acogida de la inversión y la suma de los PIB de los países vecinos, divididos por la distancia que los separa a partir de la localización escogida. De esta forma, tratamos de introducir el hecho de que un mercado además de ser considerable, en términos de capacidad, debe corresponderse con una demanda fácilmente accesible, ya que el alejamiento de los centros económicos no constituye un potencial, ni los altos costes de transporte supondrán ventajas adicionales para una localización óptima o eficiente. De esta forma, en la nueva Europa ampliada los países más atractivos serían los correspondientes a los países económicamente fuertes y de fácil accesibilidad, donde las relaciones comerciales sean más densas y donde la captación de inversión directa extranjera sea más intensa.

El tercer elemento es el relativo a los bienes públicos y a la fiscalidad. Varias son las notas más significativas en relación a este apartado. De una parte, las subvenciones públicas y las ayudas estructurales, para corregir ciertas desigualdades, han tenido efectos nada desdeñables. Los ejemplos aplicados tanto dentro de la Unión Europea como dentro de los propios Estados para conseguir captar y desviar determinadas inversiones hacia localizaciones menos atractivas han coadyuvado a impulsos significativos en los desarrollos de áreas más periféricas y atrasadas. De otra parte, las subvenciones también han servido para compensar ciertas localizaciones alejadas, lo que ha supuesto mitigar situaciones de inferioridad en relación a otras ubicaciones.

En lo que hace referencia a la fiscalidad y a la competencia fiscal, Edervreen y Mooij (2002) revelan en un reciente estudio las siguientes cuestiones: a) la fiscalidad no desempeña un papel relevante a la hora de escoger, bien sea exportar, bien sea invertir en el extranjero; pero, sin embargo, posee influencia en lo que atañe a la elección de la localización para el inversor, una vez que esta decisión ya se ha tomado; b) el impacto

de la fiscalidad posee una importancia mayor que otros elementos que determinan las tendencias de la aglomeración económica o el potencial mercantil de una zona; c) los impactos de la fiscalidad aparecen de manera más nítida en los regímenes de tratamiento de los beneficios extranjeros.

Por tanto, la competencia fiscal y social, sobre los que se pueden librar ciertas batallas económicas, exigen la puesta en marcha de códigos de buena conducta, so pena de alimentar una "carrera olímpica", con resultados divergentes. De ahí la trascendencia que adquieren los gastos públicos y las infraestructuras; los sistemas públicos de educación acometidos desde esta perspectiva; los ingresos que reposan sobre los impuestos, y las actuaciones fiscales sobre los factores móviles y/o los factores inmóviles.

Aunque a fuer de ser sinceros, en la actualidad, siguen siendo objeto de interrogantes los calendarios europeos sobre la armonización de los sistemas fiscales en torno a una media europea de referencia, o las propensiones armonizadas en el campo de las bases impositivas de las sociedades. (Comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas COM (2001) 582, de 25 octubre, 2001).

Un quinto aspecto relativo a los criterios que definen la atractividad de un país o un territorio es aquél que viene reflejado por sus capacidades competitivas comerciales. En ese sentido, nuestra posición competitiva está determinada por el contexto de las demandas mundiales sobre la especialización productiva y de los servicios que un área posee. La especialización sectorial y de servicios resulta básica para componer este índice. De esta forma, la especialización en el campo de los servicios es, a priori, muy coherente con las ventajas comparativas de una economía que presenta niveles de desarrollo elevados. Por ejemplo, en EEUU y Reino Unido las exportaciones y los ingresos por rentas de derechos y licencias son elevados en los campos de los servicios informáticos, de seguros y financieros, dadas sus fuertes especializaciones en dichos campos. Por el lado contrario, existen otros países en los que la especialización se centra en el turismo, esto es en un sector en el que no se destaca por la dotación en trabajo cualificado o innovación. Sin embargo, las ventajas comparativas que se desprenden de esta especialización son muy elevadas, ya que dichas áreas son ricas en empleo y en ellas se localizan numerosas inversiones en actividades de ocio y entretenimiento para las sociedades avanzadas.

La emergencia de nuevos países en el comercio y en los mercados mundiales tiene como consecuencia la ampliación de los mercados globa-

les y de los intercambios comerciales. Esta progresiva y creciente integración comercial permite y estimula la especialización de los sectores de actividad básica de cada país. Lo que se mide es la capacidad de venta a un número mayor de países, las capacidades de diferenciación de nuestra oferta, la capacidad de posicionarse sobre las distintas gamas de compra y de productos ofertados; y diversas condiciones de acceso preferenciales. O sea, nuestra especialización está alimentada por las condiciones de competitividad y de la diversificación de nuestros productos.

Los análisis en este sentido nos llevan a evaluar la competitividad-coste y la competitividad-precio. La primera posee incidencia en los costes salarios unitarios, la segunda es la resultante de las políticas de tasas de cambios y de los procesos de inflación y desinflación competitiva.

Un sexto elemento es el relativo a la competencia tecnológica. La orientación de los aparatos productivos reflejará los distintos niveles de especialización y servirá para atraer a las firmas extranjeras en las nuevas ubicaciones. Y dentro de dicha política de atracción jugará un papel relevante la calidad de los productos y los productos innovadores. Los estudios llevados a cabo hasta la fecha muestran que para los innovadores extraer rendimientos directos de las rentas y la innovación resulta acumulativa. Así, Feenstra y Rose (2000) aplicando la idea de un ciclo de vida de los productos a nivel mundial para un total de 1.434 productos y para el período 1972-94 obtienen como conclusión que las actuales diferencias de tecnología y de productividad explican los intercambios en el comercio internacional. Es decir, los países con una mejor posición en los ciclos de vida de los productos registran una ganancia de productividad, por lo tanto, ofrecen la mejor capacidad de posicionarse "en amont" dentro del ciclo tecnológico será más favorable al crecimiento económico.

