
CIUDAD Y TERRITORIO

Estudios Territoriales

Vol. XLI. Tercera época
N.º 159, primavera 2009

*Innovación, creatividad y territorios
inteligentes*

*“Ciudad global” un concepto en
transición*

*Ferrocarril de alta velocidad:
impactos, efectos territoriales y
renovación urbana*

*La valoración económica social del
ruido aeroportuario*

El MACBA marca de Barcelona

*Accesibilidad a los servicios de salud
y educación: el caso de Tenerife*

*Experiencia de organización
socioterritorial, los COREDES en
Brasil*



MINISTERIO
DE VIVIENDA

Índice

PRESENTACIÓN

Presentación	5
--------------------	---

ESTUDIOS

Innovación, creatividad y territorios inteligentes Arantxa RODRÍGUEZ & Marisol ESTEBAN	9
“Ciudad global” un concepto en transición Diane DAVIS & Gerardo DEL CERRO	31
Ferrocarril de alta velocidad: impactos socioeconómicos, efectos territoriales y oportunidades de renovación urbana Manuel HERCE VALLEJO	43
La valoración económica social del ruido aeroportuario: un análisis para el entorno residencial del aeropuerto de Barcelona Carlos MARMOLEJO DUARTE & Joaquim ROMANO CÓRDOBA	65
El MACBA y su función en la marca Barcelona Agustín CÓCOLA GANT	87
Accesibilidad a los servicios de salud y educación: una clasificación de las entidades de población en Tenerife M. ^a Candelaria BARRIOS GONZÁLEZ & Jan SCHORN	103
La experiencia de organización socioterritorial de los COREDES en Brasil como estructuras que garanticen la gobernanza territorial Valdir ROQUE DALLABRIDA	117
Abstracts John POWNALL	133

OBSERVATORIO INMOBILIARIO

El mercado de vivienda y la crisis financiera en 2009 Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ	141
--	-----

INTERNACIONAL

Argentina: Ruben PESCI	163
Argentina: Nora CLICHEVSKY	164

DOCUMENTACIÓN

• <i>Paisaje y paisanaje</i> J. R. MENÉNDEZ DE LUARCA	171
--	-----

- *Normativa estatal y autonómica*
Francisca PICAZO RUIZ 177

LIBROS Y REVISTAS

- Recensiones y reseñas de libros recibidos 187
- Acuse de recibo 193
- ÍNDICES** de CIUDAD y TERRITORIO Estudios Territoriales. Vol XL 2008 196

Presentación

*En este primer número con el que inciamos el año recogemos una serie de artículos de muy diversos campos del interés para la revista. El primero, de Arantxa RODRÍGUEZ & Marisol ESTEBAN de la Universidad del País Vasco, bajo el título “Innovación, creatividad y territorios inteligentes”, sitúa la aparición de la “sociedad del conocimiento” como contexto general de la nueva economía con especial atención a los rasgos que caracterizan a aquella, a su ámbito de articulación global-local y a los componentes de la economía creativa y del “conocimiento”; introduce también la noción de nuevas territorialidades, desarrollando dos de sus manifestaciones dominantes: por una parte, las regiones inteligentes o regiones que aprenden y, por otra, las ciudades creativas. Le sigue “Ciudad global: un concepto en transición”, de Diane DAVIS & Gerardo DEL CERRO, del Massachusetts Institute of Technology, que presentan de forma crítica la génesis y desarrollo del concepto y del campo de estudio de la ciudad global, concebido y popularizado principalmente por Saskia Sassen, y que ofrece al lector un recorrido por los diferentes posicionamientos analíticos que han contribuido a la expansión de dicho campo de estudio desde su concepción, particularmente en el ámbito anglosajón. Asimismo se aporta una reinterpretación de las principales perspectivas sobre ciudades globales a la luz de las investigaciones más recientes, que han contribuido a revisar y refinar el concepto y su ámbito de estudio. Manuel HERCE VALLEJO, de la Universitat Oberta de Catalunya es el autor del artículo “Ferrocarril de alta velocidad: impactos socioeconómicos efectos territoriales y oportunidades de renovación urbana” que trata de mostrar cómo el ferrocarril, que ya desde sus inicios fue entendido como instrumento de armonización e integración del territorio, al permitir conectar y ocupar nuevos espacios, se convirtió en agente modificador de la estructura continua y compacta de las ciudades, posibilitando nuevos modelos organizativos de las mismas y de los planteamientos teóricos sobre su orden. Sin embargo, hay características diferenciales en el rol que juega, en la actual explosión de la ciudad, sobre el territorio, siendo la estación ferroviaria la que se consolida, como ya hiciera en el pasado, como polo generador de plusvalía en su entorno, reforzado su papel en un nuevo espacio de relación discontinua en el que la proximidad física ha perdido importancia frente a la conectividad territorial. El siguiente artículo “La valoración económica social del ruido aeroportuario: un análisis para el entorno residencial del aeropuerto de Barcelona”, de Carlos MARMOLEJO DUARTE & Joaquín ROMANO CÓRDOBA, de la Universidad Politècnica de Catalunya, mediante el uso de la Valoración Contingente (VC), estudia el valor del silencio en un entorno residencial afectado por la ampliación del aeropuerto del Prat (Barcelona). Los resultados sugieren que la apreciación del impacto del ruido aeroportuario está influida por la presencia de otros ruidos ambientales y por la configuración urbano-arquitectónica de los tejidos afectados. Agustín CÓCOLA GANT, de la Universidad de Barcelona, presenta el artículo “El MACBA y su función en la marca Barcelona”, en el que analiza la función del MACBA (Museo de Arte Contemporáneo de Barcelona) en la configuración de la marca de la ciudad, al influir sobre su imagen, sobre el valor cultural al que se le asocia y sobre la gentrificación de su entorno, es decir, sobre la expulsión de la población marginal del centro de la ciudad. Continúa el número con el artículo “Accesibilidad a los servicios de salud y educación: una clasificación de las entidades de población en Tenerife”, de M.^a Candelaria BARRIOS GONZÁLEZ & Jan SCHORN, de la Universidad de La Laguna, en el que analizan cómo la calidad de vida de los ciudadanos depende en gran medida de los servicios sociales a los que pueden acceder desde su lugar de residencia. Centran el eje de su análisis en clasificar grupos de población caracterizados por tener similares accesos a los servicios de salud y educación. Finaliza el apartado de **Estudios** con el trabajo de Valdir Roque DALLABRIDA de la UNIPLAC de Brasil, “La experiencia de organización socioterritorial de los COREDES en Brasil como estructuras que garantizan la gobernanza territorial”, en el que presentan los COREDES —y, por extensión, los COMUDES— de Rio Grande do Sul, Brasil, como estructuras de poder de la sociedad, destacando su capacidad para articular regionalmente estrategias de desarrollo más adecuadas a las potencialidades locales. El pacto de alternativas entre*

los diferentes actores regionales —tanto públicos como privados— es considerado un potencial para producir consensos regionales que permitan mantener la cohesión social. Además de esto, se presentan algunas indicaciones para la continuación del debate, abordando cuestiones que pudieran ser objeto de nuevas investigaciones.

La sección **Observatorio Inmobiliario**, incluye el, siempre acertado e interesante trabajo de Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ —economista y ex presidente del BHE y de Caja Granada, vocal del Consejo Superior de Estadística— titulado “El mercado de vivienda y la crisis financiera en 2009” en el que hace un análisis de la situación de la economía mundial en 2008, tanto en los países más desarrollados como en las economías emergentes, fruto de la crisis financiera que ha provocado una sustancial restricción crediticia. Esta circunstancia se acentuó a partir de septiembre de 2008, cuando los gobiernos y los bancos centrales de numerosos países tuvieron que acudir en ayuda de los bancos mas afectados por los problemas de liquidez y de solvencia derivados de la crisis. Como consecuencia de esta situación, el mercado de vivienda en el año 2008 ha experimentado en España un retroceso de las ventas, más notable cuando se trata de las viviendas usadas. El descenso en las ventas ha generado una moderada reducción de los precios nominales de las viviendas, según las estadísticas del Ministerio de Vivienda y del INE. El ajuste ha sido más acusado en la producción de nueva vivienda, a la vista del intenso retroceso de las viviendas iniciadas y de los nuevos créditos formalizados en 2008 para el comprador de vivienda. Dentro de la política de vivienda destaca la publicación en el BOE de 24 de diciembre de 2008 del Real Decreto 2066/2008, por el que se regula el nuevo Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, que pretende facilitar la realización de casi un millón de actuaciones protegidas en el periodo de vigencia del Plan, recalcando en especial el impulso que en dicho plan se da a la vivienda en alquiler y a la rehabilitación.

Finalmente, la sección **Internacional** incluye las colaboraciones de los corresponsales de **Argentina** Nora CLICHEVSKY y Rubén PESCI. Se completa el número con las tradicionales secciones de **Documentación**, que contiene el artículo del arquitecto José Ramón MENÉNDEZ DE LUARCA “Paisaje y paisanaje ¿quién es el protagonista?”, donde realiza un homenaje a nuestro añorado director; Javier GARCÍA-BELLIDO, en el tercer aniversario de su muerte, con una reflexión sobre la destrucción —provocada por su propia población— de ciertos territorios o paisajes de gran valor, bien sea por extremo decaimiento de aquélla, con el consiguiente proceso de abandono y ruina, bien por el deseo de lucro, mediante la expansión urbana. Se incluye el habitual apartado de **Normativa Estatal y Autonómica** y se concluye con la sección de **Libros y Revistas**, donde además de las **Reseñas de los libros recibidos** se incorpora de nuevo el índice acumulado del volumen XL correspondiente al año 2008 por un error en el publicado en el número anterior.

Estudios

Innovación, creatividad y territorios inteligentes

Arantxa RODRÍGUEZ & Marisol ESTEBAN

Profesora titular de Economía Aplicada & Catedrática de Economía Aplicada. Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea.

RESUMEN: En la sociedad del conocimiento, la innovación, el conocimiento y la creatividad son la base de la productividad y competitividad de las empresas pero también de los territorios y, por tanto, la fuerza motriz del crecimiento económico. El sustento material de esta nueva economía se fundamenta en avances tecnológicos asociados a las tecnologías de la información y de las comunicaciones que dan soporte a la aplicación de conocimiento a los procesos de producción, gestión y distribución y que son la fuente principal de los incrementos de productividad. La capacidad para generar, apropiar y utilizar el conocimiento se considera hoy el factor clave de la ventaja competitiva de las empresas que se enfrentan al imperativo de la innovación continua y de la adaptación constante a cambios en las condiciones de la producción y de la demanda. El conocimiento se convierte así en un elemento estructurador de la nueva economía no sólo como output en términos de innovación y nueva tecnología sino también como input en el proceso de producción. Este artículo sitúa la aparición de la sociedad del conocimiento como contexto general de la nueva economía con especial atención a los rasgos que caracterizan esta sociedad del conocimiento y su ámbito de articulación global-local así como los componentes de la economía creativa y del conocimiento. En segundo lugar, el artículo introduce la noción de nuevas territorialidades desarrollando dos de sus manifestaciones dominantes: por una parte, las regiones inteligentes o regiones que aprenden y, por otro, las ciudades creativas identificando los nuevos factores de competitividad territorial, subrayando la relación entre innovación y territorio y los fundamentos de la ventaja competitiva territorial. Por último, se presenta un análisis de los nuevos enfoques, políticas, instrumentos y agentes de la intervención y producción de Territorios Inteligentes y Ciudades Creativas destacando los aspectos relacionados con las nuevas formas de gestión y gobernanza territorial y su relación con las estrategias de desarrollo económico.

DESCRITORES: Economía urbana. Desarrollo territorial. Innovación. Territorios inteligentes.

I. INTRODUCCIÓN

Los profundos cambios territoriales, urbanos y regionales, registrados en las últimas tres décadas forman parte integral de los procesos de reestructuración y recomposición del modelo socioeconómico que han impulsado el desarrollo de una nueva economía global basada en el conocimiento. En esta economía del conocimiento, la innovación y la creatividad son la base de la productividad y competitividad de las empresas y, por tanto, la fuerza motriz del crecimiento económico y la creación de riqueza (OECD, 1996a, b; MASUDA, 1980, 1981).

La nueva economía del conocimiento emerge como resultado de tres macro-procesos interdependientes: en primer lugar, la globalización de la economía y las comunicaciones y la reestructuración productiva; en segundo lugar, la reorganización espacial de las actividades económicas y la difusión generalizada de la urbanización; y, en tercer lugar, la revolución de las llamadas tecnologías de la información (BORJA & CASTELLS, 1997). Los avances tecnológicos asociados a las tecnologías de la información y de las comunicaciones forman el sustrato material de la economía del conocimiento y son la fuente principal de los incrementos de productividad. La capacidad

para generar, apropiarse y aplicar el conocimiento constituye el factor clave de la ventaja competitiva de las empresas que se enfrentan al imperativo de la innovación continua y de la adaptación constante a cambios en las condiciones del mercado globalizado. El conocimiento se erige en el elemento estructurador de esta nueva economía no sólo como *output* en términos de innovación y nueva tecnología sino también como *input* en el proceso de producción (AMIN & COHENDET, 2004).

La evolución conjunta de estos macroprocesos ha impulsado la formación de una estructura productiva en la que los mercados de capitales, la tecnología, la información o la gestión de las principales empresas y de sus redes auxiliares están cada vez más integrados ya sea a través de empresas multinacionales, de redes de empresas u otros mecanismos de intercambio, y en la que la actividad económica se desarrolla simultáneamente en diferentes escalas territoriales fuertemente integradas entre sí y articuladas globalmente. La interdependencia de estos procesos supone además que en esta economía del conocimiento las actividades dominantes están articuladas globalmente pero mediante redes, flujos y circuitos que permanecen anclados social y territorialmente (SASSEN, 1994). El fundamento de esta dinámica de *glocalización* (SWYNGEDOUW, 1997) es la territorialidad del conocimiento y la innovación, esto es, su dependencia de un conjunto de mecanismos sociales, culturales e institucionales específicos y localizados, un aspecto que revalida la importancia de la proximidad y la aglomeración en la generación y difusión de las innovaciones y que está en la base del reconocimiento de la dimensión estratégica de ciudades y regiones en el marco de la globalización (BORJA & CASTELLS, 1997; STORPER, 1995a, 1997).

Este artículo sitúa la aparición de la sociedad del conocimiento como contexto general de la nueva economía y su relación con el desarrollo de nuevas territorialidades y estrategias de intervención urbana y regional. En la primera sección se presenta una caracterización de la economía del conocimiento y su estructura productiva y laboral. La segunda sección analiza la relación entre los procesos de innovación, competitividad y nuevas territorialidades. La

tercera sección analiza los cambios en las estrategias para el desarrollo de territorios inteligentes. Y, por último, la cuarta sección aborda algunos aspectos relacionados con las ciudades creativas y la nueva gobernanza urbana.

2. SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO Y ECONOMÍA CREATIVA

El surgimiento de la sociedad del conocimiento, y en particular de la economía del conocimiento, ha sido explicado a partir de tres procesos. El primero se refiere al incremento en la intensidad del conocimiento en los distintos sectores y ramas de actividad debido sobre todo al desarrollo de las tecnologías de la información y del conocimiento (TIC) y al fuerte desarrollo tecnológico. El segundo proceso guarda relación con la globalización que se ha producido en cuatro ámbitos distintos: la globalización tecnológica y de la información, la globalización financiera, la globalización del comercio y la globalización de las empresas. El tercer proceso remite a las formas de incorporación del conocimiento especializado en las organizaciones y su importancia para los resultados de las empresas y economías.

La interacción de estos procesos ha dado lugar al menos a dos importantes cambios estructurales en las sociedades actuales. En primer lugar, ha provocado una modificación en la estructura productiva de las economías. El conocimiento y la innovación se han difundido a lo largo de todos los ámbitos de actividad, aumentando la importancia relativa de las ramas de actividad económica más intensivas en conocimiento. La segunda pauta de cambio está relacionada con una profunda reorganización del mercado de trabajo que ha alterado la composición de la mano de obra favoreciendo a los trabajadores de mayor cualificación en detrimento de los menos cualificados.

2.1. Intensidad de conocimiento de los productos y servicios y del proceso productivo

En relación con el primero de los cambios, se observan dos pautas fundamentales de

transformación en la estructura productiva: por una parte, la creciente terciarización de la economía y, por otra, un aumento de la productividad industrial. La dinámica de terciarización económica se ha desarrollado de forma paulatina a lo largo de casi medio siglo pero a medida que la sociedad del conocimiento avanza una mayor proporción de las actividades de producción y consumo tiene lugar en este sector. El cambio técnico ha facilitado el desarrollo de nuevos servicios basados en el uso de las TIC y, aún más importante, ha contribuido a generar incrementos de productividad en la economía que se han traducido en patrones de consumo orientados a servicios más diferenciados¹.

Ahora bien, este proceso de terciarización no es independiente de la dinámica de transformación de la industria sino consecuencia, en gran medida, de la creciente utilización por parte de ésta de servicios especializados externos. La terciarización de la economía refleja, en gran medida, esa creciente integración de los servicios en el sistema productivo (CUADRADO, 1989). Esta evolución hace que la línea divisoria entre industria y servicios tienda a ser cada vez más difusa y pone definitivamente en cuestión la utilidad de las clasificaciones sectoriales tradicionales. Los cambios ocurridos dentro de la industria deben, por tanto, entenderse en el marco de la dinámica de creciente integración industria-servicios o *terciarización industrial*. En efecto, aunque la industria ha ido perdiendo posiciones en términos de valor añadido y empleo, todas sus ramas de actividad han registrado intensos procesos de innovación y su segmento de alto contenido tecnológico (informática, electrónica, aeroespacial y farmacéutica) se ha expandido en muchos países. Los incrementos en términos de valor añadido han sido, en general, superiores a los incrementos de empleo lo que, a su vez, refleja un importante crecimiento de la productividad industrial.

Pero, aunque los procesos de terciarización constituyen un rasgo destacado de la evolución hacia una economía más inmaterial, basada de manera creciente en el aprovechamiento de factores intangibles, la información y el conocimiento, la caracterización de la economía del conocimiento no se limita a los cambios intersectoriales propios de la terciarización y el mayor peso de los servicios avanzados, intensivos en conocimiento. La noción de economía del conocimiento incorpora una dimensión más transversal vinculada al surgimiento de un nuevo modo de producción en el que la información y el conocimiento —las tecnologías de la información y la comunicación constituyen factores productivos decisivos, junto al capital y al trabajo, y son la fuente principal de productividad y crecimiento (CASTELLS, 1996)². La generalización del uso de las TIC es un componente fundamental en la transición hacia una economía del conocimiento pero lo que resulta decisivo es la capacidad de aprendizaje de las personas, de las organizaciones, de las redes y de los territorios (LUNDEVALL, 1992).

La OCDE (1996a, b) propone un concepto amplio de economía basada en el conocimiento que tenga en cuenta no solo las actividades económicas que *desarrollan* intensivamente nuevas tecnologías sino también aquellas que *usan* intensivamente dichas tecnologías. Esta definición supone un avance importante en relación con la concepción más tradicional que considera como actividades intensivas en conocimiento sólo las industrias manufactureras de alta tecnología (aeroespacial, informática, electrónica, farmacéutica), es decir, los productores de tecnología sin tener en cuenta sus usuarios. Por ejemplo, numerosas empresas que no pertenecen al segmento de alta tecnología como las ramas de plásticos, vehículos, textiles, o química, están adoptando de manera creciente técnicas de producción intensivas en tecnología. Y,

¹ La expansión del sector servicios está bien documentada estadísticamente; en el área de la OCDE, cerca de dos tercios de la actividad económica tiene lugar en el sector servicios.

² En la misma línea, la noción de “sociedad de la información” hace referencia a un nuevo modelo de organización social asociado a estos cambios en las estructuras técnicas y productivas, en la planificación de la educación y la formación, en la organización (gestión del conocimiento) y el trabajo (trabajo de conocimiento) (ver KRÜGER, 2006). Algunos autores (ver

HEIDENREICH, 2003, citado en KRÜGER) cuestionan el uso de este término para caracterizar la sociedad actual con el argumento de que el conocimiento es un factor indispensable para la existencia de cualquier sociedad. La generalización del uso de este término debe al menos tanto a su utilidad para describir los procesos de transformación socioeconómica como a su adopción por organismos como la OCDE o la propia Comisión Europea como recurso discursivo en la promoción de estrategias y políticas concretas.

aunque sus productos no son en sí mismos de alta tecnología la tecnología es clave para su producción. Además, en estas industrias consideradas como de bajo contenido tecnológico también existen empresas innovadoras que utilizan intensamente el conocimiento técnico y las infraestructuras científicas y tecnológicas.

Por su parte, el sector servicios se está convirtiendo en un importante usuario e incluso creador de nuevas tecnologías. Las TIC están presentes en la mayoría de los servicios especialmente en las comunicaciones y las finanzas, seguros y

servicios a las empresas. Pero, al igual que sucede con algunas ramas industriales consideradas de baja intensidad tecnológica, las definiciones convencionales de la economía del conocimiento tampoco incluyen sectores como el comercio entre las industrias intensivas en conocimiento a pesar de que este sector es un gran usuario de estas tecnologías de la información y de las comunicaciones.

La FIG. 1 muestra las ramas de actividad económica, industria y servicios, consideradas intensivas en conocimiento, tomando como base la clasificación propuesta por la OCDE.

FIG. 1. Ramas de actividad intensivas en conocimiento

Ramas de actividad	CNAE-93
INDUSTRIA	
Nivel tecnológico alto	
Aerospacial	353
Productos farmacéuticos	244
Máquinas de oficina y equipos informáticos	30
Material electrónico; aparatos de radio, televisión y comunicaciones	32
Equipos e instrumentos médico-quirúrgicos y de precisión	33
Nivel tecnológico medio-alto	
Maquinaria y material eléctrico	31
Vehículos de motor	34
Productos químicos, excepto farmacéuticos	241, 242, 243, 245, 246, 247
Otro material de transporte	352, 354, 355
Maquinaria y equipo mecánico	29
SERVICIOS	
Telecomunicaciones	642
Intermediación financiera (exc. Seguros y planes de Pensiones)	65
Seguros y Planes de Pensiones	66
Actividades Auxiliares de Intermediación	67
Actividades informáticas	72
Investigación y Desarrollo (ciencias naturales y técnicas)	731
Investigación y Desarrollo (Ciencias sociales y humanidades)	732
Actividades jurídicas	7411
Actividades de contabilidad, auditoría y asesoría fiscal	7412
Estudios de mercado	7413
Consulta y asesoramiento en dirección y gestión empresarial	7414
Gestión de Sociedades de Cartera (Holding)	7415
Servicios técnicos de arquitectura, ingeniería y otros	742
Ensayos y análisis técnicos	743
Publicidad	744
Selección y colocación del personal	745
Actividades de fotografía	7841
Enseñanza superior	803
Actividades sanitarias	851
Actividades cinematográficas y de vídeo	921
Actividades de radio y televisión	922
Otras actividades artísticas y de teatro	923
Actividades de agencias de noticias	924
Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras instituciones culturales	925

Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (1996a, b) y CNAE-93.

Hay que tener en cuenta, no obstante, que los procesos de innovación se extienden a través del conjunto de actividades económicas, independientemente de su nivel de intensidad en el uso del conocimiento. El nivel de competitividad de los sectores más o menos intensivos en conocimiento depende de los niveles de innovación que se producen o aplican en el seno de los mismos.

Una clasificación alternativa es la que utiliza Eurostat que incluye ramas industriales y de las comunicaciones de tecnología alta y media, pero distingue además cuatro categorías dentro de los servicios de conocimiento: servicios de alta tecnología (I+D y computación), servicios financieros, servicios de conocimiento comerciales (comunicaciones, viajes y servicios a las empresas) y otros servicios de conocimiento (salud, educación, y servicios culturales y de ocio). Esta clasificación de Eurostat es más amplia puesto que incluye algunas actividades de servicios no recogidas en la clasificación de la OCDE.

Por otra parte, en los últimos años, el énfasis en la centralidad del conocimiento, la innovación y la capacidad de aprendizaje se ha visto acompañado por un creciente interés en el papel de la creatividad como componente básico de la innovación. La creatividad, en este contexto, se refiere a la capacidad para formular ideas nuevas y aplicarlas a la producción de bienes y servicios culturales. Inicialmente, el término “economía creativa” hace referencia a las actividades de carácter cultural, artístico y de conocimiento simbólico (creativo) (MACHLUP, 1962; FLORIDA, 2002). La importancia económica de estas industrias culturales o creativas ha sido reflejada en numerosos estudios y análisis, al igual que su potencial para actuar como motor de las estrategias de desarrollo local, urbano o regional (SCOTT, 2000; MARKUSEN, 2006; GERTLER, 2004).

Un aspecto relevante en la caracterización de la economía creativa y especialmente de la industria creativa, es su vinculación con aquellos sectores económicos que producen bienes que deben estar protegidos por leyes de propiedad intelectual en los que la ventaja competitiva se garantiza por medio de las patentes, el copyright, el diseño y el *trademark* (HOWKINS, 2001). Entre estas industrias se incluyen actividades como

publicidad, software, diseño, fotografía, cine, vídeo, arte, música, publicaciones, radio y TV, y videojuegos y también el arte y la arquitectura, así como las industrias que producen o venden patentes en sectores farmacéuticos, electrónicos, tecnologías de la información, diseño industrial, materiales químicos, ingeniería, aeronáutica y automoción en las que la actividad dominante es la de investigación y desarrollo en empresas comerciales, laboratorios y universidades.

Sin embargo, la noción de economía creativa ha evolucionado considerablemente hasta englobar todas las actividades científico-tecnológicas propias del conocimiento analítico (ciencia) o sintético (técnico) que, como veíamos anteriormente, caracterizan la economía del conocimiento. En efecto, economía creativa, economía del conocimiento o economía del aprendizaje tienden cada vez más a utilizarse indistintamente para describir “un conjunto de actividades interconectadas basadas en el conocimiento y que producen bienes y servicios intelectuales o artísticos tangibles y con un fuerte contenido creativo, valor económico y de mercado” (PNUD, 2008: 63). Esta definición del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo Humano destaca la importancia del capital intelectual y las interdependencias entre actividades muy diversas. Y, aunque el término de economía creativa es un concepto aún en formulación, no exento de ambigüedades y mucho menos de controversia (ver PECK, 2005), en los últimos años está siendo progresivamente adoptado no sólo para describir las actividades más dinámicas de la nueva economía, sino como eje articulador de políticas innovadoras para el desarrollo de las economías locales, urbanas y regionales (FLORIDA, 2004; SCOTT, 2000; CHRISTOPHERSON, 2004).

2.2. Reorganización del trabajo, mercado laboral y economía creativa

En relación con la modificación en la composición de la mano de obra, el segundo de los cambios estructurales asociados con el desarrollo de la economía del conocimiento, la tendencia principal es hacia una mayor demanda de trabajadores con capacidad de

generar ideas y conocimiento. Los cambios en la estructura ocupacional son un elemento distintivo de la evolución hacia una economía del conocimiento que se refleja en un aumento significativo de las categorías de mayor cualificación y un descenso de las ocupaciones que requieren menor cualificación. Las nuevas tecnologías reducen la necesidad de actividades rutinarias pero al mismo tiempo aumentan la complejidad de los procedimientos de producción, que requieren mayores cualificaciones. Por otra parte, las exigencias de nuevo conocimiento en la resolución de problemas son una fuente de transformación constante de la estructura ocupacional. En este sentido, el contenido del conocimiento codificado o tácito en diferentes ocupaciones es una variable importante puesto que, al menos en teoría, el conocimiento codificado podría ser reemplazado por un ordenador, un robot u otras tecnologías dado su carácter rutinario; el conocimiento tácito, no. Esta distinción en la naturaleza del conocimiento explica, en gran parte, diferencias en el potencial para sustituir algunas ocupaciones, así como el creciente nivel de complejidad de otras tareas. Para las empresas, disponer de sistemas eficaces y flexibles de formación y gestión del conocimiento pasa a ser un factor clave en el mantenimiento de su competitividad.

Precisamente, las características y composición de la fuerza de trabajo de una sociedad constituyen el elemento determinante en la conceptualización de economía creativa propuesta por FLORIDA (2002). Para este autor, la creciente proporción de “trabajadores creativos” en la estructura productiva de los países más avanzados es la manifestación más palpable de la emergencia de la nueva economía basada en el conocimiento. Desde este punto de vista, la economía creativa se relaciona fundamentalmente con los servicios, los sectores de alta intensidad de conocimiento y la producción artístico-cultural, esto es, una economía donde las artes y las ciencias se integran con la ecología urbana y con el avance de las TIC.

El interés por las cuestiones relacionadas con la creatividad y el talento surge, con comprensible naturalidad, de la visión sobre la centralidad del conocimiento, el aprendizaje y la innovación en la nueva

economía. El reconocimiento de que la capacidad de innovación no es algo etéreo o inmaterial, sino que se localiza físicamente en personas y en entornos territoriales subraya el valor estratégico de las personas, de las personas inteligentes, creativas, con talento, que son las que se considera que tienen las ideas innovadoras y que constituyen la “materia prima” de la nueva economía. La llamada “clase creativa” de Florida se constituye así en el factor esencial dinamizador de las industrias innovadoras.

En función de su intensidad creativa, Florida distingue dos segmentos dentro de esta “clase creativa”:

- a) el “núcleo-super-creativo” compuesto por personas ocupadas en el ámbito de la informática, matemáticas, arquitectura, las artes, la ciencia y la educación, y,
- b) los “profesionales creativos” que están ocupados en la gestión, administración y finanzas, los cuidados sanitarios y de salud y en los segmentos últimos de la distribución y comercialización (FLORIDA, 2002: 328).

La FIG. 2 recoge una clasificación de las ocupaciones creativas siguiendo la definición de Florida.

Ahora bien, qué ocupaciones se incluyen y cuáles no en la categoría de trabajadores del conocimiento sigue siendo objeto de continuos debates. La propuesta más habitual consiste en considerar trabajadores del conocimiento a los tres grupos situados en el nivel más alto de la jerarquía ocupacional, con formación superior y que desarrollan el tipo de empleos que habitualmente asociamos con industrias intensivas en conocimiento. El problema en este caso estriba en que estas categorías incluyen también un importante número de empleos que no pueden considerarse como de alta tecnología (por ejemplo, directores de pequeñas empresas y comercios). Por otra parte, segregar a los trabajadores en función del nivel de formación tiene el problema de que, aunque puede asumirse que los trabajadores del conocimiento tienen altos niveles de formación, no puede asumirse que los trabajadores con un elevado nivel de formación sean necesariamente trabajadores del conocimiento (BRINKLEY, 2006). Un análisis más ajustado de esta cuestión requiere una discusión en profundidad de las

FIG. 2. Ocupaciones creativas: la clase creativa

Núcleo supercreativo	
Ocupaciones matemáticas y de computación	15-0000
Ocupaciones de arquitectura e ingeniería	17-0000
Ocupaciones de ciencias sociales, físicas y de la vida	19-0000
Ocupaciones de educación, formación y biblioteconomía	25-0000
Ocupaciones de las artes, diseño, ocio, deportes y los media	27-0000
Profesionales creativos	
Ocupaciones de gestión	11-0000
Ocupaciones empresariales y operaciones financieras	13-0000
Ocupaciones legales	23-0000
Ocupaciones técnicas y prácticas del cuidado de la salud	29-0000
Gestión de venta y servicios comerciales de alto nivel	41-1000
	41-3000
	41-4000
	41-9000

Fuente: Elaboración propia a partir de FLORIDA (2003) y SOC 2000 (Standard Occupational Classification, USA).

habilidades y capacidades humanas aplicadas en diferentes procedimientos vinculados a la producción y aplicación de conocimiento en distintas categorías ocupacionales.

3. INNOVACIÓN, COMPETITIVIDAD Y NUEVAS TERRITORIALIDADES

La economía creativa constituye el núcleo productivo de la sociedad del conocimiento; una sociedad en la que la capacidad para generar, apropiar y utilizar el conocimiento se ha convertido en el factor principal del dinamismo y motor del desarrollo socioeconómico. En esta economía basada en el conocimiento, la innovación se erige en el principio organizativo fundamental de la actividad productiva en la medida en que es el mecanismo principal para asegurar la competitividad de empresas y territorios. La importancia estratégica de la innovación en la nueva economía se vincula al hecho de que en la actualidad la competencia estática basada en costes relativos menores y un uso eficiente de los factores productivos ha sido sustituida en gran medida por nuevas formas de la competencia que se basan en un uso más productivo de los factores, lo que exige una dinámica de innovación continua (PORTER, 1998a). El imperativo de la innovación aparece entonces como un rasgo constitutivo de las nuevas formas de la competencia globalizada en la economía del conocimiento.

El reconocimiento de la centralidad de la innovación ha estimulado, a lo largo de las últimas décadas, un intenso y rico debate en las ciencias sociales que ha dado lugar a un enfoque teórico renovado en el que la innovación se define como un proceso dinámico, esencialmente endógeno, fuertemente contextualizado y localizado. En esta perspectiva, la innovación se concibe como un proceso de aprendizaje interactivo y relacional en el que participan un conjunto amplio de agentes que se relacionan a través de una variedad de mecanismos y rutinas institucionales y de convenciones sociales que son específicas a cada entorno cultural e institucional (LUNDEVALL, 1992; MALMBERG & MASKELL, 2002). Además, los procesos de aprendizaje interactivo se ven favorecidos por la proximidad espacial y social que facilita la cooperación entre proveedores, subcontratistas, clientes e instituciones de apoyo, el intercambio de conocimiento y la fertilización cruzada de ideas, creando un *milieu* favorable a la innovación y la mejora constante (MASKELL & MALMBERG, 1998).

Una buena parte del conocimiento productivo e innovador se desarrolla no tanto a partir del conocimiento científico o técnico codificado sino del conocimiento generado en la práctica de la vida social por comunidades creativas muy diversas y por lo tanto se halla vinculado sólo indirectamente con la producción científica (MOULAERT & NUSSBAUMER, 2005). Este conocimiento tácito es un determinante endógeno de las diferencias en la capacidad innovadora entre

empresas y entre territorios puesto que compone un conjunto de externalidades técnicas estructuradas, activos colectivos y fundamentos de ventaja competitiva específicas a cada entorno particular (LUNDVALL, 1992). El carácter contextual del aprendizaje interactivo implica entonces que los procesos de aprendizaje son esencialmente endógenos y no pueden ser entendidos independientemente de ese contexto cultural e institucional específico y que la innovación —y por ende la competitividad— es un proceso enraizado social y territorialmente y por tanto necesariamente localizado (MORGAN, 1997; COOKE & MORGAN, 1998; STORPER, 1997, 1998). En definitiva, la ventaja competitiva se crea y sostiene a través de procesos localizados que tienen como fundamento la existencia de una infraestructura de conocimiento localizada.

En este marco, la competitividad territorial se concibe como el éxito con el que las regiones y las ciudades construyen ventajas con respecto a otras. Esto puede hacer referencia a la participación en los mercados de exportación (nacionales y, especialmente, internacionales); a la capacidad para atraer inversión (sea esta privada o pública, foránea o extranjera) y mano de obra, mediante la atracción de trabajadores cualificados, empresarios y personas creativas que posibiliten entornos innovadores en los mercados de trabajo; o a la generación de tecnologías mediante la atracción de actividades de innovación (BUDD & HIRMIS, 2004). Así, para STORPER (1997: 20), la competitividad territorial es “la capacidad de una economía (regional o urbana) para atraer y mantener empresas con una participación estable o creciente en el mercado de una determinada actividad, al tiempo que se mantienen o se incrementan los niveles de calidad de vida para aquellos que participan en dicha actividad”.

Una aspecto relevante de la noción de competitividad territorial se refiere a la proximidad, es decir, la idea de que la ventaja

competitiva se crea y se mantiene a través de procesos geográficamente concentrados en el territorio (PORTER, 2003). El concepto de cluster, popularizado por Porter para describir procesos de aglomeración industrial y territorial³, plantea que la ventaja competitiva regional surge de la presencia y dinámica de un conjunto de actividades geográficamente próximas, o agrupadas (*cluster*), entre las que se produce una intensa rivalidad y competencia local, un suministro favorable de recursos productivos, una demanda local dinámica y una red de empresas suministradoras y de apoyo. Para Porter, cuanto mayor sea la proximidad en el seno de estos clusters industriales, más intensas serán las interrelaciones entre los denominados cuatro componentes del “diamante de la competitividad”⁴ y, por tanto, más productiva será la región. Los aspectos clave para la formación de estos clusters son el nivel de enraizamiento social (*embeddedness*), la existencia de redes sociales que faciliten los procesos económicos, el capital social y las estructuras institucionales (PORTER, 1998a, b, 2000, 2001a, b, 2003).

BOSCHMA (2005), por su parte, presenta una interesante revisión crítica en relación con el impacto de la proximidad geográfica sobre los procesos de aprendizaje e innovación, concluyendo que la proximidad geográfica es sólo una de las cinco dimensiones de la proximidad que incluye la proximidad cognoscitiva, organizacional, social, institucional y geográfica, las cuales deben ser analizadas de manera interactiva. Otros autores relativizan el papel de la proximidad geográfica y sociocultural en la innovación y transferencia de conocimiento entre los agentes económicos y subrayan la importancia de la proximidad relacional u organizacional en la transferencia de conocimiento tácito (AMIN, 2002; AMIN & COHENDET, 2004). Desde este punto de vista, el espacio en el que las empresas operan no puede reducirse a una cuestión de escala geográfica, sino que debe incluir la red de

³ La aglomeración sectorial y territorial ha sido uno de los aspectos centrales desarrollados por el análisis regional y urbano. Desde Marshall a Isard, Perroux, etc., la economía regional y urbana ha prestado especial atención a estos procesos y su relación con la dinámica de desarrollo económico territorial.

⁴ El diamante de Porter incluye cuatro determinantes:

- a) condiciones de los factores;
- b) condiciones de la demanda;
- c) industrias relacionadas y de apoyo; y
- d) estrategia, estructura de la empresa y rivalidad.

A este diamante original se le añaden otros dos factores que influyen en todos los otros determinantes: el azar y el gobierno.

relaciones de esa empresa. La importancia de la región como espacio de proximidad geográfica, generador de marcos institucionales y culturales de los procesos de aprendizaje y producción de conocimiento, se contraponen a una visión del espacio de proximidad relacional en el que la empresa y la extensión espacial de sus relaciones (redes) se constituye en el centro de producción de conocimiento (BOSCHMA, 2005).

Por otra parte, CAMAGNI (2002), sugiere que las regiones compiten entre ellas para atraer empresas (capital) y trabajadores (trabajo), así como en los mercados, pero compiten en función de una *ventaja absoluta* en lugar de una ventaja comparativa. Una región posee ventajas competitivas absolutas cuando posee recursos tecnológicos, sociales, infraestructurales o institucionales que son externos pero que benefician a las empresas individuales de tal manera que no existe ningún conjunto de precios alternativos que induzca una redistribución geográfica de la actividad económica. Estos recursos tienden a otorgar a las empresas regionales, en conjunto, un nivel de productividad más alto del que se produciría en cualquier otra circunstancia.

Pero el concepto de competitividad territorial, regional, urbana, local, no puede reducirse sólo a la capacidad potencial para exportar o el superávit en la balanza comercial, o la mera producción de bienes, sino que engloba también un amplio abanico de inputs materiales e inmateriales y su movilidad: desde la vivienda hasta las infraestructuras pasando por las comunicaciones y las redes sociales (CELLINI & SOCI, 2002). DE LA MOTHE & MALLORY (2003) incorporan además una noción de competitividad territorial asociada al concepto de ventaja construida que hace hincapié en la capacidad de los agentes sociales y económicos para transformar el conocimiento localizado en factor de competitividad y desarrollo económico territorial. La ventaja competitiva de un territorio se construye a través del desarrollo interrelacionado de una serie de ámbitos: economía, gobernanza, infraestructura tecnológica, capital social y cultura. El desarrollo territorial no puede, por tanto, reducirse a la competitividad económica del territorio sino que es preciso incorporar una visión integral del desarrollo en el que los

procesos de innovación no se limitan a la competitividad económica sino que abarcan otras dimensiones de la dinámica territorial: la innovación orientada a satisfacer necesidades no resueltas por el mercado, y la innovación en las relaciones sociales y de la gobernanza comunitaria, es decir, la innovación social (MOULAERT & *al.*, 2000; MOULAERT & NUSSBAUMER, 2005).

En resumen, en la nueva economía de conocimiento, los conceptos de innovación, competitividad y territorio se entrecruzan y adquieren un nuevo significado. En esta economía del aprendizaje, la capacidad de innovación es el determinante principal de la ventaja competitiva de empresas y territorios. Pero, una parte importante de los procesos de aprendizaje están fuertemente anclados social y territorialmente lo que, paradójicamente, significa que en el marco de una economía globalizada la competitividad de las empresas y los territorios depende críticamente de un conjunto de factores localizados.

4. ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS PARA EL DESARROLLO DE TERRITORIOS INTELIGENTES

El reconocimiento de la territorialidad de los procesos de aprendizaje y producción del conocimiento convierte al contexto territorial en un elemento decisivo de la generación de ventajas competitivas o dinámicas que se construyen sobre todo a partir del conocimiento y de la innovación. El territorio se percibe como el espacio en el que se configura el marco institucional que sustenta estos procesos de aprendizaje y la producción de conocimiento que se refieren no sólo a las personas y a las empresas sino que afectan también de manera crucial a las instituciones y responsables políticos (HASSINK, 2005; OLBERTZ, 2002; PARASKEVOPOULOS, 2001). El componente crítico del dinamismo económico territorial es, en consecuencia, la capacidad de un entorno para inducir procesos interactivos de aprendizaje y dinámicas de innovación, convirtiéndolo en un determinante endógeno decisivo del nivel de competitividad de las empresas y los territorios (PORTER, 1990; STORPER, 1995b, 1997; COOKE & *al.*, 1998). En este sentido, se puede decir que los “territorios inteligentes”,

las “regiones que aprenden” son aquellos que han desarrollado redes asociativas locales y una capacidad de aprendizaje colectivo que les permite generar procesos evolutivos de adaptación y cambio a nuevas circunstancias a partir de los elementos potenciales que se encuentran en ese territorio (COOKE & MORGAN, 1998; CAPELLO & FAGGIAN, 2005; LAWSON & LORENZ, 1999; SIMMIE & *al.*, 2002; KEEBLE & *al.*, 1999; KEEBLE & WILKINSON, 1999; VEGARA & DE LAS RIVAS, 2004; ESTEBAN & *al.*, 2008).

En resumen, en el nuevo escenario de la economía creativa, la sociedad del conocimiento y el proceso de creciente globalización, el futuro económico de las ciudades y regiones se vincula a la competitividad territorial constituida en el fundamento del dinamismo territorial. La búsqueda de la competitividad territorial se transforma en una cuestión absolutamente central no sólo en el campo de las ideas y el análisis sino en el de la acción política territorial. La pregunta que se plantea es: ¿Cuáles son los factores claves de la competitividad regional y urbana? ¿Cómo diseñar políticas para mejorar la competitividad regional?

Desde el punto de vista de las políticas territoriales, si el objetivo prioritario es impulsar la competitividad territorial a distintas escalas entonces la cuestión principal consiste en identificar cuáles son los factores determinantes de la ventaja competitiva de ciudades y regiones y cómo diseñar políticas para mejorar la competitividad regional y urbana. Y, aunque el propio concepto de competitividad territorial no está exento de controversia (CAMAGNI, 2002), esto no ha impedido la puesta en marcha de políticas tendentes a potenciar la competitividad de ciudades y regiones, tratando de impulsar los distintos componentes (externalidades) que la literatura ha ido señalando como factores clave.

Durante tres décadas, de finales de los 50 a finales de los 70, la política de desarrollo regional tradicional se centró en actuar de manera prioritaria sobre las condiciones materiales, físicas, necesarias para la localización de actividades vinculadas al sector industrial, los factores “tangibles” de la industrialización territorializada. En este sentido, los ejes de actuación de la política

regional tradicional incluían desde los incentivos regionales a la creación de suelo industrial (parques empresariales, polígonos industriales, etc.), la inversión en infraestructuras de transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, etc.) o de apoyo productivo (centros de formación, de transferencia tecnológica, etc.). La crisis económica y, sobre todo, los procesos de reestructuración industrial forzaron una revisión del enfoque de la industrialización periférica, polarizada e inducida del desarrollo regional hacia el desarrollo endógeno (VÁZQUEZ BARQUERO, 2003). El énfasis en los factores locales y el potencial endógeno de cada territorio se acompañó de una mayor atención a sectores no industriales, en particular los servicios, y a factores no tanto físicos sino humanos como la cualificación, la capacidad emprendedora, la tecnología, las redes sociales y empresariales, las instituciones, etc.

La reorientación de la política regional dio paso entonces a un nuevo enfoque en materia de intervención para la promoción económica y el desarrollo territorial vinculado a las nuevas perspectivas sobre los determinantes endógenos de la innovación y el crecimiento económico. La territorialidad de los procesos de innovación y el anclaje social de la competitividad constituyen el punto de partida para una revisión en profundidad de las estrategias, políticas e instrumentos de intervención sobre el territorio, la llamada segunda generación de políticas de desarrollo territorial. Cada vez más, en la literatura económica, la formación y evolución de estas externalidades *soft* o intangibles se consideran un elemento crucial para la dinámica competitiva de las regiones y ciudades. El concepto de activos relacionales introducido por STORPER (1998) apunta en una dirección similar: los flujos de conocimiento tácito, las externalidades (*spillovers*) tecnológicas, las redes de confianza y cooperación y los sistemas locales de normas y convenciones se consideran cuestiones clave para entender el comportamiento económico y la ventaja competitiva de una región.

DE LA MOTHE & MALLORY (2003) resumen estos nuevos factores de competitividad en:

- a) la habilidad de los agentes económicos y líderes regionales para transformar el

- conocimiento, las cualificaciones y los talentos de sus territorios en una ventaja sostenible;
- b) la existencia de líderes locales y regionales;
 - c) el nexo entre la industria y el gobierno con el objetivo de generación de riqueza en el territorio y de la creación de nuevos factores competitivos;
 - d) el desarrollo de investigación en relación con las capacidades regionales;
 - e) la integración del sistema de innovación regional y el mercado;
 - f) la habilidad de los lugares para desarrollar, atraer y retener personas creativas, que incluye instrumentos que atraigan el éxito y retengan el talento creativo) el acceso a una financiación inteligente (capital riesgo, inversiones extranjeras directas); y
 - g) una gran variedad de personas formadas.

En esta misma línea de valoración de los aspectos intangibles en el ámbito de las políticas urbanas, para FLORIDA (2003) y otros (GERTLER & *al.*, 2002), el elemento decisivo para *crear un entorno urbano creativo*, esto es competitivo, es el carácter social de las mismas y, en particular, la capacidad innovadora de su capital humano. Los lugares que ofrecen una mayor calidad de vida y que mejor acomodan la diversidad son los tienen más capacidad para atraer y retener el talento y los más eficaces en la generación de actividades económicas intensivas en tecnología. Las características que distinguen a estas aglomeraciones como el *milieu* creativo básico de la nueva economía incluyen:

- a) mercados de trabajo densos con amplias oportunidades para los trabajadores del conocimiento que se derivan de la proximidad espacial de empresas de tecnología, capital riesgo, universidades, institutos de investigación, etc.;
- b) un entorno urbano natural y construido atractivo, adecuado a las preferencias recreativas y sensibilidades estéticas de los jóvenes profesionales; y
- c) una comunidad abierta, tolerante con la diversidad y con una vida social dinámica y atractiva, abundante en cafés, clubes, teatros, diseño, moda, música y vida callejera. Los *clusters* de industrias

creativas se encuentran en los espacios donde se dan simultáneamente estas tres condiciones, lo que Florida denomina las “tres T”: tecnología, talento y tolerancia.

El énfasis en los factores “intangibles” ha desplazado a un segundo término los factores más físicos y materiales del desarrollo económico territorial. Sin embargo, algunos autores sostienen que la propia existencia de estas redes de relación, confianza y cooperación dependen de redes físicas de infraestructuras (*hard*) en el ámbito, por ejemplo, de las infraestructuras de comunicación cuya localización se está convirtiendo también en un elemento de competitividad (MALECKI, 2002). Los lugares que concentran este tipo de factores tienden a constituirse en polos de atracción de talento, creatividad, innovación e inversión, en una especie de “círculo virtuoso” del desarrollo económico (FLORIDA, 1995, 2003). La consideración de las redes locales de conocimiento como elemento crucial de la competitividad territorial no debe, por tanto, infravalorar la importancia de factores claves del “hardware” del desarrollo territorial como las infraestructuras físicas o de apoyo productivo (VÁZQUEZ BARQUERO, 2003; MALECKI 2002).

Por otra parte, en muchas ocasiones, la competitividad a largo plazo puede que no dependa de factores locales y es claramente impredecible (BOSCHMA, 2004; MACKINNON & *al.*, 2002), especialmente en el marco de una economía cada vez más integrada globalmente. En este mismo sentido, HASSINK (2005) señala que no podemos olvidar que las “regiones que aprenden” están en la práctica necesariamente constreñidas por los impulsos provenientes de los sistemas de innovación internacional y de las redes de producción global. Desde esta perspectiva una estrategia para construir un proyecto de territorio inteligente no tendrá éxito si no tiene en cuenta el impacto de los sistemas nacionales e internacionales de innovación en los procesos de cooperación empresarial y en el comportamiento innovador. Además, es necesario prestar una atención especial al tipo de especialización sectorial y empresarial que existe y su inserción en los sistemas de producción global. Diferentes tipos de empresas/productos requieren distintos sistemas de innovación y la puesta en marcha de distintos procesos de aprendizaje.

A pesar del amplio debate sobre estas cuestiones (MARKUSEN, 2003a, 2003b; GRABHER & HASSINK, 2003; LAGENDIJK, 2003; PECK, 2003; HUDSON, 2003), parece existir un punto de acuerdo en que ambos factores que influyen en la productividad y, por tanto, en la competitividad territorial: no sólo son importantes los factores *hard* sino que también desempeñan un papel clave los factores *soft*. Aspectos como la calidad y cualificación de la mano de obra (capital humano), la extensión, profundidad y orientación de las redes sociales y formas institucionales (capital social/institucional), el nivel y calidad de los equipamientos y activos culturales (capital cultural), la presencia de una clase creativa e innovadora (capital creativo) y la escala y calidad de las infraestructuras públicas (capital infraestructural) son todos ellos igualmente importantes y sirven para apoyar y sostener, en forma de externalidades regionales, el funcionamiento de la base productiva de una economía regional (capital productivo) (KITSON & *al.*, 2004; DANIELZYK & WOOD, 2001). Algunos autores abogan por desarrollar una perspectiva integral del desarrollo local basado en una visión multidimensional de la innovación, la dinámica económica y la gobernanza territorial y proponen el concepto más amplio de “región social”, que incorpora la innovación social y las “desarrollo integrado de áreas” como ejes del desarrollo territorial (MOULAERT & *al.*, 2000; MOULAERT & NUSSBAUMER, 2005).

La definición de una estrategia más equilibrada que recupere la importancia relativa de factores exógenos y endógenos, tangibles e intangibles, locales y globales, está en la base de un nuevo giro en las estrategias de desarrollo territorial hacia una tercera generación de políticas territoriales que incorporan las dinámicas vinculadas al paradigma del conocimiento localizado con otras trayectorias de desarrollo territorial vinculadas a procesos de concentración y centralización globalizada (VÁZQUEZ BARQUERO, 1999, 2005). Las nuevas estrategias de desarrollo regional deberán tener en cuenta que la posición competitiva de una economía regional depende de un conjunto de factores, lo que no significa asumir que todos ellos operan o funcionan en la misma escala espacial o que pueden ser

potenciados de la misma manera en cualquier parte del territorio, una cuestión de máxima importancia a la hora de poner en marcha políticas y estrategias para impulsar la economía regional.