Si realizáramos un análisis sobre las posiciones del comercio internacional de los productos clasificados en función de su contenido más o menos intenso en tecnología, podríamos establecer una clasificación de dichos sectores ordenados en función de su contenido-intensidad y subrayaríamos las distintas especializaciones económicas. Lo mismo se podría realizar atendiendo las gastos en I+D, la categoría de dichas inversiones, los agentes perceptores y las personas cualificadas registradas en estas actividades.

Finalmente, los elementos que inciden en la atractividad de un territorio exigen poseer una concreta capacidad de ofrecer de manera duradera y sostenida unas remuneraciones elevadas de ciertos factores, y que puedan

garantizar una productividad muy próxima o superior a las de territorios cercanos y próximos.

CUADRO 9.
PILARES DE LA ATRACTIVIDAD FUTURA DE LAS CIUDADES

1º nivel BASE ECONÓMICA	2º nivel FUNDAMENTOS DEL ENTORNO	3º nivel DESARROLLO DE LAS ACCIONES
<p>a) Base de conocimiento (niveles educacionales, creatividad, centros politécnicos, Universidades, Unidades I+D+i)</p> <p>b) Base económica (conjunto de actividades, capacidad internacional y exportadora)</p>	<p>a) Calidad de vida (incluye stocks habitacionales, ocio, escuelas, salud, eventos deportivos, espacios vivos).</p> <p>b) Conectividad y accesibilidad (favoreciendo la movilidad).</p> <p>c) Diversidad urbana (apuesta por el cosmopolitismo).</p> <p>d) Dimensión y tamaño (generando externalidades).</p> <p>e) Cohesión e inserción social (minimizar riesgos de marginación y dualización social).</p> <p>f) Capacidad organizativa (posibilidad de articulación interna y desarrollo de la participación y gobernanza).</p>	<p>a) Desarrollo clusters.</p> <p>b) Capacidad para atraer trabajadores.</p> <p>c) Fomento del cosmopolitismo.</p> <p>d) Desarrollo imagen competitiva.</p> <p>e) Poder para generar mercados diferenciados.</p> <p>f) Valorización de activos propios.</p> <p>g) Establecimiento de redes, aprovechando la complementariedad y sinergias.</p>

En resumen, la globalización alienta la competitividad, exige definir modelos asociados a las actividades y reclama definir aquellas competencias que posibiliten la articulación e integración de las cadenas de valor más completas posibles. De esta forma, la mayor parte de las economías dinámicas exploran los nichos de ventajas competitivas territorialmente diferenciados. Sobre esta premisa se prevén cuatro condiciones básicas: a) habilidad para responder eficazmente a los mercados y a la competencia global; b) existencia de mecanismos de libre competencia; c) programas de sustentabilidad; y d) capacidad para colaborar en la mejora de los niveles de vida de la población.

Dicho de otra forma; tradicionalmente, la competitividad dependía de la explotación de las condiciones naturales (materias primas, mano de obra no-cualificada y de bajo coste) y de la utilización de paradigmas tecno-ecónomicos muy reducidos y estrechos. En la actualidad, la globalización acrecienta la competencia por lo que los territorios buscan mayores dosis de identidad y de mantenimiento de especificidades territoriales; y, por lo tanto, la globalización estimula a los espacios activos y dinámicos, a aquellos territorios capaces de renovar sus recursos, de innovar, de singularizarse y sobre todo de aprender.

10. LA IMAGEN DE MARCA DE UN TERRITORIO

La imagen de marca está asociada a un agregado de factores y corresponde a un conjunto de percepciones y de asociaciones mentales vinculadas a un producto. Está compuesta por dos tipos de representaciones: las objetivas y las subjetivas. Las primeras, reflejan características materiales y muestran resultados mensurables; en tanto que las segundas, la subjetivas, abarcan atributos o símbolos que un individuo percibe asociados a un producto, a una empresa o a un territorio.

La imagen de un territorio, empresa o producto engloba, asimismo, la experiencia que un cliente posee con la mencionada marca, lo que viene a definirse como "capital de marca". Por lo tanto, el "capital de marca" se corresponde con el valor agregado atribuido a un producto. Define, en consecuencia la relación de pensar, sentir y reaccionar del consumidor frente a la marca (ya sea vía precios, ya sea por la posición en el mercado, ya sea por el beneficio atribuido o por el logrado). En suma, es un activo intangible que representa un valor psicológico y financiero ya sea para un producto, para una empresa o para un territorio.

Por eso, las ciudades invierten, cada día más, en la promoción de sus territorios, de sus productos, de sus culturas; hacen más hincapié en los eventos tradicionales, históricos, en su urbanismo, en suma, apuestan por "identidades diferenciadas".

Las estrategias sobre "la marca de las ciudades" se clasifican en dos tipos: las macro y las micro. Las primeras se basan en la evaluación de la marca como activo espacial; en tanto que las estrategias micro, buscan la satisfacción del público.

Cuales son, en este sentido, las bases de la "imagen de marca de una ciudad". Podemos afirmar que los componentes de dicha imagen son cuatro: a) los propios atributos del producto; b) los beneficios obtenidos por el consumidor, así como los inconvenientes percibidos; c) los atributos de los clientes de la marca; y d) la personalidad física y moral de la marca. A estos cuatro componentes de la imagen de marca de una ciudad podemos añadirle nueve aspectos que están íntimamente relacionados con la unidad territorial. A saber: i) el carácter de la marca; ii) la cultura de la marca; iii) la identidad de la marca; iv) la personalidad de la marca; v) el posicionamiento de la marca; vi) la concepción por parte de los clientes; vii) la experiencia proporcionada por la marca; viii) los valores transmitidos por la marca; ix) la interferencia de la sociedad.

La conjunción de dichos componentes proporciona la creación del "capital de marca de identidad territorial", concepto que se ve afectado por cada modificación de los mencionados componentes que van permanentemente oscilando de suerte que sucesivamente otorgan un distinto y diferente "valor de mercado del territorio". (Biel, 1993).

La integración e inserción de los territorios en áreas económicas más amplias influyen y aceleran los procesos de definición de la imagen de marca. Los factores más sobresalientes a tener en consideración son los siguientes: a) los atributos físicos del territorio, esto es, los elementos distintivos que se reproducen a lo largo del tiempo, mayoritariamente son estables sin grandes variaciones, corresponden a los monumentos, paisajes, culturas, tradiciones, etc. b) los activos intangibles, que van a ser los principales responsables de la creación de imagen, evidentemente poseen rasgos subjetivos y viene suministrados tanto por los productores como por los consumidores, por las acciones de comunicación, por las relaciones públicas, proyectos, políticas, publicidad y promoción pública; y c) los percibidos y suministrados por los beneficios proporcionados al cliente (esto es, los beneficios asociados a una relación producto/cliente que contribuye a la

formación de actitudes relacionadas con experiencias y sentimientos que se establecen adecuando el uso de un producto y de un territorio de una determinada marca diferenciada.

CUADRO 10. LA NUEVA GESTIÓN URBANA: DE LAS 4 P" a las 4 C"

CLAVES DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES	PROYECTO DE CIUDAD		
<ul style="list-style-type: none">• PRODUCTO• PROMOCION• PLACE• PRICE	Construcción e identificación de marca	<ul style="list-style-type: none">a) Identidad urbanab) Imagen urbana	<ul style="list-style-type: none">• CREDITO: proyectos de infraestructura.• CONFIRMACIÓN: servicios urbanos y calidad de vida.• CONVERSION: experiencia de ciudad.• CONSIDERACIÓN: Promoción externa

Fuente: adaptación propia sobre textos de Gildo Seisdedos.

En consecuencia, la competitividad de un territorio está asociada a una fuerte imagen de marca, que puede asumir formas y capacidades propias.

Para el caso de Galicia la construcción de un análisis referido a la competitividad territorial parte de dos condiciones previas: a) de los riesgos derivados de la situación periférica y de la pérdida de protagonismo del espacio atlántico en un contexto de re-centralización de Europa, dadas las distintas velocidades y grados de integración; y b) de los nuevos escenarios definidos por la reciente evolución económica internacional y las nuevas formas de competencia entre empresas y entre espacios económicos (González-Laxe & Salcines, 2003).

Por eso, desde nuestra perspectiva la gestión de las ciudades y territorios deben identificar las ventajas competitivas de esos espacios bajo tres conceptos fundamentales. El primero, busca recalcar la especificidad local; el segundo, hace referencia a la proyección e integración en espacios globales, y el tercero, asume la promoción de su identidad, afirmación y capacidad de desarrollo. Lo que en síntesis, podría definirse como "valorizar al máximo las unidades espaciales y no ceñirse a una uniformización de los espacios globales. Lo que en términos operacionales, significa apostar de manera muy intensa por la identidad, personalidad y especificidad de un territorio, evitando la "des-caracterización del territorio".

11. LA ECONOMÍA DE LA IDENTIDAD

Siguiendo a Pierre Veltz apuntamos que estamos en una fase en la que se "exalta lo local/regional", y en la que se presencian dinámicas de desterritorialización y re-localización de actividades. Dicho de otra manera, cobran fuerza los sistemas territoriales locales.

Proceder a definir estos Sistemas Territoriales Locales (STL) conlleva una gran complejidad dada la variedad de perspectivas y de horizontes. Una definición ajustada sería aquella por la que los STL son "entidades territoriales de dimensión micro-regional, que en el pasado fueron simples partes de entidades territoriales mayores y con ello soportes de intervenciones decididas en niveles superiores; pero que hoy en día, son reconocidas como nodos de interconexión entre redes globales y territoriales, a la vez que están dotadas de nuevas capacidades de desarrollo autónomo".

De resultas de esta definición se desprenden varios puntos de interés: a) vinculan a actores; b) se articulan en redes; c) son capaces de organizarse por si mismo; y d) disponen de una cultura homogénea.

Por eso, los STL subrayan dos vectores: los internos, por lo que se desarrollan las propias relaciones de cooperación alrededor de un proyecto de transformación, de compartir redes locales y de valoración de los recursos potenciales endógenos; y los externos, en la medida que constituyen interfaces con las redes globales para poder afrontar la competitividad y rivalidad con otros STL.

Emerge, en consecuencia, un problema de afirmación y de conservación de las propiedades identitarias y de afinidad, cuestiones que están determinadas en relación a los demás.

Se consolidan los estímulos para resistir; para crear nuevos vínculos sociales; para sostener y revitalizar la capacidad de auto-organización; y para proteger y garantizar la pervivencia de algunos colectivos.

En este sentido, la economía de la identidad muestra dos claras tendencias: la local, en donde el espacio significa proximidad (interacción entre sujetos /actores) en presencia de un conjunto dado de recursos y de un milieu específico; y otra, la supra-local/global, donde el espacio viene dado por las redes de flujos y de las relaciones materiales e inmateriales.

Ambos tipos de espacios no significan un antagonismo beligerante, sino todo lo contrario, están en función de una pertenencia funcional y al mismo tiempo, identitaria con la redes supra-locales o globales que determinan los vínculos de cohesión interna, basados en la proximidad.

La identidad, por lo tanto, se refuerza y revitaliza en tanto que existan sujetos colectivos fuertes, capaces de afrontar los espacios globales en términos de competencia, rivalidad y cooperación.

La globalización y la conformación de redes permiten re-situar la economía de la identidad en un nuevo plano. De una parte, hemos constatado que las transformaciones recientes no han eliminado la territorialidad, sino que han contribuido a modificar su esencia, acentuando su papel y rol. De otra parte, los análisis en torno a la nueva territorialización e identidad muestran varios ejes: a) se pasa de una actitud pasiva a una actitud dinámica; b) de ser un simple producto histórico a ser producto de una organización social; c) de considerar el valor de uso solo utilizable en un entorno geográfico determinado a constituir un quasi-valor de intercambio; y d) de ser un "patrimonio que hay que conservar" a constituir un "activo de riesgo" para poder jugar y afrontar la competencia global.