En este marco, las políticas para el desarrollo de territorios inteligentes ofrecen un marco estratégico novedoso en el cual la competitividad económica territorial no se concibe al margen de los objetivos de desarrollo social y sostenible. Esta vocación de integralidad es consustancial a la definición de territorios inteligentes propuesta por VEGARA & DE LAS RIVAS (2004) como:

“aquellos con capacidad para dotarse de un perfil propio apoyado en sus singularidades y sus componentes de excelencia. Un perfil competitivo para las actividades económicas, equilibrado socialmente y sostenible desde el punto de vista ambiental y cultural” (14).

Para estos autores, los territorios inteligentes son aquellos capaces de responder a los retos planteados por la economía del conocimiento y la competencia globalizada desde una perspectiva integrada que intenta encontrar un equilibrio entre los imperativos de la competitividad económica y las exigencias de cohesión social y sostenibilidad ambiental y cultural. Estos territorios se caracterizan por:

- a) disponer de un proyecto de futuro diseñado con la participación activa de los diversos sectores de la comunidad;
- b) incorporar una nueva sensibilidad y responsabilidad en relación con los problemas y oportunidades medioambientales
- c) capacidad para dotarse de los factores críticos necesarios para generar ventajas competitivas en el marco de la nueva economía globalizada;
- d) tener un fuerte compromiso con la cohesión y el desarrollo social;
- e) disponer de una estructura administrativa y política coherente de gobierno del territorio;
- f) capacidad para dialogar con el entorno territorial;
- g) fuerte compromiso con la investigación, el desarrollo e innovación (I+D+i); y
- h) capacidad de conexión y participación activa en redes que aportan posición estratégica.

Estas características permiten a los territorios inteligentes mejorar su capacidad de enfrentar y dar respuesta a problemas a través de procesos de aprendizaje colectivo basados en la participación y la interacción social (ver también ESTEBAN & *al.*, 2008).

En definitiva, en la sociedad del conocimiento, las estrategias para la promoción de territorios inteligentes deben adoptar una visión integrada de la competitividad territorial lo que en la actualidad significa vincular tres ámbitos interrelacionados entre sí para impulsar el desarrollo integral socioeconómico del territorio: en primer lugar, la capacidad de las empresas para vender sus productos en mercados externos competitivos (comercio), el valor de esos productos y la eficiencia con que son producidos (productividad); en segundo lugar, la competitividad está asociada a la utilización de los recursos locales de mano de obra, capital y recursos naturales (TUROK, 2004); y, en tercer lugar, el concepto de

competitividad incorpora junto con los aspectos relativos a la productividad y el empleo las cuestiones relativas al desarrollo sostenible en su concepción integral, es decir, el bienestar y cohesión social, la participación o sostenibilidad medioambiental (LOVERING, 2001; NORMAN, 2005; COMISIÓN EUROPEA, 2004).

Desde este punto de vista, la noción de sociedad del conocimiento y economía del conocimiento, del aprendizaje o creativa asume implícitamente un modelo de desarrollo sostenible en la medida en que la prosperidad económica, el crecimiento del empleo, la calidad de vida y un medio ambiente de calidad se consideran interdependientes, permitiendo superar enfoques reduccionistas del crecimiento económico. La sociedad avanzada del conocimiento debe integrar esta aproximación ambiental, económica, social y cultural. La FIG. 3 muestra los vectores de desarrollo desde una perspectiva integral.

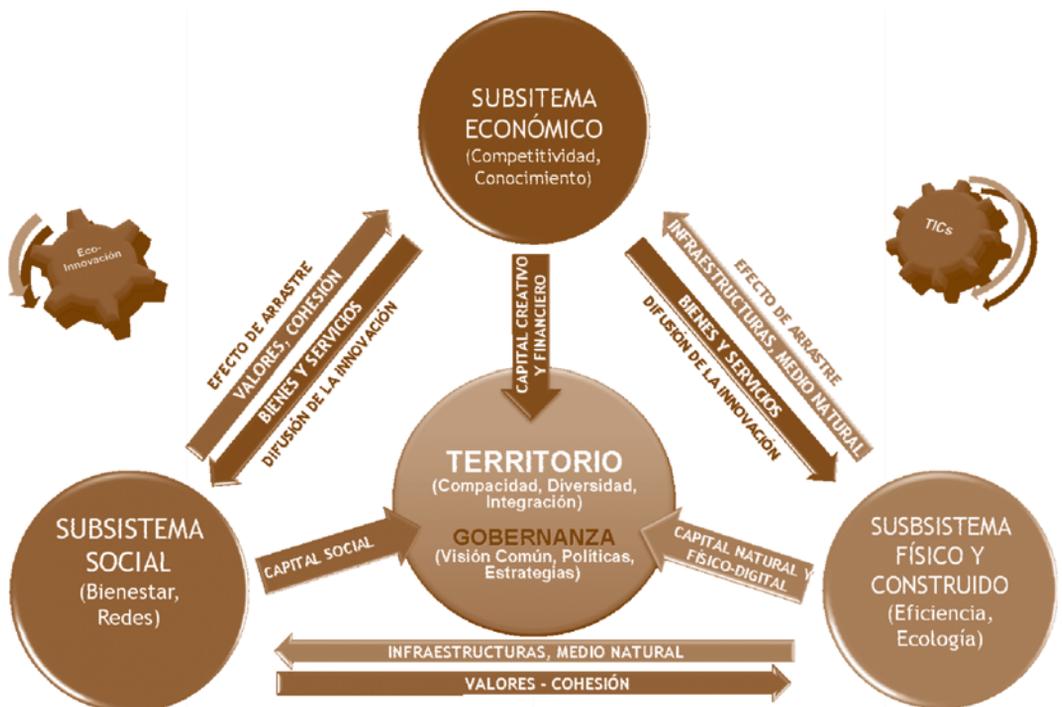


FIG. 3. Vectores de desarrollo en los territorios inteligentes

Fuente: Ugalde & Pérez, 2008.

5. CIUDADES CREATIVAS, NUEVA GOBERNANZA Y GESTIÓN DEL TERRITORIO

A escala urbana, el paradigma del aprendizaje localizado converge con interpretaciones clásicas de las ciudades como clusters de innovación, nuevas industrias y creatividad (MUMFORD, 1930, 1996; JACOBS, 1969, 1984; BAIROCH, 1988; HALL, 1998). Y, aunque la importancia de las ciudades como “incubadoras” de innovación y dinamismo no es ninguna novedad, en la nueva economía del conocimiento su importancia estratégica se ve reforzada en la medida en que se considera que los recursos favorables para la competitividad de las empresas, el conjunto de actores y agencias que constituyen los sistemas localizados de innovación, se encuentran con mayor frecuencia en las ciudades de mayor tamaño donde se concentra una mayor diversidad de economías de urbanización (BEGG, 1999). Asistimos así a un auténtico redescubrimiento del papel motor que las áreas urbanas desempeñan en la dinámica regional y la economía nacional (SASSEN, 2001).

En este contexto, el interés por el desempeño de las áreas urbanas ha dado lugar a un intenso debate que intenta captar la relación entre las ciudades y la competitividad urbana (JENSEN-BUTLER & *al.*, 1997; BEGG, 1999; BODDY & PARKINSON, 2004). Términos como competitividad urbana o ciudades competitivas se han colado no sólo en los debates teóricos sino en la agenda de políticos y urbanistas como un elemento de referencia de la nueva política urbana. Los determinantes de la competitividad urbana se asocian a un conjunto de factores específicos entre los que se incluyen: el capital humano, la diversidad económica, la especialización, la conectividad, la toma de decisiones estratégica, etc. En un esfuerzo de clarificación, KRESL (1995) diferencia entre dos tipos de factores: por una parte, los factores de tipo económico como las infraestructuras, la localización, la estructura económica y los equipamientos y, por otra, los factores estratégicos de naturaleza cualitativa, más difíciles de cuantificar y evaluar, como la eficacia gubernamental, la estrategia urbana, la cooperación público-privada y la flexibilidad institucional. En los últimos años se han incorporado a esta lista

otros factores como la cohesión social y territorial o la calidad de vida (LANDRY, 2000).

Por otra parte, la preocupación con la competitividad urbana se ha trasladado al ámbito político favoreciendo un realineamiento productivista de la política urbana con la búsqueda del crecimiento y la competitividad (RODRÍGUEZ & *al.*, 2001; MOULAERT & *al.*, 2003). Y, en la medida en que la fortuna de las ciudades se considera, cada vez más, dependiente del modo como éstas se articulen a la nueva economía global, el objetivo de la política urbana va a consistir prioritariamente en reforzar la capacidad de éstas para enfrentar con éxito la competencia global. La búsqueda de la competitividad se transforma así en el principal argumento de las políticas urbanas en la globalización y la política urbana en un instrumento clave de la gestión local de la economía global (BORJA & CASTELLS, 1997).

La respuesta más común por parte de las ciudades a esta dinámica ha sido el “urbanismo empresarial” orientado hacia la movilización de recursos y actores locales con el fin de maximizar la capacidad de atracción de la ciudad y el crecimiento urbano (HALL & HUBBARD, 1998; JESSOP, 1997; SWYNGEDOUW & *al.*, 2002). El enfoque empresarial en la intervención pública local remite a una visión “empresarial”, en el sentido schumpeteriano de crear/identificar oportunidades innovadoras de inversión y la asimilación por parte del sector público de los modos de funcionamiento del sector privado.

La agenda de la nueva política urbana incorpora no sólo el objetivo prioritario del crecimiento y la competitividad sino la movilización, además, de la política local para la revitalización económica. El creciente protagonismo de los gobiernos locales y regionales se asimila a una mayor implicación de éstos en la promoción económica tanto en términos cuantitativos como cualitativos, adoptando un estilo dinámico, proactivo y empresarial (JUDD & READY, 1986; HARVEY, 1989; LEITNER, 1990; FAINSTEIN, 1991). La noción de proactividad sugiere que el liderazgo del mercado y el sector privado es sostenido activamente por el sector público local a través de formas más directas de apoyo a la participación del sector privado. Ya no se trata tanto de minimizar las consecuencias negativas del crecimiento urbano mediante mecanismos de

redistribución; se trata de maximizar las oportunidades en un contexto de recursos reducidos y en condiciones de creciente competencia interterritorial (ALBRECHTS, 1992).

La reorientación estratégica hacia el “urbanismo empresarial” asume la existencia de la competencia interurbana y, en consecuencia, la búsqueda de ventajas competitivas tanto respecto de la producción como del consumo del urbanismo empresarial exige proyectar una imagen de ciudad dinámica e innovadora, estimulante y creativa capaz de competir con éxito por la atracción tanto de inversiones productivas y funciones direccionales como consumidores internacionales. La ciudad competitiva se empaqueta y vende como un producto más mediante estrategias de marketing urbano que proyectan una imagen de dinamismo, proactividad, atractividad, éxito, etc. (ASHWORTH & VOOGD, 1990). Y, aunque buena parte de lo que pasa por empresarialismo corresponde más a lo que LOVERING (1995) denomina “mercantilización”, es decir, un nuevo envoltorio para vender lo que ya existe, lo cierto es que la adopción de técnicas autopromocionales y publicitarias, de marketing urbano, es uno de los componentes característicos del urbanismo empresarial. La construcción de una nueva imagen de la ciudad, a la medida de las necesidades promocionales, se asocia con los esfuerzos por proyectar una identidad diferenciada a través de proyectos emblemáticos, eventos internacionales, festivales, etc. (BIANCHINI & PARKINSON, 1993; KEARNS & PHILO, 1993). El empresarialismo urbano asimila la ciudad a una empresa en competencia con otras (ciudades) y el marketing urbano y la gestión estratégica se convierten en instrumentos al servicio del objetivo de la competitividad resumida sintéticamente en la habilidad (diferencial) para atraer capital, empresas y visitantes y reposicionar la ciudad en la nueva jerarquía urbana.

Ahora bien, en los últimos años, algunos autores han planteado que en la nueva economía del conocimiento, donde la base económica de las ciudades son los servicios, el principal factor de competitividad y dinamismo de las economías urbanas es la presencia de actividad creativa (FLORIDA, 2000; LANDRY, 2000; GERTLER, 2004). BRADFORD (2002) identifica tres rasgos

básicos del entorno competitivo en las aglomeraciones urbanas más dinámicas: en primer lugar, la existencia de una infraestructura formal de conocimiento compuesta de recursos tecnológicos y científicos como universidades, laboratorios de investigación, institutos técnicos, organizaciones de transferencia de tecnología, redes de telecomunicaciones, etc., es decir, lo que hemos llamado anteriormente la “infraestructura dura”. El segundo rasgo se refiere a los factores locacionales y la infraestructura “blanda”, que incluye las redes sociales y los espacios que facilitan la interacción entre personas, que se considera clave para atraer el capital humano intelectual que crea la infraestructura del conocimiento e impulsa la innovación. El tercer componente del contexto innovador local se refiere a la capacidad creativa y el talento. Este factor está recibiendo una atención extraordinaria en los últimos años, convirtiéndose en la nueva piedra filosofal de las estrategias de desarrollo y regeneración urbana (FLORIDA, 2000; LANDRY, 2000; GERTLER, 2004; BRADFORD, 2002).

En una versión actualizada de la teoría del capital humano, el concepto de capital creativo se introduce como fundamento de la importancia de las personas creativas como fuerza motriz en el crecimiento económico urbano y regional. El capital creativo reside en las personas, de manera que la creatividad y el talento depositado en una mano de obra muy formada, altamente cualificada, constituye, desde este punto de vista, el núcleo fundamental de las industrias innovadoras. La creatividad, un intangible donde los haya, desplaza a los factores tradicionales del crecimiento económico territorial: materias primas, infraestructuras, suelo, redes de transporte, etc., como base del desarrollo urbano y regional. La mano de obra creativa se transforma en el principal activo de la ciudad/región.

La cuestión principal que se plantea entonces es *¿cómo crear un entorno urbano creativo?* Según este enfoque, para impulsar el desarrollo económico territorial ya no basta con atraer capital, empresas; se trata de atraer personas, pero no cualquier tipo de personas sino las personas con capacidad para mejorar la ventaja competitiva urbana, es decir, las personas creativas o con “talento”. Para FLORIDA (2003) y otros

(GERTLER & *al.*, 2002), el elemento decisivo en el comportamiento económico y la competitividad de las ciudades es el carácter social de las mismas; es decir, los lugares que ofrecen una mayor calidad de vida y que mejor acomodan la diversidad son los que tienen más capacidad para atraer y retener el talento y los más eficaces en la generación de actividades económicas intensivas en conocimiento.

La noción de “ciudad creativa” surge en la década de los 90 como una derivada del debate sobre innovación territorial y las regiones que aprenden aplicada a la escala urbana (FLORIDA, 1995). La ciudad creativa se refiere a localidades dinámicas, innovadoras donde fluyen ideas y donde personas de procedencias muy variadas convergen creando una comunidad cultural imaginativa y diversa. LANDRY (2000: 133) define este “*milieu* creativo” como un lugar —en una escala que va desde un cluster de edificaciones, una parte de la ciudad hasta una ciudad o una región— que contiene las precondiciones necesarias en términos de infraestructura “dura” y “blanda” para generar un flujo de ideas e invenciones. Este *milieu* es un entorno físico donde una masa crítica de emprendedores, intelectuales, artistas, activistas sociales, administradores y personas con poder o estudiantes pueden operar en un contexto abierto y cosmopolita en el que la interacción cara a cara crea nuevas ideas, artefactos, productos, servicios e instituciones y, como consecuencia, contribuye al éxito económico. La creatividad se vincula, por tanto, a las personas y a las ciudades, e incluso a sectores sociales específicos en ciudades concretas (FLORIDA, 2003).

En la nueva economía, una parte importante de la creación de valor en muchos sectores se basa en activos intangibles por lo que los factores locacionales decisivos tienen que ver sobre todo con atributos y características de los lugares que los hacen especialmente atractivos para una clase creativa depositaria de “talento”. Sin embargo, esta fuerza de trabajo creativa, con talento, es extremadamente móvil y se ve atraída hacia lugares que ya tienen una masa crítica de personas y actividades creativas. Es decir, las personas creativas se sienten atraídas hacia las comunidades y poblaciones donde se concentran otras

personas creativas que son similares en términos ocupacionales pero con identidades muy diversas.

En este marco, las ciudades más competitivas, de mayor dinamismo, serán aquellas que han sabido crear un entorno social abierto a la creatividad y la diversidad de todo tipo. Las sinergias que resultan de las nuevas combinaciones de creatividad cultural o artística con capacidad emprendedora e innovación tecnológica son la clave de la prosperidad en la nueva era de la producción basada en el conocimiento de acuerdo con FLORIDA (2004). Pero estas sinergias sólo se dan en entornos localizados donde las personas “con talento” deciden, por tanto, trabajar y vivir. La ventaja competitiva de estas ciudades reside precisamente en su capacidad para producir, atraer y retener la fuerza de trabajo que juega un papel clave en la producción de conocimiento e innovación; es decir, que aporta las ideas, el saber hacer, la creatividad y la imaginación que son fundamentales para el éxito económico.

En resumen, en la sociedad del conocimiento, la clave de la competitividad de un territorio se encuentra no tanto en la habilidad para atraer empresas sino para atraer, retener y movilizar los recursos creativos incorporados en las personas creativas. Para ello es preciso poner en marcha políticas orientadas no sólo a la captación de empresas, sino a la atracción de personas, lo que significa medidas orientadas a mejorar no sólo el entorno empresarial (*business climate*), sino también el entorno de vida (*people's climate*). En esta nueva era de la creatividad, la producción de nuevos espacios urbanos, adaptados a las necesidades de la comunidad creativa son fundamentales para la prosperidad de ciudades y regiones. Pero estos espacios —que surgen fundamentalmente de una manera espontánea, orgánica, de abajo-arriba— no son tan sencillos de reproducir; la producción de la “ciudad creativa” exige nuevas estrategias grandes dosis de innovación y creatividad en sí misma. Es decir, para que la ciudad creativa se materialice como un nuevo territorio de prosperidad, es preciso una importante renovación de los instrumentos, enfoques y estrategias que han dominado la escena urbana en las dos últimas décadas (RODRÍGUEZ & VICARIO, 2006).

Por otra parte, los cambios en las prioridades de la agenda política territorial y, en particular, la prioridad dada a cuestiones relativas a la competitividad han ido acompañados de una creciente preocupación respecto de las estructuras políticas y administrativas para gobernar las ciudades y áreas metropolitanas. La nueva agenda territorial incorpora, en este sentido, innovaciones radicales en la instrumentación de la política urbana y en la promoción económica regional que se manifiestan en el desarrollo de nuevas formas de *gobernanza*, un aspecto clave de la reestructuración de la intervención pública en las ciudades y regiones (STOKER & YOUNG, 1993; LE GALÈS, 1995; HEALEY, 1997). El término “gobernanza urbana” ha sustituido, a lo largo de los últimos años, al de “gobierno urbano” para referirse a la creciente complejidad de la intervención pública en la ciudad y a la aparición de nuevas formas de gobierno, incorporando a las instituciones formales de los gobiernos locales, la participación de un conjunto de instituciones informales en el gobierno de la ciudad, incluyendo el sector privado, el sector voluntario y el ámbito doméstico.

Esta expansión de la esfera de la acción política implica la fragmentación de las decisiones de intervención local entre un abanico amplio de agencias públicas, semipúblicas y privadas, esto supone, además, que los gobiernos locales han dejado de ser el núcleo central de la integración material e ideológica de las relaciones urbanas y se han convertido en uno entre los muchos actores que intervienen en la gobernanza compitiendo, a menudo, por el control de la agenda territorial y el acceso a recursos (HEALEY & *al.*, 1995). Los cambios en las estructuras de gobierno incluyen procesos de descentralización y fragmentación de responsabilidades en la gestión urbana combinando la participación de distintas agencias locales, regionales, nacionales y supranacionales así como de una mayor implicación directa del sector privado y, en ocasiones, de la sociedad civil (MAYER, 1994). La dinámica de descentralización y transferencia de responsabilidades a nivel local forma parte de la reestructuración del estado nacional Fordista-Keynesiano. Con la crisis del Fordismo, el cuestionamiento de la capacidad de gestión del estado nacional y de

la viabilidad de las políticas Keynesianas de bienestar, la descentralización de poderes y funciones desde el estado central a las escalas local y regional se propone como una alternativa a la crisis de legitimidad.

Estos cambios en las estructuras de gobierno y administración a nivel urbano y metropolitano abren numerosos interrogantes respecto de los dominios de actuación, competencias, responsabilidades y compromisos públicos. Sin embargo, cabe señalar que la gobernanza es sobre todo un proceso y que aunque no es necesariamente contradictoria con la noción de gobierno incorpora elementos nuevos de gran importancia tanto en cuanto a las oportunidades como a los riesgos. Si por gobierno se entiende lo relacionado con las actividades desarrolladas por las autoridades “formales”; por gobernanza se entienden las actividades que se sustentan sobre objetivos compartidos entre los actores implicados. Pero, ¿qué objetivos pueden compartirse entre actores públicos (poderes y sociedad civil) y privados? Siguiendo a ROMERO & FARINÓS (2004), podemos decir que uno de los objetivos de la nueva gobernanza urbana es precisamente articular un consenso organizacional involucrando al sector privado con el objetivo del desarrollo económico territorial, llegar a acuerdos sobre la contribución de cada socio (mejor decir *partner*) para conseguir los objetivos concretos previamente definidos, acordar una visión común para el futuro de su territorio (ser capaces de acordar una estrategia territorial). Esta última opción, una gobernanza territorial, es la que resulta más compleja, pero también con mayor potencial, entroncando directamente con los objetivos no sólo de mayor desarrollo económico territorial, sino de mayor democracia, participación y desarrollo social.

6. CONCLUSIÓN

Los nuevos tiempos vienen marcados por la importancia del conocimiento, el aprendizaje, la creatividad y la innovación como fuerzas motoras del desarrollo económico y territorial. Los territorios inteligentes, las regiones que ganan, la ciudad creativa son algunos de los términos utilizados para expresar la materialización

de los nuevos territorios de prosperidad. Sin embargo, se dice, la competencia entre ciudades es cada vez más intensa y por ello es preciso poner en marcha iniciativas que mejoren la capacidad innovadora de los lugares atrayendo y potenciando los sectores sociales y el capital humano y territorial adecuado. El término de “economía creativa” captura esta visión de una nueva era de la creatividad y de nuevos espacios urbanos adaptados para enfrentar los retos de una economía basada en la competitividad generada por la innovación. En el centro de este argumento se encuentran dos ideas interrelacionadas: una, que la capacidad de innovación y producción de conocimiento es la base de la productividad y competitividad de las empresas y los territorios y, por ello un determinante decisivo endógeno del dinamismo de las empresas y de los territorios; y, dos, que el territorio —regiones, ciudades, localidades— desempeña un papel crucial en la medida en que la competitividad de las empresas no se deriva únicamente del desarrollo de sus competencias internas, sino también de su entorno operativo, de su contexto cultural e institucional local; el territorio como fuente de economías externas clave para la competitividad empresarial. Así pues, en la sociedad del conocimiento, innovación, competitividad y territorio adquieren un nuevo significado (se entrelazan). La territorialidad del aprendizaje e innovación y el enraizamiento social e institucional de la competitividad está en el origen del concepto de competitividad territorial, eje vertebrador del territorio inteligente.

La nueva ortodoxia de la intervención sobre el territorio subraya la importancia de impulsar la innovación, la creatividad, la producción de conocimiento y de este modo reforzar la ventaja competitiva territorial. No obstante, las estrategias para el desarrollo de territorios inteligentes exigen ir más allá de una noción restringida de competitividad que prima los aspectos estrictamente económicos e incorporar una perspectiva amplia del desarrollo territorial que integre las dimensiones sociales, ambientales y culturales.

En el contexto de la nueva economía del conocimiento, la pregunta del *¿cómo?* exige poner patas arriba algunas de las ideas fundamentales de la ortodoxia tradicional de la economía y la política territorial; en la nueva era de la creatividad ya no basta con atraer capital, empresas (el *tool-kit* tradicional del desarrollo regional), para mejorar la capacidad innovadora (y la competitividad) de las ciudades y las regiones es preciso crear, atraer y retener los sectores sociales y el capital humano con formación y capacidad para generar innovaciones, desarrolla industrias intensivas en tecnología y es el motor del crecimiento económico. La producción de nuevos espacios urbanos adaptados a las necesidades de la comunidad creativa es esencial para la prosperidad de ciudades y regiones. Pero estos espacios no son tan sencillos de reproducir; se necesita un nuevo *tool-kit* para innovadores urbanos que incluya, entre otros, una nueva perspectiva de la intervención urbana, nuevas formas de gobernanza, nuevos tipos de incentivos y la provisión de recursos culturales diversos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBRECHTS, L. (1992): “New challenges for urban policy under a flexible regime of accumulation”, *Landscape and Urban Planning*, vol. 22 (2-4): 189-203.
- AMIN, A. (2002): “Spatialities of Globalisation”, *Environment and Planning A*, 34: 385-399.
- & P. COHENDET (2004): *Architectures of Knowledge. Firms, Capabilities, and Communities*, Oxford University Press, Oxford.
- ASHWORTH, G. J. & H. VOOGD (1990): *Selling the City*, Belhaven Press, Londres.
- BAIROCH, P. (1988): *Cities and Economic Development*, University of Chicago Press.
- BEGG, I. (1999): *Urban Competitiveness. Policies for dynamic cities*, Policy Press, Londres.
- BIANCHINI, F. & M. PARKINSON (1993): *Cultural Policy and Urban Regeneration: the West European Experience*, Manchester University Press, Manchester.
- BODDY, M. & M. PARKINSON (eds.) (2004): *City Matters: Competitiveness, Cohesion and Urban Governance*, Policy Press, Bristol.
- BORJA, J. & M. CASTELLS (1997): *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus, Madrid.
- BOSCHMA, R. A. (2004): “Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective”, *Regional Studies*, vol. 38, 9: 1001-1014.
- (2005): “Proximity and Innovation: A Critical Assessment”, *Regional Studies*, 39 (1): 61-74.

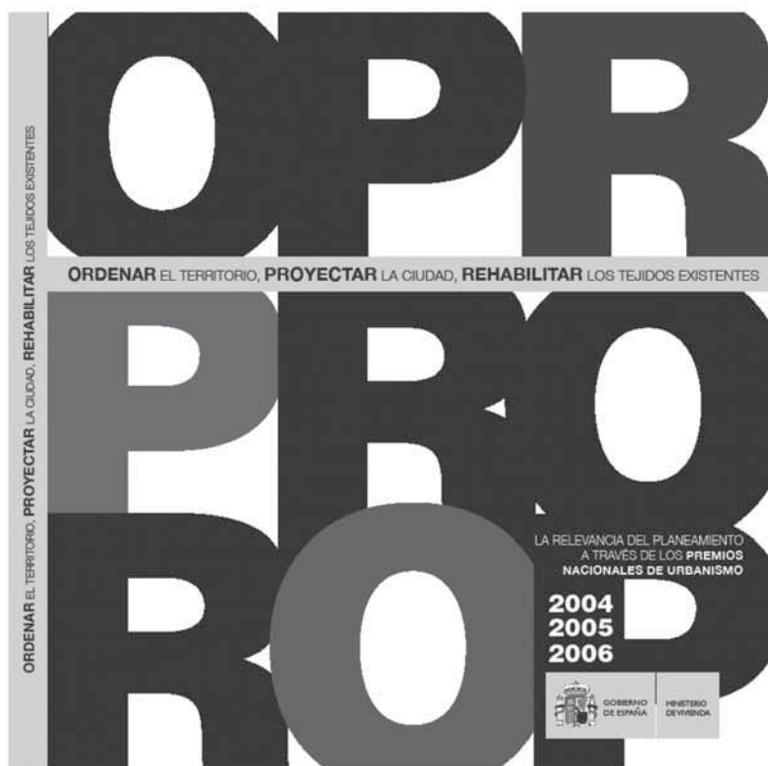
- BRADFORD, N. (2004): "Creative Cities Structured Policy Dialogue Backgrounder", Ottawa: Canadian Policy Research Networks, Project F-115.
- BRINKLEY, I. (2006): *Defining the Knowledge Economy*, The Work Foundation, Londres.
- BUDD, L. & A. K. HIRMIS (2004): "Conceptual Framework for Regional Competitiveness", *Regional Studies*, vol. 38 (9): 1015-1028.
- CAMAGNI, R. (2002): "On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?" *Urban Studies*, 39 (13): 2395-2411.
- CAPELLO, R. & A. FAGGIAN (2005): "Collective Learning and Relational Capital in Local Innovation Processes", *Regional Studies*, vol. 39, 1: 75-87.
- CASTELLS, M. (1996): *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. La Sociedad en Red*, Alianza Editorial, Madrid.
- CELLINI, R. & A. SOCI (2002): "Pop competitiveness", *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, 55 (220): 71-101.
- CHRISTOPHERSON, S. (2004): "Creative Economy Strategies for Small and Medium Size Cities: Options for New York State". paper prepared for the Quality Communities Marketing and Economics Workshop, abril 20, Albany, Nueva York.
- COMISIÓN EUROPEA (2004): *Tercer Informe sobre la Cohesión Económica y Social. Una Nueva Asociación para la Cohesión: Convergencia, Competitividad y Cooperación*, Bruselas, CE.
- COOKE, P. & K. MORGAN (1998): *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*, Oxford University Press, Oxford.
- CUADRADO, J. R. (dir.) (1989): *Los servicios a empresas en el País Vasco*, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- DANIELSYK, R. & G. WOOD (2001): "On the Relationship Between Cultural and Economic Aspects of Regional Development: Some Evidence from Germany and Britain", *European Planning Studies*, 9(1): 69-83.
- DE LA MOTHE, J. & G. MALLORY (2003): "Industry-Government Relations in a Knowledge-Based Economy: the Role of Constructed Advantage", *PRIME Discussion Paper*, 02-03, University of Ottawa, Program of Research in Innovation Management & Economy.
- ESTEBAN, M. & I. UGALDE & A. RODRÍGUEZ & A. ALTUZARRA (2008): *Territorios Inteligentes: Dimensiones y Experiencias Internacionales*, Netbiblo, La Coruña.
- FAINSTEIN, S. (1991): "Promoting economic development. Urban planning in the United States and Great Britain", *Journal of the American Planning Association*, 57(1): 22-33.
- FLORIDA, R. (1995): "Toward the Learning Region", *Futures*, 27: 527-536.
- (2000): *The Geography of Talent*, Mimeo, Carnegie Mellon University, Pittsburgh.
- (2003): *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, Nueva York.
- (2004): *Cities and the Creative Class*, Routledge, Nueva York.
- GERTLER, M. (2004): "Creative Cities: What are they for, How do they work, and How do we Build Them?", *CPRN/RCRP. N.º. F/48*. <http://www.cprn.org>.
- & R. FLORIDA & G. GATES & T. VINODRAI (2002): "Competing on Creativity: Placing Ontario's Cities in North American Context", a report prepared for the Ontario Ministry of Enterprise, Opportunity and Innovation and The Institute for Competitiveness and Prosperity www.urban.org/UploadedPDF/410889_Competing_on_Creativity.pdf.
- GRABHER, G. & R. HASSINK (2003): "Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance? Debating Ann Markusen's Assessment of Critical Regional Studies", *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 699-700.
- HALL, T. & P. HUBBARD (1998a): *The Entrepreneurial City*, John Wiley, Chichester.
- (1998b): *Cities in Civilization*, Weidenfeld & Nicolson, Londres.
- HARVEY, D. (1989): "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism", *Geografiska Annaler B*, 71: 3-17.
- HASSINK, R. (2005): "How to Unlock Regional Economies from Path Dependency? From Learning Region to Learning Cluster", *European Planning Studies*, 13(4): 521-535.
- HEALEY, P. (1997): *Collaborative Planning. Shaping places in fragmented societies*, Macmillan, Londres.
- & S. CAMERON & S. DAVOUDI & S. GRAHAM & A. MADANIPOUR (eds.) (1995): *Managing Cities. The New Urban Context*, Wiley, Londres.
- HOWKINS, J. (2001): *The Creative Economy. How People Make Money from Ideas*, Penguin, Nueva York.
- HUDSON, R. (2003): "Fuzzy Concepts and Sloppy Thinking: Reflections on Recent Developments in Critical Regional Studies", *Regional Studies*, 37(6 & 7): 741-746.
- JACOBS, J. (1969): *The Economy of Cities*, Random House, Nueva York.
- (1984): *Cities and the Wealth of Nations*, Random House, Nueva York.
- JENSEN-BUTLER, C & A. SACHAR & J. VAN WESEPE (1997): *European Cities in Competition*, Aldershot, Inglaterra.
- JESSOP, B. (1997): "The entrepreneurial city: re-imagining localities, redesigning economic governance, or restructuring capital?", en N. JEWSON & MACGREGOR (eds.): *Transforming Cities, Contested Governance and New Spatial Division*, Routledge, Londres.
- JUDD, D. & R. READY (1986): "Entrepreneurial cities and the new politics of economic development", en G. PETERSON & C. LEWIS (eds.): *Reagan and the Cities*, Urban Institute Press, Washington.
- KEARNS, G. & C. PHILO (eds.) (1993): *Selling Places: the City as Cultural Capital, Past and Present*, Pergamon, Oxford.
- KEEBLE, D. & al. (1999): "Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region", *Regional Studies*, vol. 33, 4: 319-332.

- KEEBLE, D. & F. WILKINSON (1999): "Collective Learning and Knowledge Development in the Evolution of Regional Clusters of High Technology SMEs in Europe", *Regional Studies*, 33(4): 295-303.
- KITSON, M. & R. MARTIN & P. TYLER (2004): "Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?", *Regional Studies*, vol. 38, 9: 991-999.
- KRÜGER, K. (2006): "El Concepto de 'Sociedad del Conocimiento'", *Biblio 3W-Geo Crítica*, X(683), <http://www.ub.es/geocrit/b3w-683.htm>.
- LAGENDIJK, A. (2003): "Towards Conceptual Quality in Regional Studies: The Need for Subtle Critique - A Response to Markusen", *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 719-727.
- LANDRY, C. (2000): *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*, Earthscan, Londres.
- & P. BIANCHINI (1995): *The Creative City*, Demos/Comedia, Londres.
- LAWSON, C. & E. LORENZ (1999): "Collective Learning, Tacit Knowledge and Regional Innovative Capacity", *Regional Studies*, 33 (4): 305-317.
- LE GALES, P. (1995): "Regulations and Governance in European Cities", *International Journal of Urban and Regional Research*, 20 (2): 217-237.
- LEITNER, H. (1990): "Cities in pursuit of economic growth. The local state as entrepreneur", *Political Geography Quarterly*, 13 (4): 551-565.
- LOVERING, J. (1995): "Creating discourses rather than jobs: the crisis in the cities and the transition fantasies of intellectuals and policy makers", en P. HEALEY & al. (eds.): *Managing Cities. The New Urban Context*, Wiley, Londres.
- (2001): "The Coming Regional Crisis (And How to Avoid It)", *Regional Studies*, 35 (4): 349-354.
- LUNDVALL, B. (ed.) (1992): *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter, Londres.
- MACHLUP, F. (1962): *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton University Press, Princeton.
- MACKINNON, D. & al. (2002): "Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates", *Progress in Human Geography*, vol. 26, 3: 293-311.
- MALECKI, E. J. (2002): "Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness", *Urban Studies*, 39 (5-6): 929-945.
- MALMBERG, A. & P. MASKELL (2002): "The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering", *Environment and Planning A*, 34: 329-449.
- MARKUSEN, A. (2003a): "Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance: The Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies", *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 701-717.
- (2003b): "On Conceptualization, Evidence and Impact: A Response to Hudson, Lagendijk and Peck", *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 747-751.
- (2006): "Cultural Planning and the Creative City", paper presented at the *Annual American Collegiate Schools of Planning Meetings*, noviembre 12, Texas.
- MASKELL, P. & A. MALMBERG (1998): "Localized learning and industrial competitiveness", *Cambridge Journal of Economics*, 23: 167-85.
- MASUDA, Y. (1980-1981): *The Information Society. Shinjuku, Tokyo: Institute for the Information Society*, primera edición en inglés, World Future, Society Bethesda, MD.
- MAYER, M. (1994): "Post-Fordist City Politics", en A. AMIN (ed.): *Post-Fordism: A Reader*, Blackwell, Cambridge, Mass.
- MORGAN, K. (1997): "The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal", *Regional Studies*, 31 (5): 491-503.
- MOULAERT, F. & al. (2000): *Globalization and Integrated Area Development*, Oxford University Press, Oxford.
- & A. RODRÍGUEZ & E. SWYNGEDOUW (eds.) (2003): *The Globalized City: Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities*, Oxford University Press, Oxford.
- MOULAERT, F. & J. NUSSBAUMER (2005): "The Social Region", *European Urban and Regional Studies*, 12 (1): 45-64.
- MUMFORD, L. (1938-1996): *The Culture of Cities*, Harvest Book, Nueva York.
- NORMANN, R. (2005): "Can regions learn? Critical Assessment of regions as arenas for regional development", *AI & Society*, 19: 520-542.
- OECD (1996a): *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*, París.
- OECD (1996b): *The Knowledge-Based Economy*, París.
- OLBERTZ, E. (2002): "The Region of Aachen as a 'Learning Region', A Case Study", *AI&Society*, 16: 224-242.
- PARASKEVOPOULOS, C. J. (2001): "Social Capital, Learning and EU Regional Policy Networks: Evidence from Greece", *Government and Opposition*, 36 (2): 253-277, abril.
- PECK, J. (2003): "Fuzzy Old World: A Response to Markusen", *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 729-740.
- (2005): "Struggling with the Creative Class", *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (4): 740-770.
- PNUD (2008) *Informe sobre la Economía Creativa 2008*, www.unctad.org/creative-economy.
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York.
- (1998a): *On Competition*, Harvard Business School Press, Boston.
- (1998b): "Location, clusters and the new economics of competition", *Business Economics*, 33: 7-17.
- (2000): "Location, competition and economic development: local clusters in the global economy", *Economic Development Quarterly*, 14: 15-31.
- (2001a): "Regions and the new economics of competition", en SCOTT, A. J. (ed.): *Global City Regions*, 139-152, Blackwell, Oxford.
- (2001b): *Cluster of Innovation: Regional Foundations of US Competitiveness*, Council of Competitiveness, Washington DC.

- (2003): “The Economic Performance of Regions”, *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 549-578.
- RODRÍGUEZ, A. & F. MOULAERT & E. SWINGEDOUW (2001): “Nuevas políticas urbanas para la revitalización de las ciudades en Europa”, *CYTET*, XXXIII (129): 409-424.
- RODRÍGUEZ, A. & L. VICARIO (2005): “Innovación, Competitividad y Regeneración Urbana: los Espacios Retóricos de la ‘Ciudad Creativa’ en el Nuevo Bilbao”, *Ekonomiaz*, 8: 262-295.
- ROMERO GONZÁLEZ, J. & J. FARINÓS DASÍ (eds.) (2004): *La ordenación del territorio y desarrollo territorial. El gobierno del territorio en Europa: tradiciones, contextos, culturas y nuevas visiones*, Ediciones Trea.
- SASSEN, S. (1994): *Cities in a world economy*, Pine Forge Press, Thousand Oaks, Calif.
- SASSEN, S. (2001): *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press, NJ.
- SCOTT, A. J. (2000): *The Cultural Economy of Cities*, Sage, Londres.
- SIMMIE, J. (2003): “Innovation and Urban Regions as National and International Nodes for the Transfer and Sharing of Knowledge”, *Regional Studies*, 37 (6 & 7): 607-620.
- & al. (2002): “Innovation in Europe: A Tale of Networks, Knowledge and Trade in Five Cities”, *Regional Studies*, 36 (1): 47-64.
- STOKER, G. & S. YOUNG (1993): *Cities in the 1990's*, Longman, Londres.
- (1995a): “The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies”, *European Urban and Regional Studies*, 2: 191-221.
- (1995b): “Competitiveness policy options; the technology-regions connection”, *Growth and Change*, spring: 285-308.
- (1997): *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, The Guilford Press, Nueva York.
- (1998): “Economías regionales como activos relacionales”, *Ekonomiaz*, 41: 10-45.
- SWYNGEDOUW, E. & F. MOULAERT & A. RODRÍGUEZ (2002): “Neoliberal urbanization in Europe: large-scale urban development projects and the new urban policy”, *Antipode*, 34: 542-577.
- TUOK, I. (2004): “Cities, Regions and Competitiveness”, *Regional Studies*, vol. 38, 9: 1069-1083.
- UGALDE, I. & J. PÉREZ (2008): “Hacia un Modelo Conceptual de Territorios Inteligentes”, en M. ESTEBAN & al. (eds.): *Territorios Inteligentes: Dimensiones y Experiencias Internacionales*, Netbiblo, La Coruña.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, Redes e Innovación*, Pirámide, Madrid.
- (2003): *Desarrollo Endógeno*, Síntesis, Madrid.
- (2005): *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*, Antoni Bosch, Barcelona.
- VEGARA, A. & J. L. DE LAS RIVAS (2004): *Territorios Inteligentes*, Fundación Metrópoli, Madrid.

Nueva publicación del **Ministerio de Vivienda**

Ordenar el Territorio, **Proyectar** la ciudad, **Rehabilitar** los tejidos existentes



La relevancia del planeamiento a través de los premios nacionales de urbanismo 2004, 2005, 2006

28x28 cm, 172 pp. + DVD interactivo pvp. 28€ I.S.B.N.: 978-84-96387-39-3

Distribución y venta:

BOE
C/ Trafalgar, 27. Madrid
Tfno.: 902 365 303 - Fax: 91 538 21 22
www.boe.es
e-mail: libreria@boe.es

MAIDHISA, S. L.
C/ Berbiquí, 17-19. 28529 - Rivas Vaciamadrid
Tfno.: 91 670 21 89 - Fax: 91 301 29 39
www.maidhisa.com
e-mail: ismaroto@hotmail.com

MUNDI-PRENSA LIBROS, S. A.
C/ Castelló, 37. 28001 - Madrid
Tfno.: 91 436 37 04 - Fax: 91 575 39 98
www.mundiprensa.es
e-mail: libreria@mundiprensa.es

REYDIS LIBROS, Lázaro Pascual Yagüe, S. L.
C/ Hierbabuena, 35 Bajo. 28039 - Madrid
Tfno.: 91 311 66 82 - Fax: 91 311 66 67
www.reydislibros.es
e-mail: reydis@reydislibros.es

“Ciudad global” un concepto en transición

Diane DAVIS & Gerardo DEL CERRO

Catedrática de Sociología Política en el Department of Urban Studies and Planning (MIT). & Profesor Asociado Adjunto en The Cooper Union for the Advancement of Science and Art (Nueva York).

RESUMEN: El artículo presenta de forma crítica la génesis y desarrollo del concepto y del campo de estudio de la ciudad global, concebido y popularizado principalmente por Saskia Sassen, y ofrece al lector un recorrido por los diferentes posicionamientos analíticos que han contribuido a la expansión de dicho campo de estudio desde su concepción y de forma particular en el ámbito anglosajón. Asimismo se ofrece una reinterpretación de las principales perspectivas sobre ciudades globales a la luz de las investigaciones más recientes, que han contribuido a revisar y refinar el concepto y el campo y que los autores han clasificado en los siguientes temas: 1) la consideración rigurosa de la naturaleza de las escalas espaciales o territoriales como medios para superar descripciones relativamente esquemáticas de la relación local-global; 2) el énfasis en el vínculo entre redes y ciudades globales como una manera de describir la mutua dependencia entre las ciudades y la naturaleza multiescalar de la globalización; 3) una atención creciente a la importancia continua del Estado y del desarrollismo estatal al analizar ciudades globales, y 4) los esfuerzos por describir y explicar el papel de las trayectorias históricas y la dependencia del camino en la formación de la ciudad global.

DESCRITORES: Ciudades. Globalización. Modelos territoriales. Redes. Historia urbana.

I. LA IDEA DE CIUDAD GLOBAL

Aunque *The World Cities* (1966) de Peter HALL podría considerarse un precursor, y aunque el concepto de ciudad global adquirió considerable claridad empírica y rigor teórico en el trabajo de Anthony KING (1990a, b), especialmente en su *Global Cities: Post-Imperialism and the Internationalization of London*, la reciente popularización de la idea de *ciudad global* se puede atribuir en gran parte a una serie de artículos que aparecieron en los años 80 y 90 (FRIEDMANN & WOLFF, 1982; FRIEDMANN, 1986), y especialmente al significativo impacto de *The Global City. New York,*

London, Tokyo de SASSEN (1991), que impulsó una importante agenda de investigación en asuntos tales como la naturaleza y el funcionamiento de la globalización, el papel de las finanzas y los mercados internacionales de capitales en el desarrollo urbano, y la polarización espacial y social. FRIEDMANN y KING desarrollaron sus ideas sobre ciudades globales a través de investigaciones empíricas y sus respectivas relaciones con el tercer mundo. KING examinó tanto el mundo desarrollado como el mundo en vías de desarrollo, y FRIEDMANN sobre todo este último. Sin embargo, en los escritos de SASSEN (1991, 2000, 2002), el análisis se ha centrado no en el mundo en vías de

desarrollo, sino en el mundo capitalista avanzado, y puede ser precisamente por esta razón por lo que sus escritos han generado tanto interés y comentario, al menos en la sociología norteamericana. Las condiciones económicas internacionales, la expansión de ideologías neoliberales y una retórica pro globalización a partir de 1980, constituyeron un contexto propicio para el estudio de ciudades globales, y la mayoría de los análisis se concentraron en ciudades ricas y prósperas del "primer mundo". No solamente eran éstas unas ciudades que la mayoría de norteamericanos conocían y amaban; también tendían a ser ciudades grandes, emocionantes y prósperas en naciones democráticas, con pocos desafíos a su soberanía nacional. Esta combinación de atributos contribuyó a que fuesen, y sigan siendo, sujetos activos y centrales en el proceso de globalización.

El concepto de "ciudad global" postulado por Sassen —una clase particular de ciudades que muestran características cualitativamente diferentes a la mayoría de otras ciudades, tales como su capacidad de articulación y control de la economía internacional, su papel de catalizadores socioeconómicos no sólo en el ámbito nacional, sino también dentro de las redes de producción y consumo global, su vocación de nodos de integración global, su diversidad étnica y su polarización y fragmentación socioespaciales— no está libre de controversias (véase, entre otros, ABU-LUGHOD, 1999). La explicación de Sassen en relación con la polarización social en ciudades globales ha sido cuestionada por proponentes de conceptos distintos y complementarios tales como dualización (CASTELLS & MOLLENKOPF, 1991) y fragmentación (MARCUSE & VAN KEMPEN, 2000). Es más, la marginalización e incluso la indiferencia de Sassen respecto al papel del Estado en la formación de ciudades globales ha recibido críticas importantes y sostenidas (HAMNETT, 1994, 1996; HILL & KIM, 2000). Sin embargo, su programa de investigación ayudó a reinsertar a las ciudades en contexto global en la agenda de la ciencia social y la política, y contribuyó a un debate agitado y creciente sobre la naturaleza y características de la globalización y su impacto en la esfera urbana. Con la creciente popularidad del paradigma de la ciudad global, incluso los

asuntos más convencionales estudiados por los urbanistas durante décadas —suburbios (MULLER, 1997), centros urbanos (FORD, 1998), propiedad inmobiliaria (HAILA, 1999, 2000), arquitectura (KRAUSE & PETRO, 2003; KING, 2004; SKLAIR, 2006) y gobierno urbano (BRENNER, 1999; YUSUF & WU, 2000)— se examinan ahora en un contexto global.

Durante las últimas cuatro décadas la mayoría de los urbanistas interesados en el nexo urbanización-desarrollo económico examinaron el tercer mundo, y dentro de él, sobre todo a las naciones empobrecidas de América Latina, el Sureste Asiático y África. Ahora, en marcado contraste, son Estados Unidos y Europa los que se ubican en el centro del mapa conceptual (SASSEN, 1991; FAINSTEIN & *al.*, 1992; KRESL & GEPPERT, 1995; CLARK, 1996; MCNEIL, 1996; ABU-LUGHOD, 1999; GRAHAM 1999; MARCUSE & VAN KEMPEN, 2000). Esta tendencia —combinada con el cambio hacia el estudio de ciudades más prósperas— se observa con claridad en el reciente libro sobre este tema, titulado *Globalization and the City* (SHORT & KIM, 1999). Su cronología tabular sobre el campo de estudio —presentada en el texto como guía a la literatura sobre globalización y cambio urbano— incluye solamente tres referencias (de más de cincuenta) a trabajos publicados antes de 1989; y dos tercios de las ciudades que ellos identifican como globales están situadas en Estados Unidos y Europa, aunque es cierto que muchos urbanistas continúan analizando ciudades del Este Asiático, y lo hacen usando el paradigma de la ciudad global (OLDS & *al.*, 1999; HAILA, 2000; SHIN & TIMBERLAKE, 2000; TYNER, 2000; WU, 2000; DOUGLAS, 2001; OLDS, 2001). Pero es preciso resaltar que este enfoque hacia el Oriente ocurre sin que exista una atención equivalente hacia el Sur. En marcado contraste con generaciones académicas anteriores, cuando muchas ciudades latinoamericanas y africanas gozaron de una atención significativa, actualmente sólo un puñado de ciudades latinoamericanas están siendo estudiadas en contexto global (KOWARICK, 1986; PARNREITER, 2000), y hay incluso menos ciudades africanas (Johannesburg es la excepción) y ciudades del Sureste Asiático incluidas en la agenda, a pesar de la clara importancia de las dinámicas globales cambiantes, urbanas o no, en casi todas estas

regiones del mundo. Debido a que es más probable que las ciudades del Este Asiático se ubiquen en un contexto nacional próspero en términos macroeconómicos, estas ciudades suelen ser vistas como “globales”. Este hecho también explica por qué vemos comparaciones entre ciudades globales del Este Asiático y Europa o América (HALLA, 1999), las áreas del mundo donde los efectos de la globalización parecen sentirse con mayor profundidad.

El estudio de ciudades globales ha sido una estrategia empírica importante para explorar cómo funciona la globalización. Un número creciente de urbanistas ha comenzado a aceptar la premisa de que la forma en que la globalización se desarrolla en (y a través de) las ciudades debe ser un punto de entrada central para estudiar los cambios socioeconómicos de nuestra época, principalmente porque los centros urbanos sirven como nodos estratégicos en el proceso de globalización. A estas conclusiones se llegó por supuesto tras tomar las ciudades en el contexto capitalista avanzado como objetos principales de estudio. Esta circunstancia es visible, por ejemplo, en el creciente interés en averiguar cómo la globalización del capital y del trabajo afectan tanto a:

- a) los patrones urbanos de empleo como a
- b) los cambios en el carácter sectorial de la economía urbana en varias ciudades europeas y norteamericanas (SASSEN, 1991; FAINSTEIN & *al.*, 1992; BAUM, 1998; MOULAERT & *al.*, 2001).