De esta forma, las ciudades/regiones se pueden definir como "aquellos colectividades territoriales convertidas en nudos de redes globales" en los que la identidad local/territorial ya no valen por lo que son; sino por aquello en que se convierten a través de los procesos de valorización (G. Dematteis, 2004).

Esta forma de entender las identidades locales/territoriales subraya la nueva articulación de los anclajes; es decir, el hecho de prestar apoyo. Y en este sentido, las identidades actúan como propiedades activas que trabajan el presente y apuntan al futuro.

Resumiendo, no se puede reducir la identidad local exclusivamente a la

historia, al culto a los orígenes, a la memoria colectiva; sino que la nueva identidad local/territorial se entiende como "la razón conectiva de sujetos que se organizan, en un momento determinado, para hacer valer el territorio" (G. Dematteis, 2004).

La simple referencia a un pasado común deriva hacia replegamientos doctrinales, a la nostalgia, al cerrazón o a la incapacidad para hacer frente a lo actual. Por eso, las ciudades y las regiones no pueden o deben definirse a partir de dotaciones ambientales o históricas-naturales (esto es, concepto de definición tipo contenedor), sino como circuitos de flujos (adaptadas a las redes globales) en las que se sedimenta el componente esencial del territorio.

12. CONCLUSIÓN FINAL

A lo largo de la exposición se ha reflejado que la aceleración de la dinámica urbanizadora ha contribuido a conformar el paso a mayores aglomeraciones o a regiones metropolitanas. Estos procesos de concentración poseen varias ventajas muy notables.

En primer término las economías de aglomeración regionales permiten a las áreas metropolitanas atraer y acoger a las sedes de las empresas nacionales e internacionales, ofertando un importante abanico de recursos y facilitar la concentración de servicios muy especializados. Dichas aglomeraciones regionales se confirman por una correlación entre el tamaño y los ingresos.

En segundo lugar, las ciudades y regiones metropolitanas proporcionan ventajas de especialización y de diversidad. Esta dinámica de especialización se debe a actividades de importante valor añadido derivado de la facilidad de acceso a los conocimientos.

Y, en tercer término, las ciudades y regiones metropolitanas tienden a poseer mayores capacidades competitivas en capital humano y en capital fijo. Los niveles competenciales se reclaman más elevados y la estructura demográfica suele ser más favorable, es decir menores índices de senescencia.

Pero, al mismo tiempo que se muestran las ventajas, también se pueden visualizar aspectos no tan favorables. De una parte, muchas regiones metropolitanas quedan por debajo de los promedios nacionales en términos de rendimientos, de productividad y de empleo, debido a que resulta posi-

ble que su capacidad de innovación se haya sobrevalorado o que las industrias y patentes están ubicadas en otras sedes y emplazamientos. De otra parte, las ciudades y regiones metropolitanas concentran bolsas de desempleo y de pobreza. Son, por lo tanto, muy vulnerables, ya que atraen inmigrantes poco cualificados y además los niveles competenciales de las mencionadas áreas metropolitanas son escasamente elevados¹.

Al profundizar en los aspectos micro de las regiones metropolitanas se advierte de la existencia tanto de externalidades positivas (aquéllas que impulsados por efectos multiplicadores generan sinergias y efectos de arrastre hacia actividades, inversiones y especialización) como también externalidades negativas (las derivadas de los costes de congestión, tráfico, contaminación, agua, ruido, degradación áreas verdes; o costes de mantenimiento e infraestructuras de baja calidad, como viviendas sociales y efectos ambientales, entre otras).

Por eso, las ciudades o regiones metropolitanas tienen como objetivo definir una visión estratégica en escenarios abiertos y en expansión marcados por la competencia.

Cuatro pueden ser los ejes de dicha visión:

- a) enfoque en racimo y diversificado. Se trata de aprovechar las ventajas de la diversidad económica basadas en "racimos de especialización". Al mismo tiempo, la especialización y la diversidad se puede mejorar por medio de políticas públicas.
- b) Construir recursos para relacionarse y proporcionar bienes colectivos locales. En este sentido, las redes de cooperación resultan básicas e imprescindibles para obtener ventajas claves en mercados en competencia. Las relaciones de proximidad son básicas para las empresas como lo son también las redes y las alianzas para los institutos de investigación. Los bienes colectivos (por ejemplo, los trans-

¹ En el análisis económico de las ciudades es preciso destacar la ley de Zipf (1949) por la que se postula una relación muy estrecha entre el crecimiento de todas las ciudades de un entorno con la tasa de la ciudad promedio de dicho entorno. Sin embargo, la realidad muestra un crecimiento aleatorio (que además es independiente del tamaño) tal y como expresa Gabaix (1991). Por eso, si asistimos a un crecimiento homogéneo por el que las ciudades crecen de forma aleatoria pero a la misma tasa esperada, igual a la tasa de de la ciudad promedio y la misma varianza, nos situamos con la conocida Ley Gibrat (1931) o con la ley de crecimiento proporcional (Sutton, 1997), siendo esta última más fácil de verificar empíricamente, tal y como lo reflejan Ioannides & Overman (2003).

portes y las infraestructuras básicas) son esenciales en una definición estratégica.

- c) No todas las ciudades y regiones metropolitanas se podrán convertir en líderes de actividades de alta tecnología. Es preciso tener en consideración que no es necesario obsesionarse con la oferta y los factores imitativos, sino poseer la potencia para incrementar las capacidades reales, existentes y de reconocido potencial.
- d) Y por ultimo, implicar al mayor número de actores. Una vez identificados los actores y agentes, susceptibles de favorecer y de definir la guía del desarrollo territorial, es menester reforzar los grados de participación, la responsabilidad y difusión.

Resumiendo, el dinamismo de las ciudades y regiones metropolitanas se basa en primer término en la definición de un entorno atractivo para estimular el crecimiento y el desarrollo; en segundo lugar, en la propuesta de un enfoque de sostenibilidad para favorecer la mejora de los niveles y la calidad de vida, así como el atractivo de un emplazamiento; y en tercer lugar, evitar la polarización de la cohesión social, esto es, estimulando la integración y la solidaridad, evitando la pobreza, la exclusión y la consolidación de guetos.

Finalmente, el dinamismo de las ciudades y regiones metropolitanas exige nuevas gobernanzas de las mismas. Y ello sugiere distintas e innovadoras propuestas en lo que atañe a los niveles de gobierno (participación, responsabilidad, evaluación) y nuevas herramientas para las relaciones institucionales (desarrollo de nuevos instrumentos y técnicas de competición).

* * *

No quisiera finalizar esta lectura sin mostrar mi agradecimiento a la Universidad, tanto a aquélla en la que empecé mis estudios, como en la que estoy actualmente. He sido fiel a la opinión de que los centros de formación y del saber especializado son el mejor multiplicador para enfocar el desarrollo económico, social y sostenible de los pueblos. Y siempre he echado en cara a los políticos y empresarios que no apuesten más por dichas instituciones. Por eso, en momentos como el actual, permítanme que les diga que en la Universidade da Coruña he encontrado, con mis compañeros y alumnos, muchas energías para seguir emprendiendo nuevas rutas.

Mis esfuerzos van dirigidos, por lo tanto, a aunar y a reforzar plataformas de estímulo y de cooperación social. Me parezco cada vez más a un "agitador social", buscando lo mejor para mi pueblo, que a un investigador ecléctico, sin sentimientos y sin sensibilidad. Por eso, son muy variadas mis colaboraciones, compromisos y alianzas con mis amigos, los de ayer y los de hoy. Es, en este sentido, como hay que entender mi particular y singular entrega a los deberes y encargos que me imponga la Corporación Municipal y su Alcalde.

Finalmente, a ustedes por su presencia y, sobre todo, por su paciencia, les agradezco infinitamente su atención.

Sólo me resta recordar a los ausentes, a aquéllos que no han podido venir, por compromisos o por estar muy lejos; y a los que desde el más allá siguen permanentemente mis idilios.

Muchas gracias y como se dice en estos casos, enarbolo la bandera y la enseña del "siempre vuestro".

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, W. (1960). "A Theory of the urban land market". *Papers and proceeding of the International Science Association* nº 6. pp.149-157.
- BAZIN, S. (1998). "Transition from a competition to an organisational logical of local policies to attract firms". *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. nº 4. pp. 585-606.
- BENOIST, de, H. (2003). Renforcer l'attractivité de l'économie française au service de la croissance et de l'emploi. *Avis du Conseil Économique et Social*. CES X0003112V.
- BIEL, A. (1993). "Converting image into equito", in D.A.Aaker & A.Biel (eds) *Brand Equity & Advertising's role in Building Strong Brands*, Lawrence Erlbaum Association, Hillsdale, NJ
- BRENNER, N. (1999). "Globalization as reterritorialisation: the re-scaling of urban governance in the European Union". *Urban Studies* 36, nº 3. pp. 431-451.
- BRUNET, R. (1989) *Les villes européennes*. Informe pour DATAR. Reclus/La documentation française
- CAMAGNI, R. (2002). "On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading ?". ERSA Conference. Dortmund, August.
- CARRIÈRE, Jean-Paul, (2002). "L'aménagement du territoire en Europe: vers une approche polycentrique multiscalaire. Analyse a partir du cas de l'espace atlantique". 38º Colloque de l'ASRDLF. Tendances spatiales contemporaines et leur impact sur l'avenir des régions ou la diversification régionale à l'eprevue des faits. Trois-Rivières. Québec. 21-22-23.août
- CASTELLS, M. (1999). *La sociedad en red*. Alianza Ed. Madrid.
- CATTAN, N. (1999). *Le système des villes européennes*. Ed Antrophos. Paris
- CEPII. (1998). *Compétitivité des nations*. Ed Economica, Paris.

- CHARZAT, M. (2001). Rapport au Premier Ministre sur l'attractivité du territoire. juillet.
- CHESHIRE, P. & D. G. HAY (1989). *Urban problems in Western Europe, an economic analysis*. Wiley Ed. London
- CHORINCAS, J. (2002). Desenvolvimento económico regional na Europa comunitária: uma interpretacao a partir da análise de clusters. *Prospectiva e Planeamento* nº 8. pp. 101-131.
- COMISION EUROPEA (2006). *Cohesion Policy and Cities: The Urban contribution to growth and jobs in the Regions*. Communication from the Commission to the Council and Parliament. COM(2006), 385, de 13,2,2006.
- COMISION EUROPEA (2007). *The state of cities of Europe*.
- COMISION EUROPEA (2008). *Cinquième rapport d'étape sur la cohésion économique et sociale. Régions en croissance, Europe en croissance*. COM(2008) 371, 18 juin, 1008.
- CONTI, S. & GIACCARIA, P. (2000). *Local development and competitiveness*. Kluwer Academic Publishers.
- EDERVEEN, S. & DE MOOIJ, R. (2002). *Taxation and foreign direct investment: a meta analysis*. CFB Report 2002/1. La Haya.
- ERNST & YOUNG. (2003). *European Investment Monitor. 2003. Report. A comprehensive analysis of companies location decisions in 2002*.
- FALUDI, A. (2004). *Territorial cohesion: a polycentric process for a polycentric Europe*. Working Paper 2004/03. University of Nijmegen.
- FEENSTRA, R. & ROSA, A. (2000). "Putting things in order trade dynamics and product cycles". *Review of Economics and Statistics* 82 (3). pp 369-82.
- FERNANDEZ, V.R. (2001). "Estrategia(s) de desarrollo regional bajo el nuevo escenario global-local: revisión crítica sobre su(s) potencialidad(es) y límites". EURE. Vol 27. nº 82. Santiago de Chile.
- FRIEDMANN, J. (1986). "The World city hypothesis". *Development and Change*. Vol. 17. pp..69-83.
- FRIEDMANN, J. (2007). "A Spatial Framework for Urban Policy: New directions, New Challenges", OCDE. International Conference. What poli-