Las ciudades más susceptibles de ser identificadas como “globales” son aquellas cuyo crecimiento y carácter son vistos como resultados del papel económico generativo que juegan, no sólo dentro de sus fronteras nacionales, sino también dentro de redes crecientemente globales de producción y consumo (HILL, 1986; HENDERSON & CASTELLS, 1987; LO & YEUNG, 1998; SASSEN, 2000). Esto significa también que es mucho menos probable que las que ahora llamamos ciudades globales sean vistas como obstáculos en el desarrollo nacional de sus países respectivos, como en el pasado, y más probable que sean conceptualizadas como los mecanismos a través de los cuales se consiguen una mayor integración económica global y una mayor prosperidad. Y esto, a su

vez, significa que una buena parte de la investigación contemporánea ha sido orientada normativamente hacia la comprensión de ciudades contemporáneas a la luz de cómo se comparan a las “prototípicas” ciudades globales del Norte, lo cual quiere decir que el análisis se basa a menudo en ciertos indicadores económicos positivos y en la evaluación de si éstos han sido alcanzados o no.

A pesar de que algunos autores —en especial aquéllos que critican los postulados de Sassen— han cuestionado que se trate de un auténtico paradigma científico-social (ABU-LUGHOD, 2007), el campo de estudio de la ciudad global se ha desarrollado y ha madurado desde los años 1980. Se partió de un intento de dar forma al concepto y al campo, y se prosiguió (por medio de descripciones más matizadas de los contextos espaciales, temporales y escalares que influyen en la formación de ciudades globales y la naturaleza específica de los resultados urbanos —*urban outcomes*— a nivel mundial) con un cúmulo de esfuerzos de investigación orientados a superar algunas generalizaciones prematuras expresadas en las formulaciones iniciales. Una cuestión recurrente dentro del “paradigma” de la ciudad global es si existe algún supuesto implícito o no suficientemente explorado que haga posible la existencia de ciudades “globales” solamente en naciones económicamente vigorosas. ¿Es la prosperidad nacional generada por las ciudades globales, o son las ciudades globales generadas por la prosperidad nacional? Es más, ¿cómo podríamos yuxtaponer estos supuestos con la evidencia que parece sugerir que, al menos en entornos y países pobres, la ausencia de conexiones globales es la causante de la falta de prosperidad urbana? También se pueden sugerir cuestiones metodológicas: ¿podemos realmente construir teorías fiables (por no mencionar la necesidad de testar tales teorías) sobre ciudades globales si tenemos solamente en cuenta casos “semejantes”? Y además: ¿cómo influye en el cambio de énfasis sobre el impacto económico de las ciudades globales el hecho de que ahora un número mayor de urbanistas estén examinando ciudades grandes en un período posfordista, cuando la economía global en sí puede haberse transformado considerablemente? ¿Arrojaría algo de luz

comparar el interés actual con el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando las ciudades fueron examinadas por primera vez en un contexto global? Y finalmente, ¿hasta qué punto nuestra comprensión actual de las ciudades globales obedece al hecho de que la globalización coloca a ciertas ciudades fuera de su contexto nacional, promoviendo una convergencia "lateral" entre ciudades prósperas que en sí mismas sirven como lubricante para el éxito global? Algunas de estas cuestiones, y otras de igual interés, han comenzado a analizarse desde perspectivas analíticas emergentes que discutimos a continuación.

2. PERSPECTIVAS ANALÍTICAS EMERGENTES

La literatura sobre ciudades globales ha venido creciendo exponencialmente durante los últimos treinta años, es ahora muy extensa y continúa ampliándose a medida que los enfoques empíricos crecen y se diversifican y que se profundiza en las críticas a la versión inicial del paradigma. Se pueden identificar al menos cuatro temas emergentes principales:

1. una consideración más seria de la naturaleza de las escalas espaciales o territoriales como medios para superar descripciones relativamente esquemáticas de la relación local-global,
2. un enfoque sobre el vínculo entre redes y ciudades globales como una manera de describir la mutua dependencia entre las ciudades y la naturaleza multiescalar de la globalización,
3. una atención creciente a la importancia continua del Estado y del desarrollismo estatal al analizar ciudades globales,
4. esfuerzos por describir y explicar el papel de las trayectorias históricas y la dependencia del camino en la formación de la ciudad global.

2.1. Las escalas territoriales

Los enfoques iniciales del fenómeno de la ciudad global se adhirieron implícita o explícitamente a una "tesis fuerte de la

globalización" —es decir, el impacto *universal, unilinear y no mediado* de fuerzas globales sobre territorios particulares a nivel mundial—. Así, la ciudad global se convirtió tanto en un proceso (universal) como en un lugar (CASTELLS, 1996), y las similitudes entre las ciudades globales se destacaron a costa de sus especificidades y diferencias, siguiendo el modelo analítico desarrollado por Sassen en *The Global City*. En esta línea de pensamiento, muchos estudios trataron la polarización social y espacial como consecuencia universal de la globalización y como una característica prominente de todas las ciudades globales. Bajo la influencia del estudio paradigmático de SASSEN sobre Nueva York, Londres y Tokio, una buena parte de la literatura temprana producida por los urbanistas sobre ciudades globales se dedicó a una consideración cuidadosa de dos de las escalas espaciales que cambian a medida que la globalización se expande y se contrae. De este modo, los investigadores han dibujado con frecuencia a la globalización como compuesta por dos categorías conceptuales claramente delineadas —lo "local" y lo "global" (BORJA & CASTELLS, 1997)—. Según esta visión, lo global es activo y de gran alcance; lo local es pasivo y débil. En el análisis de SASSEN, impulsado por una lógica estructuralista y centrada en el presente, las ciudades se vinculan a la economía global sin escalas espaciales intermedias que puedan influir en los resultados a nivel local. La argumentación de Sassen es que las ciudades globales están ligadas "directamente" a la economía global y, por consiguiente, se asemejan entre ellas más que a sus propios territorios nacionales. SCOTT & *al.* (2002) amplían esta argumentación simplemente variando la unidad de análisis de la ciudad global a la ciudad-región global. La base de sus análisis reside en descubrir los vínculos entre lo local y lo global, omitiendo, sin embargo, posibles covariaciones de unidades de análisis intermedias. Esta caracterización esquemática ha sido superada lenta, pero eficazmente por autores que integran en el análisis escalas espaciales múltiples (local, regional, nacional, etc.). De hecho, uno de los avances más significativos proveniente de las críticas a las versiones tempranas de la idea de ciudad global es la problematización de las escalas espaciales y la deconstrucción de la

dualidad “local-global” al estudiar ciudades globales. El nuevo supuesto es que los Estados regionales y nacionales desempeñan un papel significativo en la reconfiguración de los procesos locales, no sólo porque “reaccionan” a los procesos que ocurren a nivel global, sino también porque toman la iniciativa y movilizan recursos para vincular activamente ciudades y naciones a la economía global (SASSEN 1999, 2000a, b). El propósito de esta maniobra es principalmente ganar ventaja económica en relación a otras regiones y Estados que ejercen una competencia poderosa. Así pues, no parece acertado reducir el análisis solamente a las interacciones entre lo local y lo global. El problema de la dualidad local-global no es sólo que confina potencialmente a las ciudades a un papel político irrelevante frente a la globalización, sino también que rectifica las escalas espaciales como unidades de análisis. Algunos estudios más recientes, sin embargo, procuran entender a las ciudades globales más allá de cualquier conceptualización rectificadora de las escalas espaciales y aceptando que existen múltiples escalas espaciales para explicar la formación y el desarrollo de la ciudad global (PARK, 2005), volviendo así de algún modo a las preocupaciones anteriores sobre ciudades en un contexto global desde una perspectiva del tercer mundo (DAVIS, 2005).

2.2. Redes y ciudades globales

Un enfoque popular en la literatura contemporánea ha sido centrarse directamente en redes transnacionales en las cuales las ciudades están incluidas, y después analizar la composición y el carácter de estas redes en un contexto global (PORTES, 1996; CASTELLS, 1996, 2001; TAYLOR, 2000; TYNER, 2000; SMITH, 2001; SASSEN, 2002). Ésta es una perspectiva bastante compatible con el creciente interés en las “localizaciones” cambiantes o el papel económico que las ciudades juegan en una jerarquía regional, nacional o internacional de lugares urbanos (ver KNOX & TAYLOR, 1995). Es también una perspectiva que fue utilizada para estudiar ciudades que formaban parte de redes coloniales e imperiales en el pasado. Pero en estos estudios es tan probable que el enfoque sea la red transnacional en sí misma (como

atestiguan los estudios urbanos centrados en el papel de las multinacionales), como que lo sean las instituciones o prácticas que median la relación entre ciudades particulares y el desarrollo de la red. Un segundo enfoque, igualmente popular, comparte una preocupación con las redes globales, pero se centra tanto en localidades limitadas territorialmente en estas redes globales como en las redes en sí mismas. Por utilizar la terminología de Manuel Castells, aquéllos que adoptan esta perspectiva están tan preocupados por los “espacios de los lugares” como por los “espacios de los flujos”, aunque también entienden que unos no existen sin los otros (BORJA & CASTELLS, 1997; LEVITT, 2001). En este grupo podríamos incluir a investigadores urbanos que se centran en ciudades particulares, al igual que lo hizo SASSEN (1991), quien argumentó que la globalización del capital y trabajo alienta el crecimiento y los éxitos económicos de algunas ciudades (por ejemplo, Nueva York) mientras restringe a otras (por ejemplo, Detroit), exacerbando en el proceso la polarización económica regional. Un tercer enfoque es el regional, entendido en términos tanto transnacionales como intranacionales. Ésta podría ser la dirección más novedosa que está siendo seguida en el estudio de ciudades y globalización, por lo menos en comparación con el pasado, cuando la noción de región se refería a un territorio espacial dentro de un solo Estado-nación. Investigadores europeos y, en menor medida, del Este Asiático (así como los integrantes de la llamada escuela de Los Ángeles, centrada en UCLA) están actualmente estudiando los efectos urbanos del regionalismo integrado globalmente (transnacional), motivados en gran medida por el hecho de que sus naciones de origen están siendo inscritas de forma creciente en estas dinámicas. Algunos de estos investigadores estudian cómo la globalización ha incrementado la integración económica transnacional hasta el punto de formar megaregiones con sus propias instituciones supranacionales de gobierno (BRENNER, 1998, 1999; WALLACE, 2001; LE GALES, 2002; SCOTT, 2002). En la medida en que las ciudades que se sitúan en el extremo receptor de las inversiones globales y flujos laborales asumen como resultado una mayor importancia política y económica, hay quienes se preguntan en qué momento futuro

podrán, estas ciudades globalmente integradas, sobrepasar al Estado-nación y negociar directamente entre ellas a través de pactos regionales más amplios (SIMMONDS & HACK, 2001).

Ambas líneas de investigación tienen implicaciones directas para entender las dinámicas de ciudades, así como el contexto global en el cual operan, pues hacen hincapié en los modos en que, en un mundo cada vez más globalizado, el Estado-nación u otras jurisdicciones subnacionales o supranacionales mantienen o pierden su poder como unidades políticamente relevantes para mediar entre ciudades, negociando disparidades regionales intranacionales y/o coordinando nuevas prácticas e instituciones. Una idea subyacente importante en esta perspectiva analítica es que las ciudades globales no son unidades autónomas de análisis, sino siempre, siguiendo a BERRY (1964), nodos en redes "ciudades en un sistema de ciudades" —aunque tales redes no siempre sean globales por naturaleza—. Como resultado, los procesos mediados localmente y sus redes espaciales influyen considerablemente en los resultados urbanos en las ciudades globales. La globalización configura ciudades, regiones, y Estados (KEIL, 1998) y, a su vez, las ciudades, regiones y Estados dan forma a la globalización o "desnacionalización" (SASSEN, 2003). Es la interacción entre las fuerzas globales, nacionales y regionales y las condiciones locales la que rinde resultados específicos. En lugar de tener que elegir entre el punto de vista local y global "... la noción de red nos permite pensar en una entidad global que se mantiene continuamente local" (DICKEN & *al.*, 2001: 103). El alcance global de una ciudad (la emergencia y expansión de la globalización en lugares específicos) "... es un proceso elaborado, incierto y lleno de retos de acción a distancia" (DICKEN & *al.*, 2001: 104). De hecho, para explicar la economía global "... cualquier metodología de red debe considerar las estructuras de gobierno, los marcos institucionales y la dependencia territorial" (DICKEN & *al.*, 2001: 107). La creciente influencia del pensamiento relacional (TILLY, 2000; DICKEN & *al.*, 2001; SHEPPARD, 2002; YEUNG, 2005; WATTS, 1999, 2003), e incluso de la teoría de la complejidad (URRY, 2003: 40) en el estudio de ciudades globales es muy evidente.

2.3. Acción del Estado y ciudades globales

El Estado-nación, como agente en el cambio urbano, había ganado una atención significativa en la literatura temprana sobre ciudades del tercer mundo, pero parece haber desaparecido en los análisis contemporáneos que siguen el paradigma de la ciudad global, en gran medida debido a las afirmaciones de los teóricos de la globalización que postulan que los gobiernos nacionales tienen poco control sobre los flujos de capital que atraviesan sus fronteras. Algunos esfuerzos recientes por matizar y corregir esta perspectiva han comenzado a aparecer (MARCUSE & VAN KEMPEN, 2002; BUNNELL, 2003; FUJITA, 2003; HAMNETT, 2003; SAITO, 2003; ECKARDT, 2005; BOYER & DRACHE, 1996; BRENNER & *al.*, 2002; DIELEMAN & *al.*, 1994; HAMNETT, 1996; KEIL, 1998; PANITCH, 1998; SMITH & *al.*, 1999; TAYLOR, 2000; WEISS, 1998; YEUNG & OLDS, 2001). SASSEN (1998) ha reconocido recientemente que la propuesta de un declive en la importancia del Estado en la economía global ha recibido demasiado énfasis, y que sería más acertado decir que la globalización está transformando al Estado.

Pero la pregunta sigue siendo: ¿cómo ocurre esa transformación? ¿Desempeña el Estado un papel diferente en diversas ciudades/naciones alrededor del globo? ¿Exactamente de qué manera los diferentes Estados afectan las dinámicas de la ciudad en el contexto —quizás analíticamente independiente— de la globalización *per se*? ¿Existen diferencias identificables al respecto entre Estados o tipos de regímenes, o se trata más bien de que las ciudades globales en sociedades democráticas, autoritarias y comunistas se desarrollan de forma similar? ¿Qué se puede decir acerca de democracias establecidas *versus* "democracias" incipientes en el mundo posautoritario (por ejemplo, Rusia)? Puesto que estas preguntas sobre Estados y tipos de regímenes fueron en el pasado el origen del debate crítico en la literatura urbana del tercer mundo, quizá fuera conveniente referirse a estos análisis al examinar la relación entre la globalización y las dinámicas urbanas en el período actual.

Siguiendo la argumentación de SMITH (2001), los "discursos posnacionales", que alimentaron la equivocada noción de un mundo sin Estados nacionales en los

primeros análisis sobre globalización, son cada vez más cuestionados. Se piensa ahora que los Estados continúan teniendo una capacidad de actuar independientemente frente a los procesos de globalización e incluso que son los conductores principales en el proceso de incorporación de las ciudades globales a la economía mundial. Esto refuerza, por otro lado, la idea de que la dualidad “global-local” es un “atajo conceptual hacia la mala teoría” (BEAUREGARD 1995). Contrariamente a los teóricos, como OHMAE (1995), que postularon un “mundo sin fronteras”, no es desacertado preguntarse si los movimientos de expansión subnacionales son necesariamente una consecuencia del retraimiento de los Estados nacionales en tiempos de globalización o si, más bien, no deberíamos asumir una relación regional-nacional compleja y matizada, una que no sea un juego de suma-cero, sino una articulación compleja de fuerzas a niveles tanto regionales como nacionales, y una relación que no sea solamente económica, sino también política, con componentes explicativos tanto domésticos como globales. Un vistazo a la situación española parece acentuar la importancia crítica de estas cuestiones y parece limitar también el poder explicativo de los análisis que conducen de forma simplista a la suma-cero, pues el reciente giro soberanista de los nacionalismos periféricos en España se ha producido en el contexto de una expansión económica global del Estado nacional, y no como consecuencia de su retraimiento. Hay, obviamente, otros elementos causales que deben participar en el análisis y no parece sencillo, y en cualquier caso no resulta acertado, postular el ascenso de la región a costa de la caída del Estado-nación exclusivamente.

En algunos casos, la relación de las ciudades globales con la economía mundial no se establece exclusivamente a través de la eficacia del mercado, sino también por medio de una preocupación estratégica para preservar la autonomía política a través de redes de comercio internacional y poder económico global. El alcance “global” de la ciudad (YEUNG 2000) reside en burocracias poderosas y en la política económica de ministerios y organizaciones de política regional, en conexión cercana con élites empresariales regionales y sus corporaciones. Aunque atraer inversión extranjera es una

prioridad para el gobierno de la ciudad global, facilitar el comercio exterior y las inversiones internacionales de corporaciones locales son también prioridades regionales importantes de la política económica. Además, la visibilidad política global puede ser otro factor importante en la globalización urbana al modelar la forma en que una ciudad global participa en la economía mundial. En suma, cada vez resulta más claro que la base económica, la organización espacial y la estructura social de las ciudades globales están fuertemente influidas por modelos de desarrollo nacionales y regionales y por los contextos regionales en los cuales se encuentra situada cada ciudad, en lugar de ser determinadas exclusivamente por una lógica universal de fuerzas globales.

De cualquier modo, en los últimos años, y como resultado de la maduración del campo de estudio y de sus efectos correctores en los análisis iniciales, parece haber aparecido un interés en defender la idea de que hablar del declive de la importancia de los Estados nacionales como consecuencia de la globalización es ilusorio. En lugar de esta idea, se propone ahora que los Estados “se reconfiguran” para participar en el funcionamiento de la globalización, que se materializa en territorios nacionales (SASSEN, 2003, 2006), y que el papel de las instituciones financieras “nacionales” y su poder ejecutivo al contribuir a establecer las nuevas reglas “globales” de juego no debería olvidarse. No sólo son actores y estructuras “extranjeras” los que forjan la globalización —de hecho, el grado de inversión extranjera, comercio y titularidad de acciones es muy pequeña en términos de PIB—, sino también actores e instituciones nacionales reconfigurados. Dependiendo de nuestra definición de globalización, este fenómeno puede ser visto como novedoso o como una adaptación de elementos anteriores. Además, si nos centramos en la interacción entre los factores móviles y los factores menos móviles en el proceso de globalización, se podría argumentar que el papel del Estado resulta más importante en algunos aspectos significativos a medida que el ritmo de la globalización se acelera, contrariamente a la percepción extendida hasta ahora de que debería disminuir (SHIN, 2005). Como consecuencia, el retorno del Estado en las explicaciones sobre ciudades globales nos

conduce a preguntarnos si no estaremos ante un cierto retorno también de fuerzas proteccionistas o de intervencionismo estatal que pudieran contribuir a reequilibrar los excesos neoliberales y, en general, a mitigar el caos y la complejidad de la globalización como objeto de análisis —y a mitigar también sus consecuencias como proceso socioeconómico—.

2.4. Trayectorias en la formación de la ciudad global

Otra línea de investigación emergente dentro del campo de estudio de la ciudad global se refiere a las trayectorias específicas en la formación de ciudades globales, esto es, los condicionantes específicos de tipo histórico, político y cultural que inciden en el desarrollo urbano y que confieren a cada ciudad global una especificidad ausente en los primeros análisis (OLDS & YEUNG, 2005; YUSUF & WU, 2002). Por lo que se refiere a la perspectiva histórica, no parece haber habido hasta muy recientemente un debate real y riguroso acerca de la "novedad" de la globalización. Los investigadores que afirman que la globalización es un proceso radicalmente nuevo generalmente no examinan la cuestión desde una perspectiva temporal suficientemente amplia, mientras que aquéllos que son más proclives a adoptar un enfoque sociohistórico tienden a afirmar que no es posible observar novedades cualitativas en los procesos globales actuales —O'ROURKE & WILLIAMSON (2002), LABIANCA & *al.* (2006) y SASSEN (2006) son excepciones recientes e importantes en esta tendencia general—. Tender un puente entre la macrosociología histórica, el análisis del sistema-mundo y la investigación de la ciudad-global —con el fin de demostrar la dependencia de trayectoria del desarrollo (DAVID, 2000)— se está convirtiendo en uno de los puntos de atención de los urbanistas norteamericanos y en menor medida europeos (BROWN & *al.*, 2004). La cuestión que ha de desentrañarse se refiere al peso relativo de las continuidades en los ciclos sociohistóricos largos respecto de las características particulares, específicas y cualitativamente novedosas de la fase actual de globalización. ¿Constituye la comprensión del espacio-tiempo propuesta por Harvey una

ruptura significativa con desarrollos pasados o se trata simplemente de una aceleración de la tendencia a largo plazo hacia el desarrollo tecnológico? De igual modo, ¿es el espacio de los flujos *castellsiano* un fenómeno radicalmente nuevo, o estamos ante una versión comprimida en el espacio-tiempo de las redes transnacionales que han estado presentes en el sistema-mundo durante siglos? La evidencia de un sistema-mundo interconectado se remonta al menos al siglo XIII (ABU-LUGHOD, 1989). Igualmente, la sincronización internacional de ciclos de globalización y desglobalización demuestra la realidad de un sistema-mundo previo a la fase actual, como se observa en el hecho de que los índices de crecimiento de las economías nacionales se muestran estrechamente correlacionados, especialmente en dos períodos: 1913-1927 y después de 1970, ambos períodos de globalización creciente (véase CHASE-DUNN, 1999).

No es sorprendente, por tanto, que las preguntas generales y exhaustivas sobre el capitalismo contemporáneo y la economía global tengan un efecto directo sobre el enfoque que adoptamos para estudiar ciudades globales (AGNEW, 2002). La opinión hasta ahora hegemónica sobre las ciudades globales propone que tales ciudades concentran la mayoría de los procesos que transforman significativamente el panorama de la economía en nuestro período actual, simplemente porque estas ciudades globales son los nodos esenciales que articulan la globalización y se mantienen como centros de control de los actores principales de los procesos globales. No se puede negar que las ciudades globales entendidas al modo de SASSEN experimentan transformaciones socioeconómicas profundas que no pueden ser comparadas en *magnitud* a los procesos que definen el cambio socioeconómico en la mayoría de otras ciudades. Sin embargo, sigue siendo confuso si las "ciudades globales" constituyen una formación social única en el capitalismo tardío, debido a sus interacciones con la economía global, o si son simplemente "concentraciones" importantes de procesos generales que ocurren alrededor del mundo en muchas otras ciudades. La cuestión central sería, pues, si somos testigos de transformaciones cualitativas en el sistema-mundo o, simplemente, testigos de los efectos

de una compresión generalizada del espacio-tiempo que afecta profundamente a la economía global —y a las ciudades alrededor del mundo que están vinculadas a la economía global— a comienzos del siglo XXI. Con toda probabilidad, es aún muy pronto para hallar una solución a esta disyuntiva, pero no es desacertado plantear ya las preguntas correctas en sus justos términos, preguntas que conducirían a cuestionar el estatus paradigmático de la ciudad global.

El geógrafo británico Peter Taylor ha sugerido recientemente una narrativa para entender las relaciones entre el análisis del sistema-mundo y la investigación contemporánea sobre ciudades globales. El que las ciudades como centros financieros internacionales han dirigido la economía mundial capitalista durante siglos es bien sabido. Taylor nos recuerda a ARRIGHI (1994), quien identifica cuatro ciclos de acumulación sistemática —que bien pueden ser entendidos como ciclos de globalización— coincidentes en la economía-mundial capitalista: el ciclo genovés/ibérico a partir de finales del siglo XV hasta comienzos del siglo XVI, el ciclo holandés desde finales del siglo XVI hasta el siglo XVIII, el ciclo británico desde la segunda mitad del siglo XVIII hasta inicios del siglo XX, y el ciclo estadounidense desde finales del siglo XIX hasta el presente. Según Taylor, la relevancia contemporánea del modelo de Arrighi estriba en que “las descripciones actuales de la reestructuración reciente de la economía-mundial pueden verse a través de esta perspectiva histórica como algo que no es único en absoluto.” Por ejemplo, la transición histórica del Fordismo-Keynesianismo a la acumulación flexible de HARVEY (1989), donde se supera la rigidez estructural conduciendo a la financialización del capital, es la última fase de acumulación de capital, otra época de expansión financiera y de hecho el último “renacimiento” del capital. Taylor afirma además que, desde su perspectiva, “existe una segunda implicación importante del modelo... Mientras que la globalización económica ha proporcionado nuevas salidas para el capital, la fase competitiva de las relaciones interciudades que dominaron los años 70 y los años 80 (generalmente, periodos negativos para las

ciudades) ha dado paso a una nueva cooperación interurbana (desde 1990, el periodo ha sido generalmente positivo para las ciudades). ... El resultado es una red contemporánea de ciudades mundiales” (TAYLOR, 2004, 2005b).

La misma necesidad de observar líneas de investigación adyacentes y previas puede ser necesaria si deseamos entender las políticas y la sociedad urbana en la ciudad global contemporánea. Mientras que la cultura es un tema de interés creciente en la literatura actual (KING, 1976, 1990b; OLDS, 2001), quizá, incluso más que en los estudios previos, orientados antropológicamente, sobre ciudades del tercer mundo, todavía sabemos demasiado poco acerca de movimientos sociales, sociedad civil y política popular en la literatura contemporánea de la ciudad global, especialmente en el marco de un contexto capitalista avanzado. Estos enfoques pueden encontrarse con más probabilidad en la literatura general sobre globalización, por ejemplo en los estudios de protestas antiglobalización (SMITH & *al.*, 1997; GUIDRY & *al.*, 2000). Con algunas excepciones (véase EVANS, 2002), los análisis que se centran en los movimientos antiglobalización o en los movimientos sociales transnacionales no han sido situados en el contexto de la ciudad; e incluso cuando lo son —como así ocurre en el estudio de WALTON (1994) acerca de las protestas por la escasez de alimentos en ciudades latinoamericanas generada por las medidas de estabilización impuestas por el FMI— los movimientos antiliberalización o antiglobalización son tan frecuentes como los movimientos urbanos en sí. Lo que aún queda por determinar, por tanto, es el grado en el que los movimientos sociales estimulados por la globalización (en el caso de que éstos se materialicen en las ciudades), emergen en oposición a dinámicas urbanas o, en particular, a algo relacionado con la “urbanidad global”, y no en oposición a la globalización en sí. Las líneas de investigación que se dirijan en esta dirección podrán contribuir a deslindar los factores explicativos esencialmente urbanos de aquéllos que no lo son y ello contribuiría, a su vez, a una mejor comprensión de la compleja relación entre las ciudades y la globalización.

BIBLIOGRAFIA

- ABRAHAMSON, M. (2004): *Global Cities*, Oxford University Press, Oxford.
- ABU-LUGHOD, J. (1999): *New York, Chicago, Los Angeles. America's Global Cities*, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- (2007): "In Search of a Paradigm", chapter 17 in ROSSI, I. (ed.): *Frontiers of Globalization Research. Theoretical and Methodological Approaches*, Springer, NY.
- AGNEW, J. (2002): "The New Global Economy: Time-Space Compression, Geopolitics, and Global Uneven Development", *Journal of World-Systems Research*, 7 (1): 133-157.
- ARRIGHI, G. (1994): *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*, Verso, Londres.
- BAUM, S. (1998): "Sydney, Australia: a global city? Testing the social polarization thesis", *Sage Urban Studies Abstracts*, 34 (11): 1181-1901.
- BEAUREGARD, R. (1995): "Theorizing the Local-Global Connection", in P. KNOX & P. TAYLOR (eds.): *World Cities in a World-System*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BERRY, B. (1964): "Cities as Systems Within Systems of Cities", in J. FRIEDMANN & W. ALONSO (eds.): *Regional Development and Planning: A Reader*, MIT Press, Cambridge.
- BORJA, J. & M. CASTELLS (1997): *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus, Madrid.
- BRENNER, N. (1998): "Global Cities, Glocal States: Global City Formation and State Territorial Restructuring in Contemporary Europe", *Review of International Political Economy*, 5 (1): 1-37.
- (1999): "Globalization as Reterritorialization: the Re-scaling of Urban Governance in the European Union", *Urban Studies*, 36: 431-451.
- & R. KIEL (eds.) (2005): *The Global Cities Reader*, Routledge, Londres.
- BROWN, E. & B. DERUDDER & C. PARNREITER & W. PELUPESSY & P. J. TAYLOR (2004): "Spatialities of Globalization: Towards an Integration of Research on World City Networks and Global Commodity Chains", *GaWC Research Bulletin*, 151, octubre.
- BUNNELL, T. (2003): *Malaysia, Modernity and the Multimedia Supercorridor. The Construction of a High-Tech City-Region*, Routledge, Londres.
- CASTELLS, M. (2000): *The Rise of the Network Society*, segunda edición, Blackwell, Londres.
- (2001): *The Information Galaxy: Reflections on the Internet, Business and Society*, Oxford University Press, Oxford.
- CHASE-DUNN, C. (1999): "Globalization and World-System Perspective", *Journal of World-Systems Research*, 5 (2): 165-185.
- CLARK, D. (1996): *Urban World/Global City*, Routledge, Londres.
- DAVID, P. A. (2000): "Path dependence, its critics and the quest for historical economics", in P. GARROUSTE & S. IOANNIDES (eds.): *Evolution and Path Dependence in Economic Ideas*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- DAVIS, D. (2005): "Cities in Global Context: A Brief Intellectual History", Symposium on Globalization and Cities in Comparative Perspective, *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (1), marzo.
- DICKEN, P. & K. OLDS & H. WAI-CHUNG YEUNG (2001): "Chains and Networks, Territories and Scales: Towards a Relational Framework for Analysing the Global Economy", *Global Networks*, 1 (2): 89-112.
- DOUGLASS, M. (2001): "Mega Urban Regions and World City Formation: Globalisation, the Economic Crisis and Urban Policy Issues in Pacific Asia", *Urban Studies*, 37 (12): 2315-2335.
- ECKARDT, F. (2005): "In Search for Meaning: Berlin as National Capital and Global City", *Journal of Contemporary European Studies*, 13 (2): 189-201, agosto.
- EVANS, P. (ed.) (2002): *Livable Cities: Urban Struggles for Livelihood and Sustainability*, University of California Press, Berkeley and Londres.
- FAINSTEIN, S. & I. GORDON & M. HARLOE (1992): *Divided Cities*, Blackwell, Oxford.
- FORD, L. (1998): "Midtowns, Megastructures, and World Cities", *The Geographical Review*, 88 (4): 528-547.
- FRIEDMANN, J. (1986): The World City Hypothesis, *Development & Change*, 17: 69-83.
- (2005): *Globalization & the Emerging Culture of Planning*, Revised version of a paper originally prepared for UN Habitat (Nairobi), en marzo 2004, found at <http://www.scarp.ubc.ca/faculty%20profiles/friedmann-paper2.htm> (consulted abril 2005).
- & G. WOLFF (1982): "World City Formation: An Agenda for Research & Action", *International Journal of Urban & Regional Research*, 6 (3): 309-331.
- (1995): "Where We Stand: A Decade of World City Research", en P. L. KNOX & P. J. TAYLOR (eds.): *World Cities in a World System*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- FUJITA, K. (2003): "Neo-industrial Tokyo: Urban Development & Globalisation in Japan's State-centered Developmental Capitalism", *Urban Studies*, 40 (2): 249-281.
- GRAHAM, S. (1999): "Global grids of glass: on global cities, telecommunications & planetary urban networks", *Urban Studies*, 36 (5-6): 929-949.
- GUIDRY, J. & M. KENNEDY & M. ZALD (2000): *Globalizations and Social Movements. Culture, Power, and the Transnational Public Sphere*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- HAILA, A. (1999): "City Building in the East and West: United States, Europe, Hong Kong and Singapore Compared", *Cities*, 16 (4): 259-267.
- (2000): "Real Estate in Global Cities: Singapore and Hong Kong as Property States", *Urban Studies*, 37 (2): 2241-2256.

- HALL, P. (1966): *The World Cities*, Palgrave, Londres.
- HAMNETT, C. (1994): "Social Polarization in Global Cities: Theory and Evidence", *Urban Studies*, 31 (3): 401-424.
- (1996): "Social Polarisation, Economic Restructuring and Welfare State Regime", *Urban Studies*, 33 (8): 1431-1440.
- (2003): *Unequal City: London in the Global Arena*, Routledge, Londres.
- HARVEY, D. (1989): *The Condition of Postmodernity*, Basil Blackwell, Cambridge, MA.
- HENDERSON, J. & M. CASTELLS (1987): *Global Restructuring and Territorial Development*, Sage, Beverly Hills.
- HILL, R. C. & J. W. KIM (2000): "Global Cities and Developmental States: New York, Tokyo and Seoul", *Urban Studies*, 37 (12): 2167-2195.
- KEIL, R. (1998): "Globalization Makes States: Perspectives of Local Governance in the Age of the World Cities", *Review of International Political Economy*, 5 (4): 616-646.
- KING, A. (1990): *Global Cities: Post-Imperialism and the Internationalization of London*, Routledge, Nueva York.
- (ed.) (1991): *Culture, Globalization and the World-System: Contemporary Conditions for the Representation of Identity*, Dept. of Art and Art History, Binghamton, NY.
- (2004): *Spaces of Global Cultures. Architecture, Urbanism, Identity*, Routledge, Londres.
- KNOX, P. & P. J. TAYLOR (eds.) (1995): *World Cities in a World-System*, Cambridge University Press, Cambridge.
- KRAUSE, L. & P. PETRO (eds.) (2003): *Global Cities: Cinema, Architecture, and Urbanism in a Digital Age*, Rutgers University Press, Rutgers.
- KRESL, P. K. & G. GEPPERT (eds.) (1995): *North American Cities and the Global Economy: Challenges and Opportunities*, Sage Publications, Beverly Hills.
- LABIANCA, O. & S. A. SCHAM (2006): *Connectivity in Antiquity. Globalization As Long-Term Historical Process*, Equinox, Londres.
- LE GALES, P. (2002): *European Cities: Social Conflicts and Governance*, Oxford University Press, Oxford.
- LEVITT, P. (2001): *The Transnational Villagers*, University of California Press, Berkeley.
- LO, F.-C. & Y. YEUNG (1998): *Globalization and the World of Large Cities*, UN University Press, Nueva York.
- MARCUSE, P. & R. VAN KEMPEN (2000): *Globalizing Cities. A New Spatial Order?* Routledge, Nueva York.
- & R. VAN KEMPEN (eds.) (2002): *Of States and Cities: The Partitioning of Urban Space*, Oxford University Press, Oxford.
- MCNEILL, D. (1996): "Globalization and the European City", *Cities*, 16 (3): 143-147.
- MOLLENKOPF, J. & M. CASTELLS (eds.) (1991): *Dual City: Restructuring New York*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- MOULAERT, F. & E. SALIN & T. WERQUINE (2001): "Euralille: Large Scale Urban Development and Social Polarization", *European Urban and Regional Studies*, 8 (2): 145-160.
- OHMAE, K. (1995): *The End of the Nation-State: the Rise of Regional Economies*, Harper Collins, Londres.
- OLDS, K. & al. (eds.) (1999): *Globalization and the Asia-Pacific: Contested Territories*, Routledge, Londres.
- (2001): *Globalization and Urban Change. Capital, Culture, and Pacific Rim Mega-Projects*, Oxford University Press, Nueva York.
- & YEUNG, H. (2005): "Pathways to global city formation: a view from the developmental city-state of Singapore", *Review of International Political Economy* (forthcoming).
- O'ROURKE, K. H. & J. WILLIAMSON (2002): *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
- PARK, B.-G. (2005): "Globalization and Local Political Economy: The Multi-scalar Approach", *Global Economic Review*, 34 (4): 397-414.
- PARNREITER, C. (2000): "Globalization and Megacities", *Mitteilungen Der Ostgerreichisten Geographischen Gessellschaft*, 142, 215-238.
- PORTES, A. (1996): "Global villagers: the rise of transnational communities", *American Prospect* (marzo-abril), 74-77.
- SAITO, A. (2003): "Global City Formation in a Capitalist Developmental State: Tokyo and the Waterfront Sub-centre Project", *Urban Studies*, 40 (2): 283-308.
- SASSEN, S. (1990): "Economic Restructuring and the American City", *Annual Review of Sociology*, 16, Annual Reviews Inc, Palo Alto, CA.
- (1991, 2002): *The Global City. New York, London and Tokyo*, Princeton University Press, Princeton.
- (1998): *Globalization and its Discontents*, The New Press, Nueva York.
- (1999a): "Servicing the Global Economy: Reconfigured States and Private Agents," en K. OLDS & al.: *Globalization and the Asia-Pacific: Contested Territories*, Routledge, Londres.
- (1999b): "Cracked Casings: Notes Toward an Analytics for Studying Transnational Processes," en J. ABU-LUGHOD (ed.): *Sociology for the Twenty-First Century. Continuities and Cutting Edges*, Chicago University Press, Chicago.
- (2000a): "New Frontiers Facing Urban Sociology at the Millenium", *The British Journal of Sociology*, 51: 143-159.
- (2000b): "Territory and Territoriality in the Global Economy", *International Sociology*, 15: 372-393.
- (ed.) (2002): *Global Networks, Linked Cities*, Routledge, Nueva York.
- (2003): "Globalization or Denationalization?", *Review of International Political Economy*, 10 (1): 1-22.
- (2006): *Territory, Authority Rights*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- SCOTT, A. J. (ed.) (2002): *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford University Press, Oxford.
- SHEPPARD, E. (2002): "The Spaces and Times of Globalization: Place, Scale, Networks and Positionality", *Economic Geography*, 78 (3): 307-330.
- SHIN, J.-S. (2005): "Globalization and Challenges to the Developmental State: A Comparison between South

- Korea and Singapore", *Global Economic Review*, 34 (4): 379-95.
- & M. TIMBERLAKE (2000): "World Cities in Asia: cliques, centrality, and connectedness", *Urban Studies*, 37 (12): 2257-2285.
- SHORT, J. R. & Y.-H. KIM (1999): *Globalization and the City*, Longman, Harlow.
- SKLAIR, L. (2005): "The Transnational Capitalist class and Contemporary Architecture in Globalizing Cities", *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (3): 485-500.
- (2006): "Iconic Architecture and Capitalist Globalization", *City: analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*, 10 (1), abril: 21-47 (27) Routledge, part of the Taylor & Francis Group.
- SMITH, J. & al. (1997): *Transnational Social Movements and Global Politics: Solidarity Beyond the State*, Syracuse University Press, Syracuse, NY.
- SMITH, M. P. (2001): *Transnational Urbanism: Locating Globalization*, Blackwell Malden, MA.
- TAYLOR, P. J. (2000): "World City Network Formation in a Space of Flows", *Globalization and World Cities Research Bulletin*.
- (2004): *World City Network: A Global Urban Analysis*, Routledge, Nueva York.
- (2005b): "A Lineage for Contemporary Inter-City Studies", *GaWC Research Bulletin* 171.
- TILLY, C. (2000): *Relational Origins of Inequality*, Columbia University, 2000. <http://www.asu.edu/class/polisci/cqrm/papers/Tilly/TillyAnthro.pdf>.
- TYNER, J. (2000): "Global Cities and Circuits of Global Labor: the Case of Manila, Philippines", *The Professional Geographer*, 52 (1): 61-74.
- WALLACE, H. (2001): "Europeanization and Globalization: Complementary or Contradictory Trends?", *New Political Economy*, 5 (3): 369-382.
- WALTON, J. (1994): *Free Markets and Food Riots: The Politics of Global Adjustment*, Blackwell, Cambridge, MA.
- WATTS, D. (1999): *Small Worlds. The Dynamics of Networks Between Order and Randomness*, Princeton: Princeton Studies in Complexity.
- (2003): *Six Degrees. The Science of a Connected Age*, Norton, Nueva York.
- WU, F. (2000): "The Global and Local Dimensions of Place-Making: Remaking Shanghai as a World City", *Urban Studies*, 37 (2): 1359-1377.
- YEUNG, H. W.-C. (2000): "Global Cities and Developmental States: Understanding Singapore's Global Reach", *Second GaWC Lecture*, Loughborough University, UK.
- (2005): "Rethinking Relational Economic Geography", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30:1, 37-51.
- YUSUF, S. & W. WU (2000): *Local Dynamics in an Era of Globalization: 21st Century Catalysts for Development*, Oxford University Press, Nueva York.
- (2002): "Pathways to a World City: Shanghai Rising in an Era of Globalisation", *Urban Studies*, 39 (7): 1212-1240.

Ferrocarril de alta velocidad: impactos socioeconómicos, efectos territoriales y oportunidades de renovación urbana

Manuel HERCE VALLEJO

*Dr. Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, profesor titular de Urbanismo y Ordenación del Territorio, Universidad Politécnica de Cataluña.
Codirector del Programa de Gestión de la Ciudad, Universidad Oberta de Catalunya.*

RESUMEN: El ferrocarril, desde sus inicios, fue entendido como instrumento de armonización e integración del territorio; al permitir conectar y ocupar nuevos espacios se convirtió en agente modificador de la estructura continua y compacta de las ciudades, posibilitando el surgimiento de nuevos modelos organizativos de la ciudad y de planteamientos teóricos sobre su orden. Sin embargo, hay características diferenciales en el rol que juega en la actual explosión de la ciudad sobre su territorio, que tratan de mostrarse en este artículo. Si el ferrocarril contribuyó y está contribuyendo en gran parte, a la integración del espacio a nivel económico, a consolidar sistemas de ciudades y áreas de mercado, sus efectos sobre la organización de las ciudades se muestran menos relevantes de lo esperado. Es la estación ferroviaria la que se consolida, como en el pasado, como polo generador de plusvalía en su entorno, reforzado su papel en un nuevo espacio de relación discontinua en el que la proximidad física ha perdido importancia frente a la conectividad territorial. Los efectos e impactos de las nuevas redes ferroviarias, asumidos poco críticamente como verificación de las previsiones previas a su construcción, son aquí revisados y matizados. Sirven de sustrato del análisis las alteraciones que se han venido produciendo a nivel de la organización del territorio y su consonancia con los cambios en las bases de las teorías clásicas de la localización espacial de las actividades económicas.

DESCRIPTORES: Trenes de alta velocidad. Actividades económicas. Crecimiento urbano. Localización de actividades. Transformación del territorio. Operaciones urbanas.

I. INTRODUCCIÓN: BREVE RECORDATORIO DE LA APARICIÓN DEL FERROCARRIL Y SUS EFECTOS TERRITORIALES

La actual reestructuración de las líneas ferroviarias de la mayor parte de los países adelantados ha levantado expectativas análogas a las que supuso la construcción de las primigenias líneas de ferrocarril a mediados del siglo XIX. Salvadas las distancias con el pensamiento de la época, parece oportuno plantearse una ligera reflexión sobre las expectativas entonces planteadas y su grado de realización, porque

quizá pueda servir para extraer enseñanzas para el presente.

En aquella época, el ferrocarril aparecía como un instrumento de progreso que iba a permitir, por primera vez, acortar el territorio, rompiendo la fricción que el espacio opone al movimiento físico; y en ese sentido eran obvias las expectativas levantadas, sobre todo en lo que se refiere a la integración del espacio económico y a las posibilidades de extensión de las actividades urbanas más allá del continuo que significaban las compactas ciudades que crecían por ensanches.

Es obvio que la primera de estas

Recibido: 19.05.2008. Revisado: 15.07.2008.
e-mail: mhercev@uoc.edu

Agradezco la remisión de la corrección efectuada por uno de los expertos, que me ha servido fundamentalmente para corregir errores sintácticos.

expectativas se cumplió con creces en un breve periodo de tiempo, colaborando fuertemente el ferrocarril a la integración de sistemas de ciudades, a la ampliación de sus áreas de mercado y a la propia renovación económica. Estos efectos han sido exhaustivamente estudiados y no requieren más comentarios.

Pero conviene retener de ese análisis un hecho primordial propio de la época de consolidación capitalista que se dio en torno a la industrialización y al mercantilismo en la segunda mitad de aquel siglo. La función primordial de estructuración del territorio aconteció no sólo por la unión de ciudades importantes que mejoraron de esta manera sus posibilidades de intercambio, sino también por el papel que el ferrocarril desempeñó en el mundo entero para el transporte de mercancías, fundamentalmente de materias primas, y en el que fue relevante su confluencia en los puertos. Es un aspecto que conviene recordar por su muy distinta concepción en el momento presente.

Estos efectos del ferrocarril fueron resaltados e incluso magnificados por las corrientes de pensamiento de corte “sansimonista” de tanta influencia en la burguesía liberal que consolidó el nuevo modo de producción, y su consecuente modelo social, a lo largo del siglo. El pensamiento “sansimonista”, profundamente impregnado de un espíritu utilitario marcado por el positivismo de Comte, caracterizó una época de confianza casi ciega en que el progreso económico ligado a los avances tecnológicos llevaría ineludiblemente a una nueva época de desarrollo social que cambiaría profundamente las condiciones de vida del hombre.

Y así, el ferrocarril fue entendido desde el inicio como instrumento de armonización del territorio, de integración entre espacios alejados, pero también, al posibilitar nuevos espacios de ocupación humana, como herramienta que permitiría escapar de la uniformidad reductora de la geometría de las ciudades existentes, posibilitando nuevos modelos organizativos de la ciudad. La realidad es que su colaboración al estallido de la ciudad sobre el territorio limítrofe fue menos importante de lo que se pretende; aunque conviene matizar esta afirmación.

La confianza en que el nuevo sistema de transportes colaboraría a la ruptura de la

ciudad continúa fue puesta ya de manifiesto por las primeras propuestas de Ciudad Lineal de A. Soria y, poco más tarde, por las más conocidas de *Garden Cities* de E. Howard. En ambas propuestas subyace la comprensión de que el ferrocarril sería la primera infraestructura que permitiría romper la continuidad del espacio, acabando con el modelo de estiramiento de calles y redes de agua, alcantarillado y gas que caracterizaba a los ensanches. En primer lugar por su mayor velocidad de penetración en el territorio, y en segundo porque al crear un canal de conexión discontinua, que se abriría al territorio en las estaciones, posibilitaba recrear las condiciones de ciudad a partir de esos puntos.

Anisotropía en torno a la ciudad, sobre los nuevos ejes de transporte, frente a la aparente isotropía omnidireccional de crecimiento de las tramas de los ensanches, y discontinuidad a lo largo de un eje, creando por vez primera un “efecto túnel” sobre el territorio que dejaba un espacio intermedio sin servir, entre la ciudad y la estación periférica. Espacio discontinuo y no isótropo del nuevo modo de expresión de la ciudad que no ha dejado de crecer y volverse cada vez más complejo.

Pero las propuestas de reconstrucción de las condiciones de la ciudad en forma de satélites de la ciudad principal fracasaron, en una primera estancia, porque el ferrocarril era una infraestructura de acortamiento del espacio para el transporte de personas o de mercancías, pero no de energía; y ésta era imprescindible en la época de consolidación del modelo industrial de producción. Las primeras ciudades jardín, Welwyn o Letchworth, no conseguirían ser asentamientos autosuficientes desde el punto de vista del empleo, convirtiéndose en suburbios residenciales ocupados en gran parte por clases medias que podían pagarse desplazamientos frecuentes a la *city*, en contraposición también al modelo socialista y alternativo que inspiró la ideología de Howard.

Tendría que esperarse a la introducción por Westinghouse de la corriente eléctrica alterna y a la divulgación social del automóvil para que la ciudad jardín se constituyera en pieza importante de la ciudad estallada sobre su territorio, pero ya con otros supuestos más ligados a infraestructuras de apertura continua sobre

el territorio y de mayor versatilidad para su extensión ramificada que el ferrocarril.

No puede, sin embargo, ignorarse la influencia que tuvo el ferrocarril en la construcción de las grandes ciudades occidentales, por cuanto algunas de éstas se apoyarían en una determinada concepción del ferrocarril (el metropolitano) para su extensión, como fue el caso de Nueva York o Londres a finales del siglo XIX, o de París en las primeras décadas del siglo XX. El modelo de integración entre una potente red de metro subterráneo y una tupida red de suburbanos quedó definitivamente consolidado en el Berlín de 1930, extendiéndose luego a otras grandes ciudades europeas (JULIA, 2006).

Incluso, posteriormente, algunas grandes ciudades se apoyaron en redes ferroviarias potentes para articular su descentralización en un conjunto de nuevas ciudades que articularían su organización metropolitana.

Este fue el esquema planteado por el Plan Regulador de Estocolmo de 1952, con creación de hasta once nuevos asentamientos a lo largo de los ramales suburbanos del ferrocarril, o del SDEAU (*¿Le Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région de Paris de 1965? ojo siglas que es*) de París de 1964 con su potente esquema de nuevas ciudades periféricas (ver FIG. 1).

Otro aspecto distinto es el que hace referencia a sus efectos sobre la extensión de ciudades menores que ya existían antes de la construcción del ferrocarril y que se conectaron a través de sus líneas. En estos casos, el entorno de la estación, como lugar privilegiado de intercambio, sí generó urbanidad; hecho que ya había sido detectado por HOWARD y SORIA, que propusieron una concentración de usos centrales (administrativos, comerciales y culturales) en torno a las estaciones en sus respectivos esquemas urbanísticos. Y así la ubicación de

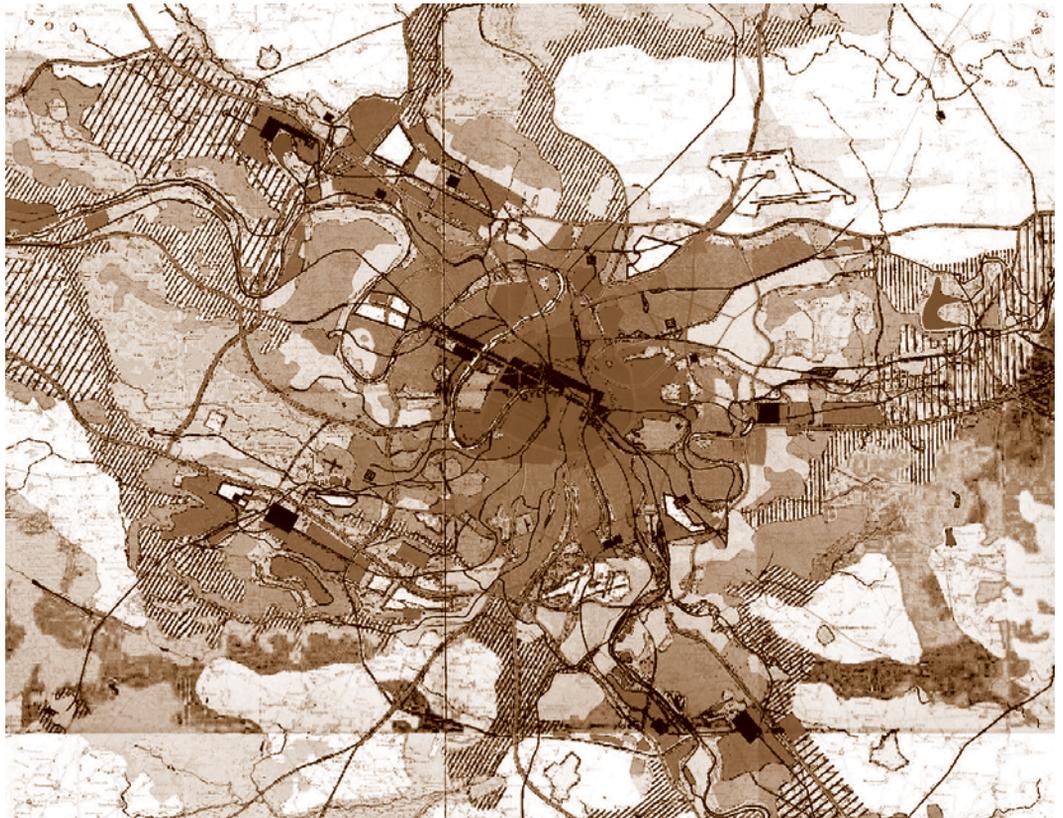


FIG. 1. SDEAU de París de 1965, la descentralización urbana en torno al ferrocarril

Fuente: Direction régionale de l'Équipement d'Île-de-France.

la estación devino decisiva para atraer el crecimiento de los ensanches de muchas ciudades menores, incluso organizándose físicamente sobre los ejes viarios relevantes que constituyeron las “avenidas de la estación” (ESTEBAN, 1974).