- cies for globalising cities? Rethinking the urban policy agenda. Madrid, 29-30, March, 2007.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P.; VENABLES A.J. (1999). *The spatial economy: cities, regions and international trade*. Cambridge MIT Press.
- GABAIX, X. (1999). « Zipf's law for cities: an explanation ». *The Quarterly Journal of Economics*. 114(3), pp.739-767.
- GIBRAT, R. (1931). *La inégalité économique: Application aux inégalités des richesses, à la concentration des entreprises, aux populations des villes, aux structures de familles, etc. d'une loi nouvelle, la loi de l'effet proportionnelle*. Paris. Librairie de Recueil Sirey.
- GOERLICH GISBERT, F.J. & MAS IVARS, M. (2008) *Sobre el tamaño de las ciudades: dos reflexiones y una regularidad empírica*. Fundación BBVA. Doc. Trabajo 6/2008.
- GONZALEZ-LAXE, F. & SALCINES, V. (2003). "Los factores de competitividad y marketing territorial del Espacio Atlántico Europeo". *Boletín Económico de ICE*.
- GOTTMAN, J. (1961). *Megalopolis: the urbanize northeastern seabord*. Twentieth century fund. New York.
- HALL, P. (2007). "Hard Policy Instruments and Urban Development". OCDE. International Conference: What policies for globalising cities? Rethinking the urban policy agenda. Madrid. 29-30, March 2007.
- HARVEY, D. (1989) *The urbanization of capital*. Johns Hopkins University Press. Baltimore.
- HELPMAN, E. (1984). "A simple theory of international trade with multinational corporations". *Journal of Political Economy*. nº 92. pp 451-471.
- HENDERSON, J. (1985). *Economic Theory and the Cities*. Academic Press Orlando. Orlando
- HENDERSON, J. (1986). "Ways to think about urban concentration: neoclassical urban system vs. the new economic geography". *International Regional Science Review*. Vol 19. nº 1 & 2. pp. 31-36.
- HIRSCHMAN, A. (1958). *The strategy of economic development*. Yale University Press. New Haven.
- HUTTON. W (2007). "Building Successful Cities in the Knowledge Economy: The role of soft policy instruments". OCDE International Conference:

What policies for globalising cities? Rethinking the urban policy agenda.
Madrid, 29-30, March 2007

- INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT (IMD) (2002). *World Competitiveness Yearbook*. Lausanne, IMD.
- IONANNIDES, Y.M. & OVERMAN, H.G. (2003). "Zipf law for cities. An empirical examination". *Regional Science of Urban Economic* 33. pp. 127-137.
- JACQUIER, C. (2008). *Competitivité et attractivité des villes. The State of European cities: The Urban Audit*. Bruxelles, 10, juin, 1008.
- KEARNEY A.T. (2002). FDI Confidence Index. Disponible en www.atkearney.com/
- LEIZPIG CHARTER (2007) Leipzig Charter on Sustainable European Cities.
- MAILLAT, D. & KEBIR, L. (2001). « Conditions-cadre et compétitivité des régions: une relecture ». *Canadian Journal of Regional Science/Revue Canadienne des Sciences Régionales*. XXIV:1, pp 41-56.
- MARKUSEN, J.R. (1995). "The Boundaries of Multinational Enterprises and The Theory of International Trade". *Journal of Economic Perspectives*, nº 9, pp 169-189.
- MARKUSEN, A. & CAMPOLINA, CI. (2003). La disparidad en la competencia de las regiones latinoamericanas: oportunidades y limitaciones. Documento preparado para el Seminario "Global y Local: el desafío del desarrollo regional en América Latina y el Caribe. 22, marzo. Milán. Banco Interamericano de Desarrollo.
- MARQUES, I. & RIBEIRO, J.F. (2003). *As Regiões Europeias e as actividades baseadas no conhecimento e na inovação*. Departamento de Prospectiva e Planeamento. Lisboa.
- MYRDAL, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth. Londres.
- NELSON, A. (1993). "Theories of regional development", in R.Bingham & R.Mier (Eds) *Theories of Local Economic Development*. Sage Publications. London
- OCDE (2007). Competitive cities: a new entrepreneurial paradigm in spatial development. OCDE. Territorial Reviews.

- OCDE (2007). Competitive cities in the Global Economy. OCDE Territorial Reviews.
- PECK, J.A. & A. TICKELL (1994). "Searching for a new institutionalism fix: the after-fordist crisis and the global-local disorder", in A. Amin, Post-fordism a reader. Pp 280-315. Ed Blackwell. London
- PIORE, M.J. & SABEL, C.F. (1984). The second industrial divide: possibilities for prosperity. Basic Books. Nueva York.
- PORTER M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. Londres. Mac Millan.
- ROZENBLAT, C & CICILLE, P. (2003). Les villes européennes: éléments de comparaison. La Documentation Francaise-DATAR.Paris.
- SASSEN, S. (1994). Cities in a World Economy. Pine Forge Press. Thousand Oaks.
- SASSEN (1998). "Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos". EURE. Vol. 24, nº 71. Santiago de Chile.
- SASSEN, S. (1991). The Global City. Princeton University Press. Princeton
- SASSEN. S. (2007). "The repositioning of Cities and Urban Regions in a Global Economy: Pushing Policy and Governance Options". OCDE Conference International. What policies for globalising cities? Rethinking the urban policy agenda. Madrid, 29-30, march, 2007.
- SCOTT, A.J. (1998). Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition and political order. Oxford University Press. Oxford.
- SCOTT, A.J. (2001). Global City-Regions. Oxford University Press. Oxford.
- SOJA, E. (2001). Post-metropolis: Critical studies of cities and regions Ed Blackwell. Oxford
- STORPER, M. (1997). The regional world: territorial development in a global economy. Guilford. Nueva York.
- SUDJIC, D. (1993). The hundred mile city. Harvest/HBJ. London.
- SUTON, S. (1997). Gibrat legacy. Journal of Economic Literature 35(1) pp. 40-59.

SWYNGEDOUW, E. (1992). "The mammon quest, glocalization, interspatial competition and the monetary order: the construction of news spaces", en M. Dunford & G. Kafkalas (eds) *Cities and regions in new Europe, the global-local interplanning and spatial development strategies*. pp. 39-67, Ed Belhaven. London

TEXIER, L. (1999). « Une clarification de l'offre d'implantation en marketing territorial: produit de ville et offre de territoire ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. n° 5. pp 1021-1036.

UNCTAD (2002). *World Investment Report*. UN. Geneve.

URBATC (2007). Strengthening the local economy and the local labour market in deprived urban areas. Good practices in Europe. Study completed for the German Federal Ministry of Transport, Building and Urban Affairs in view of the preparation of the German Presidency of the EU. March, 2007.

World Economic Forum (2002). *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York. Oxford University Press.

ZIPF, G. (1949) *Human Behaviour and the principle of least effort*. Cambridge MA. Addison Wesley.

**RESPOSTA A CARGO DO
EXCMO. SR. D. XOSÉ R. BARREIRO FERNÁNDEZ
CATEDRÁTICO DE HISTORIA CONTEMPORANEA
PRESIDENTE DE R.A.G.**

Excmo. Sr. Alcalde da Coruña
Excmo. Sr. Director do Instituto José Cornide
Dignas autoridades
Miñas donas e meus señores

Agradezo á Dirección do Instituto José Cornide de Estudios Coruñeses que me designara para dar resposta, en nome da Institución, ao discurso de ingreso nesta corporación do Excmo. Sr. D. Fernando González Laxe. Dáme a ocasión de testemuñar, neste acto solemne, a miña admiración pola traxectoria política e intelectual de quen, aos 35 anos, conseguiu a Presidencia da Xunta de Galicia, culminando unha das carreiras políticas más sólidas deste país.

Naceu González Laxe na cidade da Coruña o 6 de setembro de 1952. Estudou na facultade de Económicas de Santiago, proa da resistencia universitaria ao franquismo, e participou das inquedanzas políticas dun grupo, liderado por Xosé Manuel Beiras Torrado. Concluídos os seus estudos no ano 1975, foi nomeado profesor de Estrutura Económica no Colexio Universitario da Coruña.

Paralelamente ás responsabilidades académicas desenvolveu unha intensa actividade política, primeiro no PSG (Partido Socialista Galego). A crise deste partido levou o colectivo Socialista Galego no que estaba integrado González Laxe a ingresar no PSOE, na UXT e na asociación ecoloxista ADEGA, da que foi Presidente. Nas eleccións municipais de 1979 foi elixido concelleiro na Coruña, sendo o voceiro do grupo socialista e Tenente de Alcalde ata 1982.

A actividade política na que estaba mergullado non lle impediu publicar investigacións sobre a pesca, como *Estructura da pesca costeira galega* e *El proceso de crecimiento del sector pesquero español*. Xa considerado unha autoridade científica no ramo da pesca a nivel nacional, foi nomeado polo primeiro goberno socialista de Felipe González, Director General de Ordenación Pesquera (1982-1985). Foi membro do equipo negociador

español do Tratado de Adhesión de España á Comunidade Europea, foi así mesmo representante de España na conferencia mundial da FAO sobre pesca e participou no II Congreso Latinoamericano tamén sobre pesca.

Reincorporado á política galega foi elixido en novembro de 1985 como candidato do PSOE para a Presidencia da Xunta. No ano 1987, e mediante unha moción de censura e apoiado polo PSOE, Coalición Galega e o Partido Nacionalista Galego obtén a Presidencia da Xunta que ocupou ata o ano 1990.

Baixo o seu mandato, o Goberno que presidía protagonizou importantes realizacións: a creación das universidades da Coruña e Vigo, a Fundación Galicia-Europa, a Escola Galega de Administración Pública, os pazos de cultura da Coruña e Santiago, o centro Galego de Arte Contemporánea. Así mesmo foron aprobadas as leis da Función Pública, a lei de Montes Veciñais, a lei das Corporacións Locais, a lei de Comercio e a de Investigación e Desenvolvemento.

Posteriormente foi elixido polo Parlamento Galego senador en representación da nosa comunidade, presidindo a Comisión de Economía e Facenda e foi membro da Asemblea Parlamentaria do Consello de Europa dende 1986 ata o ano 2000, presidindo a Comisión de Pesca.

Aos 45 anos, na súa plenitude humana e política, González Laxe renunciou no ano 2000 ao escano no Senado e no 2001 ao escano no Parlamento Galego non volvendo ocupar cargos de relevancia política. A súa silenciosa retirada da política activa, sen ruidos nin escándalo, constitúe áinda hoxe un paradigma e un modelo no que deberían reflexionar cantos lexitimamente seducidos pola *res publica* ás veces non saben nin retirarse a tempo nin facelo con esa dignidade reveladora dun temperamento rexo posto sempre ao servizo da comunidade.

Hoxe preside a Fundación Luis Tilve para o fomento das ciencias sociais.

A retirada da vanguarda política permitiulle recuperar plenamente a súa vocación académica. Catedrático de Economía Aplicada na Universidade da Coruña, Director do Instituto Universitario de Estudos Marítimos, membro do Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, atopa nas súas clases, nas súas investigacións e no traballo nas institucións ás que pertence o espazo máis axeitado para unha vocación académica na que se sente plenamente realizado.