Puede concluirse, de modo sintético, que los ferrocarriles contribuyeron enormemente a la integración del espacio económico y a la consolidación de sistemas de ciudades y áreas de mercado, pero que sus efectos sobre un nuevo modo organizativo de las ciudades fueron menos relevantes de lo esperado, aun cuando sí terminó por consolidarse el papel de la estación como nuevo polo de generación de plusvalía urbana en su entorno, tipificando por vez primera un espacio discontinuo de relaciones, donde la proximidad física comenzaba a perder importancia frente a la conectividad entre ciertos puntos del territorio.

2. EL TERRITORIO DEL FERROCARRIL

Desde la revolución industrial, que no sólo instauró una concentración espacial de los factores de producción sino que, como consecuencia del triunfo de la burguesía, ideario liberal, consolidó el derecho de propiedad, la producción de suelo urbano se ha convertido en un motor de desarrollo económico de importancia creciente.

Tras la consolidación del modelo de ciudad industrial, ésta no ha parado de crecer, de extenderse sobre el territorio limítrofe ampliando el campo de la plusvalía urbana. La invención de los sucesivos servicios urbanísticos ha ido posibilitando incrementar el ámbito de influencia de la ciudad, con redes de servicios que han llevado lo urbano a territorios cada vez más lejanos y sistemas de transporte que han ido acortando el espacio y, en consecuencia, incrementando las relaciones socioeconómicas.

El modelo de ciudad ha pasado de una primera organización compacta y continua (los ensanches del agua, el gas y los tranvías), a una ciudad estallada sobre el territorio limítrofe (asociada al automóvil y la electricidad) y a un modelo actual de ciudad fragmentada y dispersa producto de infraestructuras de comunicación y transporte donde prima la conectividad sobre la proximidad (ver FIG. 2).

Los ferrocarriles han tenido su papel en ese proceso, pero lo más relevante es que la extensión de la ciudad se ha realizado a veces, pocas, sobre los ejes ferroviarios y otras muchas sobre calles, carreteras (espacio del automóvil, causa primordial del estallido de la ciudad) y redes de servicios urbanístico; extensión de ciudad que ha desbordado, engullido o aislado las instalaciones ferroviarias.

Las líneas férreas penetraron en las ciudades, o establecieron espacios exteriores a ellas de los que las estaciones sirvieron de polo de atracción de los crecientes tejidos urbanos. Pero la gran mayoría de instalaciones ferroviarias fueron haces de vías, soporte de la nueva tecnología, a un mismo nivel que la ciudad, aislados y protegidos de ellas.

Las instalaciones ferroviarias se desdoblaron pronto en dos redes con lógicas diferentes, aunque coincidentes espacialmente en muchas de sus instalaciones. De un lado los sistemas de transporte de pasajeros y de otro los de transporte de mercancías. Y si de los primeros podría esperarse un cierto efecto organizador de ciudad, sobre todo a partir del papel central relevante que adoptaba la estación, los segundos tendrían un efecto diferente más ligado a la consolidación de tejidos industriales, a menudo aislados de aquella.

Lo cierto es que las ciudades, al crecer, desbordaron estas instalaciones ferroviarias. Allí donde se daba el espacio del pasajero las líneas férreas comenzaron progresivamente a ser enterradas, digeridas dentro de la transformación de los espacios centrales de las ciudades en un proceso casi siempre limitado a las grandes ciudades. Y en el resto de los casos continuaron como potentes barreras físicas, como enormes heridas en los tejidos urbanos, generando espacios marginales o de menor valor en su entorno.

En muchos casos, estas barreras y espacios de difícil asimilación por el crecimiento urbano se fueron salvando por infraestructuras puntuales proyectadas sólo con el objeto de salvar el obstáculo y no de integrar esas instalaciones en la ciudad. A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, dentro del espíritu de construcción de redes arteriales viarias, de nuevos accesos y variantes de carretera para el automóvil, las ciudades de todo el mundo se llenaron de

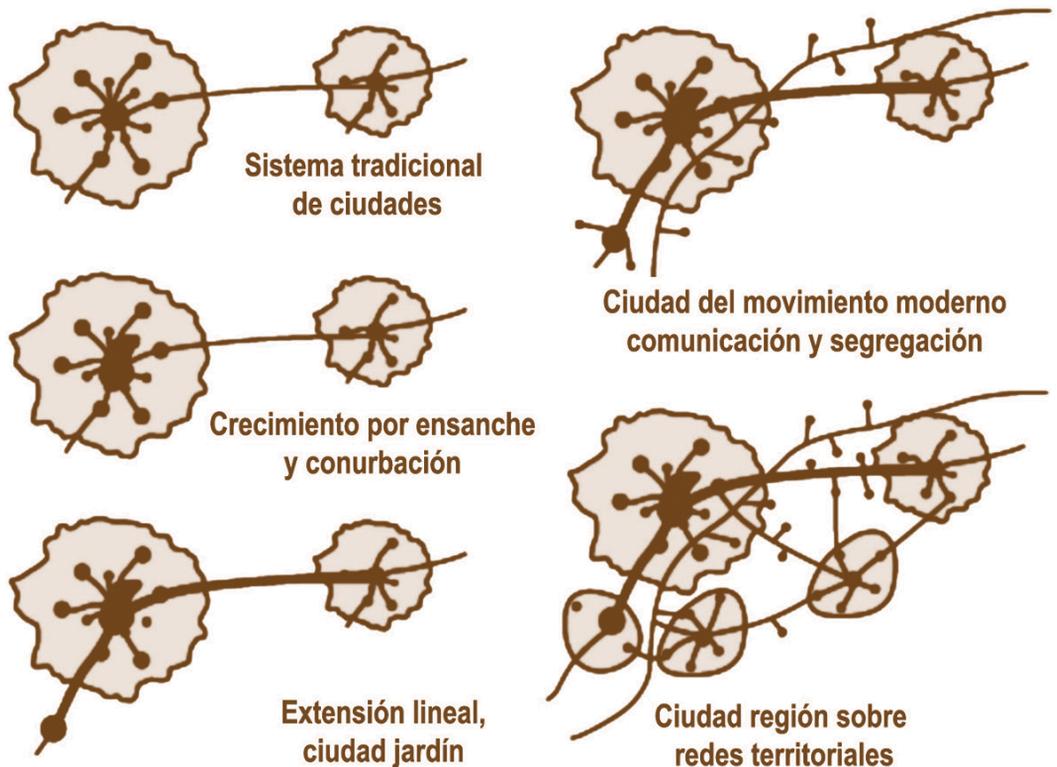


FIG. 2. Esquema que muestra el paso de la ciudad como invariante al territorio de las redes

Fuente: HERCE & MAGRINYA, 2002.

pasos a distinto nivel sobre el ferrocarril que produjeron un fuerte impacto físico con sus rampas, muros y pendientes, lo que colaboró en gran medida a un mayor deterioro del espacio circundante.

La pérdida de importancia del ferrocarril como sistema de transporte, acaecida en esos años, y sobre todo el más reciente desmantelamiento de los grandes espacios industriales urbanos consecuencia de las profundas transformaciones económicas habidas en las dos últimas décadas, ha dejado muchos de esos espacios en situación de abandono (ver FIG. 3).

El hecho real es que, hoy en día, la reforma de las redes ferroviarias de los países europeos se ha mostrado como una oportunidad de vertebración territorial, de incremento de la competitividad y de la innovación económica, y de reforma de las ciudades en torno a estas operaciones infraestructurales.

Precisamente es en este hecho donde descansa el valor económico y urbanístico

actual del espacio que ocupa; por su posición, por su tamaño y por su casi abandono se transforman en espacios de oportunidad muy interesantes. Si a ello se unen las transformaciones de los sistemas de transporte operados con la revolución logística tanto en lo que afecta a los pasajeros como a las mercancías, aquella oportunidad se refuerza por la existencia de financiación con volumen suficiente para su aprovechamiento.

Todavía es prematuro para juzgar el alcance de los efectos asociados a esta transformación; tan sólo en Japón se tiene la perspectiva temporal suficiente, por cuanto el *Shinkansen* o tren de alta velocidad comenzó a implantarse en 1964 mientras en Europa el país en el que mas temprano comenzó fue Francia, en 1981, pero realmente no se puede hablar de una red nacional que articule el territorio francés hasta hace poco menos de una década.

En todo caso, la generalización de redes de alta velocidad y la construcción de un modelo



FIG. 3. Las estaciones urbanas del XIX: abandono actual de espacios e instalaciones

Fuente: El autor.

de redes ferroviarias con diferentes escalas territoriales es una apuesta de los países desarrollados; este hecho, con independencia de cuales sean finalmente sus impactos, ha generado un ambiente competencial en el que la incorporación a ese esquema aparece como condición necesaria para no quedar rezagado en el progreso.

3. LAS PERSPECTIVAS DE IMPACTO SOCIOECONÓMICO Y TERRITORIAL DE LAS REDES FERROVIARIAS DE ALTA VELOCIDAD

Como se ha dicho, todavía falta perspectiva temporal para poder extraer conclusiones claras sobre los impactos territoriales y socioeconómicos no sólo de la construcción de las redes de alta velocidad sino de la consecuente transformación de las redes convencionales de ferrocarril. Ello no quiere decir que el tema no haya sido ya profusamente estudiado, como se muestra no sólo en la bibliografía que se acompaña, sino en la amplia atención que a la medición de

indicadores asociados manifiestan los organismos oficiales.

Antes de proceder a una reflexión sobre las previsiones de impacto y sobre los efectos ya detectados, conviene tener presentes algunas premisas que han alterado la organización del territorio en la actualidad, afectando a las bases clásicas de la localización espacial de las actividades económicas. De entre estas, las más relevantes desde una perspectiva de la organización del territorio son:

1. La creciente complejidad de las redes de transporte, comunicación y servicios, ha terminado por construir un territorio reticular donde la constante principal es la red, cuya lógica se impone sobre la de los sistemas jerarquizados de asentamientos.
2. Ello trae como consecuencia que el territorio se organice fundamentalmente a partir de las expectativas que genera la topología de las redes, medida a través de indicadores de conectividad, accesibilidad o centralidad.

3. No obstante el papel de las redes, determinados polos centrales del territorio, ciudades centrales, concentran infraestructuras y bienes de un enorme peso en la utilidad conectiva de las redes (el territorio no puede ser concebido como neutro en el análisis reticular).
4. Las redes se superponen en el espacio, con utilidades y efectos diferentes según su objetivo y alcance territorial. Pero a pesar de sus lógicas diferencias se interconectan traspasándose sus efectos, hasta el extremo que en ello radica parte de su eficacia.
5. La eficacia espacial de la red, sea de infraestructuras sea de relaciones, no emana sólo de su organización formal, sino que depende fundamentalmente de sus mecanismos de gestión y coordinación.

Junto a ello hay que tener en cuenta el modo en que se ha alterado el modelo económico con la crisis del modelo industrial convencional y su progresiva sustitución por un modelo económico de servicios, comunicación e innovación, en un marco de globalización del sistema. De entre las características de ese proceso son relevantes a los efectos del análisis las siguientes:

1. Ruptura del modelo industrial productivo como motor inductor principal del desarrollo económico, con sustitución progresiva por un modelo de servicios donde toman un nuevo rol las relaciones y tecnologías de comunicación, información, desarrollo del conocimiento y coordinación (HAKANSSON, 1987).
2. Desconcentración del proceso productivo, incluso dentro de una misma organización empresarial, con lógicas diferenciadas de ubicación para cada una de las partes del proceso, posibilidad de gran distancia física entre ellas y surgimiento de nuevas actividades, algunas de componente efímera (HAKANSSON, 1987).
3. Nuevo rol de las cadenas de comercialización, con pérdida de importancia de los requisitos de densidad y proximidad, y aparición de nuevos esquemas de integración ocio-comercio-información (ASCHER, 2001).

4. Progresiva sustitución de las relaciones de proximidad entre actividades por relaciones de conexión, lo que determina la aparición de nuevos factores de localización espacial de las actividades en las que toman relevancia los efectos combinados de las redes de comunicación y de transporte (DUPUY, 1991).
5. Incremento generalizado de la movilidad, con nuevos comportamientos sociales y espaciales que ponen en crisis las anteriores certezas sobre la distribución espacial y temporal de la movilidad (HERCE, 2004).
6. Riesgo de incremento de las desigualdades sociales sobre el hecho no sólo de las diferencias espaciales de oferta de redes sino de las posibilidades económicas y culturales de acceso a las mismas (HERCE, 2004).
7. Profundo trastoque de los ámbitos de poder público, con influencia creciente de los agentes gestores de las redes y las empresas de servicios.

La magnitud de tales cambios está suponiendo tal transformación socioeconómica que, como se verá más adelante, incluso el propio instrumental de análisis científico consolidado a lo largo de años muestra fisuras de tal índole que relativizan las conclusiones de los estudios de impacto, sustituyéndolas muchas veces por intuiciones y planteamientos ideológicos que le restan fiabilidad.

Aun y con estas limitaciones, los datos de impacto que se poseen hasta el momento resultan suficientemente relevantes para poder extraer ya algunas conclusiones, quizá marcadas de provisionalidad.

Los estudios de impacto asociados al esquema director nacional del TGV (*Train Grand Vitesse*) francés de 1992 incluían 16 proyectos cuya rentabilidad se analizaba fundamentalmente mediante dos indicadores: *Taux de rendement interne financier* (TRI *índice que expresa la rentabilidad de una inversión financiera en un periodo dado de tiempo?*) y la *Taux de Rentabilité Interne pour la Collectivité* (TRE *¿valor del índice de actualización que anula el beneficio actualizado?*). El valor previsible de ambos indicadores para cada uno de esos proyectos, deducido de ese análisis, era el que se muestra en la **tabla adjunta** (dónde está la tabla).

El análisis de impacto sobre la tasa TRI fue valorado y corregido en el *Rapport sur les perspectives en matière de création de nouvelles lignes ferroviaires à grande vitesse*, elaborado en 1996, redactado por el Inspecteur General des Finances Rouvillois. Este es un documento relevante porque más allá de sus conclusiones, obviamente afectadas por las responsabilidades de su autor en la SNCF (*Société National de Chemins du Fer*), plantea una revisión de los valores básicos utilizados para la TRI, que centra en un análisis de las cuatro variables principales usadas: coste, aumento de tráfico por transferencia de modos, incremento de ingresos y de tráfico total y en algún caso un cierto efecto sobre el transporte de mercancías afectado por las intervenciones (ROUVILLOIS, 1996).

Respecto a la evolución de la primera de esas tasas de rendimiento, BONNAFOUS & CROZET (1997) ha puesto de relieve tanto las desviaciones sobre el coste de las obras, con un encarecimiento sucesivos en nuevas líneas derivado sobre todo de motivos de protección del medio natural y precauciones acústicas, como el incumplimiento de las previsiones de carga de pasajeros, derivado, a su juicio, por la inadecuación al problema del modelo de prognosis de tráfico fabricado *ad hoc*, que se denomina MATISSE, y que es excesivamente dependiente de la transferencia de cargas entre modos y mucho menos de la generación de nueva movilidad.

De hecho, como señala 1999? (*año*), la principal consecuencia del informe Rouvillois fue que para alcanzar las TRI (con previsiones del 8% en los siete principales proyectos) eran necesarias subvenciones públicas, fijadas en el informe en torno al 55-60%, y que comenzaron a aplicarse ya en la línea de conexión con el Atlántico.

La TRI ha sido el indicador principal tenido en cuenta en la toma de decisiones, habiendo sido menos relevante al respecto el cálculo de la TRE. Su objeto principal era medir los costes y ventajas que se derivarán de la construcción de la línea para diferentes agentes socioeconómicos e intentaba medir también los efectos externos sobre los *hinterlands* de mercado.

El cálculo de ese indicador resulta polémico, aún cuando su valor es relativo porque remite a estudios de impacto individualizados para cada caso en el

momento de redacción de los respectivos proyectos concretos de corredores. Para la tasa TRE, las variables utilizadas son pocas, centradas en los siguientes aspectos:

- Ganancias de tiempo para usuarios del ferrocarril y para viajeros procedentes de otros modos que se transfieren al ferrocarril.
- Ganancias de ingresos de la SCNF, y en consecuencia ventajas financieras de la sociedad RFF (*Réseau Ferrée de France*), gestora de la red.
- Pérdidas de ingresos en autopistas de peaje y en compañías aéreas.
- Pérdidas de ingresos por el Estado (tasa de gasolina) por la transferencia de modos.
- Efectos indirectos concentrados en costes de accidentes, polución atmosférica y cuota ambiental por CO₂.

Como se observa, es muy limitado el número de indicadores que se utilizan para evaluar la tasa analizada, y, sobre todo subsiste la misma dificultad metodológica de conversión de cada una de esas variables en valores monetarios que en todos los estudios coste-beneficio aplicados a las infraestructuras.

Tanto en los múltiples estudios realizados sobre el caso francés, como en los que emanan de las experiencias anglosajonas (BRPTCHIE, 1991) o los procedentes de Japón (OKADA, 1994), el análisis de los impactos socioeconómicos y sus efectos territoriales cubre campos de análogo contenido, con referencias a los siguientes ítems más habituales:

- Efectos sobre la integración de sistemas de ciudades y ampliación de áreas de mercado.
- Efectos sobre la localización de actividades económicas e impulso de la economía local.
- Efectos sobre la generación de actividad y la innovación económica.
- Efectos sobre la revitalización de áreas urbanas afectadas.

Los apartados siguientes pretenden describir los impactos previsibles en esos campos y los fenómenos observados al respecto.

4. EFECTOS TERRITORIALES SOBRE LA INTEGRACIÓN DE SISTEMAS DE CIUDADES

Los transportes constituyen la base de la actividad económica no sólo por el crecimiento de los intercambios sino por el incremento de los desplazamientos que afectan a la actividad laboral y al tiempo de formación, ocio, etc.

En este sentido, la economía clásica se ha fijado normalmente en la disminución de costes de transporte como instrumento de ampliación de las áreas de influencia de cada ciudad, de su campo económico, llevando el progresivo incremento de rutas de transporte a una disminución generalizada de la fricción del espacio que termina por integrar los diferentes campos de influencia en sistemas jerarquizados más complejos (ver FIG. 4)

Pero hay que matizar que, en el contexto de la nueva organización económica antes esbozada, comienzan a dejar de ser tan claros los sistemas jerárquicos de ciudades basados en la dependencia de los campos de influencia de cada ciudad dentro de un mismo sistema económico-espacial. De hecho cada vez más el espacio se organiza según sistemas de ciudades en red de diversas escalas, que se solapan sobre el espacio creando una especialización creciente del mismo, de modo que determinadas ciudades pueden absorber funciones de un rango de influencia mucho mayor que el que su tamaño haría suponer, porque lo que las permite especializarse son sus relaciones de conexión y no su integración en un conjunto regional determinado.

A este respecto, Corinne Meunier ha puesto de relieve que, partiendo de la disminución del coste de fricción del espacio que supone la nueva velocidad (con el subsiguiente aumento de accesibilidad), hay un excesivo voluntarismo en mostrar efectos espaciales sobre la integración generalizada de los sistemas de ciudades o la ampliación de sus campos de influencia. La economía del transporte, al fijarse sólo en la disminución de costes, plantea los efectos sobre la localización industrial y el desarrollo económico, pero en la actualidad hay que pensar en la totalidad del sistema de transporte que afecta a cada agente económico, cuya utilidad espacial no es sólo un problema de coste (MEUNIER, 1999).

Y por esto es importante distinguir las actividades de transformación de las de transacción, y dentro de ellas las ligadas directamente a la producción de bienes de las de servicios. La opción de la alta velocidad centrada en el transporte de viajeros excluye *per sé* la influencia directa sobre el transporte de materias primas o de productos industriales elaborados, lo que supone una visión diferente de los efectos sobre la localización industrial que la que se pudo tener sobre el ferrocarril convencional. Pero tampoco puede descartarse *a priori* esta influencia, por cuanto la reforma de las redes ferroviarias convencionales está inmersa en los programas de reestructuración ferroviaria que la alta velocidad ha provocado.

Pero el tema de las mercancías ha sufrido una profunda alteración; ya no tiene tanta importancia el lugar de carga y descarga, o el coste de su traslado, frente a las alteraciones

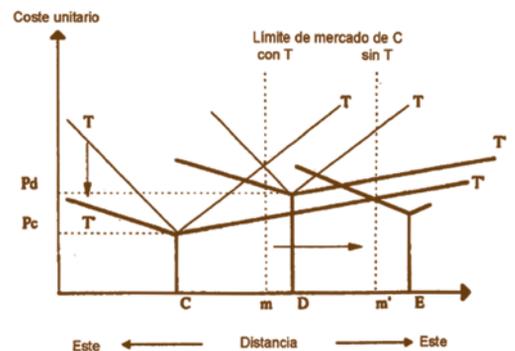
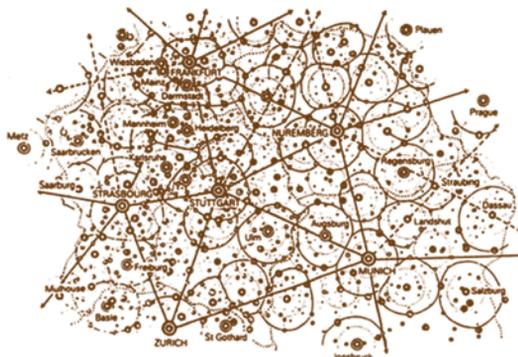


FIG. 4. Sistema ciudades por equilibrio de campos (Cristalher) y alteración por coste transporte (Polèsse)

Fuente: POLÈSSE (1994).

del proceso que implica la revolución logística del transporte, la fiabilidad de entrega y los procesos *just in time*, y las posibilidades de integrar procesos de montaje dentro de la propia cadena de transporte. Factores estos que han hecho que el rol de las infraestructuras de transporte dependa del tipo de organización de la gestión de las redes (logística y de coordinación).

Tanto por lo que se refiere a mercancías como para el transporte de viajeros, hay que destacar el solapamiento, antes señalado, sobre el espacio de redes de muy distinto nivel de alcance territorial; lo que lleva a poner el acento sobre los puntos de intercambio, sobre los espacios centrales en los que se organiza el cambio de un nivel a otro. Así pues, la integración de sistemas de ciudades más amplios depende de dos aspectos diferentes que afectan a la red: el tecnológico y el de gestión del intercambio.

Planteadas así las cosas, no puede hablarse de un efecto territorial generalizado de integración territorial, porque, además, si algo caracteriza a las redes ferroviarias es ese efecto túnel que las abre al territorio en determinados puntos, que se refuerza en el caso de la alta velocidad, a la que se añade en este caso el efecto de intermediación sobre la funcionalidad, y por tanto servicio al territorio, de esa red sobre la que queda subordinada, la del ferrocarril convencional.

Además, la accesibilidad conferida por un ferrocarril no es simplemente medible por el tiempo de recorrido, sino que es también función de la frecuencia de paso (que determina el tiempo de espera), su regularidad (que determina el tiempo de acceso que los usuarios están dispuestos a invertir) y el tiempo de transferencia entre modos.

No es este el lugar para desarrollar estas funciones de accesibilidad, que muestran la íntima relación entre utilidad y frecuencia, tan importante como la velocidad de recorrido, así como la importancia del acceso y de la transferencia en su caso.

De cualquier forma sí hay un indicador que muestra el impacto de la alta velocidad sobre la integración de los sistemas de ciudades, y este es el incremento de las relaciones de movilidad entre éstas.

Las estimaciones de carga de las futuras líneas de alta velocidad se han hecho fundamentalmente a partir de la

transferencia de modos desde el avión o desde el vehículo privado. De hecho, es la saturación del coche y sobre todo del avión lo que ha provocado la vuelta al ferrocarril, en desuso progresivo desde la década de los cincuenta.

Pero poco mostraría un simple cambio de modo de transporte desde la perspectiva que nos ocupa. El hecho real es que no sólo se ha producido ese cambio de modo, menor en muchos casos que el que se suponía, sino que se ha incrementado la cuantía total de las relaciones entre determinadas ciudades, por motivos y con duraciones promedio de viajes que luego se comentan.

Las previsiones del Esquema Director de la Alta Velocidad francés de 1992 daban un resultado ambicioso que no se ha cubierto. El crecimiento anual previsto para este tipo de transporte era del 1,6% y, como señala BONNAFOUS (1998 **cita bibliográfica**) esta tasa era aproximadamente de la mitad, pero tampoco se habían cubierto las previsiones de crecimiento anual del tráfico aéreo interno (dando tasas del 3% frente al 4,1 previsto inicialmente) (MORELLET, 1997). Pero si se toma como dato los viajeros por kilómetro, ha de concluirse en una tasa de crecimiento mayor en casi todos los países, como se muestra (ver FIG. 5).

Parte del repunte habido desde 1996 en la red francesa está asociado a una mayor atención a frecuencias y a trenes de recorrido intermedio; y también cabría apuntar en el balance el incremento de tráfico habido en algunas líneas convencionales de la SNCF conectadas a aquella red.

En Francia el transporte en TGV cubre el 3,5% del total de modos para las largas distancias, aún cuando represente el 45% del tráfico ferroviario; en Alemania estas tasas son inferiores, del 1% y 15% respectivamente; y en Suecia del 1,2% y del 20% respectivamente. Pero en Japón alcanza ya el 5% del total de modos, aun cuando la alta velocidad sólo cubra el 18% del tráfico ferroviario total. Traducido en kilómetros/hab/año las cifras son de 420, 108, 123 y 560 kilómetros respectivamente en cada uno de esos países (WALRAVE, 1997).

Las tendencias son de incremento de la movilidad de distancias medias y largas, aunque los efectos del TGV están reducidos a desplazamientos de un máximo de tres horas (cuatro si hay un alto componente turístico),

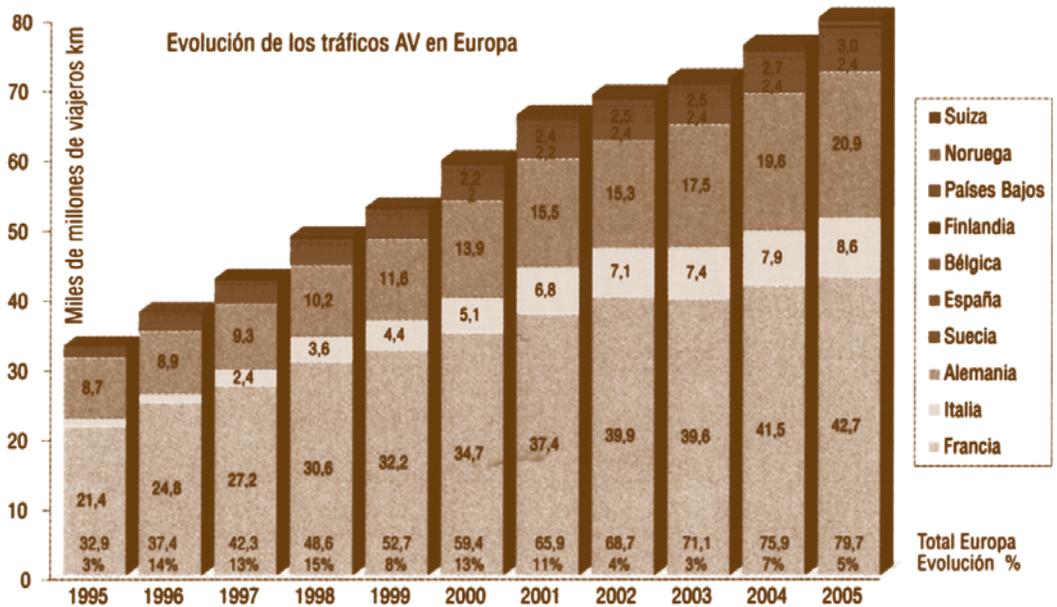


FIG. 5. Evolución de los tráficos de alta velocidad en Europa 1995-2005

Fuente: BARRÓN (2006).

donde resulta competitivo con el avión como modo de transporte. Si bien en esos desplazamientos el transporte ferroviario representa en Francia un 14% del transporte aéreo, en Japón había alcanzado en esas fechas un 25% de aquél. Por el contrario, el TGV resulta competitivo con el vehículo privado en desplazamientos entre 80 y 200 kilómetros, no habiendo sido tan eficaz en el desplazamiento de modo fuera de esos límites (KLEIN, 1997).

Parecería que estas cifras no muestran un crecimiento del número total de viajes en tren entre ciudades superior al incremento de la movilidad general, lo que hace difícil analizar hasta que punto es el TGV el que ha producido realmente un incremento de la cuantía de esas relaciones. Pero es cierto que en ciertas líneas todos los datos apuntan a esa hipótesis. Así ha podido constatar un incremento del número total de viajes habido entre Lyon y París en un millón en el periodo 1985-1995, y la línea del Eurostar París-Londres ha incrementado en 1997 el tráfico ferroviario en un 40% mientras el avión disminuía un 28% en la relación entre ambas ciudades (WALRAVE, 1997).

Finalmente hay que señalar que ese incremento del número de relaciones se ha dado fundamentalmente en áreas de gran

densidad urbana, como es el caso del *Shinkansen* japonés concentrado prácticamente sobre las zonas de Tokio, Osaka y Nagoya que tienen el 45% de la población del país, o el conjunto Londres-París-Amsterdam-Colonia (con Lille y Bruselas dentro). De ahí que la alta velocidad haya comenzado hace algún tiempo a replantearse las largas distancias como objetivo en beneficio de las distancias más cortas y con altas frecuencias; modelo al que se debe su popularidad en Japón.

Esta constatación del incremento de relaciones, entre ciertas ciudades y a unas determinadas distancias, se refuerza cuando se analiza la aparición de nuevos tipos de usuarios como se muestra más adelante.

5. EFECTOS SOBRE LA LOCALIZACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y DE IMPULSO DE LA ECONOMÍA LOCAL

El tren sólo no constituye por sí mismo un factor de localización de empleo y, por tanto, de crecimiento demográfico. Lo que sí es cierto es que mejora la accesibilidad del entorno de la estación, acercando ese espacio a los lugares conectados por la red.

Los efectos del ferrocarril sobre la localización de actividades sólo son apreciables sobre sectores con un componente alto del coste del transporte. Por lo que respecta a la localización industrial o de producción de bienes, el factor de conexión a través del ferrocarril ha quedado tradicionalmente relativizado ante otros muchos factores englobados en lo que se denominan economías de aglomeración o de urbanización; y, en este sentido, sólo ha adquirido relevancia en industrias consumidoras de gran cantidad de materias primas o con economías de escala suficientes para organizar su propio y masivo transporte de productos (como puede ser, por ejemplo, la ubicación de la Volkswagen en Martorell o la Ford en Almusafes).

Después de 25 años de la primera línea (París-Lyon) y tras la construcción de la potente red francesa ha desaparecido la euforia respecto al impacto de la alta velocidad en el desarrollo económico y social, por lo que afecta a su efecto inductor de actividades de tipo industrial, lo que no puede sorprender al constatar su influencia indirecta sobre la organización del transporte de mercancías a través de líneas convencionales de ferrocarril. A ello se suma la pérdida creciente de importancia del ferrocarril en este tipo de transporte, generalizada en toda Europa a pesar de los esfuerzos de los gobiernos nacionales.

La opción de ubicación de estaciones periféricas, tanto en ciudades de paso francesas como en el caso español, se ha querido mostrar con ventajas no sólo constructivas y de organización del propio sistema ferroviario, sino también como factor inductor de localización de polígonos industriales o de centros terciarios que colaboraran a un estiramiento de la ciudad hacia esas zonas. Lo cierto es que, incluso con la poca perspectiva temporal habida, los efectos de este estilo son bastante decepcionantes, demostrando que tienen más importancia otros factores (como fiscalidad, las subvenciones de la instalación, etc.).

Un reciente trabajo realizado por FARIÑA & *al.* (2000) para evaluar las posibles consecuencias de la alta velocidad, comparó, entre otros, sus efectos en Aragón con los de la construcción en su día de la autopista del Ebro, pudiendo deducirse de los datos aportados que incluso en el caso del

automóvil estos efectos habían sido limitados. La investigación se centró en los cambios inducidos en los usos del suelo y su precio, incluso en factores de medición del desarrollo local, comprobándose que había sido mayor el efecto de suburbanización de las grandes ciudades que el de localización discontinua sobre el eje de la autopista de este tipo de usos.

En el caso del ferrocarril francés del Atlántico, más atento a la conexión con estaciones de las ciudades intermedias, se han detectado incluso algunos fenómenos de “vaciamiento” de actividad en algunas ciudades de la Borgoña, que en casos como los de Maçon o Creusot ha sido importante, lo que obliga a pensar que no es la alta velocidad, sino su integración con otras redes lo que subyace en el fondo del problema.

Ocurre así con la creación de centros o zonas logísticas, aspecto que ha estado muy presente en la definición de la red ferroviaria española, pero que aparece más ligado a la intermodalidad, a la proximidad a puertos y, en menor grado aeropuertos, y por tanto concentrado en la cercanía de las grandes ciudades.

Por lo que atañe a sus efectos sobre el desarrollo inmobiliario, tampoco se encuentran otros diferentes de los derivados de los propios del ensanchamiento del campo de plusvalía de las grandes ciudades; y así como FARIÑA & *al.* (2000) detectaron en el estudio citado un cierto encarecimiento de los valores del suelo sólo en torno a los enlaces de la autopista del Ebro, es comprobable el mismo fenómeno en el entorno de estaciones cercanas (a menos de una hora) de las grandes ciudades europeas.

Si bien este fenómeno de incremento del campo de la plusvalía urbana de las grandes aglomeraciones ha alcanzado en el caso francés a ciudades como Lille o Nantes, puede ser incluso más potente en el caso español, en un contexto de crecimiento inmobiliario exacerbado, como se muestra en el caso de Guadalajara respecto a Madrid o de las ciudades catalanas respecto a Barcelona. En España, donde el *boom* inmobiliario se extiende sobre la costa, los efectos de la alta velocidad (o de la velocidad alta en la terminología clasificatoria del Ministerio de Fomento), estos efectos deberán ser estudiados con detalle en el futuro.

En suma, para entender los efectos sobre

la localización de actividades productivas es preciso entender sobre todo las estrategias de los actores implicados en procesos de renovación, y resultan a este respecto bastante desfasadas las teorías clásicas sobre factores de localización. No es la red de alta velocidad la que producirá efectos a este respecto, sino las oportunidades que sobre ciertos y limitados espacios se abren para las estrategias espaciales de determinados agentes, como se verá luego al analizar los efectos urbanos de esta reestructuración ferroviaria.

6. EFECTOS SOBRE LA GENERACIÓN DE ACTIVIDAD Y LA INNOVACIÓN ECONÓMICA

Cuando en noviembre de 1993, con la firma del Tratado de Maastricht, la Unión Europea decidió la construcción de 30.000 kilómetros de alta velocidad en 25 años, tomó una decisión importante que obligaba a movilizar recursos extraordinarios a sus países miembros.

No era grande la experiencia previa de alta velocidad; además de Japón que construyó tempranamente, en 1964, su primera línea de Tokio a Osaka en 1964, sólo existía la experiencia francesa de la París-Lyon de 1981, la primera línea alemana de 1991 y la Madrid-Sevilla de 1992, no habiéndose iniciado todavía los corredores norteamericanos ni las líneas escandinavas.

En el objetivo de integración del espacio europeo subyacía la certeza de que el desarrollo económico ha estado vinculado al incremento de las posibilidades de comunicación e intercambio; y, a su vez, el incremento de relaciones económicas entre regiones distantes ha estimulado la búsqueda de nuevas formas de transporte de mercancías y personas.

Hay una constante recurrencia en todos los estudios realizados al efecto de tratar de medir esta inducción de desarrollo a través de sus efectos sobre el incremento del PIB y del empleo. Así como, a más largo plazo, sobre la ordenación territorial (generando espacios de oportunidad) y la actividad económica.

Por lo que se refiere al primero de esos temas, no se tienen evaluaciones certeras sobre sus efectos sobre el PIB, aunque ha de tenerse en cuenta la brevedad del plazo

trascendido. Si que existen evaluaciones sobre la generación de empleo; por ejemplo, Francia ha producido cerca de 6.000 empleos en la construcción del TGV en la década de los años noventa, aunque hay que tener en cuenta que son empleos temporales ligados a esa fase, y por tanto de duración limitada, y, además, deberían ser comparados con la generación de empleo si esa inversión se hubiera dedicado a otras infraestructuras. Hay que tener en cuenta, por otro lado, que el desarrollo tecnológico de la alta velocidad ha disminuido, como es lógico, el empleo operacional.

Donde si existe un plazo de análisis más dilatado es en Japón; NAKAGAWA (1990) ha mostrado que el crecimiento demográfico ha sido mayor en las áreas servidas por el *Shinkansen* que en las no servidas; crecimiento derivado posiblemente de la importante concentración de áreas urbanas potentes sobre el *Shinkansen*. Demuestra que este crecimiento demográfico no parece ligado al desarrollo industrial, pero sí que ha influido sobre él un crecimiento de actividades de servicios y un nuevo ámbito espacial de las relaciones derivadas de la educación superior y la investigación. Este autor sostiene que el incremento de renta per cápita ha sido del 2,6% por efectos derivados de actividades próximas a la estación, del 6,4% por efectos derivados del incremento de relaciones de ligazón, y del 9,5% efecto combinado de ambos. Es relevante, y mucho, el incremento de empleo en empresas de información que cifra en el 22%.

Conviene, pues, diferenciar flujos de bienes, de información y de personas si se quiere matizar sobre los efectos económicos. La evolución progresiva de las redes en el último siglo muestra como las mejoras en comunicación han incrementado, de forma paradójica, los flujos de viaje en las redes de transporte demostrando que el intercambio de información incrementa la necesidad de encuentros *face to face*. Es este un efecto importante que caracteriza la nueva economía.

Dentro de este mismo orden de cosas, VELTZ, (2002) ha puesto de relieve como con la disminución del tiempo de viaje ese incremento de relaciones se caracteriza por el abandono de las relaciones jerarquizadas empresariales en provecho de las relaciones más horizontales, con gran fluidez de

intercambios de información y viajes cortos, que influyen fuertemente e los nuevos sectores de actividad.

UREÑA & MENÉNDEZ (2005), analizando el caso de Ciudad Real y Córdoba en la línea Madrid-Sevilla, han constado no sólo un incremento de viajes de estudios (que refuerzan el papel de la Universidad de Ciudad Real frente a Puertollano, y en menor medida de Sevilla respecto a Córdoba), sino la aparición de nuevos *commuters*, profesionales cualificados que se desplazan a diario en trayectos inferiores a dos horas.

WALRAVE (1997) ha mostrado también la existencia en el caso francés de un alto componente de ida y vuelta en la misma jornada, con incremento de viajes relacionados con la venta de productos y servicios, normalmente desde la gran ciudad (incrementando por tanto el área de mercado de éstas). Estas relaciones son frecuentes cuando hay trenes lanzadera con viajes de duración menor de dos horas, como París-Lyon o Nantes-París, y, por el contrario, disminuyen cuando los viajes son inferiores a una hora, posiblemente por su pérdida de ventaja comparativa respecto al automóvil por la influencia de los intercambios, aunque desde luego éstos flujos son enormemente dependientes de la posición de la estación en la ciudad.

Otro importante efecto mostrado tanto para el caso español como para el francés es la fuerte inducción de viajes de turismo, aunque eso sí con disminución del número de pernотaciones por viaje. Este no era un fenómeno esperable, o por lo menos con la intensidad producida, y pone de relieve el efecto de las mejoras de oferta sobre la movilidad no obligada, induciendo una componente de éste que permanecía latente.

En cualquier caso, parecen depender de, por lo menos, tres factores: la existencia de recorridos intermedios de una cierta duración, la atención a la frecuencia y la coordinación del intercambio, y la posición de la estación.

A este último aspecto se dedica un apartado específico, pero por lo que hace referencia la coordinación de los intercambios caben algunas precisiones sobre aspectos que afectan de forma relevante a la creación de actividad, directa o por inducción en otros sectores.

La coordinación del intercambio es un tema clave en el que cabe distinguir redes de

transporte que afectan a diferentes tipos de usuarios. Por lo que se refiere a la captación de usuarios en combinación con el transporte colectivo de las aglomeraciones urbanas, las medidas adoptadas no parecen tener una gran influencia sobre la captación de viajes, posiblemente por afectar a otro tipo de usuarios. Las combinaciones más habituales siguen el esquema francés planteado, por ejemplo, en Valence, donde se han coordinado horarios de ciertas líneas de buses con las paradas de la alta velocidad, e incluso en algunos casos, como Le Creusot-Montchanin se expide un billete conjunto. Este tipo de esquema se repite en muchas ciudades europeas, pero con éxito relativo y en cualquier caso inferior al de aquellos lugares donde la estación tiene una posición central.

De hecho, el intento de integración de este tipo de usuarios se planteó como cambio de estrategia en la línea Atlántica francesa, con construcción de un importante número de estaciones en ciudades intermedias.

Por el contrario, al afectar a usuarios del mismo tipo de estrategias de transporte, la combinación alta velocidad-aeropuerto presenta muchas más ventajas en la práctica, mostrando el mayor efecto de la complementariedad con este tipo de transporte frente a la competitividad con que fue enfocado en un principio.

Así se ha mostrado con la ligazón aeropuerto-estación buscada en las ciudades de la línea entre Bruselas y Países Bajos (más potente en el tramo Anvers-Róterdam con paso por el aeropuerto de Schipol). BOZANI (2005) ha estudiado los efectos del aeropuerto Roissy-CDG y sus relaciones con Lyon Saint Exupéry caracterizadas por el intercambio directo TGV-avión (ver FIG. 6), así como el caso de Lille que tiene dos estaciones, Lille Flandres y Lille Europa, esta dedicada sólo a la alta velocidad también con ligación directa con Roissy-CDG (aeropuerto Charles Degaulle), pero que asimismo le permite acceder a Bruselas Zaventem por la LGV nord. En las relaciones con París-Lille se ofrece un billete combinado (servicio tgv-air), que ha sido utilizado en el año 2002 por 1,6 millones de pasajeros, incorporados así al sistema CDG (BOZANI, 2005).

Pero la intermodalidad supone la organización de un *sistema de relaciones entre actores*, lo que quiere decir una

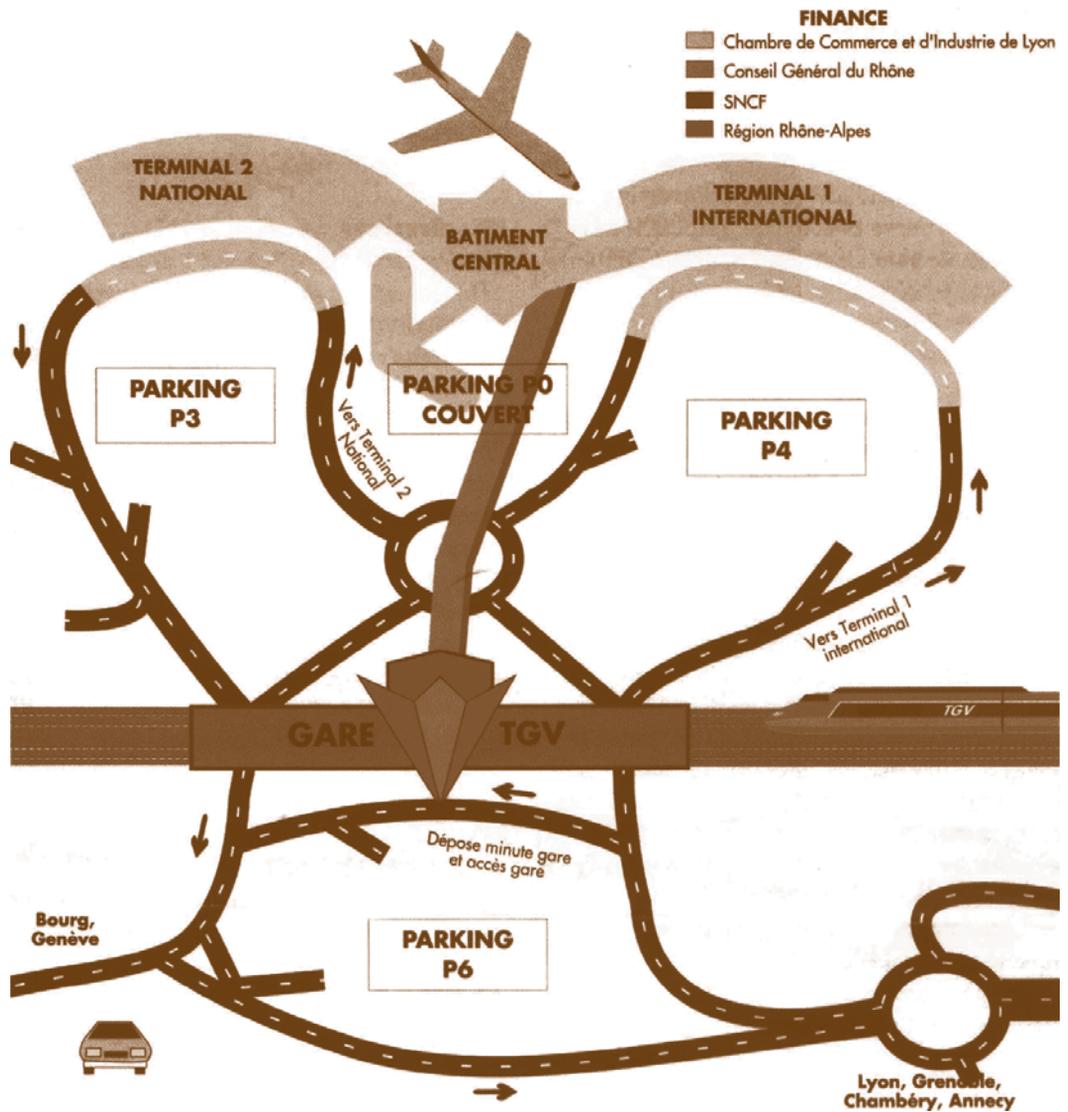


FIG. 6. Conexión TGV-avión en Lyon

Fuente: LÓPEZ PITA (2004).

organización intermodal sobre el polo de intercambio (con continuidad del desplazamiento, información multimodal, transferencia de maletas, etc.); es decir, complementariedad, coordinación, y cooperación entre operadores. La IARO (*International Air Rail Organisation*) tiene una base de datos sobre esas conexiones y los espacios aeroportuarios respectivos, que a los datos sobre esas ciudades añade otros relevantes al respecto como los correspondientes a los casos de Colonia, Liverpool, Atenas y Estrasburgo.

Las posibilidades de conexión pueden ser directas o por sistemas *ad hoc* interpuestos. Berlín usa una red de conexión por buses al igual que Luton en Londres, también hay modos guiados automáticos por ejemplo en Birmingham, Manchester o Frankfurt-Main. En otras ciudades se ha utilizado el metro como modo de conexión, como en el caso de Madrid, mostrándose su menor eficacia.

Este efecto de ampliación del campo de influencia de los aeropuertos es consecuencia de la saturación de vías áreas locales, pero también de la proximidad a infraestructuras

aeroportuarias más potentes que permite establecer la alta velocidad. Pero concluye Bozani que para asegurar este escenario se precisa de un tamaño demográfico suficiente, un aeropuerto a menos de dos horas y una interconexión combinada de menos de una hora de duración, en la que juega un fortísimo papel las posibilidades de facturación y transferencia directa de equipajes.

Puede, pues, concluirse que en estas condiciones sea favorable el balance global, desde el punto de vista energético o desde el punto de vista del tiempo consumido por los usuarios, pero están por demostrarse aquellos efectos, que se dan como evidentes, sobre el PIB global de esos países y sobre la eficiencia económica de las redes que utilizan la complementariedad de modos.

7. EFECTOS SOBRE LA REVITALIZACIÓN DE ÁREAS URBANAS AFECTADAS: EL ESPACIO DE LA ESTACIÓN. EFECTOS SOBRE LA ORGANIZACIÓN URBANA

La transformación de las redes ferroviarias acontecidas por motivo de la construcción de líneas de alta velocidad ha supuesto el poder disponer de una enorme cantidad de espacio destinado a instalaciones dentro de las tramas urbanas de las ciudades y que resultaba innecesario para la nueva organización ferroviaria. La posición de esos espacios, que el desarrollo urbano había convertido frecuentemente de periféricos en centrales, reforzaba el valor del suelo “recuperado” para otros usos que, en algunos casos, han posibilitado estrategias de ordenación urbana de un potente efecto recualificador de los deteriorados tejidos urbanos subyacentes.

En las grandes estaciones urbanas del siglo XIX abundaban los espacios de reparación y mantenimiento de material, hoy desplazados a centros de operación fuera de las ciudades, con menor consumo de espacio y más tecnificados. Igualmente, en muchas de ellas existían galpones y naves destinadas al almacenaje de mercancías en espera de su carga y distribución, operaciones que hoy en día han sufrido una profunda transformación con la nueva organización de las cadenas logísticas del transporte, su necesidad de

ubicación sobre espacios de intercambio y sobre todo una gestión informatizada tendente a minimizar los tiempos de espera y almacenaje.

Pero una cosa son las posibilidades que emanan de esa disponibilidad de espacios estratégicamente situados y otra el aprovechamiento urbanístico que se haya hecho de esa oportunidad.

La verdad es que en las primeras propuestas del TGV francés, así como en las del AVE español, primaron los requerimientos asociados al trazado de la alta velocidad sobre la reflexión sobre las posibilidades que se derivarían de la reforma de las estaciones centrales de las ciudades. El ejemplo de las estaciones de Haute Picardie a medio recorrido entre las ciudades de Amiens y Saint Quentin, o la ubicada entre Creusot y Monceau-Les Mines, son arquetipo de esta posición; aunque también hay que dejar constancia de la opción contraria tomada en esa primera línea en las ciudades, que entonces eran terminales de línea, de Lyon y de Lille.

Lyon cuenta con tres estaciones ferroviarias ligadas al TGV, además de otras de la red convencional. Todo el esquema ferroviario constituye la pieza fundamental de una gran operación urbanística de remodelación de la ciudad iniciada en 1978 y consolidada en el planeamiento en 1983. De aquellas tres estaciones, la opción principal fue la de remodelación de la antigua estación Central de Perrache (ver FIG. 7), pero hay que resaltar que la segunda de esas estaciones, la de la Part-Dieu, aprovechó las posibilidades de remodelación de una degradada estación de mercancías y basándose en su posición periférica entre la ciudad y Villeurbanne se constituyó como motor económico que ha modificado los usos en torno a la estación y transformado la dinámica de un importante sector de la ciudad. El centro comercial situado en frente de la estación en el boulevard Vivier Merle, se ha completado con un potente centro administrativo y de negocios, dominado por la torre del Crédit Lyonnais símbolo del poder urbano de renovación. Finalmente, Lyon ha construido una tercera estación en el aeropuerto con el esquema de conexión antes expuesto.