Coñecedor da realidade galega e das eivas que afectan ao noso desenvolvemento económico, González Laxe é un dos máis sólidos analistas e intérpretes da economía galega. Armado cunha sorprendente erudición das grandes correntes e dos grandes teóricos da economía mundial, atento observador dos movementos que flúen e reflúen na economía mundial, a súa ollada crítica pero construtiva sobre a situación de Galicia, feita dende o seu observatorio aberto a todo o mundo, debería ser atentamente observada e posiblemente seguida por cantos xestionan dende instancias públicas o noso presente e futuro.

Aí están as súas análises sobre a Estrutura económica de Galicia, a obra *Os desafíos económicos de Galicia*, as Tipoloxías Portuarias ou a Análise das consecuencias económicas e sociais dos desastres marítimos representada no Prestige ou as investigacións sobre o papel dos territorios e as cidades na época da globalización na nova redefinición espacial europea, investigación na que se incardina o discurso que acabamos de escotiar. Agardamos con impaciencia os volumes da súa autoría ou que baixo a súa dirección se publicarán proximamente na grande obra Galicia de Edicións Hércules, nos que poderemos situar a capacidade de Galicia ante os retos que hoxe lle impón a modernidade.

A globalización implica que as rexións e países forman parte dun mercado global e iso está determinando as intensidades da converxencia ou marxinación. Partindo do suposto da debilidade da nosa sociedade urbana xa que as nosas cidades, tanto polo peso demográfico como pola súa escasa capacidade de tomar decisións económicas están lonxe da cifra umbral mínima requirida para constituírse en prazas financeiras, podemos pensar que a situación é bastante preocupante. Por iso o subliña González Laxe cando nos di que "las posiciones gallegas son limitadas y poseen los índices más bajos de las ciudades europeas de más de 200.000 habitantes", xa que a localización das sedes do poder financeiro son o produto dunha selección territorial moi estrita e na medida na que o nomadismo do capital é xa unha práctica habitual, vemos como se verifica unha concentración do capital emprazado preferentemente nas grandes cidades que posúen tráficos e redes infraestruturais que fan accesibles as grandes aglomeracións humanas.

Pero, como subliña o propio González Laxe, a situación admite correccións que poden alterar substancialmente o panorama.

A primeira fundaméntase en elementos perceptibles dos que xa se fixeron eco algúns economistas: unha tendencia de exaltación do local-rexionalismo.

nal que pode capacitalo para constituirse en nexos de interconexión entre as redes globais.

Fronte á tese da desterritorialización brutalmente expresada por Boisier "ser ciudadano de la Coca-Cola ou de la Pepsi-Cola debería ser más importante que ser ciudadano español, francés, inglés ou portugués", hai outros pronunciamentos que apostan por valorizar ao máximo as unidades espaciais, apostando en forma moi intensa pola identidade e especificidade do territorio. E isto por dúas razóns: polo peso da cultura propia, un activo intangible pero que representa un valor psicolóxico con posibilidades económicas, porque os cidadáns séntense dun lugar e non entenden por que o desenvolvemento económico ha de caer fóra desta opción polo seu *locus* e, en segundo lugar, polo peso que a chamada externalidade ao proceso económico (fundamentalmente o peso político dos poderes públicos) ten e, sobre todo, vai ter no futuro na conformación dos fluxos económicos. O hiperliberalismo ou liberalismo duro que consideraba unha herexia a interferencia do poder político acaba de recibir un correctivo definitivo. E parece moi natural e lóxico que se o poder pode salvar situacións críticas por descontrol do propio sistema económico non se lle prive no futuro do exercicio da tutela para impedir futuras crises.

Isto abre unhas posibilidades inéditas para a reformulación dunha integración dos territorios nas redes globais, porque sendo por principio o poder político un poder determinado pola variable territorial ábrese aí un campo de recuperación do territorio como elemento protagonista da futura economía.

Pero non todos os estados están estruturalmente capacitados para remodelar as novas dimensións económicas territoriais. Si que o están países como Alemaña, Suíza ou España, que disponen de poderes autonómicos ou nacionais que poden e deben corrixir as macropolíticas estatais.

Ábrese, pois, un novo panorama, polo menos a nivel básico, de intermediación dos poderes públicos que, por principio, teñen que apostar pola territorialización eliminando se é posible definitivamente o ideal dunha "terra plana" remarcada por Friedman.

Sen caer no receitario, algo extremadamente perigoso cando falamos de realidades tan fluídas como a economía, González Laxe avanza sobre unha especie de desideratum máis ca dun modelo: a identidade e a imaxe da marca dun territorio.

Sen saír da canle estritamente económica e evitando as tentacións do

voluntarismo, González Laxe ve factible unha economía da identidade, apoiada no territorio pero aproveitando todas as enerxías, posibilidades, recursos taxibles e intanxibles con capacidade para engancharse nas grandes redes económicas.

Neste senso, Galicia parece estar en mellor situación ca outras rexións, non só porque a identidade cultural garante unha unidade básica e pode conformar estratexias empresariais, senón tamén porque a natureza, que foi tan pródiga con este país ofrece posibilidades únicas na onda que hoxe a Europa unida demanda, unha Europa Unida que aposte dunha forma clara e rotunda pola territorialización.

Pero crear unha marca de identidade para Galicia significa renovar conceptos e non perder as enerxías colectivas en falsos debates e inútiles liortas. O mesmo concepto de identidade que ten unha dimensión antropolóxica indubidable e que debe servir para garantir fidelidades básicas, debe ser neste caso reconvertido, depurándoo de connotacións sentimentais e históricas, para facer dela un instrumento de conquista. E isto só será posible cando os galegos se sintan orgullosos de atopar a marca de identidade económica que nos sitúe no mundo do futuro.

Dixen.