Estas operaciones han tenido un gran efecto urbanístico. Por ejemplo, la operación de Part-Dieu ha tenido efectos importantes en su entorno que acoge hoy un importante



FIG. 7. Reforma de la estación central de Perrache en Lyon

Fuente: El autor.

volumen de negocios, principalmente bancarios, financieros e inmobiliarios, y además el vecino barrio lionés de la Vilette ha pasado de un 4,7% de profesionales a un 11% en la primera década desde la operación urbanística asociada a la estación.

Un fenómeno parecido puede detectarse en la operación Euroville de Lille, completada en 1994, que ha transformado el centro de la ciudad, generando un importante polo de negocios, muchos de ellos relacionados directamente con París. A partir del éxito de la operación Eurolille-Porte de les Valenciennes, el Ayuntamiento de Lille ha lanzado recientemente una serie de potentes operaciones de reestructuración urbana que se resumen en la FIG. 8.

Pero, en realidad, lo que muestran estas operaciones es que los efectos económicos en la revitalización urbana no son consecuencia directa de la estación de alta velocidad. Esta es una oportunidad, pero que precisa ser completada por potentes estrategias urbanísticas para poder tener esos resultados. La prueba de ello es la casi ausencia de efectos en otras operaciones de estaciones del TGV en posiciones urbanas centrales que no han estado acompañadas de estrategias de transformación urbana, como por ejemplo las ciudades de Saint-Etienne, Grenoble, Marsella o Dijon (MANNONE, 1997).

Estos efectos de revitalización del entorno urbano asociados a grandes operaciones urbanísticas expresan en muchos casos una cierta descentralización de funciones desde la ciudad principal, como en el caso expuesto de Lille, y no al contrario; BONNAFOUS (1997) ha mostrado en el caso Lyon-París que sólo algunas empresas terciarias de Lyon han logrado penetrar en el mercado de París, las de mayor competitividad. Otro dato interesante es el de la especialización de negocios, mostrado antes para el caso de la Part-Dieu y entre los que comienzan a tener relevancia las empresas de profesionales dedicadas a la gestión, la innovación y la información.

El *aprovechamiento de la centralidad de la estación*, como factor discriminador para decidir los trazados ferroviarios se ha incrementado desde las primeras líneas de alta velocidad, en general en todos los países europeos, pero no debe concluirse que se haya generalizado, porque depende de la organización de las redes ferroviarias a transformar en cada ámbito geográfico. Incluso el cambio de estrategia en Francia al respecto es relativo, porque son estaciones claramente periféricas las de Mâcon-Loché, Valence, Avignon, Vendôme, Aix-en-Provence, Benzènes-Reims, y tantas otras, junto a estaciones más centrales como las de Arras, Le Mans, Tours o Poitiers.



FIG. 8. Operaciones actuales de reforma de Lille, con detalle del complejo EuroLille-estación TGV

Fuente: MAIRIE DE LILLE.

El mismo aprovechamiento de la posición central se ha dado en las grandes capitales europeas, aunque en general con existencia de más de una estación. Es de destacar el caso de las ciudades de Roma y Milán, donde sus estrategias urbanísticas están siendo formuladas fundamentalmente a través de la reforma del sistema ferroviario que supone la alta velocidad; estrategia urbanística que no sólo pasa por la reforma de estaciones centrales sino también por la creación de nuevas centralidades sobre antiguas estaciones secundarias que o bien toman una posición más central en el sistema o bien su reforma permite realizar operaciones de conexión viaria y de ubicación de actividades urbanas de carácter más central.

Es, por ejemplo, importante observar la magnitud de las operaciones urbanísticas programadas en la planificación general de la aglomeración de Roma, y que muestran también la utilidad que para los barrios y pueblos periféricos puede tener esta reestructuración ferroviaria (ver FIG. 9).

La localización de la estación y su colaboración a estrategias urbanas está siendo el gran debate en España desde la decisión del PEIT (Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte) de llevar la alta velocidad a la mayor parte de las capitales españolas. La opción en las primeras propuestas era la de estaciones centrales en las ciudades terminales y variantes en las ciudades intermedias con estaciones periféricas, aun cuando en la línea Madrid-Sevilla ya se dio la excepción de Córdoba.

En la línea Madrid-Barcelona comenzó a alterarse la preferencia por estaciones periféricas, aun cuando esto dependió en gran parte de las posibilidades de aprovechamiento de los corredores urbanos según sus características y dificultades de transformación; así se planearon como periféricas las estaciones de Guadalajara, Tarragona y Figueras, optándose por posiciones centrales en los casos de Zaragoza, Lleida o Girona.

En las nuevas líneas, y con algunas situaciones todavía por concretar



FIG. 9. Plan de reforma de la estación Trastevere en Roma (ALTARELLI, 1990)

definitivamente, hay posiciones centrales, de reforma de la estación actual, en Toledo, León, Bilbao, Valladolid, Vitoria, Valencia, Alicante y Huesca, siendo por el contrario una nueva estación periférica la opción preferida en el caso de Segovia, Cáceres, Badajoz, Salamanca, Pamplona o Cuenca.

BUSTINDUY (2006) ha puesto de relieve las ventajas para el sistema ferroviario y la ciudad que se derivan de esas posiciones centrales, y que terminarán por compensar el supuesto encarecimiento de soluciones pasantes por la ciudad en forma subterránea. Pone como ejemplo los efectos urbanísticos y de utilidad ferroviaria del esquema seguido por el Thays para el eje París-Bruselas-Amsterdam-Róterdam-Colonia, o la bondad de las propuestas de Zaragoza o Valladolid, sobre la base de los efectos de gran alcance temporal que tuvieron las redes ferroviarias de Berlín de los años 30, tan imitadas luego por otras ciudades centroeuropeas.

Esta gran oportunidad de reforma de las ciudades sobre la gran inversión que supone la introducción de la alta velocidad, con

intervención generalizada sobre casi todas las instalaciones ferroviarias, toma también un relieve específico en el caso de Barcelona, que ya había planteado su operación olímpica de recuperación del frente costero sobre el mismo tipo de operación infraestructural.

El esquema planteado para la ciudad de Barcelona contempla dos estaciones centrales y dos periféricas. Las dos primeras estarán en espacios centrales de la ciudad, en las actuales estaciones de Sants y de la Sagrera; su construcción implica, en el primer caso, la reforma de gran parte del tejido urbano del colindante municipio de L'Hospitalet y, en el segundo, de un amplio sector de la ciudad de Barcelona. La reforma del entorno de la Sagrera afecta a una superficie de más de 240 has dentro de la ciudad, y permite soldar definitivamente los tejidos del ensanche de la ciudad cortados desde su inicio por las instalaciones ferroviarias (ver FIG. 10).

Así pues, conviene retener esta reflexión sobre el aprovechamiento urbanístico de la enorme inversión que supone la transformación de los sistemas ferroviarios, para concluir que

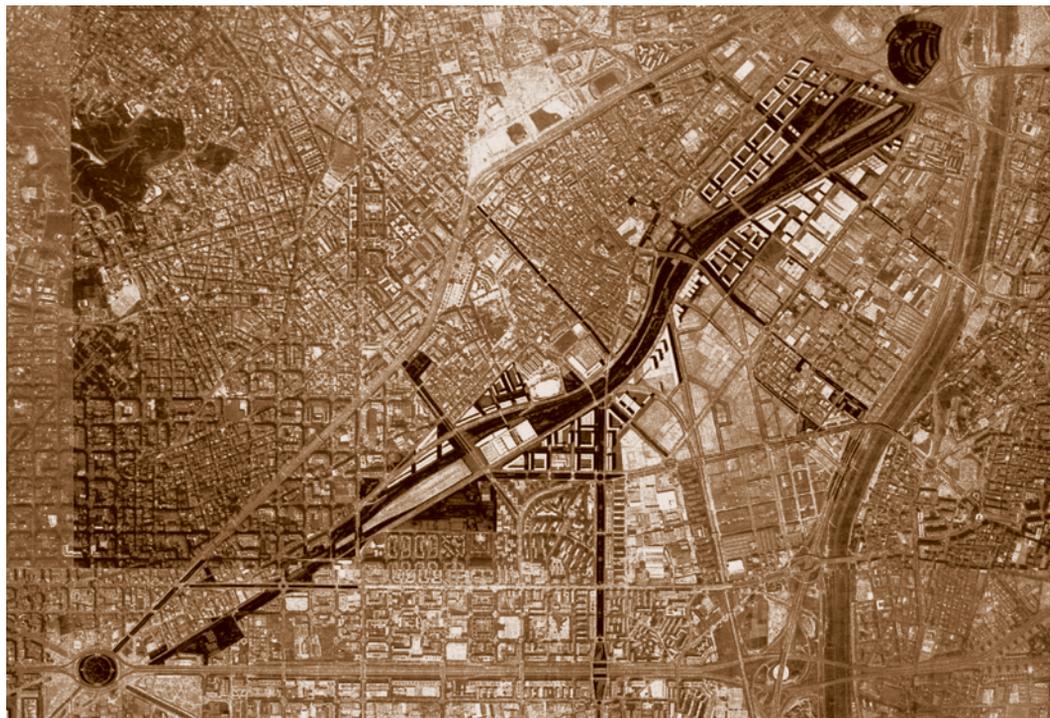


FIG. 10. El espacio de la operación urbanística de la reforma de la estación de La Sagrera

Fuente: AA.VV. (1996).

no son esperables grandes impactos urbanos, y por tanto económicos, de la construcción de las infraestructuras de alta velocidad si no viene acompañada de operaciones complementarias de renovación urbana. Operaciones en las que las plusvalías generadas no sólo permitan financiar la totalidad de la operación urbana y algunas mejoras ferroviarias, sino que fundamentalmente generen un foco de irradiación de riqueza y urbanidad en su entorno.

8. ALGUNAS CONCLUSIONES PARA EL DEBATE

Así pues, se ha de concluir que las expectativas de impactos de la introducción de la alta velocidad se han cumplido en lo que afecta a la integración de los sistemas de ciudades, pero que esto ha de ser leído en el doble plano que supone la conformación de sistemas de redes y ciudades superpuestos en el territorio, generando un espacio dual de múltiples consecuencias sociales y económicas.

Que esos impactos han afectado al incremento del campo de influencia de las grandes ciudades, como era de esperar de una nueva tecnología que se introduce en el ciclo continuado de innovaciones tecnológicas que han colaborado al estallido de la ciudad durante dos siglos y al incremento de la plusvalía urbana en su entorno.

Que los efectos de las estaciones sobre la localización de actividades se han limitado a las estaciones centrales, centrados sobre todo en la producción de empleos ligados a las nuevas tecnologías, las finanzas y la comunicación.

Y que, finalmente, su impacto urbanístico sólo ha sido importante en aquellos casos en que la oportunidad de la transformación ha venido acompañado de potentes estrategias de aprovechamiento lideradas por las Administraciones locales.

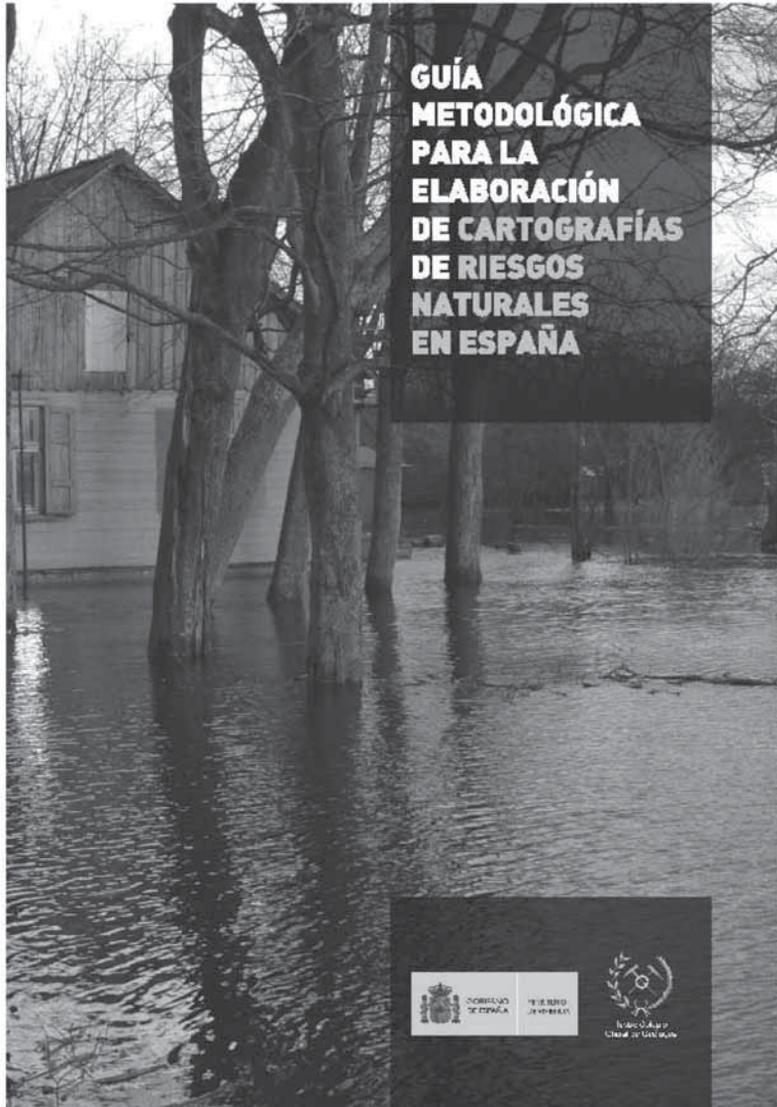
Puede que a más largo plazo estos efectos se incrementen o se alteren, incluso ejerciendo las estaciones periféricas un papel de atracción o conformación de ciudad todavía no mostrado; pero hoy por hoy es una hipótesis posible sin constatación empírica.

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV. (1996): *Barcelona, la segona renovació*, L'Ajuntament, Barcelona.
- ALTARELLI, L. (1990): *La stazione e la città*, Ed. Gangemi, Roma.
- ASCHER, F. (2001): *Les nouveaux principes de l'urbanisme*, Ed L'Aube, París (versión española, Alianza Editorial, Madrid, 2006).
- BARRÓN DE ANGOITI, I. (2006): "Alta velocidad: servicios regionales e interconexión de redes", *Ingeniería y Territorio*, 76, Colegio Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Barcelona.
- BONNAFOUS, A. & Y. CROZET (1997): "Evaluation, dévaluation ou réévaluation des lignes a grande vitesse?", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 32: 1997, París.
- BOZANI, S. (2005). "L'intermodalité Air Fe à grande vitesse au service du rayonnement métropolitain", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 47: 2005, París.
- BROTCHIE, J. (1991): "Fast rail networks and socioeconomic impacts in Brothie, Batty and Newton", en *Cities of the 21st century*, Logman Cheshire, Nueva York.
- BUSTINDUY, J. (2006): "El ferrocarril en la ciudad. Evolución de los sistemas pasantes", *Ingeniería y Territorio*, 76. Colegio Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Barcelona.
- DOMINGO, M. (1984): *La construcción de los ferrocarriles en Cataluña*, tesis doctoral, Escola Superior d'Arquitectura de Barcelona.
- DUPUY, G. (1991): *L'Urbanisme des Réseaux. Théories et méthodes*, Ed. Colin, París (versión española, *El urbanismo de las redes. Teorías y métodos*, Oikos-Tau, Barcelona, 1997).
- ESTEBAN, J. (1974): *Los ensanches menores en Cataluña*, LUB, Escola Superior d'Arquitectura de Barcelona.
- FARIÑA, J. & J. POZUETA & F. J. LAMÍQUIZ (2000): "Efectos territoriales de las infraestructuras de transporte de acceso controlado", en *Cuadernos de Investigación Urbanística*, 29, Instituto Juan de Herrera, Escuela Superior de Arquitectura, Madrid.
- HAKANSSON, H. (1987): *Industrial technological development*, Ed. Routledge, Londres.
- HERCE, M. (2004): "Barcelona, accessibility changes and metropolitan transformations", en *Built Environment*, 30/2, Cambridge University.
- & F. MAGRINYÀ (2002): *La ingeniería en la evolución de la urbanística*, Edicions UPC, Barcelona.
- JULIÀ, J. (2006): "Génesis de las redes viarias metropolitanas", en *Ingeniería y Territorio*, 76, Colegio Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Barcelona.
- KADA, H. (1994): "Features and economic and social effects of the Shinkansen", en *Japon Railway and Transport Review*, 3.
- KLEIN, O. (1997): "Le TGV atlantique et les évolutions de la mobilité", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 32: 1997, París.
- MANNONE, V. (1997): "Gares et nouvelles dynamiques urbaines en centre ville", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 31: 1997. París.
- MEUNIER, C. (1999): "Infrastructures de transport et développement. L'apport de l'économie de réseaux", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 36: 1999, París.
- MORELLET, O. (1997): "Extension de réseaux TGV et évolution du trafic multimodal", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 32: 1997, París.
- POLESSE, M. (1994): "Economie urbaine et régionales", *Economica*, París.
- ROUVILLOIS, P. (1996): *Rapport sur les perspectives en matière de création de nouvelles lignes ferroviaires a grande vitesse*. Secrétaire d'Etat aux Transport, París.
- UREÑA, J. M. & al. (2005): "Alta velocidad ferroviaria e integración metropolitana en España: el caso de Ciudad Real y Puertollano", en *EURE*, mayo, 31, 92: 87-104, Santiago de Chile.
- VELTZ, P. (2002): *Les lieux et des liens. Politiques du territoire a l'heure de la mondialisation*, Ed. L'Aube, París.
- WALRAVE, M. (1997): "Le développement de la grande vitesse ferroviaire en Europe", en *Cahiers Scientifiques du Transport*, 32: 1997, París.

Nueva publicación del **Ministerio de Vivienda**

Guía metodológica para la elaboración de cartografías de riesgos naturales en España



Guía de referencia que cubre las técnicas y métodos cartográficos de aquellos riesgos de mayor relevancia y los que representan ejemplos más didácticos para el lector.

21x30 cm, 187 pp.
Distribución Ministerio de Vivienda

La valoración económica social del ruido aeroportuario: un análisis para el entorno residencial del aeropuerto de Barcelona

Carlos MARMOLEJO DUARTE & Joaquim ROMANO CÓRDOBA

Profesor lector de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) & investigador del Centro de Política de Suelo y Valoraciones.

RESUMEN: La evaluación del impacto de las externalidades ambientales se ha convertido en un instrumento imprescindible en la toma de decisiones urbanísticas, especialmente cuando se trata de grandes infraestructuras e inversiones públicas. En este artículo, mediante el uso de la Valoración Contingente (VC), se estudia el valor del silencio en un entorno residencial afectado por la ampliación del aeropuerto del Prat (Barcelona). Uno de los principales problemas de la VC es la protesta, es decir, la no revelación del valor por parte de los afectados. Por esta razón, para intentar reducir el efecto protesta, aplicamos dos aproximaciones a la Disposición A Pagar (DAP): la primera está basada en una DAP-directa en donde los encuestados manifiestan su DAP por beneficiarse de una reducción sonora ofrecida, y la segunda está apoyada en una DAP-indirecta en donde los encuestados manifiestan su hipótesis de revalorización de las viviendas de la zona afectada ante la misma reducción sónica. Mientras que la DAP-directa obtuvo una tasa de protesta elevada (37,19%) la DAP-indirecta sólo fue boicoteada en un 7,8%. El análisis de los datos, mediante modelos de regresión lineal y logística, sugiere que el mayor conocimiento de la problemática parece tener dos efectos sobre la valoración contingente: por un lado, aquellas personas que no protestan a la aproximación directa expresan una DAP más alta (una mayor apreciación económica del bien ofrecido) con independencia del perjuicio individual; y por otro, el mayor conocimiento de la problemática produce una tasa de rechazo más alta. Es decir, existe un mayor escepticismo y objeción hacia algún componente de la valoración (por ejemplo, la cantidad ofrecida del bien, la forma de provisión propuesta o el vehículo de pago) que, como consecuencia ulterior, provoca el boicot de la misma. Los dos fenómenos conjugados provocan una reducción significativa de la DAP media observada. Por tanto, la opinión y consecuente valoración de un bien ambiental no sólo se forman a partir de la percepción individual, sino también del grado de conocimiento y de la percepción social del mismo. Asimismo, los resultados sugieren que la apreciación del impacto del ruido aeroportuario está influida por la presencia de otros ruidos ambientales y por la configuración urbano-arquitectónica de los tejidos afectados.

DESCRIPTORES: Contaminación acústica. Valoraciones. Participación ciudadana. Barcelona.

I. INTRODUCCIÓN

La mitigación de los efectos sónicos producidos por las grandes infraestructuras sobre las áreas residenciales circundantes es generalmente costosa. En el caso de los aeropuertos el ruido es el principal coste social, a la vez que es difícilmente mitigable debido a la naturaleza cambiante del foco emisor (aumento del tráfico, variación en su programación, cambio

de las rutas de aproximación y alejamiento, etc.). Por este motivo, desde la introducción de los jets comerciales en la década de 1960, la polémica en torno a la ampliación de los aeropuertos metropolitanos ha ido en constante aumento, a pesar de legislaciones más estrictas y de las innovaciones tecnológicas que han propiciado la aparición de aeronaves más silenciosas. Uno de los planteamientos de base en la evaluación de los programas de mitigación es la valoración

Recibido: 04.02.2008. Revisado: 14.07.2008.
e-mail: carlos.marmolejo@upc.edu

Los autores agradecen a los evaluadores de este artículo sus inestimables comentarios, los cuales coadyuvaron a mejorarlo. Asimismo a los profesores

doctores Josep Roca y Francesc Daumal por su calificado consejo en materia valorativa y acústica respectivamente, a natalia Romero por la recopilación de los antecedentes del proyecto de ampliación, a Agustín Frizzera por su asesoría en la aplicación de las encuestas y al resto de personas que participaron en la realización de esta investigación.

de los potenciales beneficios sociales. En este sentido varios gobiernos europeos han utilizado los resultados de diversos estudios empíricos como base para el cálculo tanto de dichos beneficios, como de las indemnizaciones alternativas (NAVRUD, 2002). En su mayor parte, dichos estudios han sido realizados aplicando dos técnicas de valoración económico-social: los precios hedónicos y la valoración contingente.

En este artículo se utiliza el método de valoración contingente para valorar la molestia del ruido aeroportuario, en un contexto de gran activismo social de la población afectada por la superación de los límites acústicos legalmente establecidos (REDONDO, 2005) y provocado por la reconfiguración de pistas y el aumento del tráfico ligado a la ampliación de un aeropuerto. La principal aportación del estudio reside en analizar en qué medida la percepción social del problema afecta a la valoración económica del mismo.

El trabajo se estructura como sigue: el apartado 1 ofrece una breve revisión de las dos metodologías de valoración económica citadas anteriormente, así como su implementación en la valoración del silencio; en el apartado 2 se introduce la problemática específica del aeropuerto en estudio; en el apartado 3 se describe el diseño de la valoración contingente y los datos utilizados; y finalmente, en el apartado 4, se discuten los resultados de los modelos econométricos construidos sobre la base de la encuesta realizada. El artículo termina con algunas conclusiones que ponen de relieve la importancia de la construcción social del problema sónico sobre la disposición a pagar.

2. LA VALORACIÓN DEL RUIDO AEROPORTUARIO EN LA LITERATURA

En un intento por valorar el impacto acústico provocado por el tráfico aeroportuario, los investigadores han utilizado dos aproximaciones: el método de los precios hedónicos (PH) y la valoración contingente (VC). Dichos métodos pertenecen,

respectivamente, a dos grandes familias de la valoración de los bienes sin mercado: las preferencias reveladas y las declaradas¹. El método de los PH intenta conocer el peso específico que las variables ambientales tienen en la formación de los valores de los bienes con mercado (ROSEN, 1974). Por tanto este método presupone que las externalidades, incluidas las ambientales, son internalizadas en el valor de mercado, y por tanto son observables a través de los precios de los bienes inmobiliarios, ya sean de compraventa o de alquiler.

Por su parte, el método de la VC intenta conocer el valor específico de los bienes ambientales a través de la simulación de un mercado hipotético de provisión de los mismos (MITCHELL & CARSON, 1989), por ejemplo, el valor que para los vecinos de un aeropuerto tendría la hipotética reducción del ruido de los aviones. Por esta razón, la VC está basada en encuestas de tipo sociológico que tienen por objeto principal medir, monetariamente, los cambios en el nivel de bienestar de los encuestados producidos por la variación de la calidad ambiental (RIERA, 1994).

A pesar de que ambas metodologías intentan llegar a un mismo fin tienen diferencias significativas. En concreto el PH intenta encontrar el precio marginal implícito de los bienes ambientales, sin embargo éste no suele coincidir, por lo general, con la disposición a pagar (GIBSON, 1976; FREEMAN, 1979; BROOKSHIRE & *al.*, 1982); además la valoración contingente puede internalizar valores de no uso, lo que abre importantes potencialidades en su utilización.

En el caso del ruido aeroportuario, los estudios empíricos se han decantado fundamentalmente en la determinación de los precios marginales implícitos en el valor de mercado de las viviendas.

2.1. Resultados del método de las preferencias reveladas en la valoración del silencio

A efectos de estandarizar el impacto del ruido sobre el valor de los bienes se ha

¹ Sin embargo, existen algunas variantes importantes de estas metodologías que han sido aplicadas a la valoración del ruido general. En el caso de la familia de métodos de preferencias reveladas está la valoración basada en la entrevista a agentes de la

propiedad inmobiliaria (*expert assessment*). En el caso de la familia de las preferencias declaradas, se pueden señalar los experimentos de elección (*choice experiment*) y los análisis conjuntos (*conjoint analysis*) de bienes compuestos (*composite goods*).

acuñado el *Noise Depreciation Sensitivity Index* —NDSI— (WALTERS, 1975) que mide el impacto, en términos porcentuales, de la reducción del precio de una vivienda por cada unidad de incremento de la exposición al ruido. Dicha exposición, puede estar medida en diferentes índices. Algunos son compuestos, como el NEF, el ANEF, o el NNI, que combinan: el tono, el volumen (dB), el número de eventos (despegues y/o aterrizajes) en un intervalo definido, su duración y la hora en la cual ocurren (día o noche). Otros índices son más simples, como el Leq o el Ldn².

NELSON (1989) en su primera revisión de estudios de PH adaptó el NDSI a efectos de

hacer comparables los resultados. De esta manera, concluyó que el NDSI variaba entre 0,4% y un 1,1%, con una media de 0,58%. Sin embargo, en los estudios posteriores (NELSON, 2004) se han reportado importantes diferencias entre países, así, por ejemplo, en EEUU el descuento está entre 0,5% y 0,6% para niveles de exposición de 75 dB o menos, mientras que en Canadá asciende hasta 0,9%. Por su parte, la base de datos australiana ENVALUE, relacionada con la valoración de los bienes ambientales, reúne los resultados de algunos de los estudios de PH realizados en diversas ciudades. Como se detalla en la FIG 1, el

FIG. 1. NDSI según diversos estudios contenidos en ENVALUE

Ciudad	Autoría	Año	NDSI	Índice
Australia				
Sydney	Holsman & Aleksandric	1977	0,0%	NEF
Sydney	Abelson	1978	0,4%	NEF
Adelaide	Burns & Associates	1989	10,7%	NEF
Sydney	BIS Shrapnel Pty Ltd	1990	0,3-2%	ANEF
Sydney	McCotter	1994	2-2,3%	ANEF
Canadá				
Toronto	Mieszkowski & Saper	1978	2,2-7,8%	NEF
Vancouver	Uyeno, Hamilton & Biggs	1993	0,65%***	NEF
Winnipeg	Levesque	1994	1,3%	NNI
Estados Unidos de Norteamérica				
Los Ángeles	Mc Lure	1969	1,6%	NEF
Los Ángeles	Coleman	1972	1,6%	NEF
Minneapolis	Emerson	1972	0,6%	NEF
San José	Dygert	1973	0,7%	NEF
San Francisco	Dygert	1973	0,5%	NEF
Dallas	De Vany	1976	0,58-0,80%	NEF
Rochester	Maser	1977	0,55-0,68%*	NEF
Washington	Nelson	1978	1,1%	NEF
San Luis	Mark	1980	0,8-1,4%	NEF
Atlanta	O'Byrne, Nelson & Seneca	1985	0,52-0,64%	NEF
Reino Unido de Gran Bretaña				
London Heathrow	Roskill	1971	0,8-2%	NEF
London Gatwick	Roskill	1971	1,4-2,6%	NEF
London Heathrow	Gautrin	1975	0,56-0,68%	NEF
Manchester	Pennington, Tophan & Ward	1990	0,5%	NNI
Manchester	Collins & Evans	1994	4,48-6,41%*	NNI
Países Bajos				
Amsterdam	Opschoor	1986	0,7-1%	NEF

* Terrace house.

** Suburban properties.

*** Condominiu .

Fuente: ENVALUE (www.environment.nsw.gov.au/envalue).

² El NEF (*Noise Exposure Forecast*), desarrollado por la Agencia Federal de la Aviación de EEUU, es un índice compuesto construido a partir del EPNdB (*Effective Perceived Noise Level*) que a su vez considera el tono y la duración del evento, y del número de eventos durante el día y la noche. El ANEF es la versión adaptada del NEF para Australia. El NNI desarrollado por el Comité británico Wilson, a diferencia de índices anteriores, intenta medir la molestia del ruido de

los aviones desde la perspectiva del sujeto que lo percibe, por tanto, está basado en una encuesta. El Leq (*Noise Equivalent Level*) y Ldn (*Day Night Average Sound Level*) son medidas más simples, y no adaptadas a las especificidades del tráfico aéreo, el primero mide el ruido medio durante una hora, el segundo sólo toma en consideración el ruido medio ocurrido en un periodo de 24 horas, penalizando a aquel que ocurre entre las 10 pm y las 7 am).

NDSI puede adoptar valores con extremos desde 0 (es decir, independencia total entre la variación de los precios y del nivel de exposición sónica) hasta 10,7%, en circunstancias muy específicas.

Diversos metaanálisis (BERTRAND, 1997; SCHIPPER & *al.*, 2001; NELSON, 2004) han demostrado, por otra parte, que una de las debilidades principales del método de los PH es la inestabilidad de los resultados como producto de los problemas en la forma funcional y en la especificación de los modelos, así como de la propia información de origen: por ejemplo los registros utilizados generalmente provienen de bases inmobiliarias con fines distintos a la valoración del ruido, y no suelen incluir aspectos importantes como, en este caso, la configuración del programa arquitectónico, la exposición de cada espacio habitable al ruido exterior y el nivel de aislamiento de las viviendas, así como el momento en que dicho aislamiento se incorporó a ellas en el caso de reformas. Por otra parte, es dudoso que el precio, ya sea de compra o alquiler, que están dispuestos a pagar por una vivienda los nuevos vecinos de un área afectada por un ruido extremadamente específico, como el proveniente del tráfico aeroportuario, refleje plenamente la pérdida de valor motivada por una molestia aún no experimentada por ellos, aun cuando en el momento de las visitas al barrio la puedan padecer momentáneamente (aunque no en su plena magnitud). En este sentido el método de los PH asume que las personas constantemente reevalúan su predisposición de pago en función de los atributos del bien; sin embargo, esta asunción que parece ser válida en los bienes de corta duración, a los que no se crea arraigo locacional o con costes de transacción bajos o nulos, no es plenamente aplicable en el mercado residencial debido a que éste tiene, en general, las características contrarias. Finalmente, cabe señalar que, los PH dejan fuera del análisis informaciones valiosas para entender la sensibilidad hacia el ruido de los adquirentes, como las preferencias y condiciones individuales.

2.2. Preferencias declaradas

A pesar de que el informe “*blue-ribbon*” de la *National Oceanic and Atmospheric*

Administration (NOAA) de EEUU (1993) ha despejado, en cierta medida, el escepticismo en la aplicación del método de VC, su aplicación en la valoración social del ruido aeroportuario ha sido extremadamente limitada. No obstante, este método ha sido reconocido como uno de los mejores en la determinación de la variación equivalente y compensatoria de los cambios en el nivel de bienestar introducidos por la modificación de la calidad ambiental.

De acuerdo con NAVRUD (2002) uno de los primeros estudios publicados fue realizado en 1988 por Opschoor en Suiza, el objetivo principal de dicho estudio era la comparación de los resultados del método de PH con la VC, un análisis que anteriormente había sido reportado para otros tipos de ruido por BROOKSHIRE & *al.* (1982) y que dejó claras las diferencias conceptuales entre ambas aproximaciones. Posteriormente en 1995 Thune-Larsen realizó un estudio en el antiguo aeropuerto de Oslo utilizando dos variantes de la familia de preferencias declaradas: la VC y el Análisis Conjunto (CA). En las inmediaciones del aeropuerto de Orly, en París, FABUREL (2002) realizó una encuesta VC presencialmente a 607 personas, encontrando que la disposición a pagar estaba explicada, en sentido positivo por el nivel de molestia declarado (medido en una escala *ad hoc* que iba del 0 al 10) y el hecho que los encuestados viviesen en viviendas unifamiliares con jardín; y en sentido negativo por la lejanía de la fuente sonora, por el bajo nivel de formación y por la desinformación sobre la problemática del ruido aeroportuario. FEITELSON & *al.* (1996) estudiaron el impacto en la disposición de pago (DAP) residencial del ruido aeroportuario en tres ciudades, no especificadas en su artículo, pero con planes de ampliación de sus infraestructuras aeroportuarias. En dicho estudio, 700 hogares fueron entrevistados telefónicamente con el objeto de medir su DAP por adquirir (60,8%) o alquilar una vivienda con características típicas de la zona donde vivían. Los autores reconocen que el resultado de su estudio arroja un NDSI significativamente superior al rango medio de 0,5-0,6% reportado por NELSON (*op. cit.*) para los estudios de PH, en concreto 2,4-4,1% para los encuestados propietarios, y 1,8-3,0% para los inquilinos, entendiendo que dicha sobrevaloración se

debe al hecho que la VC internaliza otras apreciaciones no reflejadas en los precios inmobiliarios, como por ejemplo, los valores de no uso, a la vez que el resultado de los PH está influido por el comportamiento en el mercado de los usuarios menos sensibles al ruido. Lo anterior les permite concluir que las compensaciones ofrecidas a los afectados basadas en estimaciones de PH no compensan íntegramente la pérdida de bienestar originada por el ruido. Debido a que la curva de isoutilidad (*bid curve*) tiene una pendiente más pronunciada que la curva marginal de precio del silencio, de manera que al aumentar el ruido se crea un desfase en el equilibrio del nivel de bienestar del consumidor (BROOKSHIRE & *al.*, 1982), y por tanto dichas compensaciones basadas en PH resultan insatisfactorias.

Recientemente el trabajo de BRISTOW & WARDMAN (2006) ha revelado, mediante la aplicación de la VC que la DAP por reducir el nivel de ruido aeroportuario varía significativamente en función del horario y del día de la semana, lo cual podría ayudar a mejorar la programación semanal de los despegues y aterrizajes. Esto es coherente con la teoría, puesto que el perjuicio no es lineal en el tiempo debido a que:

1. las personas realizan diferentes actividades a diferentes horas del día, y en diferentes días de la semana,
2. el ciclo y estilo de vida condiciona las actividades que se realizan a diferentes horas del día, y por tanto el nivel de interferencia del ruido, y
3. el tráfico aéreo tiene fluctuaciones importantes a lo largo del día y de la semana, tanto por cambios en el número de operaciones por hora en función del momento de la semana, como por cambios en las configuraciones de las pistas debidas por ejemplo a las condiciones meteorológicas.

De esta manera, la encuesta presencial realizada a 647 personas, reveló que el máximo esfuerzo económico (DAP) de las personas encuestadas sería para reducir el ruido nocturno (10 pm-6 am), asimismo, entre los días de la semana, el horario de tarde (6 pm-10 pm) también resultó especialmente sensible, es decir, la parte del día en que las personas se reúnen en casa después de sus

actividades cotidianas; por el contrario, el horario de mañana (6 am-9 am) manifestó una escasa sensibilidad. Por otra parte, al haber realizado el estudio en tres ciudades con contextos socioeconómicos y problemas aeroportuarios diferentes (Manchester, Lyon y Bucarest), se pudo observar que en Lyon, donde había habido protestas importantes contra la ampliación del aeropuerto, la DAP se disparó hasta 25 € por semana a favor de la alternativa más silenciosa, pero a la vez la más cara (un sesgo estratégico); muy por el contrario en Bucarest, donde desde 1997 no había habido ampliaciones, el análisis demostró una marcada preferencia por la alternativa más ruidosa y barata, lo cual puede deberse a que los rumanos encuestados asocian una posible ampliación del aeropuerto con los beneficios económicos que dicha ampliación comportaría para la región (por ejemplo, puestos de trabajo directos e impulso a la actividad económica). En este mismo sentido CARLSSON & *al.* (2004) encontraron, mediante un experimento de elección discreta, usando 716 encuestas postales, que la DAP marginal es mayor para los escenarios que reducen el nivel de ruido del aeropuerto de Bromma (Estocolmo) de mañana y tarde.

VAN PRAAG & BAARSMA (2005) han introducido un método novedoso en la mensuración económica de la reducción del nivel de bienestar originado por el ruido aeroportuario. En concreto, los autores parten de la hipótesis que el nivel de felicidad es una función del nivel de renta, del ruido y de otras variables, dentro de las cuales el precio de la vivienda, que tiene un carácter compensatorio, fluctúa en relación al ruido. El método está basado en una encuesta en la que los encuestados señalan, entre otras cosas, su nivel de calidad de vida dentro de una "escala de la vida" (*ladder of life*) como lo sugirió Cantril en 1965. Esta metodología, ampliamente utilizada en la investigación sociológica y psicológica, ha permitido a los autores, a través de una adaptación econométrica, encontrar el coste social del ruido. Es decir, la cantidad monetaria que permitiría restaurar el nivel de felicidad (bienestar) de una persona dado un perjuicio sonoro determinado. La ventaja de este método en relación a la VC tradicional es evidente, por cuanto reduce potencialmente el porcentaje de respuestas de protesta, y

otros sesgos estratégicos como la sobrevaloración del bien valorado; sin embargo, esta aproximación, como se entrevé, requiere un funcionamiento perfecto del mercado residencial.

En el caso concreto del aeropuerto del Prat, hasta donde sabemos, sólo un estudio de VC ha sido publicado. RIERA & MACIAN (1999) realizaron, con anterioridad a la ejecución de las obras de ampliación, un análisis coste beneficio incluyendo las externalidades ambientales. Entre otros costes sociales, el estudio analizó la DAP del conjunto de beneficiados de dicha ampliación para compensar a los hogares afectados por el ruido provocado por la inminente ampliación de la infraestructura. Sólo un 16% de los 800 encuestados estaba dispuesto a pagar para compensar a los hogares afectados. La compensación media que cada hogar afectado recibiría (ceros incluidos) era, en euros del 2007, de 1.266.

3. LA AMPLIACIÓN DEL AEROPUERTO DEL PRAT Y LA EMERGENCIA DEL ASOCIACIONISMO REIVINDICATIVO

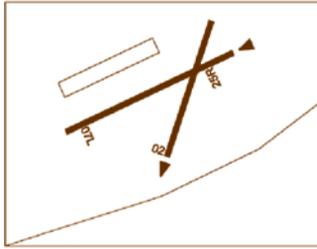
La génesis y transformación del proyecto de ampliación del aeropuerto del Prat son complejos y han estado caracterizados por una progresiva participación ciudadana, fruto de un proceso reivindicativo. Sin embargo, en este artículo no hay cabida para describir en detalle dicho proceso que puede resumirse en 4 fases:

1. Génesis del proyecto en 1994 con la firma del Convenio de Cooperación en Infraestructuras y Medio Ambiente del Delta del Llobregat e inicio en 1997 de los estudios que culminan en la decisión de ampliar la infraestructura actual a través de una tercera pista al sur y paralela a la principal capaz, a pesar de su menor longitud, de permitir una gestión de vuelos independientes (aterrizajes y despegues simultáneos). Esta fase culmina con la aprobación del proyecto realizado por AENA a finales de 1999.
2. Elaboración del preceptivo estudio de impacto ambiental (EIA). En lo concerniente al ruido se realiza una simulación del impacto sónico hasta el 2025 a través de un *Integrated Noise Model* calibrado con mediciones realizadas en el año 2000. Esta fase concluye con la Declaración de Impacto Ambiental (DIA) publicada en el 2002, dentro de la cual se prevé la creación de la CSAAB³, que entre otras cosas, decidirá la configuración de las pistas.
3. A pesar de que el proyecto original contemplaba como preferente la configuración *Este*, la CSAAB determina en el 2003, con la postura contraria del Ajuntament de Castelldefels, la *Oeste* como preferente, autorizándose en el 2004 la entrada en funcionamiento de la tercera pista y con ello el fin de la configuración histórica (ver FIG. 1). Esta nueva configuración consistía en:
 - a) en configuración *Oeste* (preferente) despegues hacia Castelldefels y Gavà por la pista principal y aterrizajes desde el puerto por la tercera pista 25L,
 - b) en configuración *Este* los aterrizajes se realizaban por la tercera pista 07R (con vuelos muy bajos sobre la parte de Gavà Mar más cercana a la cabecera de dicha pista), y los despegues por la principal hacia el puerto, y
 - c) en configuración nocturna se aterrizaba por la pista transversal y los despegues se realizaban hacia el puerto. Enseguida se pidió la suspensión de los aterrizajes por la tercera pista 07R en configuración *Este*, pero AENA solamente concedió un uso menor de ella durante un breve periodo de tiempo, mientras se mantenían las conversaciones.
4. Siguiendo a una proposición no de ley presentada en octubre de 2004, aprobada por unanimidad en el Congreso unos meses más tarde, AENA se vio obligada a estudiar las propuestas impulsadas por

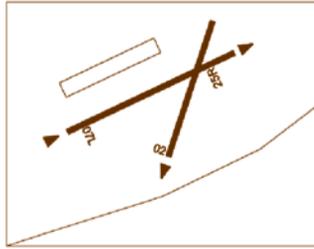
³ Comisión de Seguimiento Ambiental de las obras de Ampliación del Aeropuerto de Barcelona. En lo que respecta al seguimiento y control del ruido, forman parte de dicha comisión: representantes de la Generalitat (2), representantes

de los Ayuntamientos de Barcelona, El Prat de Llobregat, Gavà, Viladecans, Castelldefels y Sant Boi de Llobregat (1 cada uno), representantes de los ministerios de Medio Ambiente (3) y del de Fomento (2), y por último, representantes de AENA (3).

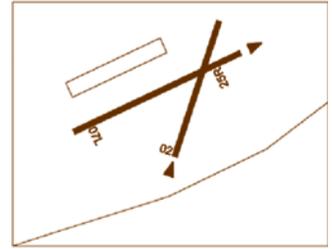
Configuración histórica de pistas



Configuración Oeste (preferente)

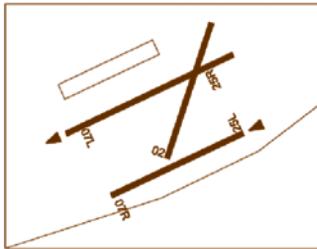


Configuración Este

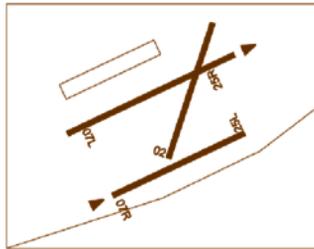


Configuración Nocturna

Configuración de pistas a partir de octubre 2004



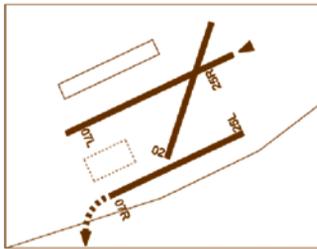
Configuración Oeste (preferente)



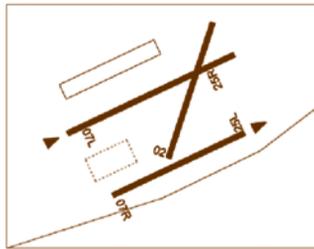
Configuración Este

Entrada en funcionamiento de la tercera pista, con aterrizajes a baja altura por encima de Gavà Mar i Gavà Platja en configuración este 07R.

Configuración actual



Configuración Oeste (preferente)



Configuración Este

	Despegue
	Aterrizaje
	Terminal Existente
	Terminal proyectada
	Bosques y zonas protegidas
	Tejido Residencial Denso
	Tejido Residencial Baja Densidad
	Tejido Industrial
	Cultivos

Legenda

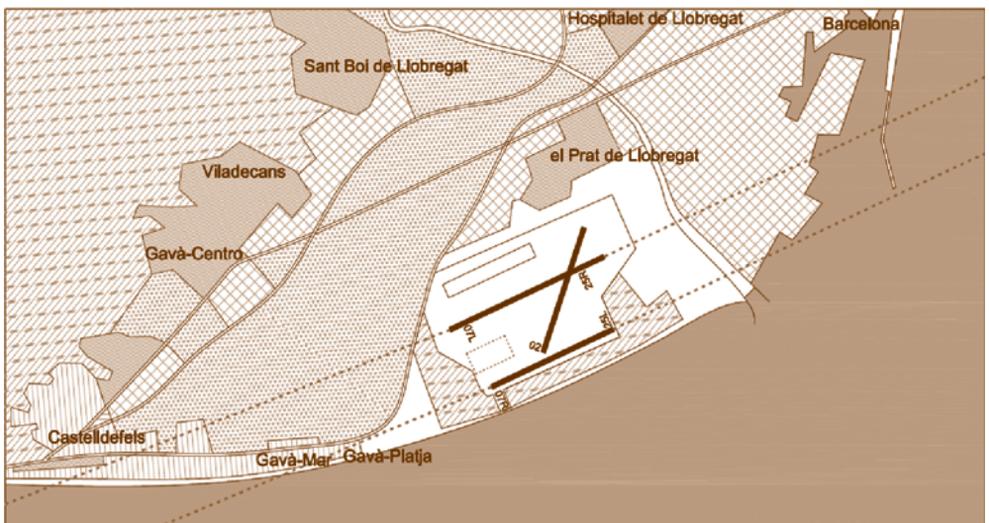


FIG. 2. Configuraciones de despegue y aterrizaje en el Aeropuerto del Prat

Fuente: Elaboración propia

las asociaciones vecinales. Se creó un grupo de trabajo técnico y una comisión política, con representantes de todas las partes, incluidos miembros de las asociaciones vecinales, tanto en la parte técnica como en la vertiente política. De estos encuentros resultó la propuesta llamada *global (actual en la FIG. 2) según la cual la configuración preferente es Oeste, con aterrizajes por la principal pista 25R y despegues por la tercera 25L con un giro de 60 grados hacia el mar tras despegar.* En configuración Este (no preferente) los aterrizajes se producen por la pista principal 07L y los despegues por la tercera 07R hacia la Zona Franca y el puerto. En configuración nocturna se aterriza por la pista transversal y se despegue por la 07R hacia el puerto. *En septiembre de 2007 la CSAAB anunció que esta configuración permanecería hasta el año 2012.*

Como se ve, el proceso de participación ciudadana ha seguido un esquema de reivindicación en el cual la opinión de los vecinos afectados ha sido tenida en cuenta de manera progresiva. Según hemos podido comprobar, a través de una serie de entrevistas personales, el asociacionismo, como forma de reivindicación de la calidad acústica, es extremadamente complejo; y como se expondrá más adelante, parece tener repercusiones a la hora de evaluar la disposición a pagar por la reducción del ruido. Puede decirse que los intereses particulares de cada asociación son una función de dos factores:

1. el nivel de exposición a los ruidos exógenos de cada zona debido a su naturaleza urbana, y
2. de su localización particular en relación a las rutas aeronáuticas.

En un primer grupo están los habitantes de dos municipios del continuo urbanizado central: el Prat y de Sant Boi, quienes no parecen señalar al ruido del aeropuerto como un problema especialmente grave; y en consecuencia sus asociaciones no han protagonizado el debate reivindicativo. Muy por el contrario, el entorno de Gavà y Castelldefels parece ser, por naturaleza, más susceptible a la percepción de ruidos ajenos,

como el aeroportuario, debido a que cuenta con una estructura significativamente más suburbana caracterizada tanto por la presencia de monocultivos residenciales de baja densidad (con grandes extensiones de viviendas unifamiliares con jardín), como por la existencia de pequeños bosques y playas transitables; con la sola excepción de una autopista metropolitana. Aunado a esto, cada una de las rutas de aproximación y despegue señaladas anteriormente tiene impactos muy localizados, tales como la visión de las aeronaves, que son una fuente de ruido, una alteración al paisaje y un peligro, aunque remoto, de colisión. La conjunción de los factores anteriores ha generado la creación de 4 plataformas ciudadanas antirruído, que a pesar de tener un origen común, han divergido en reivindicaciones específicas.

En el municipio de Castelldefels existen dos asociaciones:

1. La Plataforma Preservem Castelldefels aúna la Federación de Asociaciones de Vecinos, la Federación de Comercio y el Gremio de Hostelería, aunque el peso lo lleva la primera.
2. La Asociación Prou Soroll i Contaminació Química dels Avions nace como una escisión de la anterior.

En Gavà existen dos asociaciones más:

3. La Asociación Gavà Mar cuenta con la mejor plataforma de comunicación y ha permanecido activa desde el inicio de la ampliación. La principal diferencia con la posición de Castelldefels es que en configuración no preferente esta apuesta por la pista principal 07L, cuya ruta de aproximación afecta más a Castelldefels. Por tanto tienen intereses encontrados. Al igual que Preservem Castelldefels, estuvo en las comisiones técnicas y políticas que han dado como fruto la configuración de pistas actual. Asimismo, al igual que Preservem Castelldefels, apoya en la configuración preferente Oeste el despegue con giro por la tercera pista, a pesar de que ello afecta a sus miembros que viven más cerca de dicha ruta.
4. Finalmente está la Asociación Gavà Platja, que nace como escisión de la anterior. Representa a unos doscientos

hogares, lo que la sitúa como la menor de las asociaciones, y su ámbito geográfico se corresponde con la parte de Gavà Mar más cercana a la cabecera de la tercera pista. Su punto de conflicto con Gavà Mar aparece en el momento que se pone en marcha la tercera pista, a principios de octubre de 2004, cuando se producen los primeros aterrizajes en configuración *Este* por la tercera pista 07R. Estos aterrizajes, debido a la proximidad de las viviendas a la pista, comportan el paso de los aviones a una distancia mínima de los edificios. Mientras que para Gavà Platja los aterrizajes por la tercera pista eran inaceptables, para Gavà Mar lo principal era garantizar los despegues con el giro hacia al mar, mientras que para el aterrizaje no había una postura firme en contra del uso de la tercera pista en configuración *Este*. Precisamente por esta falta de claridad algunos vecinos de Gavà Mar constituyeron esta nueva asociación.

Una variación en la configuración de las pistas, o incluso dentro de una misma configuración, un desvío respecto a la trayectoria de despegue establecida, puede afectar áreas diferentes, con diferentes asociaciones. De este modo es comprensible que surjan diferencias entre las asociaciones ciudadanas y dificultades para alcanzar acuerdos en todos los aspectos. Este es el clima en el cual se realizó esta valoración ambiental.

4. DISEÑO DEL ESTUDIO

En este epígrafe se resumen los principales aspectos en el diseño de la valoración contingente.

4.1. Área de estudio

El área de estudio se delimitó a partir de expansión concéntrica a 4 km de la isófona Leq de 55 dB del Estudio de Impacto Ambiental. Dentro de esta delimitación viven

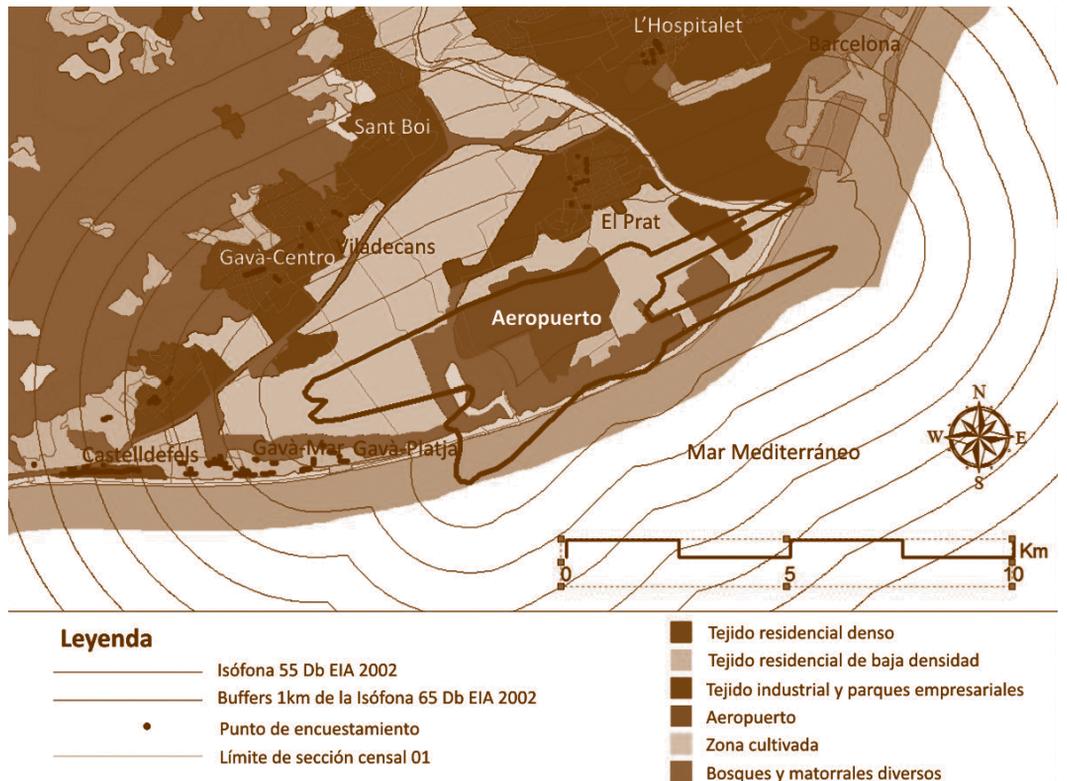


FIG. 3. Configuración de la zona de estudio

Fuente: Elaboración propia

aproximadamente 251 mil personas distribuidas en 7 municipios⁴ ubicados en el centro de la Región Metropolitana de Barcelona.

En total se aplicaron 509 encuestas presenciales distribuidas en 21⁵ puntos localizados en los tejidos residenciales del área de estudio. Debido a que el objeto del análisis es la valoración en el *cambio* acústico originado en la zona con motivo de la ampliación del aeropuerto, la encuesta fue aplicada a personas de más de 28 años⁶ que al menos llevaban tres años residiendo en la zona a la fecha del ejercicio (abril-mayo 2007).

4.2. Estructura de la encuesta

El diseño de la encuesta sigue la estructura típica de los análisis de VC y en concreto los tres apartados sugeridos por BARREIRO & *al.* (2005) en su valoración sónica: *a)* descripción del bien valorado, *b)* descripción del vehículo de provisión y extracción de la DAP y, *c)* perfil del encuestado.

1. La primera parte de la encuesta tiene por objeto hacer que los encuestados recuerden el nivel de exposición al ruido en general, y en particular al de los aviones, cuando se encuentran dentro de su hogar o en las inmediaciones. Así entre otras cuestiones, en esta primera parte, se pidió en una escala ordinal *ad hoc*:

- a)* una evaluación del nivel de molestia originado por el ruido general y específico aéreo,
- b)* una evaluación del nivel de molestia de diferentes aspectos relacionados con el sonido provocado por los aviones, como la frecuencia de despegue y aterrizaje, el volumen del sonido y el hecho de que la ruta de aproximación y despegue pase por la zona⁷,

- c)* la parte del día, y los tipos de días en los cuales el sonido de los aviones se vuelve más molesto.

Dichos cuestionamientos tienen un doble propósito: de cara al encuestado permitir una evaluación más precisa del nivel de molestia originada por el ruido, y de cara al análisis comprender cuales son las razones que están detrás de la DAP del bien valorado. LEVESQUE (1994), en un estudio de PH, ha encontrado mediante el uso del NNI, que el volumen y la frecuencia de las perturbaciones sonoras tienen efectos separados en la formación de los precios.

2. La segunda parte de la encuesta contiene los elementos neurálgicos de la valoración contingente. En primera instancia el nivel de reducción del ruido fue descrito, a continuación la forma de provisión fue explicada y finalmente la valoración económica extraída. La valoración siguió dos aproximaciones: la típica (DAP-directa) en la cual los encuestados manifestaron su DAP y una *alternativa* (DAP-indirecta) en la cual manifestaron una hipótesis de revalorización de una vivienda estándar ubicada en la zona de encuestamiento. La fase de calibración de la encuesta demostró que era mejor preguntar simplemente si se creía que una vivienda se revalorizaría ante una reducción del ruido, en vez de preguntar cuánto se estaba dispuesto a pagar adicionalmente por dicha vivienda como lo ha hecho FEITELSON & *al.*, (1996): el ciclo inmobiliario alcista que ha experimentado España en los últimos diez años, aunado a un escaso incremento en la renta familiar, y a la reciente subida del interés hipotecario parece desanimar a las personas a siquiera pensar en la posibilidad de pagar más por adquirir una vivienda, aún cuando ésta representase mejores condiciones ambientales.

⁴ El Prat de Llobregat, L'Hospitalet, Barcelona, Sant Boi de Llobregat, Gavà, Viladecans y Castelldefels.

⁵ Este ejercicio fue realizado por el alumnado del curso de tercer ciclo del máster de Investigación en Valoración y Gestión Urbana de la Universidad Politécnica de Cataluña. El alumnado fue capacitado y guiado a lo largo de la aplicación de la encuesta tanto por el profesorado como por un experto en la aplicación de encuestas sociológicas. Asimismo, se eliminaron las encuestas incoherentes y además

se controló, mediante *n-1 dummies*, las encuestas de cada alumno en los modelos econométricos, para absorber los posibles sesgos.

⁶ Debido a la inclusión de preguntas relacionadas con los precios inmobiliarios se decidió encuestar a personas que hubiesen alcanzado la edad de emancipación.

⁷ Esta pregunta no mide la molestia acústica, sino que intenta evaluar el riesgo percibido hacia un potencial, aunque escasamente probable, accidente aéreo.

Por otra parte la hipótesis de revalorización de la vivienda propia se descartó para evitar sesgos estratégicos, y porque no todos los encuestados eran propietarios.

3. La parte final de la encuesta recoge los aspectos personales de los encuestados, que además de los demográficos, sociales, y económicos, incluye algunas variables relacionadas con las características de sus viviendas como la tipología y el nivel de aislamiento acústico. Asimismo, dentro de este apartado se incluye una pregunta que permite valorar cuán importante es el perjuicio originado por el aumento del ruido en relación a otras cualidades de la zona relacionadas con su localización y calidad ambiental⁸.

3.3. El bien valorado, elección de la DAP, forma de provisión y método de pago

En esta investigación se ofreció reducir el nivel del ruido aéreo hasta alcanzar la situación previa a la apertura de la tercera pista. A pesar de que el cambio parece claro, es decir, la diferencia entre la situación post-ampliación (C) y la ante-ampliación (A), la percepción de los encuestados es más compleja, porque durante la aplicación de la encuesta la situación era transitoria (B). En términos acústicos esta situación B no es tan buena como la A ni tan mala como la C, como se ha dicho antes la situación transitoria B (configuración global o actual de la FIG. 2) permanecerá vigente, por acuerdo de la CSAAB, hasta el año 2012.

Por tanto el bien valorado puede definirse como:

“el riesgo que el ruido pueda incrementarse, pasando de la actual situación B a la C, debido a la reinstauración de la configuración originalmente proyectada, con pistas independientes, a partir del año 2012”.

En este sentido la principal fortaleza del análisis radica en que:

1. los encuestados afectados conocen el nivel de perjuicio que dicha situación C les

provoca, en tanto, la han experimentado puntualmente tras la apertura de la tercera pista, y

2. saben que la situación B es transitoria. En este sentido se puede decir que existe un bajo nivel de incertidumbre en los términos expuestos por MITCHELL & CARSON (1989: 29).

Por la razón anterior se utilizó la disposición a pagar (DAP) para encontrar la variación equivalente, en términos monetarios, que evitaría el empeoramiento acústico por la vuelta a la configuración originalmente proyectada. Además, según FREEMAN (1993: 88) si se asume que es la sociedad la que tiene el derecho de decidir, en nuestro caso a través del planeamiento urbanístico y territorial, el uso del suelo (incluidas las infraestructuras) lo relevante es conocer la DAP de los residentes para evitar que éstas se incluyan en su vecindario, en tanto es una medida equivalente de la pérdida potencial de bienestar, según se establece en:

$$u^1 = v^1(p_x, Y - EV, z^0) = v^1(p_x, Y, z^1)$$

donde,

EV = es la variación equivalente,
 z^0 = es el nivel de ruido actual (B),
 z^1 = es el nivel de ruido de la configuración originalmente proyectada (C),
 Y = es el ingreso, y
 u^1 = es el nivel de utilidad final.

A priori, parecería plausible que, como medida del cambio en el nivel de bienestar, podría haberse utilizado la Disposición A ser Compensado (DAC) por aceptar el empeoramiento por la reinstauración de la configuración originalmente proyectada, en este caso el planteamiento teórico tendría que haber sido otro; además en la literatura existe cierto consenso acerca de la utilización preferente de la DAP sobre la DAC (CUMMINGS & *al.*, 1986; MITCHELL & CARSON, 1989; BATEMAN & TURNER, 1993; CARSON & *al.*, 2001); esta es también la recomendación del informe de la NOAA, y fue uno de los

⁸ Para evaluar el nivel de arraigo a la zona, se les preguntó a los encuestados si se cambiarían de zona en las condiciones acústicas actuales, y si lo harían en el supuesto que el ruido

incrementase como consecuencia de la eventual vuelta a la configuración de pistas independientes originalmente proyectada.

aspectos más polémicos en su elaboración (HOROWITZ & MCCONNELL, 2003). Aunque “si se pregunta por la DAP cuando los encuestados creen que tienen el derecho sobre la cosa valuada (que implicaría una DAC), podría haber una tasa alta de rechazo y pérdida de validez de las respuestas” (FREEMAN, 1993: 179). Como se verá más adelante, en nuestro caso sólo el 14% de las 183 protestas señalaron que quien debería pagar es el causante del problema.

La forma de provisión es la reconfiguración de las rutas aéreas protagonizada por la construcción de una nueva pista orientada al mar⁹, similar a la más aceptada de las dos históricas. Se dijo que dicha reconfiguración permitiría reducir el nivel sónico al que existía antes de la ampliación del 2004, y que de no realizarse, el ruido podría incrementar con la apertura de la nueva terminal y la vuelta a la configuración de los vuelos originalmente proyectada. Además se aclaró que esta modificación permitiría mantener el número de vuelos proyectado, y consecuentemente, los beneficios para la región.

Una vez explicado el cambio en el nivel de ruido y la reconfiguración propuesta, se explicó que el coste de las obras sería asumido por la administración central, regional y por los ayuntamientos del área metropolitana (y por tanto por todos sus residentes), los cuales recaudarían los fondos a través de una tasa mensual cobrada durante 15 años¹⁰ a cada residente. El método de pago elegido es, por tanto, una tasa y no un impuesto por tres razones:

1. se trata de un tributo finalista, es decir, exclusivamente dedicado a un servicio concreto —en este caso la reconfiguración del aeropuerto—,
2. es un vehículo de pago con cobertura completa, es decir, todos tendrían que pagarlo, y
3. en España los residentes están familiarizados a pagar esta clase de

⁹ Se descartó ofrecer una pista *sobre* el mar, para no herir susceptibilidades de tipo ambiental vinculadas con la posible destrucción de los humedales y el biotopo marino.

¹⁰ Este periodo de tiempo parece excesivo pero tiene relación con los plazos de amortización de los créditos que las administraciones solicitan para financiar grandes infraestructuras.

contribuciones, lo cual añade cierto realismo a la encuesta (CUMMINGS & OSBORNE, 1998).

La escala de la disposición de pago es continua basada en una aproximación de subasta: primero se preguntó si se estaría dispuesto a pagar más o menos que un valor de salida, en seguida se volvió a preguntar si se estaba dispuesto a pagar más o menos que un segundo valor de referencia, finalmente se pidió que se concretase de manera abierta la cantidad. Tanto el valor de salida, como el de segunda referencia fue producto de la calibración previa de la encuesta¹¹.

Finalmente, en la fase de análisis, la información de la encuesta fue complementada con otra secundaria del entorno relacionada con:

1. la distancia de cada punto de encuestamiento al punto más cercano de las rutas tridimensionales preferentes de despegue y aterrizaje —tanto en la configuración independiente como en la segregada—,
2. la configuración de usos del suelo obtenida del análisis de teledetección de las imágenes del LandSat del año 2000 (Corine Land Cover),
3. las características de las viviendas según el Censo del 2001,
4. las características socioeconómicas según el Censo del 2001, y
5. los precios de la vivienda plurifamiliar del año 2005 por m² según datos del Centro de Política de Suelo y Valoraciones.

Para asociar la información contextual indicada en los puntos anteriores 2 a 5 cada encuesta fue geoposicionada en un SIG y a través de un área de influencia de 300 m de radio se realizó una transferencia de datos a partir de las respectivas cartografías. Cabe destacar que la total ausencia de índices históricos de molestia de ruido (NNI, NEF,

¹¹ En este sentido se evitó el uso de una pregunta abierta, debido a que esta aproximación suele introducir importantes sesgos en la sobrevaloración de la DC o la infravaloración de la DAP como lo han comprobado BATEMAN & *al.* (1995), a través de la comparación de los resultados de las tres formas más comunes de extracción de la DAP: abierta (el encuestado elige libremente la cantidad a pagar), dicotómica (el encuestado acepta o rechaza una cantidad propuesta), y subasta iterativa (a partir de una cantidad de partida, el encuestado es libre de dar una cantidad superior o inferior).

Ldn) en la zona ha hecho imposible la inclusión de esta variable “objetiva” en el análisis de los datos.

5. EL IMPACTO DEL RUIDO EN LA DISPOSICIÓN A PAGAR

5.1. Factores explicativos de la DAP directa

De las 492 encuestas válidas, 242 (49,18%) registraron valores positivos, mientras que 67 (13,61%) registraron una no disposición a pagar (ceros verdaderos) y, mediante el análisis de la motivación a no pagar, se encontraron 183 (37,19%) ceros de protesta. De las 309 encuestas que revelaron la DAP se desprende que la valoración media por evitar el incremento del ruido ofrecido (ceros verdaderos incluidos) es de 8,95 euros por persona y por mes, con un máximo de 100 euros, y una desviación típica de 10 euros¹².

Para encontrar cuales son los factores determinantes en la explicación de la DAP se ha realizado un análisis inferencial a través de los modelos de regresión lineal MCO resumidos en la FIG. 4. El modelo de disposición a pagar 1 (MOD-DP1), construido con las variables significativas al 99% de confianza, arroja coeficientes con el signo previsible, e indica que la DAP está influida positivamente por el nivel de molestia declarado por los encuestados y por su nivel de ingresos. El bajo poder explicativo del modelo anterior mejora ligeramente cuando se incorpora, en el modelo MOD-DP2, una variable cualitativa que indica si la encuesta ha sido aplicada en una de las zonas de acción de las asociaciones vecinales que están *en contra del ruido* del aeropuerto (por simplificación, las 4 asociaciones se han convertido en 2 en función de criterios geográficos), asimismo se ha decidido renombrarlas como: Asociación “A” y “B”: en concreto, todo lo demás igual, si esta variable es verdadera, la disposición a pagar incrementa en 1,73 euros/persona/mes.

Este último hallazgo es muy significativo porque parece sugerir que, con independencia del nivel de perjuicio individual, el hecho de que una persona tenga una consciencia más amplia sobre el bien valorado, producto de un

mayor conocimiento de la problemática, tiene una relación directamente proporcional con su valoración declarada.

Esta relación ya había sido reportada por LIENHOOP & MACMILLAN (2007) al observar que las respuestas de un *market stall group* (basado en técnicas de participación ciudadana), ante una VC, estaban mejor motivadas, con una menor tasa de protesta, y eran más fáciles de explicar, en comparación con otro grupo de control basado en entrevistas estándar a personas menos informadas y concienciadas.

Es posible que el bajo poder explicativo de los modelos anteriores (R^2 0,31 y 0,33) se deba al hecho que la encuesta no refleja la existencia de otras fuentes de ruido que pueden interferir en la DAP para reducir el ruido específico proveniente de los aviones. Por esta razón en el modelo MOD-DP3 se incorpora la configuración de usos de suelo del área de influencia de cada encuesta. Según se observa en la misma FIG. 4, en dicho modelo entra la variable “presencia de autopista”, que interioriza el porcentaje de suelo dentro del área de influencia ocupado por infraestructuras de alta capacidad viaria, que puede ser interpretado como una *proxy* de la presencia de ruido vehicular. En este sentido, REDONDO (2005), basada en un análisis sonométrico, detectó que la autopista C-31 es un importante foco de contaminación acústica en la zona por donde discurre. El modelo indica que todo lo demás igual, por cada uno por cien que incrementa este uso, la disposición de pago se reduce en 20,18 euros. De manera que parece existir un *trade off* entre la apreciación de las diferentes fuentes de ruido, con lo cual, la percepción (y consiguiente apreciación) nociva del ruido del aeropuerto, todo lo demás igual, disminuye a medida que aparecen otras fuentes de ruido; la mejora del modelo se debe, también, a la introducción de la hipótesis de revalorización que será discutida más adelante. También por la incorporación de la variable “molestia fin de semana” que internaliza el hecho que para los encuestados el ruido aeroportuario les resulta más molesto en estos días, este resultado es similar al reportado por (BRISTOW & WARDMAN, 2006). Según este modelo por cada unidad que incrementa la

¹² La mediana es de 7,83 euros y el M-estimador de Huber es de 7,67 euros.

FIG. 4. Modelos de disposición a pagar (variable dependiente: pago mensual por persona)

		MOD-DP1	MOD-DP2	MOD-DP3	MOD-DP3 GWR
Constante	B sig.	4,158 0,00	4,398 0,00	-0,070 0,95	-
Niv_ingresos	B sig.	1,15E-04 0,00	9,59E-05 0,00	8,16E-0,5 0,02	+
Mol_vol_son	B sig.	0,338 0,01	0,322 0,01	0,370 0,01	+
Zona_asociaciones	B sig.		1,738 0,05	2,767 0,00	+
Presencia_autopista	B sig.			-20,185 0,00	-
Revalorización	B sig.			1,19E-04 0,00	+
Molestia en fin de semana	B sig.			2,287 0,00	+
R ²		0,315	0,334	0,366	0,533
N		239	239	212	213
F		17,8	14,5	14,7	1,3
Sig.		0,00	0,00	0,00	0,00
Residuos		6.915	6.723	5.544	4.094

Variable explicada: disposición mensual a pagar por reducir el ruido a los niveles anteriores a la ampliación de 2004.
Casos excluidos DP => med + 2 desv est.
Procesamiento por pasos sucesivos.

Fuente: Elaboración propia.

molestia producida por el volumen del sonido (en la escala ordinal *ad hoc* 0-10) la DAP incrementa en 0,37 euros/persona/mes.

FEITELSON & al. (1996) han argumentado que, desde la perspectiva teórica, sería esperable que la disposición a pagar tuviese una relación no lineal con el perjuicio producido por el ruido, debido a que es improbable que el efecto marginal del ruido sobre la DAP sea el mismo ante niveles muy bajos de exposición en comparación con otros muy altos. Por esta razón, se han realizado algunos modelos log-lineales y log-log que, sin embargo, no han logrado mejorar el poder explicativo de los anteriormente expuestos.

La existencia de factores espaciales en el análisis anterior hace suponer que existe cierto grado de autocorrelación espacial. Cuando el análisis de Morans I se aplica a la información relativa a la DAP, se confirma que en efecto existen interdependencias geográficas significativas (IM I = 0,12, Z score = 9,05, sig. 0,001). El modelo MOD-DP3 GWR, construido con las mismas especificaciones que el MOD-DP3, utiliza la *Geographically (locally) Weighted Regression* para intentar modelar las interdependencias y especificidades locales que se generan en el

espacio (BRUNSDON & al., 1996; FOTHERINGHAM & al., 2002; PÁEZ & al., 2008). Dichas interdependencias no sólo se refieren al hecho que los vecinos de una misma área están expuestos a niveles de ruido similares, lo cual ya ha sido internalizado en el modelo a través de otros indicadores, sino básicamente a otros fenómenos de conducta social y el compartir de valores comunes, que pueden hacer que la respuesta a la disposición de pago esté, todo lo demás igual, influida por la forma de pensar y percibir del entorno inmediato (ponderaciones locales de las covariables del modelo). Dicho modelo no paramétrico es capaz de elevar el poder explicativo del modelo MOD-DP3 hasta una R² de 53,3% cuando el vecindario de análisis se establece en un radio de 300 metros.

5.2. La protesta a revelar la DAP directa

Algunos autores (VAN PRAGG & BAARSMA, 2005) han señalado el riesgo de aplicar la VC a casos en los que, como en el nuestro, los encuestados son altamente sensibles al tema estudiado; sobre todo cuando lo que se quiere valorar es objeto de una vívida discusión por

parte de activistas ambientales o reivindicadores de los derechos de los residentes afectados. Esto puede resultar en sesgos importantes como, por ejemplo, una sobreestimación económica del daño, si la aproximación seguida es la disposición a ser compensado, o un boicot de la encuesta (protesta) si, por el contrario, se decide utilizar la vía recomendada de disposición a pagar.

A pesar de que en este caso la tasa de protesta es, en comparación con otros estudios análogos, relativamente baja¹³, puede existir una distribución no aleatoria de la misma a lo largo del espacio influida por el nivel de exposición al ruido y otros factores. Lo cual, aunado a la posibilidad de que las personas más afectadas por el ruido aeroportuario sean precisamente las que tienen la tasa de protesta más elevada, podría explicar la escasa eficiencia de los modelos anteriores.

La FIG. 5 detalla algunas diferencias entre las personas que protestaron y las que revelaron su DP. Como se observa, las personas que protestaron son en promedio:

1. las más sensibles al ruido en general, y especialmente al sonido de los aviones;
2. las más sensibles a todos los aspectos de dicho sonido —volumen, frecuencia de los eventos de aterrizaje y despegue, sobrevuelo—;
3. las que más han aislado sus viviendas;
4. desde la perspectiva sociodemográfica las que viven en hogares más pequeños, de mayor edad, con más estudios, con menos ingresos y en mayor proporción mujeres; y por último e interesantemente
5. las más arraigadas a la zona, porque en el evento de que el ruido incrementase aún más, mantendrían en una mayor proporción su residencia en la misma zona.

Desde la perspectiva estadística, sin embargo, el análisis Anova sugiere que las diferencias se limitan a:

1. la mayor sensibilidad al sonido de los aviones,
2. la mayor molestia producida por el *volumen* del sonido de los aviones,

FIG. 5. Selección de diferencias entre las personas que revelaron su DAP y las que protestaron

Variable	No protesta	Protesta	Análisis anova	
	Media	Media	F	Sig.
Disposición a pagar por reducción del ruido	8,95	ND	ND	ND
Conocimiento de la ampliación aeropuerto (si/no)	88%	89%	0,027	0,869
Nivel molestia ruido en general (0-10)	5,24	5,68	3,221	0,073
Nivel molestia sonido aviones (0-10)	5,39	6,87	21,072	0,000
Nivel molestia frecuencia despegue (0-10)	4,63	5,65	10,468	0,001
Nivel molestia frecuencia aterrizaje (0-10)	5,24	5,63	1,468	0,226
Nivel molestia volumen sonido (0-10)	5,77	6,91	14,470	0,000
Nivel molestia ruta sobrevuelo (0-10)	6,02	6,94	8,176	0,004
Intención continuar residiendo si ruido igual (I = si)	88%	88%	—	0,990
Intención continuar residiendo si ruido aumenta (I = si)	53%	61%	2,460	0,117
Marcharía si el ruido incrementase (I = si)	22%	24%	0,202	0,654
Motivo instalación medida especial para ruido aviones (I = si)	14%	18%	0,926	0,336
Número de miembros en la familia	2,62	2,60	0,057	0,811
Nivel de ingresos (euros netos/año/hogar)	32.936	31.845	0,809	0,369
Nivel de estudios (4 = posgrado)	2,45	2,56	1,338	0,248
Régimen de tenencia (alquiler)	20%	22%	0,011	0,917
Hipótesis de revaloración si el ruido se redujese al nivel previo	16.530	16.683	0,302	0,583
Edad (años)	44,78	47,08	3,109	0,078
Sexo (I = mujer)	47%	50%	0,420	0,517
Vive en zona de asociaciones	26%	33%	2,327	0,128
Vive en zona de asociación «A»	10%	19%	9,016	0,003
Vive en zona de asociación «B»	16%	14%	0,027	0,391

Escala del nivel de molestia: 0 = no molesta; 10 = máxima molestia.

Fuente: Elaboración propia.

¹³ En este estudio la tasa de protesta es de 37,19%, relativamente alta en relación con la tendencia general de

estudios de CV, pero más baja que el 49% reportado por Faburel (2002) para el caso Orly en París.

3. la mayor molestia de la frecuencia de despegue y
4. la mayor molestia producida por el sobrevuelo de los aviones.

Por lo anterior puede decirse que la protesta no está aleatoriamente distribuida, y se concentra en las zonas donde la población está especialmente afectada, lo cual provoca una pérdida de información valiosa en el análisis econométrico, así como una infravaloración de la DAP media.

FIG. 6. Modelo de protesta

		MOD-P1 protesta
% viv unifamiliar	B sig.	3,759 0,003
Mol_vol_son	B sig.	0,120 0,002
Zona_asociación_“B”	B sig.	-0,650 0,038
Niv_ingresos	B sig.	-2,29E-05 0,012
Constante	B sig.	-1,145 0,001
Pseudo R2 de Nagelkerke		0,094
% de casos 0 correcto		87,70
% de casos 1 correcto		29,38
% correcto global		65,05
N		412

Protesta = 1.

Fuente: Elaboración propia.

Con el objeto de detectar los factores que decantan el boicot de la encuesta se ha realizado un conjunto de modelos basados en regresiones logísticas, donde la variable explicada es binaria y adopta el valor de 1, en el caso que se trate de una respuesta de protesta y 0 en el caso de que la persona encuestada haya revelado su DAP (ceros verdaderos incluidos). El modelo protesta 1 (MOD-P1) de la FIG. 6 es capaz de explicar un 65% del comportamiento global de las respuestas, dicho modelo explicita que la protesta depende de una serie de factores sociales, urbano-arquitectónicos y económicos, que al entremezclarse parecen provocar el rechazo a revelar la DAP. Así las personas que protestaron son aquellas que:

1. dijeron estar más molestas por el volumen del ruido de los aviones,
2. que viven en zonas residenciales de baja densidad,
3. que no viven en el área de la asociación vecinal “B”, y finalmente,
4. que tienen un nivel de ingresos relativamente bajo, como era de esperar.

En este sentido, es relevante el hecho que las personas que protestaron estén correlacionadas con las zonas de baja densidad (% viv. unifamiliar), esto puede deberse a dos razones: en primer lugar porque en estas zonas el ruido del aeropuerto cobra especial importancia dada la relativa ausencia de otro tipo de ruidos urbanos; y en segundo lugar porque la configuración arquitectónica de este tipo de viviendas facilita una mayor exposición al ruido extramuros debido a la existencia de habitaciones con ventanas al exterior y espacios habitables a cielo abierto, por ejemplo, piscinas, terrazas y jardines. De manera que ambas facetas propician una mayor exposición relativa y objetiva al ruido aeroportuario, y en consecuencia una mayor sensibilidad al mismo¹⁴.

Para analizar en qué medida los factores anteriores son válidos para los diferentes subgrupos que conforman el grupo de protesta, los casos han sido clasificados en función de la motivación de la protesta recogida en la encuesta. Así, los 183 casos de protesta fueron agrupados en tres subgrupos:

1. el subgrupo “reivindicación” (43%),
2. el subgrupo “¡más impuestos no!” (29%),
3. el subgrupo “responsabilidad ambiental” (14%).

Sobre estos grupos se procedió a realizar una regresión logística individual, como se detalla a continuación.

1. El subgrupo “reivindicación” está conformado por aquellas personas que se negaron a manifestar su DAP por el hecho que creían que quién debería asumir la responsabilidad era la administración en sus diferentes niveles

¹⁴ De hecho el nivel de molestia del sonido de los aviones declarado en la encuesta, según un análisis de regresión lineal MOC, está explicado en un 69% por el nivel de molestia del volumen de dicho sonido, el porcentaje de usos de baja densidad en el entorno de la encuesta, por el hecho que los aviones

sobrevuelan la zona, la frecuencia de despegue y aterrizaje, el hecho que los encuestados hayan aislado sus viviendas específicamente por esta clase de ruido, y por la poca valoración de otros atributos ambientales y locativos en relación al ruido del aeropuerto.

de gestión. Entre otras observaciones este grupo rechazó el mecanismo de provisión del bien valorado, arguyendo que el proyecto realizado podría haber previsto la configuración que se ofrecía en este ejercicio. Según el modelo MOD-P3 (FIG. 7) la probabilidad de que *estos* individuos protesten incrementa cuándo:

1. el encuestado se localiza en el dominio espacial de la asociación “A”,
 2. la proporción de clases socio profesionales altas incrementa en el entorno del encuestamiento,
 3. su nivel de ingresos es comparativamente bajo.
2. El subgrupo “¡más impuestos no!”, está formado por los individuos que rechazaron el vehículo de pago al considerarlo un incremento en la presión fiscal. Según el modelo MOD-P4 la probabilidad de que los individuos de este subgrupo protesten incrementa cuando:
1. el encuestado *no* se localiza en el dominio espacial de la asociación “A”, y
 2. cuando es mujer.
3. El subgrupo “responsabilidad ambiental” está formado por las personas que argumentaron que quienes debían pagar son los responsables de la emisión del ruido: por ejemplo, las compañías aéreas de manera directa, o mediante la entidad de gestión aeroportuaria. De acuerdo con el modelo MODP-5 la probabilidad de protesta en este subgrupo incrementa cuando:
1. se está en el dominio espacial de la asociación “B”,
 2. el nivel de escolarización del entorno del sitio de encuestamiento es relativamente bajo,
 3. y cuando se trata de una familia relativamente numerosa.

Como se observa, los dos elementos objetados en el diseño de la encuesta por quienes protestaron fueron el vehículo de pago (subgrupo “¡más impuestos no!”) y la responsabilidad del daño (resto de subgrupos). Del análisis de la FIG. 7 se desprende que, en general, el nivel de protesta está explicado por el nivel de exposición y perjuicio percibido

por los individuos, el cual depende no sólo de la proximidad al aeropuerto, sino también del tipo de vivienda y la vulnerabilidad de ésta a la contaminación acústica extramuros. Empero, las razones que están detrás de esta protesta no son homogéneas. Así, el mayor subgrupo de protesta “reivindicación” (43% de todas las protestas), es decir, el que agrupa a los que piensan que debería ser la administración la que remedie el perjuicio, está formado por un perfil muy claro de personas: son residentes relativamente jóvenes, que viven en un entorno de profesionales con niveles educativos altos, pero ellas (quienes protestaron) tienen individualmente ingresos relativamente bajos, y sobre todo, viven en el ámbito de actuación de la asociación vecinal “A” —una de la más proactivas en contra del ruido del aeropuerto—.

Por tanto, el mayor conocimiento de la problemática parece tener dos efectos sobre la valoración contingente: por un lado, como se había dicho antes, aquellas personas que no protestan, expresan una DAP más alta, con independencia del perjuicio individual; y por otro, el mayor conocimiento de la problemática, produce una tasa de rechazo al ejercicio más alta, es decir existe un mayor escepticismo y objeción hacia algún componente de la valoración (por ejemplo, la cantidad del bien ofrecida, la forma de provisión propuesta o el método de pago) que, como consecuencia ulterior, provoca el boicot de la misma. Los dos fenómenos conjugados provocan, con gran seguridad, una reducción de la DAP media.

De acuerdo con STRAZZERA & SCARPA & al. (2003) lo anterior ha de ser entendido como un rechazo de tipo conceptual sin significado económico en sí mismo; pero con repercusiones en la DAP agregada. Por su parte, el subgrupo “responsabilidad ambiental”, es decir, aquellos que abogan por hacer responsables a quienes producen el perjuicio, está formado por un perfil de personas muy diferente: tienen un nivel de escolarización bajo, las estructuras familiares son más extensas, y sobre todo, viven en el ámbito de actuación de la asociación vecinal “B”. En síntesis, la pertenencia a una asociación u otra, y en definitiva, la el compartir de ciertos códigos culturales hacia la percepción del ruido y la gestión de la administración, parece condicionar la razón específica de protesta.

FIG. 7. Modelos para protestas específicas

		MOD-P3	MOD-P4	MOD-P5
		Reivindicación	¡Más impuestos no!	Responsabilidad ambiental
Distribución protesta		43%	29%	14%
Zona_asociación_“A”	B sig.	1,617 0,001	-1,186 0,038	
Clases socioprofesionales bajas	B sig.	-0,696 0,024		
Niv_ingresos	B sig.	-4,89E-05 0,002		
Edad respondente	B sig.	-0,039 0,006		
Respondente mujer	B sig.		0,881 0,017	
Zona_asociación_“B”	B sig.			1,535 0,011
Nivel_escolarización_bajo	B sig.			0,591 0,037
Respondente_fam_numerosa	B sig.			0,620 0,029
Constante	B sig.	2,286 0,013	-1,238 0,000	-3,229 0,000
Pseudo R2 de Negelkerke		0,247	0,101	0,139
% de casos 0 correcto		78,41	100,00	99,29
% de casos 1 correcto		56,76	—	—
% correcto global		68,52	72,84	85,80
N		162,00	162,00	162,00

Protesta específica = 1.

Clases socioprofesionales bajas = Factor 1 de un análisis de componentes principales construido con las categorías socioprofesionales de la población ocupada residente del entorno del sitio de encuestamiento.

Nivel de escolarización bajo = Factor 1 de un análisis de componentes principales construido con el nivel de formación de los residentes de más de 16 años que viven en el entorno del sitio de encuestamiento.

Fuente: Elaboración propia.

5.3. La hipótesis de revalorización (DAP-indirecta)

Como se ha dicho antes, uno de los objetivos de esta investigación, es probar una alternativa a la extracción directa de la DAP. En esta segunda aproximación (DAP-indirecta), se solicitó a los encuestados que indicasen, dentro de una serie de valores ordinales¹⁵, el incremento de valor que una vivienda experimentaría en caso de que el ruido volviese a ser como era antes de la

ampliación del aeropuerto del 2004. Asimismo, se especificó que se trataba de un apartamento de 100 m² construidos, con acabados de calidad estándar y con áreas comunes¹⁶. Desde la perspectiva de la teoría económica, todo lo demás igual, el precio en venta de un bien debería ser la actualización financiera de las rentas potenciales, y estas, a su vez, tendrían que reflejar el nivel de utilidad producida por su consumo, el cual dependería, entre otras cosas, de la calidad ambiental (GARCÍA & RIERA, 2003). Por esta

¹⁵ Dichos valores son producto de la actualización a perpetuidad de las diferentes DAP observadas durante la fase de calibración de la encuesta.

¹⁶ El uso de una sola tipología en toda la zona ahorra la necesidad de controlar el resto de atributos tipológicos y de calidades que podrían condicionar la respuesta, por tanto, se puede calcular directamente el impacto del ruido sobre la hipótesis de revalorización. Tras un consenso, la posibilidad de preguntar por la hipótesis de revalorización del alquiler fue descartada, debido a que este segmento del mercado es minoritario (22% en la

muestra y 20% según los datos censales), y por tanto, la población está más acostumbrada a conocer los precios del mercado de compraventa en relación a los de alquiler, al margen de que estos últimos son difíciles de conocer puesto que los apartamentos en una gran parte de las ocasiones incluyen servicios adicionales, como el amueblamiento, o aún tienen precios intervenidos por la antigua Ley de Arrendamientos Urbanos. Por otra parte se descartó la posibilidad de preguntar por la revalorización de la vivienda propia para minimizar el sesgo estratégico, y porque no todos los residentes son propietarios.

razón no hay razones teóricas para dudar que la DAP (directa) por la reducción del ruido esté correlacionada con la DAP (indirecta) por adquirir un inmueble situado en dicha localización. Por tanto, en ausencia de costes de transacción y de oportunidad el valor del inmueble podría ser, parcialmente, una función de la DAP, y en definitiva del nivel de bienestar incrementado por la reducción del ruido. En este sentido COHEN (1997), siguiendo a BAUMOL & OATES (1998), sugiere que las personas que alquilan viviendas en las cercanías del aeropuerto no deberían recibir compensaciones, por tal de evitar deformaciones en las decisiones locativas. Por el contrario, el daño producido por el incremento del ruido se capitaliza en el valor de la propiedad, de manera que las personas que eligen vivir en la proximidad aeroportuaria reciben precios más bajos. Por tanto, la compensación tendría que hacerse una sola vez a los propietarios.

En primera instancia cabe destacar que esta segunda aproximación tuvo mucho más éxito que la primera, en tanto la tasa de protesta se redujo del 37,19% en la primera, a sólo el 7,8% en esta segunda. La revalorización media señalada asciende a 16.585 euros, una cifra aparentemente modesta, pero que equivale aproximadamente al 5,07% del valor en venta medio de los apartamentos en la zona

de estudio; desafortunadamente, la ausencia de mapas sónicos actuales e históricos en la zona impide expresar ese valor en términos del NDSI. Este resultado contrasta con el estudio de FEITELSON & al. (op cit.), donde el paso de un escenario de eventos frecuentes y ruidosos a otro escenario *sin* ruido fue valorado en 2,4%-4,1% por Ldn. Asimismo, es muy superior a la compensación encontrada por RIERA & MACIAN (1999) para el caso de este mismo aeropuerto equivalente a 1.226 euros del 2007 por cada hogar afectado. Lo anterior es coherente, puesto que la aproximación seguida por dichos autores y la nuestra tiene diferencias conceptuales importantes: en tanto la población relevante de dicho estudio era una muestra de toda la Región Metropolitana de Barcelona (4,3 millones de personas en 3.600 km²), de la cual sólo una pequeña parte era consciente de lo que representa vivir en el entorno con una fuente de emisión sonora tan específica como la aeroportuaria; lo cual puede conducir a la infravaloración de dicho coste social.

La familia de modelos de la FIG. 8 detalla para el mejor de ellos “modelo revalorización 3” (MOD-R3) que la hipótesis de revalorización incrementa a medida que:

1. incrementa la molestia del volumen del sonido de los aviones,

FIG. 8. Modelos de revalorización

		MOD-DP1	MOD-DP2	MOD-DP3	MOD-DP3 GWR
Constante	B sig.	-2.675 0,22	-2.614 0,22	-1.564 0,47	-
Mol_vol_son	B sig.	1.913 0,00	1.766 0,00	1.460 0,00	+
Niv_ingresos	B sig.	0,313 0,00	0,309 0,00	0,259 0,00	+
Aisla_ruido_aero	B sig.		4.697 0,01		+
Zona_asociaciones	B sig.			4.820 0,00	-
Mol_vol_son Aisla_ruido_aero	B sig.			671,6 0,01	+
R ²		0,39	0,41	0,44	0,60
N		216	216	215	215
F		34,19	29,32	37,28	
Sig.		0,00	0,00	0,00	

Variable explicada: revalorización si el nivel de ruido volviese a ser como antes de la ampliación de 2004.

Casos excluidos Rev => med + 2 desv est.

Procesamiento por pasos sucesivos.

Fuente: Elaboración propia.

2. aumentan los ingresos de los encuestados,
3. el encuestado se ubica en el dominio territorial de las asociaciones vecinales, y
4. cuando interactúa el nivel de molestia del volumen del sonido de los aviones con el hecho de haber aislado la vivienda contra dicho sonido.

En todo caso, los encuestados piensan que, por cada unidad que se reduzca la molestia del volumen del sonido (de nuestra escala *ad hoc* de molestia), las viviendas plurifamiliares incrementarían su valor en 1.460 euros. La eficiencia del modelo MOD-R4 mejora hasta alcanzar una R^2 60,0% cuando se toman en consideración las interdependencias espaciales locales mediante la regresión geográfica GWR (MOD-R4 GWR), debido a que se soluciona la importante autocorrelación espacial existente (IM I = 0,12, *Z score* = 8,84 significativo al 99% de confianza).

6. CONCLUSIONES

En este artículo se utiliza la valoración contingente (VC) con el objeto de conocer la disposición de pago (DAP) para reducir el ruido provocado por la reciente ampliación del aeropuerto de Barcelona, y de esta manera inferir el coste social que ha implicado el aumento de tráfico, y sobre todo, la reconfiguración de las pistas producida a raíz de dicha ampliación. Con el objeto de reducir la tasa de protesta (rechazo a revelar la DAP debido al boicot de la encuesta) propia en un ambiente vecinal altamente reivindicativo, se ha ensayado una doble aproximación a la extracción de la DAP: así, además del mecanismo habitual de pago a través de un método de cobro convencional como las tasas municipales —DAP directa—, se ha preguntado a los encuestados su hipótesis de revalorización del mercado residencial en el caso de que la reducción de ruido ofrecida se verificase —DAP indirecta—. Desde la perspectiva teórica, el precio en venta de un bien debería ser la actualización financiera de las rentas potenciales, y éstas, a su vez, tendrían que reflejar el nivel de utilidad producida por su consumo, el cual dependería, entre otras cosas, de la calidad ambiental. Por esta razón

se esperaría una correlación entre, por un lado la DAP (directa) por la reducción del ruido, con por otro lado la DAP (indirecta) por usar un inmueble situado en dicha localización. Por tanto en ausencia de costes de transacción y de oportunidad el valor del inmueble podría ser, parcialmente, una función de la DAP, y en definitiva del nivel de bienestar incrementado por la reducción del ruido.

De media, la DAP de la primera aproximación —DAP directa—, resultó ser de 8,95 euros por persona y mes; para encontrar los factores que explican esta valoración se han realizado diferentes análisis de regresión lineal MCO, que sugieren que existe una asociación positiva entre la DAP con: el nivel de ingresos, la molestia provocada por el sonido de los aviones, el hecho (variable cualitativa) que los encuestados vivan dentro del ámbito espacial de las principales asociaciones vecinales que están en contra del ruido del aeropuerto; así como una correlación negativa con la presencia de otras fuentes de ruido. Puede decirse, por tanto, que a mayor nivel de afección y concienciación sobre el problema valorado, mayor es la DAP; y a la vez que existe un *trade off*; entre la valoración del coste social del ruido aeroportuario y otros ruidos ambientales como el provocado por autopistas metropolitanas. Sin embargo, la tasa de protesta de esta aproximación es considerablemente alta (37%), como suele ser habitual en la aplicación de la VC a problemas muy vívidos como éste. Para analizar la protesta se ha construido un modelo logístico capaz de explicar el 65% del comportamiento observado. Según este modelo la probabilidad de protesta aumenta cuando: se está más afectado por el volumen del sonido de los aviones, se está más expuesto por vivir en zonas de baja densidad, se tienen ingresos menores en relación a las personas que no protestan, y se vive en el ámbito territorial de una de las asociaciones vecinales más proactivas en la solución del ruido del aeropuerto. Por tanto detrás de la valoración del coste social están factores relacionados no sólo con el nivel de perjuicio individual, sino también, con factores culturales y sociológicos que condicionan la percepción y comprensión del problema. Por esta razón, el poder explicativo de los modelos incrementa cuando se resuelven las

interdependencias y especificidades espaciales que se generan en vecindarios de 300 m de radio a través de una regresión localmente ponderada (*Geographically—locally—Weighted Regression*).

En consecuencia, el mayor conocimiento de la problemática parece tener dos efectos sobre la valoración contingente: por un lado, como se había dicho antes, aquellas personas que no protestan, expresan una DAP más alta, con independencia del perjuicio individual; y por otro, el mayor conocimiento de la problemática, produce una tasa de rechazo al ejercicio más alta, es decir existe un mayor escepticismo y objeción hacia algún componente de la valoración (por ejemplo, la cantidad del bien ofrecida, la forma de provisión propuesta o el método de pago) que,

como consecuencia ulterior, provoca el boicót de la misma. Los dos fenómenos conjugados provocan, con gran seguridad, una reducción de la DAP media.

Por su parte la segunda aproximación (DAP indirecta), basada en una hipótesis de revalorización de los activos residenciales, tuvo un éxito considerablemente superior, a juzgar por su reducida tasa de protesta: sólo un 7,8% de las personas encuestadas se negó a revelar su DAP. De media, la revalorización señalada asciende a 16.585 euros, lo que equivale a un 5,07% del valor de las viviendas de la misma tipología localizadas en la zona de estudio. En general los mismos factores que explican la DAP directa explican también la DAP indirecta.

BIBLIOGRAFÍA

- BARREIRO, J. & M. SÁNCHEZ & M. VILADRIK-GRAU (2005): "How Much are People Willing to Pay for Silence? A Contingent Valuation Study", *Applied Economics*, 37 (11): 1233-1246.
- BATEMAN I. J. & R. K. TURNER (1993): "Valuation of the environment methods and techniques: The contingent valuation method", en R. K. Turner, (ed.), *Sustainable Environmental Economics and Management: Principles and Practice*, 120-191, Belhaven, Londres.
- BATEMAN, I. J. & al. (1995): "Elicitation and Truncation Effects in Contingent Valuation Studies", *Ecological Economics*, 12 (2): 161-179.
- BRISTOW, A. L. & M. WARDMAN (2006): "Valuation of Aircraft Noise by Time of Day: A Comparison of Two Approaches", *Transport Reviews*, 26 (4): 417-433.
- BROOKSHIRE, D. S. & al. (1982): "Valuing Public Goods: A Comparison of Survey and Hedonic Approaches", *The American Economic Review*, 72 (1): 165-177.
- BRUNSDON, C. & A. S. FOTHERIGHAM & M. E. CHARLTON (1996): "Geographically Weighted Regression: a method for exploring nonstationarity", *Geographical Analysis*, 28 (4): 281-298.
- CARSON, R. T. & N. E. FLORES & N. F. MEADE (2001): "Contingent Valuation: Controversies and Evidence", *Environmental and Resource Economics*, 19 (2): 173-210.
- CARLSSON, F. & E. LAMPI & P. MARTINSSON (2004): "The marginal values of noise disturbance from air traffic: does the time of day matter?", *Transportation research part D*, 9: 373-385.
- COHEN, J. (1997): "Some issues in benefit-cost analysis for Airport Development", *Transportation Research Record*, 1567: 1-7.
- CUMMINGS, R. G. & D. S. BROOKSHIRE & W. D. SCHULTZE (eds.) (1986): *Valuing Environmental Goods: A State of the Art Assessment of the Contingent Method*, Rowman & Allanheld, Totowa, N.J.
- CUMMINGS R. G. & L. O. TAYLOR, (1998): "Does realism matter in contingent valuation surveys?", *Land Economics*, 74: 203-215.
- FABUREL, G. (2002): "Évaluation Du Coût Social Du Bruit Des Avions. Application De La Méthode d'Évaluation Contingente Au Cas d'Orly", *Les Cahiers Scientifiques du Transport*, 42: 43-74.
- FEITELSON, E. & R. HURD & R. MUDGE (1996): "The Impact of Airport Noise on Willingness to Pay for Residences", *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 1 (1): 1-14.
- FOTHERINGHAM, A. S. & C. BRUNSDON & M. CHARLTON (2002): *Geographically Weighted Regression, The Analysis of Spatially Varying Relationships*, Wiley, Londres.
- FREEMAN, A. M. (1993): *The Measurement and Resource Values: Theory and Methods*, Resources for the Future, Washington D.C.
- GARCIA, D. & P. RIERA (2003): "Expansion Versus Density in Barcelona: A Valuation Exercise", *Urban Studies*, 40 (10): 1925.
- GIBSON, J. (1976): "The Interpretation of Property Price Changes of a Measure of the Welfare Benefits of Pollution Control: Two Simple Models", *Urban Studies*, 13: 45-50.
- HOROWITZ, J. K. & K. E. MCCONNELL (2003): "Willingness to accept, willingness to pay and the income effect", *Journal of Economic Behavior and organization*, 51: 537-545.
- LIENHOOP, N. & D. C. MACMILLAN (2007): "Contingent Valuation: Comparing Participant Performance in Group-Based Approaches and Personal Interviews", *Environmental Values*, 16 (2): 209-232.
- LEVESQUE, T. J. (1994): "Modelling the effects of airport noise residential housing markets: a case study of Winnipeg International Airport", *Journal of transport Economics and Policy*, 28 (2): 199-210.

- MITCHELL, R. C. & R. T. CARSON (1989): *Using Surveys to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method*, Resources for the Future, Washington, D.C.
- NAVRUD, S. (2002): *The State-of-the-Art on Economic Valuation of Noise*, Final Report to the European Commission. Agricultural University of Norway.
- NELSON, J. P. (1980): "Airports and Property-Values - Survey of Recent-Evidence", *Journal of Transport Economics and Policy*, 14 (1): 37-52.
- (2004): "Meta-Analysis of Airport Noise and Hedonic Property Values", *Journal of Transport Economics and Policy*, 38 (1): 1-27.
- PÁEZ, A. & F. LONG & S. FARBER (2008): "Moving window approaches for Hedonic Price Estimation: an empirical comparison of modeling techniques", *Urban Studies*, 45 (8): 1565-1581.
- REDONDO I TORREGROSSA, M. E. (2005): *Impacte Del Soroll Per l'Ús de La Tercera Pista de l'Aeroport de Barcelona sobre Gavà Mar*, Projecte de Fi de Carrera, Universitat Autònoma de Barcelona.
- RIERA, P. (1994): *Manual de Valoración Contingente*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid. <http://selene.uab.es/prieram/papers.htm> [consulta: 18/3/08].
- & M. MACIAN (1999): "Análisis Coste-Beneficio de La Ampliación del Aeropuerto de Barcelona con Externalidades Ambientales. Ruido, polución atmosférica y ocupación de humedades", *Estudios sobre la Economía Española*, 47: FEDEA, Madrid <http://www.fedea.es/pub/eee/eee47.pdf>.
- ROSEN, S. (1974): "Hedonic prices and implicit markets: production differentiation in pure competition", *Journal of Political Economy*, 82: 34-55.
- SCHIPPER, Y. & P. NIJKAMP & P. RIETVELD (2001): "Aircraft noise valuation studies and meta-analysis", *International Journal of Environmental Technology and Management*, 1 (3): 317-320.
- STRAZZERA, E. & al. (2003): "Modelling Zero Values and Protest Responses in Contingent Valuation Surveys", *Applied Economics*, 35 (2): 133-138.
- THUNE-LARSEN, H. (1995): *Charges on Air Traffic Noise by Means of Conjoint Analysis*, Institute of Transport Economics (TØI), Oslo.
- VAN PRAAG, B. M. S. & B. E. BAARSMA (2005): "Using Happiness Surveys to Value Intangibles: The Case of Airport Noise", *The Economic Journal*, 115 (500): 224-246.
- WALTERS, A. A. (1975): *Noise and Prices*, Oxford University Press, Londres.

Siglas

- ANEF: es la versión adaptada del NEF para Australia.
- CA: Análisis Conjunto.
- DAP: Disposición a Pagar.
- Ldn: *Day Night Average Sound Level* (nivel de ruido medio día-noche).
- Leq: *Noise Equivalent Level* (nivel de ruido equivalente).
- MCO: modelos de regresión lineal.
- MOD-DP: modelo de disposición a pagar.
- NDSI: *Noise Depreciation Sensitivity Index* (índice de depreciación debido al ruido).
- NEF: *Noise Exposure Forecast* (predicción de la exposición al ruido).
- NNI: *Noise nuisance Index* (índice de molestia del ruido).
- NOAA: *National Oceanic and Atmospheric Administration*.

El MACBA y su función en la marca Barcelona

Agustín CÓCOLA GANT

Universidad de Barcelona.

RESUMEN: En el mundo globalizado, los inversores y los turistas eligen sus mercados y sus destinos en función de las condiciones de competitividad y del atractivo de cada territorio. En la actualidad, las ciudades compiten unas con otras para atraer flujos de capital, visitantes y nuevos residentes, por lo que la gestión urbana ha acudido a buscar herramientas tradicionalmente exclusivas de las empresas. El marketing urbano actual ha creado “marcas” con las ciudades, a las que se les ha asociado una imagen y un valor.

El texto analiza la función del MACBA (Museo de Arte Contemporáneo de Barcelona) en la configuración de la marca de la ciudad, al influir sobre su imagen, sobre el valor cultural al que se le asocia y sobre la gentrificación de su entorno, es decir, sobre la expulsión de la población marginal del centro de la ciudad. Se analiza, pues, la planificación de un recurso cultural pensado como ventaja competitiva.

DESCRIPTORES: Gestión urbana. Museos. Local-global. Museo de Arte Contemporáneo de Barcelona. Barcelona.

I. INTRODUCCIÓN

En 1967 Marcel Broodthaers, tras decidir dejar la poesía por el arte, se preguntaba

“si no podría vender algo y tener éxito en la vida (...) finalmente atravesó mi mente la idea de inventar algo insincero y me puse inmediatamente a la obra”.

Un año más tarde, crearía su *Musée d'Art Moderne Département des Aigles*, en sus

palabras “ficción, mentira y refugio” (ARRIOLA, 2002: s/n).

Buena parte de los más de treinta museos españoles aparecidos en las dos últimas décadas son de arte contemporáneo. Ya no queda prácticamente ciudad que se precie que no se conforme sin tener uno de ellos. Edificios espectaculares equipados con biblioteca, tienda, restaurante en la terraza, oficinas y que además exponen algún tipo de colección, pero que en la mayoría de los casos se terminan utilizando como salas de

Recibido: 19.05.2008. Revisado: 25.08.2008.

e-mail: acogant@gmail.com

Agradezco a los evaluadores anónimos de la Revista sus valiosos comentarios y sugerencias, como la de acompañar el texto con imágenes ilustrativas que ayuden a la comprensión del mismo. Otras modificaciones al texto original serán señaladas en su lugar correspondiente.

El presente texto ha sido desarrollado en el marco del grupo de investigación GRACMON del Departamento de Historia del Arte gracias a la financiación del Ministerio de Educación y Ciencia HUM 2006-05252 y de la Generalitat de Catalunya SGR 2005-00183.

concierto, escenario para elección de misses, centro de mítines o marco para pases de modelos. Así no es extraño que algunos críticos pidan el final de estos museos por “falta o exceso de finalidad” (CALVO, 2001:31).

Las razones más puntuales para cada caso varían según el modelo, pero la mayoría son edificios grandiosos que se convierten en los nuevos símbolos de la ciudad, nuevos templos que no hay que dejar de visitar. Se contratan a arquitectos famosos y se les proporciona todos los medios a su alcance, creándose una plaza en la fachada como en las antiguas catedrales, de manera que el edificio sea la imagen del museo, y no su contenido como sucedía antiguamente. Ahora los turistas irán a visitarlo y hablarán de él, pero la mayoría no entrarán, se quedarán a las puertas y como mucho espiarán por medio de sus escaparates acristalados, sabiendo que lo que vale la pena ya lo han visto. Por su parte los dirigentes intentarán grabar su nombre en la memoria colectiva y cuando les sucedan otros se los apropiarán reformándolos y ampliándolos para hacerlos suyos.



FIG. 1. Escaparate de la fachada principal del MACBA

Fuente: Foto del autor.

Barcelona no ha escapado a esta tendencia, y en 1995 se inauguraba el Museo de Arte Contemporáneo (MACBA) (ver FIG. 1). En este escrito se dará una de las posibles versiones sobre las peculiaridades que motivaron su creación, intentando contextualizar su origen como resultado de

² El presente epígrafe no aparecía en la primera versión del texto y fue introducido gracias a las sugerencias de los evaluadores anónimos de la Revista, que consideraron que con un marco teórico general se comprendería mejor su contenido

una política global en el marco del modelo de ciudad-empresa actual y de la imagen que se quiere dar de ella.

2. MARKETING URBANO EN LA SOCIEDAD POSTINDUSTRIAL¹

Toda unidad administrativa que quiera *progresar* en la sociedad capitalista, debe ofrecer un territorio con ventajas competitivas para el desarrollo de actividades productivas. Si el espacio urbano no se adecua en cada momento a las necesidades del sistema productivo, quedará fuera del circuito de localización de industrias, empresas o inversiones, entendiendo por espacio urbano no sólo su forma, sino su estructura y su organización social. En este sentido, la evolución de las ciudades es una continua adaptación a los cambios que se generan en las relaciones económicas de la sociedad en cada momento histórico. El ejemplo mejor conocido llegó con la industrialización, fue iniciado a gran escala en París por Haussmann y en el estado español adquirió la forma de ensanche o de reforma interior².

Sin embargo, a partir de la Segunda Guerra Mundial, el desarrollo de los sistemas de comunicación y el cambio de la concentración industrial hacia una economía financiera generó la deslocalización de las grandes industrias, que pudieron trasladarse a otros puntos en donde los costes de producción eran menores. En occidente, la sociedad de consumo ha transformado la estructura productiva, acelerando el paso de una economía industrial a otra terciaria. Estos cambios han sido la causa de que en Barcelona el barrio del Poble Nou haya perdido 1.326 industrias entre 1963 y 1990 (MALDO, 2004:18) y que en 2002 el sector terciario representara en la ciudad el 68,9% de la población ocupada (MALDO, 2004:18).

Dicho sector terciario se basa en ofrecer a las empresas servicios de todo tipo: financieros, legales, inmobiliarios, publicitarios, logísticos, consultorías, gestorías, de seguridad, etc. La característica común y más importante consiste en que casi todos son servicios de información y

² Sobre industrialización y desarrollo urbano existen numerosos estudios. Por ejemplo, ver CÓCOLA (2007:77-81) CERI (1978), RONCAYOLO (1985:133-147). Sobre el caso español ver CAPEL (1975).

conocimiento y que con un sistema desarrollado de telecomunicaciones podrían localizarse en cualquier lugar del planeta (BORJA & CASTELLS, 1997:36). Si los flujos de capital están desterritorializados, las empresas no invertirán en donde vayan a prestar su servicio, sino en aquella ciudad en la que producir el servicio sea más rentable. Por otro lado, los servicios también van dirigidos a turistas, nuevos residentes y a organizadores de ferias y congresos, que también buscarán un espacio adaptado a sus necesidades. En la actualidad

“existe un mercado global de capitales al que las ciudades tienen que acceder y la forma de hacerlo es potenciando sus ventajas competitivas” (FERNÁNDEZ & LEVA, 2004:15).

Las ciudades compiten unas con otras para que dichos capitales se localicen en su territorio, ofreciendo un espacio seguro, limpio y atractivo. Los recursos de la urbe ahora se transforman en atractivos con los que competir en el mercado global de ciudades y, de esta manera, el territorio ha dejado de ser un lugar donde colocar actividades productivas para pasar a ser un factor de producción en sí mismo. En este contexto, la gestión urbana cada vez se asimila más al de una gran empresa, ya que “las grandes ciudades son las multinacionales del siglo XXI” (BORJA & CASTELLS, 1997:190).

“Las ciudades y regiones deben hacer aquello que el mundo empresarial ha aprendido y viene realizando desde hace mucho tiempo” (PAZ, 2004:120).

Es decir, crear una marca, asociarle un valor y difundir su imagen, sirviéndose para ello de una disciplina específica: el marketing.

El marketing urbano³ permite identificar y promocionar cada recurso de la ciudad como ventaja competitiva.

“Como cualquier producto, las características de la ciudad son un instrumento para competir y diferenciarse de otras ciudades. (...) La ciudad se puede identificar y diferenciar formalmente de su competencia mediante la marca y sus símbolos, que son un activo intangible que permitirá a los clientes manifestar sus preferencias” (ELIZAGÁRATE, 2003:54).

Toda marca que quiera ser competitiva debe asumir una imagen corporativa y proyectarla internacionalmente. Dicha imagen será uno de sus rasgos identificatorios y, como tal, será también un factor de competitividad. Por otro lado, la marca deberá crear un valor asociado a la misma, ya que la lealtad del consumidor aumentará si el valor coincide con el suyo (ANHOLT, 2007: 6). Este valor debe generar una conexión emocional con el consumidor porque

“los beneficios serán más altos cuanto más cercanos se encuentren de los valores y las creencias de los clientes” (PAZ, 2004: 123).

En la actualidad, la sostenibilidad es un valor en alza. Quien no es sostenible ya es “mala persona”, así que existen grupos financieros que especulan con este valor y sólo invierten en marcas que proyectan una imagen respetable con el medio ambiente. Pero en la gestión urbana existe otro aún más importante: el valor cultural.

La cultura constituye un factor determinante en la configuración de la identidad de las personas. Sin embargo, si la cultura de un grupo social determinado es asumida como valor de marca de una ciudad, al ser un recurso intangible no puede ser reproducible por la competencia (ANHOLT, 2007:97). De esta manera, la identidad cultural ha pasado de ser un elemento clave en la construcción de los estados nacionales a constituir una ventaja competitiva en el mercado internacional de ciudades.

El valor añadido que ofrece la identidad cultural y que diferencia el producto representa uno de los elementos claves del “modelo Barcelona”. Si

“la nueva frontera de la gestión urbana consiste en situar a cada ciudad en condiciones de afrontar la competición global” (BORJA & CASTELLS, 1997:31-2),

el estudio del “modelo Barcelona” no sólo implica conocer la respuesta política a la deslocalización industrial conducida en forma de remodelación urbana y social (CAPEL, 2005), sino que además, supone analizar de qué manera se ha construido una marca de

³ Aunque se haya desarrollado con más intensidad en las últimas décadas, el marketing urbano no es una disciplina reciente (ver WARD, 1998).

ciudad capaz de crear una infraestructura cultural con el fin de convertirla en atractivo competitivo.

3. LÓGICA EN LA FORMACIÓN DE UN MUSEO

Los tres elementos básicos de un museo son una colección que exponer, un edificio donde exponer la colección y una propuesta de exhibición, es decir, una organización expositiva determinada de las obras (ZUNZUNEGUI, 1990).

Cronológicamente, lo primero que hay que tener es la colección y sólo después de tenerla habría que pensar en un posible edificio para alojarla, ya que dependiendo del tipo de obras los espacios que se necesiten serán unos u otros. Una vez que tengamos colección y edificio podremos pensar en la propuesta de exhibición. De esta manera y siguiendo esta lógica surgieron la mayoría de los museos nacionales tras las revoluciones burguesas al apropiarse de las antiguas colecciones reales y nobiliarias que habían llevado siglos en producirse. Pero en el siglo XX el orden de estos factores cambia constantemente. Por lo tanto, cuando surgen museos sin colección, cuando lo importante es tener un museo independientemente de su contenido, es cuando debemos preguntarnos cuáles fueron los posibles motivos e intereses de su creación.

Pongamos un ejemplo. En 1982 la familia del escultor Julio González, original de Barcelona, ofrece a la Generalitat de Catalunya toda la colección que conservaban del artista. La Generalitat decide no aceptar la donación, por lo que la familia la ofrece a la administración valenciana que, tras aceptarla, comienza a pensar en un museo para acogerla. De esta manera, siguiendo la lógica antes descrita, en 1989 se inaugura el IVAM.

Sin embargo, en 1985, sólo tres años después de rechazar la donación, se decide comenzar a crear un museo de arte contemporáneo sin colección alguna, lo que derivaría en el actual MACBA. Para ello crean en 1987 la Fundación del Museo de Arte Contemporáneo, grupo de empresarios encargados de ir formando una colección, y en 1988 se crea el Consorcio del Museo de Arte Contemporáneo, formado por la Fundación, el

Ayuntamiento y la Generalitat, que serían los encargados de gestionar el museo en su totalidad. De esta manera, el alcalde por aquel entonces le pide al arquitecto Richard Meier que construya el futuro museo sin mediar concurso público y sin tener ni colección ni programa museográfico. El edificio comienza a construirse en septiembre de 1990 y se abre al público el 29 de abril de 1995, con un coste de unos 6200 millones de pesetas⁴. Pero retomando el tema de su colección, resulta paradójico que en el momento de la inauguración el museo estaba vacío y permaneció así durante siete meses, presentando la primera exposición temporal en el mes de noviembre. Esta “nueva concepción museográfica” continuó así durante dos años más, tiempo en el que iban pensando qué exponer y, por lo tanto, qué adquirir para el museo.

Por lo tanto, aunque algunos críticos intenten justificar el museo sin obras como una nueva museología, llegando incluso a plantear la posibilidad “original de dejarlo vacío” (BARRAL, 2001:185), o alabándolo ya que “la radicalidad de su propuesta es precisamente el hecho de no hacer una colección” (HERNÁNDEZ, 2003:130), definiéndolo positivamente como “antimuseo” (HERNÁNDEZ, 2003:133), y que los propios gestores del MACBA sostengan que en su origen se toma la idea de una iniciativa de 1959 cuando Alexandre Cirici Pellicer propuso la creación de un museo de arte contemporáneo (ANTECEDENTES, 2003:s/n), la ciudad de Barcelona, al no disponer de una colección concreta, no “necesitaba” como tal un museo de estas características, el cual se ha convertido en un contenedor que colecciona exposiciones temporales, entre otras cosas para que los visitantes siempre vuelvan.

Debido a esta peculiar forma de inventar un museo, debemos preguntarnos la intencionalidad que motivó su origen e intentar averiguar por qué, entonces, en un determinado momento y en ese lugar se crea el Museo de Arte Contemporáneo de Barcelona.

4. EL MUSEO COMO DEBER SOCIAL

Hoy día, ante la ausencia de contenidos en los nuevos museos se buscan legitimaciones

⁴ Alrededor de 37 millones de euros.

de otra clase como el prestigio del arquitecto o la publicidad que se le da al edificio. Si el objetivo es captar al mayor número de visitantes posibles, la necesidad conduce, por lo tanto, cada vez más a llamar la atención con el envoltorio o con la imagen que se proyecta del mismo. Pero si este fenómeno es relativamente nuevo en el mundo mediterráneo, consta, sin embargo, de una larga tradición en la cultura anglosajona.

“En Gran Bretaña (...) a lo largo del siglo XIX se proyectaban ideales núcleos de población cuyo centro de gravedad no era ya la iglesia sino el museo de arte (...) y se acondicionaban nuevas áreas suburbanas, no siempre degradadas, en las ciudades industriales con el concurso de nuevos museos de arte contemporáneo que se convertían así en hitos, catedrales de la nueva modernidad” (GÓMEZ, 2003:164).

Sin embargo, sus funciones iban más allá de ser sólo monumentos.

“El contenedor debía ser útil no sólo para contener una colección sino para atraer público y capital; avanzando por este camino, el museo estaba llamado a convertirse en la señal de identidad de la ciudad, papel tradicionalmente desempeñado por la catedral. El presidente de la Asociación de Museos Británicos, en su discurso de apertura de la Conferencia anual correspondiente a 1902, acerca de la conveniencia de contar con un museo en las grandes ciudades comerciales, expresó que el edificio, en sí mismo, debería revestir tal carácter como para ser no sólo un adorno para la ciudad sino también un incentivo desde el punto de vista arquitectónico” (GÓMEZ, 2003:166).

De la misma manera,

“en 1930 el director del Pennsylvania Museum of Art (Filadelfia) defendía la inversión presupuestaria del museo en la consecución de un contenedor monumental, apelando al argumento ya conocido de que fuente de orgullo cívico, un edificio elegante atrae no sólo a los visitantes, sino también las donaciones y las dotaciones” (GÓMEZ, 2003:169).

En este sentido, es curioso ver cómo en el mundo anglosajón ya habían asumido desde el siglo XIX muchas de las características de lo que autores recientes han definido como el “modelo Barcelona” (DELGADO, 2007; CAPEL,

2005; UNIÓN TEMPORAL D'ESCRIBES, 2004; MONTANER, 2004): acondicionar nuevas áreas en ciudades industriales por medio de hitos que atraigan público y capital, convirtiéndose en las nuevas señas de identidad de la ciudad y que al mismo tiempo sean fuente de orgullo cívico.

Pero en otro orden de cosas, incluso antes de la Primera Guerra Mundial, Duchamp se preguntaba si era posible fabricar algo que no sea objeto de arte. Al intentar exhibir elementos que no eran sino herramientas, buscando la banalización de las cosas, corrió el riesgo de mitificarlas aun creyendo que las desmitificaba. Y este proceso se produce en el museo. En su interior cualquier cosa es estetizable, generando que el único vínculo que une a los objetos que se exponen es que no son más que “obras de arte”. Este proceso de estetización generalizada se produce al otorgarle al objeto funcional un valor de exposición cualquiera. Los productos con valor de uso, a medida que van perdiendo su utilidad, van adquiriendo un valor de exposición cada vez mayor y se les otorga una autonomía con respecto a su primera función. Esta es una de las principales características del museo, es decir, la de transformar a todo objeto en objeto artístico. El museo es un espacio donde lo común se trasmuta en arte, donde las cosas adquieren un valor añadido, un valor estético por las que quedan legitimadas. La ilusión del artista es entrar en el templo (nuevas catedrales) en donde sus obras se convertirán en fetiches adorados por la masa. Y el visitante, cómplice en este proceso, acude tranquilamente al recinto porque sabe que lo que se le enseñará está justificado, y sólo podrá contemplar verdaderas “reliquias”.

Sin embargo, existe otro proceso relacionado con los visitantes que nos interesa aún más. Me refiero al fenómeno de la asistencia generalizada al museo. Sabiendo ya que sólo podemos encontrarnos con obras de arte, la asistencia al museo es una obligación de la sociedad moderna. Este fenómeno ha sufrido una mutación, ya que, al igual que el trabajo, ha dejado de ser un derecho, como se había planteado en un principio, y se ha convertido en un deber.

Hoy día ya no sólo se coleccionan obras de arte, sino que también asistencias a eventos culturales. Viene demostrado por el gusto en

la adquisición de los catálogos y por la conservación del ticket de entrada, ya que la sociedad de consumo ha conseguido contagiar el fetichismo del coleccionista a un amplio sector de la población, que ahora “colecciona” asistencias a este tipo de espectáculos. Este acto de prestigio social se produce ya que el público alcanza así un simulacro de apropiación de las obras. Guidieri lo define diciendo que:

“el consumo del objeto estético museografiado no hace más que reforzar una codicia colectiva insatisfecha” (GUIDIERI, 1997:74).

Ya que consciente o inconscientemente extendemos el culto y el consumo de mercancías, de las cuales dependemos para nuestra felicidad, sobre los cultos de la imagen a la que nos sometemos para satisfacer nuestras ficticias necesidades. Hemos dejado de consumir objetos, ahora nos conformamos con símbolos.

Por lo tanto, es un deber social asistir al museo y de este hecho se aprovechan los gestores públicos fabricándolos por todas partes. No importa si se necesite o no. Se sabe que el público no fallará se exponga lo que se exponga, ya que sólo podremos encontrar allí obras de arte. Casos extremos de este simulacro de alta cultura lo encontramos en proyectos como *Espacio Goya*, planteado por el gobierno de Aragón en 1999 y nunca puesto en marcha, en el que pensaron construir un museo virtual sin obras, pero con audiovisuales y biblioteca. Para justificar la existencia de estos centros también recurren a otros complementos que debe contener el edificio como salón de actos o salas polifuncionales, que corresponden a la parte más sutil del proceso, ya que al final el edificio adquiere una determinada utilidad aunque no tenga contenido. Quizás los casos más espectaculares los encontremos en el mundo anglosajón, donde, por ejemplo, la iglesia de San Juan El Divino, de Nueva York, está equipada con tienda de reproducciones como un museo, pero además cuenta con guardería y gimnasio. En el ámbito mediterráneo poseemos el Centro Cultural de Belem (Portugal), que incluye museo con auditorio y centro comercial, pero el proyecto también contaba con un hotel que no llegó a construirse.

5. CULTURA Y MODERNIDAD. UNA NUEVA IDENTIDAD

Llegados a este punto en el que sabemos que al museo hay que ir “por obligación” y que allí sólo podremos vivir una experiencia artística, debemos aclarar la relación que existe, por un lado, entre los museos y la función que cumplen dentro de las llamadas políticas culturales, y por otro, entre dichas políticas y la imagen con la que quiere verse identificada la ciudad y sus ciudadanos.

Atenderemos a aspectos denominados simbólicos, aunque en el fondo no lo son tanto. Para empezar haremos una pregunta: ¿por qué el museo tenía que ser contemporáneo? ¿Es casualidad que justo al lado se encuentre el Centro de Cultura (también) Contemporánea de Barcelona y que en la manzana de enfrente se sitúe La Capella del antiguo hospital de la Santa Creu dedicada a exposiciones temporales de arte contemporáneo?

Foucault en *La arqueología del saber* (FOUCAULT, 1969) analiza lo que podría llegar a ser una historia de la racionalización humana al estudiar una supuesta sociedad que, tras intentar ordenar el conocimiento, produce una paradoja museográfica basada en la clasificación de catorce especies animales, pero sin criterio racional alguno, categorías ridículas sin estructuras lógicas de ordenación. La conclusión que podemos sacar es que el comportamiento museográfico que tiene lugar en un momento dado puede llegar a definir a una determinada sociedad y a una determinada cultura. Según el modo en el que racionalicemos nuestros objetos y según qué clase de objetos estemos interesados en racionalizar, nuestra sociedad podrá ser definida de una u otra manera, o al menos el grupo social encargado de esa racionalización.

Por otra parte, sabemos que el coleccionista se identifica con su colección. La colección es un sustituto a su personalidad, el recuerdo que quiere dejar de si mismo y, debido a ello, nunca quiere que su colección se disgregue. Ya en el paleolítico superior se traían objetos exóticos de otros lugares para ser utilizados como símbolos de promoción social, y es el mismo mecanismo que nuestras sociedades llevan a cabo por medio de los adornos personales, la ropa y los objetos con los cuales nos identificamos como propia propuesta de exhibición personal. El poseer

unos determinados objetos otorga una satisfacción a quien los reúne, ya que a éstos se les otorga unos valores adicionales que enriquecen al poseedor al ser una representación de sí mismo. De esta manera, la persona que atesora amuletos o imágenes específicas adquiere un valor diferente a sus congéneres sociales de los cuales quiere diferenciarse. Se identifica ante los demás ya que es la imagen que quiere dar y espera que sea reconocido como tal.

Si tenemos en cuenta el simulacro de apropiación que se hace de los objetos cuando entramos en el museo, basado en la búsqueda de la satisfacción por medio de la acumulación tal como lo especificamos anteriormente, podemos concluir que el hecho de asistir a un determinado tipo de museo y no a otro depende de la imagen que queramos dar de nosotros mismos como integrantes de una sociedad. Si los objetos que poseemos son extensiones de nuestra personalidad, nuestra preferencia por una clase de museo también lo será. La persona que con frecuencia recorre capillas e iglesias para adorar sus tesoros vendrá definida socialmente de forma diferente a aquella persona que asiste regularmente a eventos de arte contemporáneo. La primera será retrógrada, mientras que la segunda será más moderna y progresista, o al menos así serán definidas.

En este sentido, no sólo las personas intentan “vender” una imagen según cual sea el tipo de acto cultural al que asistan, sino que también las ciudades, dependiendo del tipo de cultura que quieran potenciar, intentarán ser reconocidas de cara al exterior de una u otra forma. Ya sabemos que el objetivo es atraer público y capital, siendo requisito imprescindible que la ciudadanía esté cohesionada. Pero para ello es fundamental que lo construido por la ciudad se convierta en *fuentes de orgullo cívico* para sus habitantes, ya que de esta manera se sentirán partícipes e identificados.

De esta manera, se reconoce que la imagen de Barcelona (su “identidad”) es, por un lado cultural y, por otro, contemporánea. No importa si existe contenido. Lo importante es crear eventos culturales en diferentes modalidades y si es de cultura

contemporánea, mejor. Los fabricantes culturales montan todo el dispositivo para que se creen los eventos, y una vez creados los entregan en bruto a los directores respectivos, ya sea de museos o de otras instituciones, los cuales, con su buena formación e intenciones, harán todo lo posible para que funcione de alguna manera y así quedar justificado. Debido a que en el origen de la creación no participa nadie que luego vaya a dirigir ese espacio, en el momento de la inauguración se hace evidente la falta de planificación. Y de esta manera se creó el MACBA, de tal forma que cuando se inauguró no había ni obras. Joan Clos, cuando era alcalde de Barcelona, lo explicó así: “la cultura es nuestro principal recurso. Nosotros ahora vendemos cultura, pero no se trata de incentivar la creación, sino de crear infraestructuras culturales”⁵.

Para la ciudad lo importante es que el museo existe. Hemos intentado explicar cómo lo demás está todo hecho, y no sólo me refiero a que los turistas crearán un nuevo foco de consumo en la zona. La gente acude porque es un museo y como tal hay que acudir para conservar la entrada y decir que se ha estado, ya que lo que irá a ver tiene que ser arte y, además, es contemporáneo, con lo que coincide con la imagen que se intenta dar, tanto de la ciudad como de sus habitantes. Ahora nadie podrá decir que en Barcelona no se potencia la cultura, el arte o la creación y la gente estará entretenida en el tiempo que le asignan para el ocio. Aunque al MACBA hay que entenderlo en este contexto, la estrategia de su construcción es en realidad más sutil y compleja.

6. MUSEOS Y ESPECULACIÓN URBANA. SOBRE LA FUNCIÓN DEL MACBA EN EL RAVAL

“Basta insertar algunos edificios de nueva arquitectura o rehabilitar alguno ya existente de reconocido mérito arquitectónico, y añadir algún parque o plaza de diseño, para que la zona en cuestión se ponga de moda, atrayendo nuevos proyectos de compañías constructoras y aumentando el valor del suelo. La aportación ‘artística’ en esos proyectos es asegurar un

⁵ Cito textualmente un fragmento de la conferencia que Joan Clos pronunció el 26 de mayo del 2005 como inauguración del congreso sobre Turismo Cultural celebrado en La Pedrera

(Barcelona) los días 26, 27 y 28 de mayo del 2005. La conferencia no ha sido publicada.

cambio de imagen, a través de arquitecturas postmodernas, instalaciones de arte público y hasta algún museo o centro de arte firmado por un arquitecto internacionalmente famoso. (...) También en estos proyectos suelen desempeñar los museos y el arte público un papel importante, pues aparte de mejorar la imagen del entorno urbano pueden atraer al mismo bastantes visitantes, que dejan dinero en las tiendas de recuerdos, restaurantes, bares y demás negocios de la vecindad. Como cuesta siglos reunir una colección de grandes obras maestras de arte antiguo, los favoritos de estos proyectos son los centros de arte contemporáneo” (LORENTE, 1997:11).

El texto recién citado pertenece a un estudio que presenta 15 ejemplos del estado español sobre cómo los espacios de cultura contemporánea se utilizan como recursos para la regeneración de áreas urbanas deprimidas o marginales. En el presente apartado intentaremos explicar de qué manera estos centros artísticos y, en consecuencia, el caso del MACBA, son considerados piezas claves en los proyectos urbanísticos de rehabilitación sectorial o integral, siendo no sólo motores de reestructuración del tejido urbano, sino también socioeconómicos y simbólicos al ser utilizados como instrumentos para la renovación de una imagen monumental y de calidad de antiguas zonas degradadas.

Para entender mejor el ejemplo que nos ocupa es necesario recordar las condiciones de la zona en el que surge. En este sentido, el MACBA se sitúa en la parte norte del barrio del Raval, justamente en una de las mayores zonas conflictivas del centro histórico. Desde los años setenta la degradación y el abandono en Ciutat Vella, y especialmente en el Raval, habían generado un área caracterizada por el desarrollo de actividades marginales y delictivas, provocando la huida de la población de más nivel económico motivado por la inseguridad ciudadana con la que se vivía. Calles estrechas y sin servicios, edificios viejos sin mantenimiento, grandes densidades de edificación y de ocupación, insalubridad y falta de aireación. En una de las publicaciones del ayuntamiento se dice que:

“no es hasta la aparición del fenómeno del consumo de drogas y su comercio ilegal en las zonas donde se concentraba la prostitución cuando la conjunción de estos factores produce

un fuerte impacto negativo sobre los niveles de seguridad y convivencia ciudadana, hasta el punto que acabarán definiendo la imagen negativa que durante muchos años ha acompañado a Ciutat Vella” (ABELLA, 1999:109).

En este contexto, en 1985 el Ayuntamiento de Barcelona presenta en la Generalitat una propuesta para declarar la totalidad del distrito de Ciutat Vella como Área de Rehabilitación Integrada (plan ARI), afectando a una zona superior a 3 km² en la que vivían más de 100.000 habitantes. Un año más tarde el plan fue aprobado, comenzando una etapa para la ciudad que se remonta hasta nuestros días. Para el estudio de dicho plan utilizaremos como fuente un análisis de los resultados del proyecto encargado por el Ayuntamiento de Barcelona a la Universidad Autónoma, documento extremadamente útil debido a los datos que aporta (VVAA, 1996).

De esta manera, cuando se explican las razones por las que era necesario actuar en el Raval, se dice claramente que:

“la degradación provoca la huida de las familias con suficiente poder adquisitivo, sustituidas progresivamente por población cada vez más marginal” (VVAA, 1996:61).

Dejando claro que es un problema para la ciudad que en el centro no habite una clase media estable, ya que ésta daría la imagen de seguridad necesaria para el comercio y para atraer inversiones, mientras que al mismo tiempo aseguraría un elevado nivel de consumo.

De la misma manera se van enumerando las metas más generales a conseguir con las intervenciones del plan. En este sentido, el objetivo último sería el de favorecer la creación de nuevas actividades empresariales y comerciales. Concretamente se refiere a la construcción de nuevos hoteles, a la ampliación del número de plazas de parking, a la creación de nuevas calles comerciales, al desarrollo de actividades relacionadas con el turismo y a la implantación de nuevos espacios culturales (VVAA, 1996: 66). Asimismo, se dice que:

“el sector privado tiene que ser quien recoja el impulso originado por la intervención pública, creados por unos fondos públicos que hayan actuado como motor” (VVAA, 1996:66),

y que:

“el objetivo último es el establecimiento de un marco de seguridad para la inversión privada” (VVAA, 1996:69).

El ARI es un instrumento de aplicación urbanística para conseguir estos objetivos. Se cita expresamente que es prioritaria la liberalización de suelo y el “esponjamiento”, es decir, creación de espacios libres que originen plazas u otros espacios abiertos (VVAA, 1996:67). En la propuesta de declaración de la futura Área de Rehabilitación Integrada que el Ayuntamiento de Barcelona presenta a la Generalitat en 1985 se detallaban las cinco áreas más conflictivas en cuanto a marginalidad, que eran, por tanto, en donde se debía actuar con más intensidad. Una de estas áreas era la del Convent dels Àngels (ver FIG. 2). Al mismo tiempo, simultáneamente a la articulación del programa se pusieron en marcha dos operaciones con mecanismos propios de decisión debido a su complejidad, en donde se centrarían los principales esfuerzos. Uno de ellos fue precisamente

“el conjunto cultural del Museo de Arte Contemporáneo de Barcelona, el Centro de Cultura Contemporánea y el Convent dels Àngels” (VVAA, 1996:75).



FIG. 2. Plaça dels Àngels. Antiguo foco marginal del Raval

Fuente: Foto del autor.

Como habíamos dicho, desde finales de los años setenta, con la nueva situación política

y con una economía cada vez más terciarizada, comienza a plantearse la transformación urbana de Barcelona con el fin de mejorar su posición competitiva en el mercado internacional de ciudades. El urbanista Jordi Borja fue uno de los gestores de la transformación y quien más ha escrito sobre el tema. Para una conferencia de las Naciones Unidas en 1995, junto con Manuel Castells prepararon un documento sobre gestión urbana reeditado ya en siete ocasiones. En el mismo hablaban de diferentes actuaciones estratégicas capaces de potenciar el objetivo final. Los Juegos Olímpicos formaron parte de este proceso y sirvieron de lanzadera, pero aún quedaban zonas de la ciudad que no habían podido adaptarse al nuevo sistema productivo. Para completar la transformación, los autores hablaban de “oportunidades” que había que aprovechar:

“la oportunidad puede darse de antemano o puede ‘inventarse’. En las grandes ciudades, las diversas administraciones toman decisiones puntuales que son potencialmente estratégicas. Se producen eventos que si se prevén y se promocionan pueden ser palancas transformadoras” (BORJA & CASTELLS, 1997:254).

Después de que a Barcelona se le negase ser Ciudad Europea de la Cultura para 2001, la oportunidad adquirió forma en 2004 con el Forum Universal (también) de las Culturas. Para el caso del MACBA, y como ellos dicen,

“una zona obsolescente es una oportunidad, incluso de centralidad” (BORJA & CASTELLS, 1997:254).

Barcelona necesitaba una reestructuración para cambiar de imagen y así se hizo. El estudio citado anteriormente expresa claramente por qué motivos la ciudad no podía consentir que la imagen de Ciutat Vella sea la de la degradación y la marginalidad (ver FIG. 3). En el mismo se dice que la finalidad es:

“conseguir que Barcelona sea un centro de manufactura y de producción industrial de primer orden en Europa (...), situar a Barcelona como el principal centro logístico de distribución de mercaderías del sur de Europa y de todo el Mediterráneo (...), convertir a

Barcelona en un centro turístico en ella misma, situándola entre las seis primeras ciudades de Europa en número de visitantes (...), conseguir que Barcelona se sitúe entre las seis primeras ciudades del mundo como organizadora de congresos (...) y conseguir que Barcelona sea un centro financiero y de negocios europeos sobre la base de nuevos productos que puedan sustituir con ventaja los que la ciudad perderá como consecuencia de la informatización de los mercados bursátiles” (VVAA, 1996:333-4).



FIG. 3. Muro lateral al MACBA que intenta disimular el corte artificial que generó el museo

Fuente: Foto del autor.

Esos son los objetivos de la nueva ciudad una vez que la industria se ha desplazado hacia otros centros, pero también son los objetivos de otras ciudades de las mismas características, por lo que todas aspiran a ser la más “atractiva”.

Pero, ¿qué tiene que ver un museo con todo esto? Un museo entendido sólo como institución cultural y aislado del resto de su entorno posiblemente muy poco. Sin embargo, ya sabemos que la idea de crear el MACBA junto con los demás centros culturales de la Plaça dels Àngels es una estrategia dentro del plan ARI y no podemos entenderlo sin tener en cuenta los objetivos de dicho plan y los medios utilizados para llevarlo a cabo. El

MACBA constituye un instrumento en favor del cambio de imagen de una de las zonas más conflictivas del Raval. Su solar estaba ocupado por los antiguos almacenes abandonados del Hospital de la Caridad en un barrio marginal, conflictivo y con bajo nivel económico.

Cuando Richard Meier vino a visitar el terreno donde debía construir se le llevó al terrado de una casa vecina y sorprendido preguntó dónde estaba el solar, porque él no veía ninguno. Se le explicó que derribarían aquellas naves viejas, a lo que respondió que en su país no se podría hacer porque eran patrimonio histórico a conservar (SOLÉ, 1997:76). Aquí también lo eran, pero para el plan era necesario airear y crear nuevas plazas y calles más anchas en donde se hagan más difíciles las actividades ilegales y, de paso, tener una visión más amplia, un panóptico para estar seguros de que todo funciona. En un principio el plan era de aplicación urbanística y así lo fue. Sin embargo, sus repercusiones van mucho más allá de simples actuaciones arquitectónicas o, mejor dicho, sus intervenciones afectan directamente a los residentes de aquellas zonas en donde se aplica. Anteriormente vimos que uno de los motivos para poner en marcha el plan era que

“la degradación provoca la huida de las familias con suficiente poder adquisitivo, sustituidas progresivamente por población cada vez más marginal” (VVAA, 1996:61).

Es decir, el cambio de imagen buscado no era sólo un cambio estético y de fachadas, sino que fundamentalmente era un cambio de los habitantes de la zona. Cuando dice que el objetivo es:

“mejorar las condiciones de vida en el distrito, afrontando prioritariamente las bolsas de marginación y de pobreza” (VVAA, 1996:65),

que

“la percepción del ciudadano era que Ciutat Vella era el espacio con un grado más alto de inseguridad ciudadana” (VVAA, 1996:335),

y que

“la degradación del barrio atraía como a residentes a personas en situación no regular” (VVAA, 1996:335),

no se refiere a que llevarían a cabo una actuación social que influya positivamente sobre los habitantes de la zona, sino que implica la expulsión de dichos habitantes para ser sustituidos por otros de mayor poder adquisitivo y solucionar así, aparentemente, todos los problemas. Mejorar las condiciones de vida en el distrito no significa expresamente que los residentes vayan a vivir mejor, sino que dichos residentes dejarán de habitar en el mismo, marginándolos aún más en otras zonas periféricas y menos equipadas, pero en donde no influya tanto para la imagen de la ciudad. Conllevaba, por lo tanto, lo que hoy se conoce como gentrificación.

En este sentido, el concepto de “rehabilitación integral”, por el que se justifica el plan, surge en 1975 en Ámsterdam en el marco de la Carta del Patrimonio Arquitectónico Europeo que tenía como tema general el de las ciudades históricas. Se define como

“conjunto de actuaciones coherentes y programadas destinadas a potenciar los valores socioeconómicos, ambientales, edificatorios y funcionales de determinadas áreas urbanas y rurales, con la finalidad de elevar la calidad de vida de la población residente mediante medidas para la mejora de las condiciones de habitabilidad y uso” (LAYUNO, 2003:113).

Elevar la calidad de vida de la población residente era el objetivo cuando surgió el concepto y por el que cobra sentido, ya que se decía que para conservar la identidad de un centro histórico era necesario mantener a los habitantes tradicionales del lugar y no cambiarlos por otros. En Barcelona, el problema de la marginalidad sigue existiendo, pero ahora en zonas por donde no pasan los visitantes, en zonas con menos potencial de explotación de los recursos de la ciudad que el centro histórico. Es una tendencia general de nuestras sociedades: expulsar al pobre porque no conviene que se vea. Tal como dice el estudio,

“el área se convierte en un lugar mejor, para vivir, pasear...” (VVAA, 1996:312)⁶.

La rehabilitación integral de este barrio consistió en ampliar los espacios libres

creando nuevas plazas (Dels Àngels), nuevos paseos (Rambla del Raval) (ver FIG. 4) y nuevas avenidas (De les Drassanes), todos los cuales figuran en el ARI. Otras actuaciones consistieron en limpiar la imagen de algunas fachadas, incorporar presencia policial y, sobre todo, crear instituciones culturales que, como hemos visto, por sí solas legitiman un buen uso de los espacios. El resultado fue que el valor del suelo y, por tanto, el de la vivienda aumentaron considerablemente, y todos aquellos que no pudieron pagarlo tuvieron que marcharse a otros barrios.



FIG. 4. Rambla del Raval. Antes de su creación este espacio estaba ocupado por manzanas de edificios deteriorados, habitados en su mayoría por ancianos e inmigrantes

Fuente: Foto del autor.

El valor de la vivienda nueva en 1986 era de 90.000 pesetas el m² mientras que en 1993 llegó a costar 230.000 (VVAA, 1996:207). Solamente en la parte norte del Raval (en donde se sitúa el MACBA) en este período se derribaron 1.384 viviendas y 293 locales comerciales, suponiendo la expropiación y desalojo de 600 familias (VVAA, 1996: 99). En 1986 la población total en esta zona era de 42.009 habitantes, mientras que en 1991 eran 37.109 (VVAA, 1996:189). Como vemos existe un déficit de 5.000 personas, sin embargo, la valoración de las intervenciones por parte del estudio sobre el que nos basamos es positiva, ya que, tomando como baremo el consumo en la zona, éste aumenta de forma considerable en energía eléctrica, gas canalizado, líneas telefónicas y número de vehículos (VVAA, 1996:332).

⁶ Los puntos suspensivos son del texto original.

Los datos son significativos en cuanto que demuestran lo que comentábamos anteriormente. No importa si vive menos gente, lo importante es que haya aumentado el consumo. Lo importante es la clase de gente que vive ahora. Mayor poder adquisitivo, mejor imagen, más seguridad: requisitos básicos para la inversión privada.

Hemos visto cómo hoy día el museo es un deber, un deber necesario para los que quieren construirse una determinada identidad y un deber para los turistas, que no pueden regresar a sus hogares diciendo que no lo han visitado. El movimiento de este tipo de población genera por el barrio un trasiego de “gente de bien”, ya que como explica Bourdieu, los sujetos sociales que pueden distinguirse por su vida cultural son los que poseen unas condiciones materiales de existencia superior al resto (BOURDIEU, 1979:56), es decir, las personas con un mayor grado de consumo cultural son, al mismo tiempo, los que en general más consumen. Las mismas instituciones públicas reconocen este fenómeno.

“Precisamente en la zona del Raval Nord se ha desarrollado otro de los grandes pulsos revitalizadores, en este caso cultural: el Patí Manning, el Centro de Cultura Contemporánea y el Museo de Arte Contemporáneo” (ABELLA, 1999:112),

en lo que constituye

“una constante campaña de transformación de la imagen negativa que Ciutat Vella había adquirido en los últimos años” (ABELLA, 1999:112).

“La cuestión que debemos valorar es cómo unos nuevos equipamientos pueden incidir en la zona y qué fenómenos son capaces de suscitar, susceptibles de integrarse en la tendencia revitalizadora del distrito. (...) El primer efecto de un nuevo equipamiento cultural se mide en el estímulo de un proceso de ósmosis integral entre los usuarios de las nuevas instalaciones y los recursos que las mismas pueden suministrarles. Es propiamente la presencia e interacción del público que utiliza aquellos servicios culturales. El segundo efecto se podría determinar como las economías externas generadas por el ‘cambio de aspecto’” (VVAA, 1996:312).

Además se añade que:

“uno de los cambios más significativos de Ciutat Vella se refiere a su imagen. La sustitución de actividades marginales por otras con un elevado grado de reconocimiento social ha sido una de las claves del cambio en la percepción ciudadana” (VVAA, 1996:336).

Por lo tanto, la administración es consciente que un determinado sector de la población va al museo y este hecho ya genera beneficios en la zona. La cita es esclarecedora en cuanto dice que:

“el primer efecto (...) es propiamente la presencia e interacción del público que utiliza aquellos servicios culturales”.

El ayuntamiento lo sabe, por lo tanto le basta con llamar a un arquitecto famoso y crear un museo sin planificación ninguna de su contenido, ya que están seguros que de todas maneras se usará y el resultado será bueno. “El elevado grado de reconocimiento social” del que dispone el museo es suficiente para que funcione, en ese proceso que habíamos explicado por el cual los visitantes buscan adquirir una imagen destacada de cara a los demás, apropiándose simbólicamente del contenido del mismo. Debido a que este mecanismo es conocido, el MACBA ha representado un invento de la administración para conseguir los objetivos que hemos detallado en el marco del ARI. Gracias a la aparición del MACBA se justificó el derribo de unas naves en mal estado, se desalojó a los vecinos y se demolieron sus viviendas para crear la plaza que lo monumentaliza. El precio de la vivienda subió considerablemente y los antiguos residentes marginales no pudieron volver, expulsándolos a otro barrio aún más marginal. Pero no debían echar a todos. Perviven los necesarios para que se reconozca al barrio como integrador y respetuoso con las culturas del mundo, imagen que es utilizada por los que intentan venderse como progresistas y modernos. Los inmigrantes que aún quedan no impiden que el Raval sea el marco de seguridad que todo inversor necesita. Ahora tiendas de diseño y galerías de arte se han implantado en el barrio gracias a esta seguridad creada, encontrando la ósmosis que buscaban. Así los turistas se van encantados, admirados por lo bien que se vive en Barcelona, que al igual que otras grandes ciudades tipo Londres y Nueva York, combina de forma magistral el alto nivel de vida con el

encanto que supone un barrio pseudomarginal formado por inmigrantes. Y con tanta cultura en la ciudad, ¿alguien se atreverá a dudar de que aquí no se impulsa la creación y las artes?

7. CONCLUSIÓN

Barcelona en las últimas décadas ha pasado de ser una ciudad fábrica para convertirse en una ciudad mercancía. Ante la progresiva deslocalización industrial se ha especializado en ofrecer todo tipo de servicios: el objetivo es poseer una suficiente infraestructura logística junto con un económico capital humano con el fin de que a los inversores les convenga establecerse en la ciudad. Inmersos en esta dinámica, una característica esencial es que Barcelona debe seducir, inspirar confianza, seguridad. En definitiva: debe saber venderse mejor que las ciudades contra las que compite.

Por este motivo, ahora es una mercancía más dentro del mercado de ciudades, y como tal, debe convencer al consumidor de que el producto posee un indiscutible valor de uso: se debe crear la necesidad llamada “Barcelona”. Y para ello se ha inventado una imagen que la identifica, en donde la arquitectura contemporánea y las infraestructuras culturales juegan un papel fundamental. El MACBA fue uno de los primeros ejemplos de este proceso.

Poseer una marca y un valor de marca de alto impacto es un componente esencial en todos los planes de marketing de ciudades (ANHOLT, 2007; FERNÁNDEZ & PAZ, 2005; FERNÁNDEZ, 2004). La necesidad de contar con un signo de identidad propio es una condición básica para, por un lado, proyectarla al exterior y diferenciarse en el sistema urbano mundial y, por otro, desde un punto de vista de gobernabilidad interna, para que los ciudadanos se identifiquen con ella y crean ser partícipes del proyecto, posibilitando, de esta manera, la exigida cohesión social. La identidad cultural y moderna que construye Barcelona busca potenciar la ciudadanía creando valores emocionales tales como el orgullo o la pertenencia, con el fin de alimentar el proceso en el que cada uno es socio: la marca debe fomentar el patriotismo cívico (BORJA & CASTELLS, 1997:154), ya que desde el punto de vista de la gobernabilidad

“el hecho de saberse y sentirse ciudadano de una comunidad puede motivar a los individuos a trabajar por ella” (FRIEDMANN, 2004:89).

Al mismo tiempo, el valor de marca, que busca un vínculo emocional entre producto y cliente, y en donde el consumo se exterioriza en creencias y opiniones compartidas por ambas partes, conduce a los consumidores a sentir confianza, orgullo o felicidad al usar el producto. La cultura contemporánea funciona, pues, como valor emocional que ayuda a la marca a diferenciarse en el mercado, atrayendo y reteniendo a personal cualificado para que no marche a otras zonas con mayor oferta. Es decir, un supuesto servicio a la ciudadanía se ha transformado en ventaja competitiva.

Pero para cumplir los objetivos, esto es, atraer turistas, ferias internacionales e inversiones de todo tipo, no sólo hace falta potenciar una identidad propia, sino que la imagen general de la ciudad debe ser un perfecto simulacro de calidad y seguridad, inspirando en el posible usuario la garantía de que adquirirá un producto inmejorable. Era necesario, pues, sustituir a la población marginal del centro histórico de Barcelona por un grupo que, además de consumir en mayores proporciones, otorgara a la zona la pretendida impresión de “calidad de vida”.

Aunque el tema que estamos tratando es aún más complejo, ya que en la formación de la marca Barcelona intervienen otro tipo de factores, ya sean infraestructuras logísticas, la existencia de una abundante y barata mano de obra o la propagación de un supuesto civismo, podemos concluir con una serie de afirmaciones sobre el papel que cumple el MACBA dentro de la configuración del producto, afirmaciones que en algunos casos son extrapolables a otras infraestructuras culturales y/o espectaculares de la ciudad.

- El MACBA supuso un elemento clave en el cambio de imagen del barrio con la consecuente subida del valor del suelo y el abandono de la población con escaso poder adquisitivo.
- A nivel interno este cambio de imagen posibilitó la instalación de numerosas actividades comerciales generalmente dedicadas al ocio y a la hostelería y, a

- nivel externo, sirve para seducir e inspirar confianza sobre potenciales inversores, turistas o nuevos residentes.
- Al mismo tiempo, el cambio en la base social de la población que habita en el barrio conlleva un aumento en los niveles diarios de consumo, niveles que entran a formar parte en la tasación del producto interior bruto de la ciudad.
 - Como infraestructura cultural en forma de museo, aunque no tuvo en un principio contenido concreto, fue creado con la certeza de que sería utilizado por un sector concreto de la población que aspira a ser valorado como culto. Esta clase media, o media alta, genera un continuo movimiento en el barrio que repercute nuevamente tanto en el cambio de imagen como en el aumento del consumo anteriormente mencionados.
 - Pero al mismo tiempo, como institución *cultural* de forma y contenido *contemporáneos* representa un elemento de suma importancia en la construcción social de la nueva identidad de la ciudad.
 - A nivel externo, la imagen cultural y moderna está pensada para estetizar la mercancía, lo que supone un valor de calidad añadido en la tarea de atracción de capitales y turistas, siendo, además, dos características “comprensibles en todo el planeta” (lo que no ocurriría con identidades locales). Además, la cultura es un recurso intangible y, por lo tanto, es mucho más difícil de copiar o transferir como sucede con los recursos materiales, constituyendo un componente básico para la competitividad.
 - Mientras tanto, a nivel interno, el hecho de que la población asimile y acepte la nueva identidad construida, facilita la gobernabilidad de la ciudad al ser vista ésta como un proyecto comunitario. En este sentido, la certeza de la utilización del museo a la que antes nos referíamos, sirve para justificar la idea de que Barcelona se construye gracias a la “participación ciudadana”, ya que la consecuencia del uso continuado de un determinado espacio produce que el usuario lo considere como algo suyo. Este sentimiento de pertenencia es clave para la potenciación del tan buscado civismo, o mejor dicho, del patriotismo cívico.

BIBLIOGRAFÍA

- ABELLA, M. (1999): “Ciutat Vella. El corazón antiguo”, en VVAA, *Barcelona: 1979-2004*, Imprenta Municipal, Barcelona.
- ANHOLT, S. (2007): *Competitive identity: the new brand management for nations, cities and regions*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- ANTECEDENTES (2003): “Antecedentes del museo”, en www.macba.es/home.php.
- ARRIOLA, M. (2002): “Razón social”, en *Simposio Internacional de Teoría de Arte Contemporáneo*, SITAC, Ciudad de México, www.enconstruccion.org/razon-social.htm.
- BARRAL, X. (2001): *L'art y la política de l'art*, Galerada, Cabrera del Mar.
- (2002): *Art, geografía i societat. Art de Catalunya*, Llisard, Barcelona.
- BORJA, J. & M. CASTELLS (1997): *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus, Madrid.
- BOURDIEU, P. (1979): *La distinction. Critique sociale du jugement*, Minuit, París.
- CALVO SERRALLER, F. (2001): “El fin de los museos de arte contemporáneo”, en J. TUSELL GÓMEZ (ed.): *Los museos y la conservación del patrimonio*, Fundación BBVA, Madrid, pp. 31-38.
- CAPEL, H. (1975): *Capitalismo y morfología urbana en España*, Libros de la Frontera, Barcelona.
- (2005): *El modelo Barcelona: un examen crítico*, Ediciones del Serbal, Barcelona.
- CERI, P. (1978): *Industrializzazione e sviluppo urbano*, Loescher Editore, Torino.
- CÓCOLA GUERENDIAN, J. C. (2007): “Sobre la producción del hábitat”, en R. M. CREIXELL & T. M. SALA & E. CASTAÑER, *Espais Interiors. Casa i Art des del segle XVIII al XXI*, Universidad de Barcelona, Barcelona.
- DELGADO, M. (2007): *La ciudad mentirosa. Fraude y miseria del “modelo Barcelona”*, Catarata, Madrid.
- ELIZAGÁRATE, V. de (2003): *Marketing de ciudades*, Pirámide, Madrid.
- FERNÁNDEZ, G. (2004): “La imagen de ciudad como recurso para la gestión estratégica del desarrollo urbano”, en G. FERNÁNDEZ & G. LEVA (eds.): *Lecturas de economía, gestión y ciudad*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 55-85.
- FERNÁNDEZ, G. & G. LEVA (2004): “Introducción”, en G. FERNÁNDEZ & G. LEVA (eds.): *Lecturas de economía, gestión y ciudad*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 15-17.
- FERNÁNDEZ, G. & S. PAZ (2005): “Más allá del marketing de ciudades: hacia una política pública de diseño y gestión de los signos de identificación de ciudad”, en *Scripta Nova*, IX(154), Universidad de Barcelona, Barcelona, en www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-195.htm.

- FOUCAULT, M. (1969): *L'archéologie du savoir*, Gallimard, París (20.ª ed., A. GARZÓN del CAMINO (trad.) (2001): *La arqueología del saber*, Siglo XXI, Ciudad de México).
- FRIEDMANN, R. (2004): "Urban Management by complexity. Nuevas formas de gestión estratégica urbana y de participación ciudadana", en G. FERNÁNDEZ & G. LEVA (eds.): *Lecturas de economía, gestión y ciudad*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 87-118.
- GÓMEZ MARTÍNEZ, J. (2003): "Museo y metáfora catedralicia", en J. LORENTE LORENTE & D. ALMAZÁN (eds.): *Museología crítica y arte contemporáneo*, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 163-182.
- GUIDIERI, R. (1997): *El museo y sus fetiches. Crónica de lo neutro y de la aureola*, Tecnos, Madrid.
- HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, F. (1997): "Los centros culturales de Madrid y Barcelona: proyectos y realidades", en J. LORENTE LORENTE (ed.): *Espacios de arte contemporáneo generadores de revitalización urbana*, Departamento de Historia del Arte, Universidad de Zaragoza, pp. 59-71.
- HERNÁNDEZ MARTÍNEZ, A. (2003): "Museos para no dormir: la postmodernidad y sus efectos sobre el museo como institución cultural", en J. LORENTE LORENTE & D. ALMAZÁN (eds.): *Museología crítica y arte contemporáneo*, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 125-144.
- LAYUNO ROSAS, M. Á. (2003): "Museos de arte contemporáneo y ciudad. Los límites del objeto arquitectónico", en J. LORENTE LORENTE & D. ALMAZÁN (eds.): *Museología crítica y arte contemporáneo*, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 109-123.
- LORENTE LORENTE, J. (1997): "Focos 'artísticos' de revitalización urbana, espacios para el sincretismo", en J. LORENTE LORENTE (ed.): *Espacios de arte contemporáneo generadores de revitalización urbana*, Departamento de Historia del Arte, Universidad de Zaragoza, 11-2, 7.
- MALDO, T. (2004): "Barcelona en la *glocalització*", en UNIÓN TEMPORAL D'ESCRIBES (eds.): *Barcelona: marca registrada. Un model per desarmar*, Virus, Barcelona, pp. 13-26.
- MONTANER, J. M. (2004): "La evolución del modelo Barcelona (1979-2002)", en J. BORJA & Z. MUXÍ (eds.): *Urbanismo en el siglo XXI: una visión crítica*. Bilbao, Madrid, Valencia, Barcelona, Edicions UPC, Barcelona, pp. 203-219.
- PAZ, S. (2004): "Marca territorial. Cómo construir y administrar la marca de ciudades y regiones", en G. FERNÁNDEZ & G. LEVA (eds.): *Lecturas de economía, gestión y ciudad*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 119-137.
- RONCAYOLO, M. (1985): "Preludio all'haussmannizzazione. Capitale e pensiero urbano in Francia intorno a 1840", en C. DE SETA (a cura di): *Le città capitali*, Laterza, Roma-Bari.
- SOLÉ, D. (1997): "De la caridad a la cultura. Nuevo eje cultural en el centro histórico de Barcelona", en J. LORENTE LORENTE (ed.): *Espacios de arte contemporáneo generadores de revitalización urbana*, Departamento de Historia del Arte, Universidad de Zaragoza, pp. 73-78.
- UNIÓN TEMPORAL D'ESCRIBES (2004): *Barcelona marca registrada. Un model per desarmar*, Virus, Barcelona.
- VV.AA. (1996): *Anàlisi econòmica de les actuacions urbanístiques a Ciutat Vella*, Departament d'Economia Aplicada de la UAB, Barcelona.
- VV.AA. (1994): *Barcelona, New Projects*, Imprenta Municipal, Barcelona.
- WARD, S. (1998): *Selling places. The marketing and promotion of towns and cities, 1850-2000*, SPON, Londres.
- ZUNZUNEGUI, S. (1990): *Metamorfosis de la mirada. El museo como espacio del sentido*, Alfar, Sevilla.

Nueva publicación del **Ministerio de Vivienda**

ATLAS ESTADÍSTICO DE LAS ÁREAS URBANAS EN ESPAÑA 2006



**Ofrece el más amplio diagnóstico sobre la evolución y
situación de las ciudades españolas**

31x23 cm, 326 pp. Pvp. 54! I.S.B.N.: 978-84-96387-33-1

Distribución y venta:

BOE

C/ Trafalgar, 27. Madrid
Tfno.: 902 365 303 - Fax: 91 538 21 22
www.boe.es
e-mail: libreria@boe.es

MAIDHISA, S. L.

C/ Berbiquí, 17-19. 28529 - Rivas Vaciamadrid
Tfno.: 91 670 21 89 - Fax: 91 301 29 39
www.maidhisa.com
e-mail: ismaroto@hotmail.com

MUNDI-PRENSA LIBROS, S. A.

C/ Castelló, 37. 28001 - Madrid
Tfno.: 91 436 37 04 - Fax: 91 575 39 98
www.mundiprensa.es
e-mail: libreria@mundiprensa.es

REYDIS LIBROS, Lázaro Pascual Yagüe, S. L.

C/ Hierbabuena, 35 Bajo. 28039 - Madrid
Tfno.: 91 311 66 82 - Fax: 91 311 66 67
www.reydislibros.es
e-mail: reydis@reydislibros.es

Accesibilidad a los servicios de salud y educación: una clasificación de las entidades de población en Tenerife

M.^a Candelaria BARRIOS GONZÁLEZ & Jan SCHORN

Profesora titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de La Laguna & Geógrafa.

RESUMEN: La calidad de vida de los ciudadanos depende en gran medida de los servicios sociales a los que pueden acceder desde su lugar de residencia. De esta forma, nuestro interés se centra en clasificar grupos de asentamientos que se caractericen por tener similares accesos a los servicios de salud y educación de la población que reside en los mismos. La estimación de la accesibilidad a cada uno de estos servicios y el análisis clasificatorio han sido la metodología utilizada para determinar una clasificación de las entidades de población de la isla. El análisis realizado ha puesto de manifiesto que la accesibilidad espacial media a los centros de educación y a los servicios sanitarios es media o alta para el 94% de la isla.

DESCRIPTORES: Accesibilidad. Análisis de datos. Servicios educativos. Servicios sanitarios. Tenerife.

I. INTRODUCCIÓN

La distribución territorial de la actividad económica en la isla de Tenerife ha condicionado tanto la movilidad laboral diaria entre el lugar de residencia y el de trabajo como los nuevos asentamientos de la población, pudiéndose constatar la existencia de un poblamiento disperso con especial expansión de asentamientos residenciales en las zonas de actividad turística y en la periferia del área metropolitana. Ante esta evidencia, el objetivo de este trabajo consiste en determinar en qué medida los diferentes asentamientos se caracterizan por tener

similares o dispares accesos a los servicios de salud y educación de la población que reside en los mismos. La equidad espacial depende de la mayor o menor facilidad de acceso y depende de la variabilidad de las distancias, tiempos y costes económicos que separan a cada individuo de las instalaciones, equipamientos o servicios más próximos (BOSQUE SENDRA, 1992:226-227; OMER, 2006:254-256).

En este contexto, nuestro análisis se centrará en el estudio de los servicios sociales de educación y sanidad, mediante un sistema de información geográfica (SIG). Aunque existen otros servicios sociales, entendemos que éstos son los que afectan de forma más

Recibido: 23.04.2008. Revisado: 03.11.2008.
e-mail: cbarrios@ull.es

Los autores desean agradecer la labor de los revisores anónimos, ya que sus críticas y sugerencias han contribuido a mejorar considerablemente nuestro artículo.

general al conjunto de la población siendo, además, los servicios en los que la información estadística disponible responde de forma más adecuada a la metodología que utilizaremos en el análisis. Ambos servicios son básicos en el contexto de las dotaciones con que deben contar las zonas residenciales, aunque la accesibilidad a las mismas se ve dificultada para el ciudadano cuando el poblamiento es disperso.

El estudio de la accesibilidad a los servicios sociales tiene, por un lado, un componente que depende de la dotación del propio servicio, como es el número de plazas escolares o el número de personas por médico familiar de atención primaria y, por otro, un componente espacial que es la distancia geográfica a estos servicios y que se convierte en un componente fundamental cuando el contexto del análisis incluye zonas con poblamiento disperso.

De esta forma, las medidas de accesibilidad a los servicios sociales de educación y sanidad serán utilizadas en este análisis como una característica adicional para estudiar la dotación de estos servicios en cada una de las zonas analizadas, de manera que para los asentamientos dispersos se detectarán las carencias en la dotación de servicios sociales, no por su dotación física, sino porque la medida de accesibilidad a los mismos reflejará la limitación espacial de su acceso (BUZAI & BAXENDALE, 2007).

La dotación de los servicios educativos y sanitarios responde a necesidades diferentes y por tanto obedecen a políticas de actuación diferenciadas. En el ámbito educativo, y bajo la obligatoriedad del Estado de garantizar la enseñanza entre los 3 y los 16 años de edad, se han establecido por parte del Gobierno de Canarias los denominados distritos escolares, cuya cabecera es un instituto al que se adscriben los centros de enseñanza primaria¹. Como en este estudio el ámbito espacial de referencia son las *entidades de población*, detectaremos en qué entidades el acceso a los servicios educativos es menor a través del componente espacial² fundamentalmente, ya que el puesto escolar está siempre garantizado.

Por otro lado, los servicios sanitarios se dotan con un componente jerárquico que va

desde la atención primaria a la hospitalaria, pasando por la atención de médicos especialistas. En este caso, la administración ha establecido zonas básicas de salud en las que un centro de salud es el que da servicio sanitario a la zona y los ambulatorios de la zona dependen de él. De nuevo, las *entidades de población* serán la unidad espacial de referencia, y por ello, tanto la accesibilidad a estos centros como las dotaciones de los mismos serán objeto de estudio en este servicio. Es necesario mencionar que en los servicios educativos se analizarán tanto los públicos como los privados, mientras que en los servicios sanitarios se hará referencia exclusivamente a la atención pública.

En los mapas que mostraremos posteriormente, aparece el centro de la isla vacío debido a que en ese lugar se encuentra el Parque Nacional del Teide por lo que no existe población censada, y, consecuentemente, no se ofrecen servicios de salud ni de educación. Por esta razón, hemos excluido todo este territorio del estudio que hemos realizado.

2. ACCESIBILIDAD A SERVICIOS DE SALUD Y EDUCACIÓN

La accesibilidad puede ser entendida como un indicador que mide hasta qué punto el uso del sistema de transporte permite a individuos y bienes llegar a alcanzar diferentes destinos o actividades mediante una combinación de los modos de transportes disponibles en el territorio (GEURS & RITSEMA VAN ECK, 2001:19). Existe una amplia gama de estudios de accesibilidad a los servicios (GUAGLIARDO, 2004; RITSEMA VAN ECK, 2001; BOSQUE & MORENO, 2004; RAMIREZ, 2003; GUTIÉRREZ & *al.*, 2002; BUZAI & BAXENDELE, 2007; PALOMAR & BOSQUE, 2004; ESCALONA, 2005), y como consecuencia de ello se han desarrollado un gran número de definiciones de este indicador.

Un indicador de accesibilidad no se considera una mera medida de la cercanía, ya que ésta puede ser diferente para diferentes grupos de individuos como consecuencia tanto de sus necesidades como de sus características particulares, aunque tengan

¹ Siempre es así, salvo en pocas ocasiones en las que se adscriben a un CEO (centro de enseñanza obligatoria).

² El componente espacial del análisis se introduce a través de la medida de accesibilidad, como hemos señalado.

la misma localización. BOSQUE & MORENO (2004:39-42) exponen una extensa relación de las diferentes formas de conceptualizar el termino accesibilidad, que van desde la accesibilidad que trata de medir la eficacia en la red de transportes, el tipo de espacio analizado y las características del servicio en cuestión, hasta las particularidades de la demanda y del modelo de accesibilidad empleado.

GEURS & RITSEMA VAN ECK (2001) han hecho una revisión bibliográfica de las medidas de accesibilidad e identifican tres medidas básicas desde las que se puede enfocar el estudio de la accesibilidad. Las primeras son *medidas de accesibilidad basadas en las infraestructuras de transporte*, que se fundamentan principalmente en la observación o simulación del funcionamiento del sistema de transportes; las segundas son *medidas de accesibilidad para diferentes tipos de actividades*, basadas en la distribución de actividades en el espacio y el tiempo; y, las terceras, son *medidas de accesibilidad basadas en la utilidad*, en las que se estima la utilidad o beneficio que los individuos obtienen por tener acceso a una determinada distribución espacial de las diferentes actividades, y deben ser interpretadas como la accesibilidad percibida de forma individual, atendiendo a las características socioeconómicas de cada individuo.

Desde otro punto de vista, MAKRÍ & FOLKELSON (1999) han agrupado las medidas de accesibilidad en dos categorías que son a su vez complementarias, como son la accesibilidad locacional y la accesibilidad personal. La *accesibilidad locacional* utiliza datos agregados y es una medida de la

accesibilidad potencial. Se elabora fundamentalmente a partir de los Sistemas de Información Geográfica (SIG). La *accesibilidad personal* utiliza datos individuales, por lo que es una medida de la accesibilidad revelada o efectiva y donde el interés por los SIG es muy reciente. El primer enfoque, el locacional, ha sido mucho más utilizado, si bien existe cada vez más interés por la accesibilidad personal y efectiva, aunque la disponibilidad de datos suele condicionar este último enfoque (BOSQUE & MORENO, 2004).

WANG & LOU (2005) destacan que la accesibilidad a servicios sanitarios varía a lo largo del espacio por diferencias en la distribución de servicios sanitarios (factores espaciales), y también entre los diferentes grupos de la población por sus características socioeconómicas y demográficas particulares (factores no espaciales). De este modo, el acceso espacial se centra en las barreras geográficas, mientras que el acceso no espacial lo hace en barreras como la edad o el sexo.

GUAGLIARDO (2004) defiende que las barreras, espaciales y no espaciales, convierten el acceso potencial en acceso realizado. Estas barreras se dividen en cinco dimensiones de naturaleza diferente: la disponibilidad, la distancia, la posibilidad, la aceptabilidad y la dotación (FIG. 1).

En cualquier caso, las medidas de accesibilidad son diversas y su utilización depende fundamentalmente de dos factores. Por un lado, del enfoque que el analista quiera dar a su estudio, y, por otro, de la disponibilidad de datos para realizar el mismo. En nuestro caso, se ha utilizado una medida que combina la accesibilidad como una medida de distancia, que contabiliza la

FIG. 1. Diferentes tipos de medidas de accesibilidad según las variables utilizadas

Acceso potencial	Acceso realizado		Cinco dimensiones
Estudios de distancia y disponibilidad que <i>no consideran medidas de utilización del servicio</i>	<i>Estudios de utilización que consideran medidas espaciales</i>	Espacial	Disponibilidad Distancia (tiempo o geográfica) Posibilidad Aceptabilidad Dotación
Estudios de disponibilidad económica para el acceso, factores culturales y otros factores <i>no espaciales</i> que <i>no consideran medidas de utilización del servicio</i>	<i>Estudios de utilización que consideran disponibilidad económica para el acceso, factores culturales y otros factores no espaciales</i>	No espacial	

Fuente: Guagliardo, 2004.

distancia entre una localidad y sus oportunidades de acceso a los servicios educativos y sanitarios, y una medida de la disponibilidad de equipamientos dentro de un radio espacial determinado, que nos indica la relación entre la oferta y la demanda de los servicios públicos analizados. Las distancias más cortas³ entre los orígenes, las edificaciones, y los servicios se calcularon con un sistema de información geográfica a través de la red viaria.

Bajo este planteamiento, pretendemos que la accesibilidad a los servicios de salud y educación se calcule primero de forma individual, estimando la accesibilidad que por término medio tiene un individuo que vive en una determinada entidad, de modo que cada entidad tendrá un valor de su accesibilidad para los individuos censados en ella. Posteriormente, con los datos obtenidos para los diferentes tipos de servicios educativos y sanitarios, haremos un análisis de clasificatorio con el objetivo de tener una visión global y comparativa de la accesibilidad que los individuos tienen a los servicios de salud y educación en las diferentes entidades de población de la isla.

3. VARIABLES UTILIZADAS Y METODOLOGÍA

Con la finalidad de clasificar las entidades de población según su accesibilidad a los servicios de educación y sanidad en la isla de Tenerife, se procederá en primer lugar a definir las variables objeto de clasificación y en segundo lugar se expondrá de forma breve la metodología utilizada.

3.1. Una medida de la accesibilidad: las variables utilizadas

La accesibilidad ha sido calculada como la distancia geográfica media que una persona residente en una entidad poblacional tiene que recorrer para acceder a uno de los centros a los que se hace referencia, siendo ésta una medida simple de la accesibilidad a los servicios educativos y sanitarios.

La estimación se ha llevado a cabo con un SIG calculando las distancias geográficas más cortas entre las edificaciones de zonas residenciales y los distintos servicios a largo de la red viaria de Tenerife, por medio de un modelo digital que se basa en el callejero cartográfico. Posteriormente, se ha evaluado la media de las distancias entre las edificaciones y el centro más cercano por cada entidad, ponderada por la población estimada por cada edificación de la cartografía 1:5.000 (véase FIG. 2).

La fórmula utilizada para el cálculo de estas distancias medias por entidad al centro educativo o sanitario más cercano ha sido la siguiente:

$$D_{entidad} = \frac{d_{ij} \times P_{edificio}}{P_{entidad}}$$

donde:

D = es la distancia media de una entidad a los centros de educación.

d_{ij} = es la distancia entre cada una de las edificaciones j de la cartografía 1:5.000 del año 2002 en donde están censados los residentes de la entidad y el centro educativo o sanitario i más cercano al través del callejero cartográfico de Tenerife.

$P_{edificio}$ = es la población por edificio.

Para la aplicación de esta fórmula ha sido necesaria la utilización de un SIG⁴.

El ámbito espacial de referencia, como ya hemos mencionado, ha sido la entidad de población. El sistema educativo utiliza los distritos escolares, mientras que el sistema sanitario utiliza las zonas básicas de salud. Estas zonificaciones atienden a entidades, secciones censales y barrios, por lo que hemos optado por utilizar las entidades de población como unidad básica de análisis para darle homogeneidad a la zonificación.

La FIG. 2 ilustra el proceso de estimación de las distancias medias geográficas a los centros educativos y sanitarios en dos pasos. Primero, se asigna la población a las edificaciones residenciales y se calcula la

³ La no disponibilidad de datos sobre congestión viaria ha impedido el cálculo de los desplazamientos en tiempo.

⁴ Se utilizaron dos SIG con dos sistemas operativos, aunque cada uno de ellos es suficientemente potente para resolver las

tareas necesarias en este análisis. En concreto, se ha trabajado con el ArcGIS 9.1 de ESRI, con el sistema operativo Windows XP, de Microsoft, y también con el SIG de fuente abierta GRASS 6.0.1 (<http://grass.itc.it>) con el sistema operativo SUSE LINUX 10.

distancia entre la edificación y los centros más cercanos. Segundo, para cada entidad se obtiene una distancia media de la población asignada a cada edificación residencial respecto del centro de servicios en cuestión (sanitario o educativo). En el ejemplo de la FIG. 2, la distancia media son 380 metros, debido a que la distancia media ponderada sería $(4 \text{ personas} \times 1.385 \text{ metros}) + (50 \text{ personas} \times 300 \text{ metros})$ dividida entre las 54 personas censadas en esta entidad.

Para el análisis de los servicios educativos las variables utilizadas han sido:

- Distancia geográfica media a la educación infantil.
- Distancia geográfica media a la educación primaria.
- Distancia geográfica media a la educación secundaria obligatoria (ESO).
- Distancia geográfica media al bachillerato.
- Población entre 5 y 14 años de edad.

Las primeras cuatro variables miden la accesibilidad que los individuos de una determinada entidad tienen a los diferentes servicios de educación, es decir, la oferta educativa medida como distancia a cada centro (PALOMAR & BOSQUE, 2004). La Población de 5 a 14 años es la demanda potencial de estos servicios. Así, en el análisis de clasificación aparecerán tanto factores de oferta como de demanda para identificar las características de los servicios educativos de cada entidad.

A su vez, para el análisis de los servicios sanitarios las variables utilizadas en el análisis han sido:

- Distancia geográfica media al consultorio o centro de salud más cercano.
- Distancia geográfica media al servicio de urgencia más cercano.
- Personas residentes por médico.
- Población de alta necesidad (población entre 0 y 14 años más la población mayor de 64).

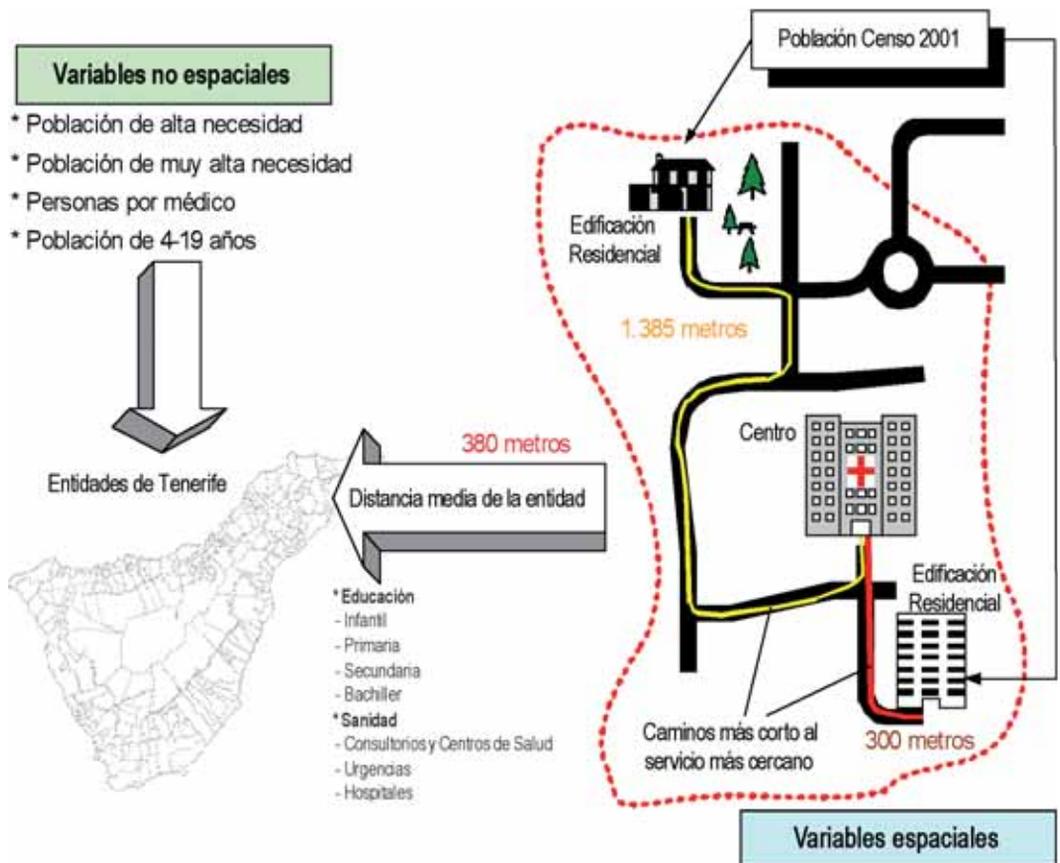


FIG. 2. Variables espaciales (distancias) y no espaciales utilizadas por entidades

Fuente: Elaboración propia.

- Población de muy alta necesidad (FERNÁNDEZ-MAYORALES & *al.*, 2000) (población mayor de 74 años)⁵.

Las dos primeras variables miden la accesibilidad a los servicios de salud de atención primaria y urgencias. La tercera variable, personas residentes por médico, es una aproximación de la cantidad de personas que tiene que atender cada médico de atención primaria en cada entidad; es una aproximación debido a que con los datos disponibles sólo ha podido ser estimada para las *zonas básicas de salud*⁶, y se ha asignado ese dato a cada una de las entidades pertenecientes a estas zonas. Aun siendo conscientes de la limitación que supone este supuesto hemos valorado que esta aproximación debe ser tenida en cuenta porque añade información para el análisis clasificatorio. Las dos últimas variables miden la demanda potencial de los servicios de salud de cada una de las entidades de población.

Para el análisis se ha utilizado una amplia gama de fuentes estadísticas, procedentes de varias administraciones y empresas públicas, fundamentalmente de Grafcan, la Dirección General de Educación y Sanidad del Gobierno de Canarias y el Cabildo Insular de Tenerife, a los que agradecemos su atenta colaboración.

La diversidad de las fuentes estadísticas consultadas ha impedido tener un solo año como referencia temporal en el análisis, por lo que se han elegido aquellas fuentes más cercanas al Censo de Población y Viviendas del año 2001.

Los datos de la oferta educativa y sanitaria utilizados proceden de la Dirección General de Educación y la Gerencia de Atención Primaria del Área de Salud de Tenerife (Servicio Canario de Salud), y los datos poblacionales proceden del Censo 2001 del INE.

3.2. Metodología

La elección de las entidades de población permite superar algunas de las limitaciones

de la escala municipal en la medida en que resulta posible utilizar una desagregación en más de 300 unidades territoriales en lugar de sólo los 31 municipios. Además, y debido a la gran heterogeneidad interna de los municipios tinerfeños⁷, la desagregación en entidades facilita la detección de zonas de mayor homogeneidad interna.

En este sentido, y con el objetivo de establecer agrupamientos entre las entidades de la isla de Tenerife según su accesibilidad a los servicios educativos y sanitarios, se ha procedido a aplicar la mencionada técnica de análisis multivariante denominada análisis clasificatorio. Este análisis tiene por finalidad la clasificación de objetos —entidades, en este caso— teniendo en cuenta la similitud que presentan, y considerando como ejes de clasificación los valores, previamente estandarizados, de las variables que definen a los objetos en cada ocasión (ALDENDERFER & BLASHFIELD, 1984).

Dentro de los métodos de análisis clasificatorio, se ha utilizado el método de clasificación jerárquico. El método jerárquico de clasificación es apropiado cuando el número de objetos es lo suficientemente pequeño para que sea manejable su resultado gráfico a fin de que obtener la pretendida clasificación. A partir de la definición de la matriz de distancias euclídeas entre los objetos a clasificar —y según los valores de las variables que identifican a aquéllos—, el método de clasificación jerárquico impone un orden en las fusiones entre los objetos en función del grado de similitud entre los mismos. Además, permite encontrar, basándose en el cumplimiento de cierto criterio, particiones de los objetos de dos posibles maneras: fusionando sucesivamente a los mismos hasta formar un único grupo formado por todas las entidades —método jerárquico aglomerativo—, o dividiendo sucesivamente el grupo formado por todos los objetos hasta separarlos totalmente —método jerárquico divisivo—.

El método de clasificación aglomerativo elegido en el presente estudio ha sido el de Ward, en el cual las fusiones que se van

⁵ Esta variable refuerza la necesidad de servicios sanitarios en las personas de más de 75 años, ya que esta población está ya incluida en la población de alta necesidad.

⁶ Estas zonas han sido definidas por la Dirección General de Salud como zonas operativas para la aplicación de la política sanitaria, no coincidiendo éstas con las entidades.

⁷ A modo de ejemplo, el municipio de Santa Cruz de Tenerife, además de la propia capital insular, contiene también entidades de población eminentemente rurales en el macizo de Anaga.

generando entre los grupos son aquellas que minimizan la suma de los cuadrados de las desviaciones entre el valor de cada una de las variables que describen al objeto que se pretende fusionar en el grupo y la media de las variables en el grupo. Una vez realizado el análisis, los resultados se obtienen gráficamente a través del llamado dendrograma, una estructura de árbol donde se puede observar todo el proceso de fusiones. Este árbol puede ser "cortado" por el nivel de distancia que se considere oportuno en función de la existencia de motivos explicativos de los grupos que resulten de tal corte.

4. DIFERENCIAS TERRITORIALES EN LA ACCESIBILIDAD A LOS SERVICIOS EDUCATIVOS Y SANITARIOS

El estudio de la accesibilidad a los servicios educativos y sanitarios se realiza haciendo referencia a cada una de las variables espaciales y no espaciales expuestas en el apartado anterior. En ambos casos, tanto en la educación como en la sanidad, parece pertinente el análisis de cada uno de los valores que alcanzan estas variables.

Aunque en este trabajo, en última

instancia, se pretende hacer una clasificación territorial de manera que se identifiquen las entidades donde el acceso a los servicios de salud y educación sea mayor y aquellas en donde este acceso sea más limitado, en este apartado pretendemos hacer un breve análisis de la accesibilidad a cada uno de los servicios objeto de estudio.

En la FIG. 3 se observa la distancia a la que un determinado porcentaje de la población se encuentra de un centro de educación o de un centro sanitario. Las mayores distancias se encuentran en la atención hospitalaria y la atención sanitaria de urgencias. En la atención primaria sanitaria podemos observar como el 60% de la población se encuentra a menos de un kilómetro y medio del centro más cercano, y más del 90% a menos de 3 kilómetros. Los servicios educativos son los que presentan menor distancia al lugar de residencia, siendo la enseñanza obligatoria la que está más cerca del lugar de residencia, aunque el 70% de la población se encuentra también a menos de 2 kilómetros de un centro donde se imparte bachillerato y más del 90% a menos de 5 kilómetros.

Adicionalmente, en la FIG. 4 podemos observar la *zonas básicas de salud* con su correspondiente dotación de médicos por

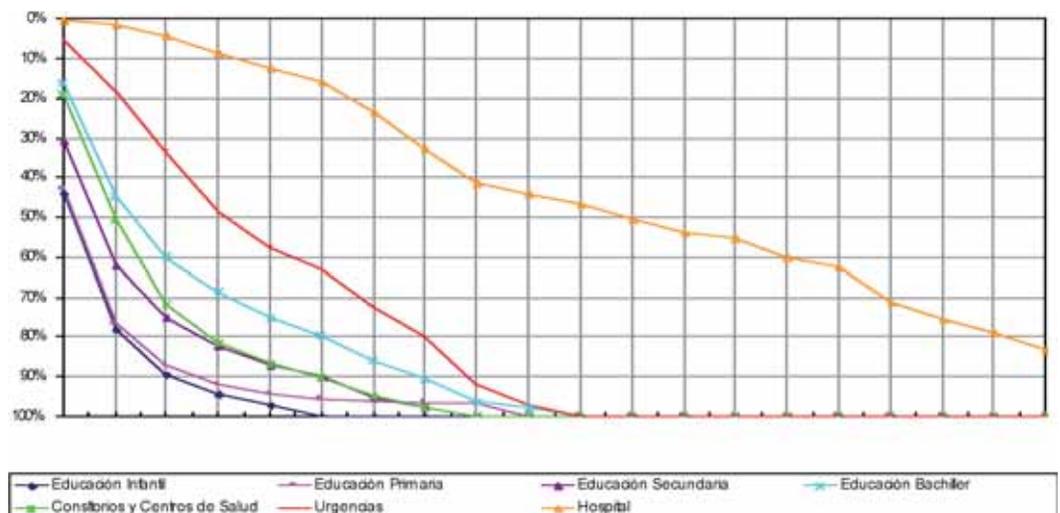


FIG. 3. Resumen de distancias medias a los servicios de educación y sanidad para diferentes porcentajes de la población. En el eje de ordenadas se representan diferentes porcentajes de la población de la isla de Tenerife, de esta forma podemos saber para cada porcentaje de población la distancia a los servicios de salud y educación representados en el gráfico

Fuente: Elaboración propia.

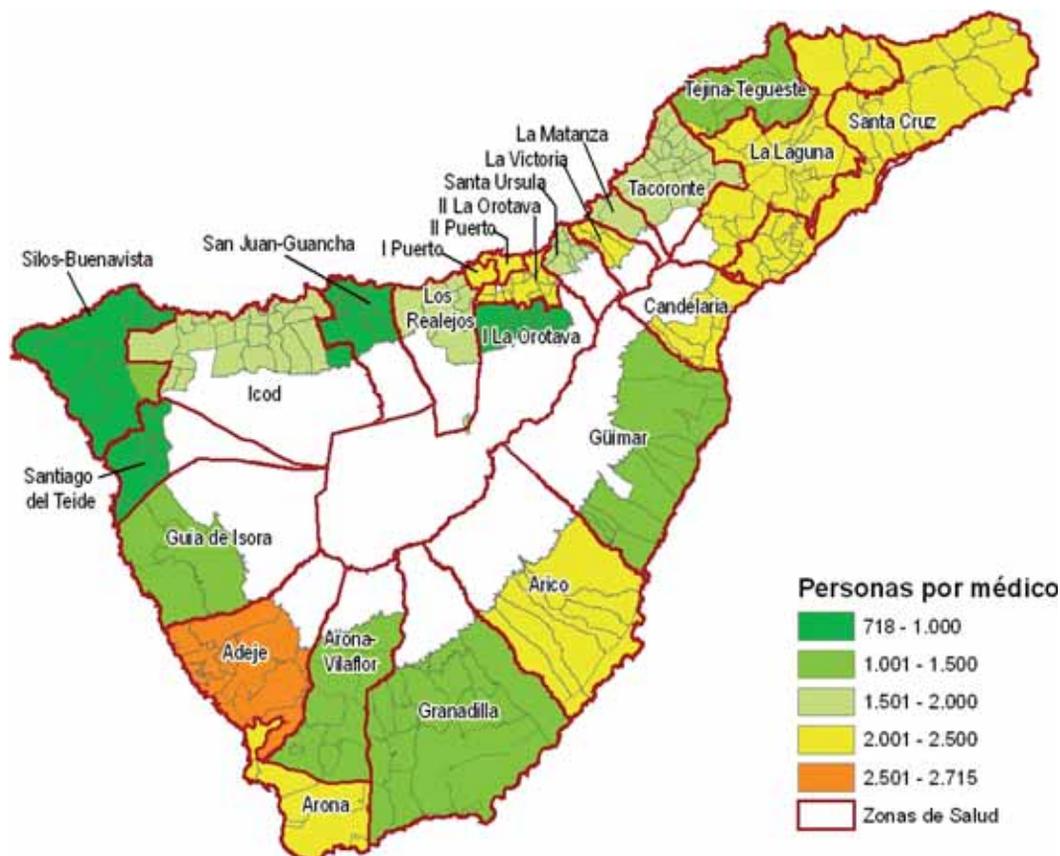


FIG. 4. Personas por médico familiar de atención primaria por entidades y Zonas Básicas de Salud. La parte central del mapa aparece en blanco porque es el Parque Nacional del Teide donde no se encuentra censada ninguna población.

Fuente: Elaboración propia.

persona, aunque como ya hemos comentado, esta variable tiene limitaciones derivadas de los datos disponibles para su cálculo.

5. APLICACIÓN DEL ANÁLISIS CLASIFICATORIO A LOS SERVICIOS EDUCATIVOS Y SANITARIOS

En este apartado expondremos la aplicación y los resultados del análisis clasificatorio considerando las variables anteriormente expuestas y utilizando las entidades de población para la zonificación. Se ha realizado un análisis clasificatorio para los servicios educativos y otro para los servicios sanitarios.

El análisis clasificatorio elegido ha sido el jerárquico de Ward. En los dos casos, educación y sanidad, una vez observado el dendograma del primer grupo se excluyeron dos grupos del posterior análisis debido a su realidad diferenciada del resto⁸. Posteriormente, con las entidades restantes se aplicó de nuevo un análisis clasificatorio y se extrajeron cuatro grupos.

Si observamos las FIGS. 5, 6 y 7 que contienen el análisis clasificatorio de educación obligatoria y bachillerato, que se ha realizado teniendo en cuenta como variable la población entre 5 y 14 años, así como las distancias medias entre las zonas de residencia y los centros de educación infantil, primaria, secundaria y bachillerato, podemos

⁸ Uno de estos grupos es Santa Cruz (grupo 1), y el otro está formado por entidades periféricas, que se excluyeron por

marcadas diferencias en términos de tamaño de población y distancias medias (grupo 6).

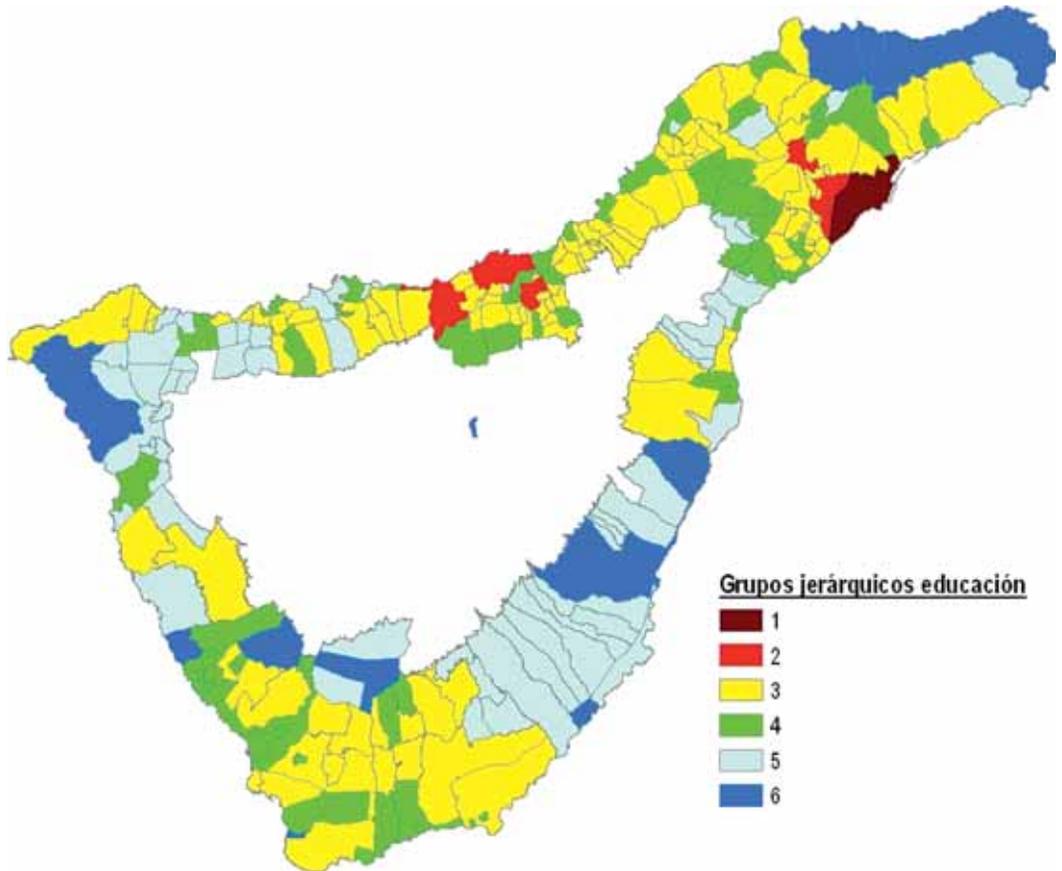


FIG. 5. Resultados del análisis clasificatorio de la accesibilidad educativa

Fuente: Elaboración propia.

FIG. 6. Resultados del análisis clasificatorio de la accesibilidad educativa. Datos de las variables espaciales de oferta educativa en cada grupo de entidades

Grupo	Entidades	Población	Distancia media en metros			
			E. Infantil	E. Primaria	E. Secundaria	Bachillerato
1	1	148.436	431	460	529	605
2	6	127.251	516	503	584	861
3	117	293.459	741	763	1.226	2.225
4	78	72.899	1.797	1.954	2.575	3.742
5	61	47.526	872	904	4.170	8.755
6	37	5.883	4.656	4.638	11.137	13.923

Fuente: Elaboración propia.

ver cómo se distribuyen los seis grupos de entidades que han sido determinadas en el análisis clasificatorio.

La única entidad del grupo 1 es Santa Cruz, que contiene al 21% de la población tinerfeña y cuyas características son una

FIG. 7. Resultados del análisis clasificatorio de la accesibilidad educativa. Datos de las variables no espaciales de demanda en cada grupo de entidades

Grupo	Entidades	Población	Población en %	Población entre 5 y 14 años		
				Media por entidad	Población total	% sobre el total
1	1	148.436	21	19.466	19.466	13
2	6	127.251	18	3.295	19.768	16
3	117	293.459	42	432	50.530	17
4	78	72.899	10	150	11.680	16
5	61	47.526	7	123	7.493	16
6	37	5.883	1	20	749	13

Fuente: Elaboración propia.

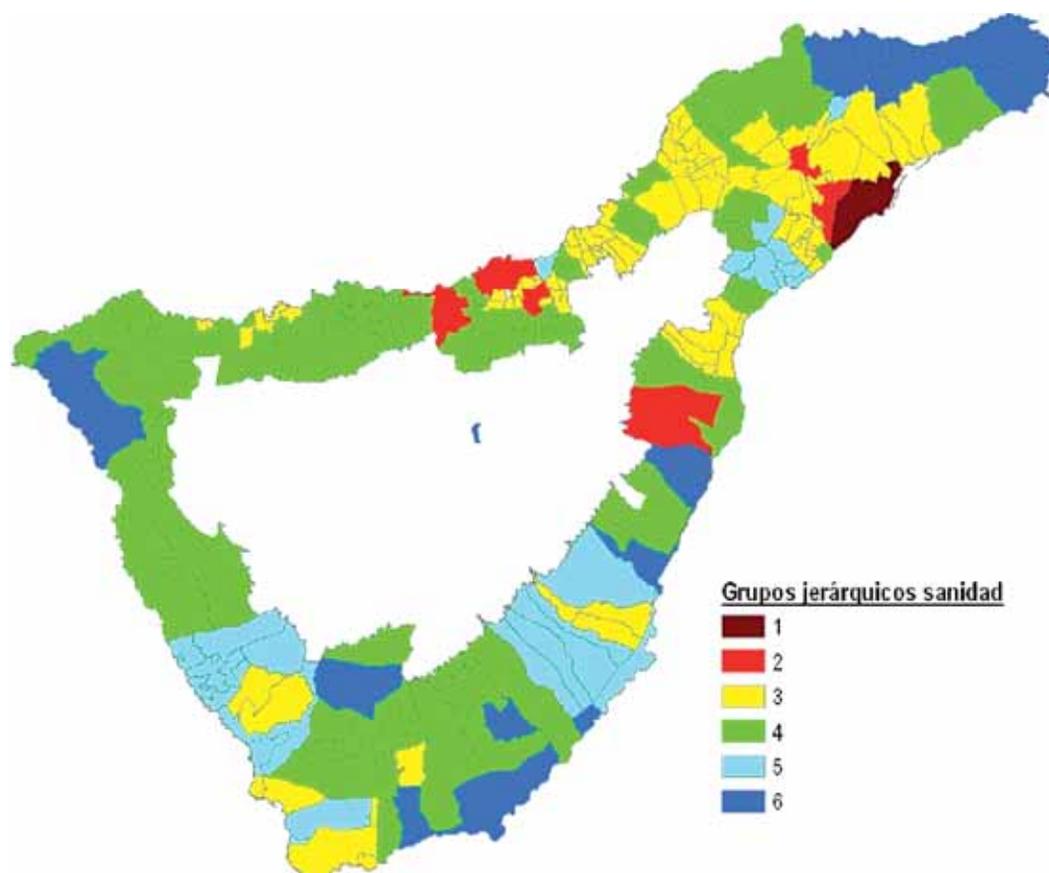


FIG. 8. Resultados del análisis clasificatorio de la accesibilidad sanitaria

Fuente: Elaboración propia.

elevada población demandante de educación obligatoria y bachillerato⁹, y unas distancias medias inferiores a 605 metros de cualquiera

de los centros educativos analizados. Las entidades del grupo 2 son La Cuesta, Taco, San Cristóbal de La Laguna, Puerto de la

⁹ Esta entidad al ser la capital de la provincia reúne una población de 19.466 habitantes entre 5 y 19 años.

Cruz, Los Realejos y La Orotava, que suponen el 18% y se caracterizan por tener una alta demanda educativa¹⁰ y distancias medias inferiores a los 600 metros a la enseñanza obligatoria y a 900 metros al bachillerato. Estos dos grupos de entidades, donde vive el 39% de la población tinerfeña, son los que presentan una mejor posición y una mayor adecuación entre oferta y demanda educativa, aunque la demanda educativa es mayor por entidad, la accesibilidad a todos los tipos de educación es elevada.

Las entidades resaltadas en amarillo en el mapa, las del grupo 3, constituido por un total de 117 entidades que contienen el 42% de la población de la isla, tienen una posición intermedia en el análisis de la accesibilidad a los servicios de educación. Este grupo de entidades se caracteriza por tener una elevada demanda de los servicios educativos y accesibilidades que podríamos denominar intermedias a dichos servicios. Éstas son entidades que han tenido elevados crecimientos de la población debido fundamentalmente al auge del sector turístico. Las entidades de este grupo se caracterizan por tener distancias medias inferiores a los 800 metros para la educación infantil y primaria, a la vez que las distancias a secundaria y bachillerato alcanzan como valores máximos los 2,7 y 7 kilómetros respectivamente, aunque las medias se sitúan en 1,2 y 2,2 kilómetros.

Las entidades de los grupos 4, 5 y 6, se caracterizan por tener una baja demanda de los servicios educativos y bajas accesibilidades en términos generales a todos los tipos de educación. Las entidades del grupo 4 aparecen resaltadas en el mapa en color verde; por término medio estas entidades cuentan con unos 150 habitantes con edades comprendidas entre los 5 y 14 años, y presentan distancias máximas a los centros de educación infantil y primaria de 4 kilómetros y a los centros de secundaria y bachillerato de 5,6 y 9 kilómetros, respectivamente. Las distancias medias en este grupo de entidades a los centros de educación infantil y primaria están en torno a los 2 kilómetros, mientras que a los centros

de secundaria y de bachillerato suponen 2,5 y 3,7 kilómetros, respectivamente. El número de entidades que conforma este grupo asciende a 78.

Las entidades del grupo 5 son un total de 61 e incluyen una población de 11.680 habitantes entre 5 y 14 años. Estas entidades se caracterizan fundamentalmente por tener elevadas distancias a los centros de bachillerato y educación secundaria, siendo las distancias máximas a estos centros de 9,5 y 22,5 kilómetros, respectivamente, aunque las distancias a los de educación infantil y primaria son como máximo de 4 kilómetros.

El grupo 6 se caracteriza por tener muy poca demanda en relación con este servicio. Lo forman 37 entidades con una población media de 20 habitantes entre los 5 y 19 años y con distancias medias elevadas a los centros de cualquiera de los tipos de educación analizados.

El análisis clasificatorio de los servicios sanitarios no hospitalarios para la isla de Tenerife aparece recogido en las FIGS. 8, 9 y 10. El análisis se ha realizado teniendo en cuenta como variables la población de alta necesidad, la población de muy alta necesidad, el número de personas por médico, así como las distancias a los servicios de atención primaria y urgencias.

De igual forma que en el análisis clasificatorio de educación, Santa Cruz es la única entidad del primer grupo, y se caracteriza por contar con una elevada población de alta y muy alta necesidad y las menores distancias a la atención primaria y urgencias, aunque el número de personas por médico es elevado, alcanzando la cifra de 2.011 personas.

El grupo 2 está constituido por entidades con una elevada tasa de personas por médico, siendo el valor medio de 1.969 personas. Las 7 entidades que integran este grupo contienen al 20% de la población de Tenerife y son Güimar, La Cuesta, Taco, San Cristóbal de La Laguna, Puerto de la Cruz, Los Realejos y La Orotava. Este grupo de entidades se caracteriza por tener buena accesibilidad a los centros de atención primaria, con distancias comprendidas entre los 800 y 2.200 metros, y distancias

¹⁰ Las entidades de este grupo tienen una media de 3.295 habitantes entre 5 y 19 años, lo que supone un total de 19.768 para el conjunto de entidades.

FIG. 9. Resultados del análisis clasificatorio de la accesibilidad sanitaria. Datos de las variables espaciales de oferta en cada grupo de entidades

Grupo	Entidades	Población		Distancia media en metros a		Personas por médico
		Total	Distribución	Centros de salud	Urgencias	
1	1	148.436	21%	784	1.285	2.011
2	7	138.451	20%	1.160	2.001	1.969
3	98	157.178	23%	1.775	2.949	2.005
4	124	210.152	30%	1.717	5.378	1.223
5	31	28.255	4%	5.333	6.748	2.420
6	39	12.982	2%	7.924	15.304	1.576

Fuente: Elaboración propia.

FIG. 10. Resultados del análisis clasificatorio de la accesibilidad sanitaria. Datos de las variables no espaciales de demanda en cada grupo de entidades

Grupo	Entidades	Población de muy alta necesidad			Población de alta necesidad		
		Media	Total	% población	Media	Total	% población
1	1	9.284	9.284	6,3	42.444	42.444	28,6
2	7	925	6.478	4,7	5.551	38.857	28,1
3	98	55	5.429	3,5	436	42.756	27,2
4	124	78	9.629	4,6	499	61.895	29,5
5	31	27	846	3,0	220	6.836	24,2
6	39	15	582	4,5	92	3.624	27,9

Fuente: Elaboración propia.

máximas a urgencias inferiores a los 6 kilómetros. Además, todas las entidades presentan una elevada población de alta y muy alta necesidad para el conjunto de las entidades.

Las entidades que en la FIG. 8 aparecen resaltadas en amarillo son las pertenecientes al grupo 3. Este grupo de entidades se caracteriza por tener una tasa de personas por médico también alta, pero, a diferencia del anterior, presenta distancias a los centros de atención primaria y urgencias algo superiores y una demanda de alta y muy alta necesidad por entidad muy inferior. El grupo lo forman un total de 98 entidades pequeñas, con una población de 157.178 habitantes, lo que supone una media de 1.603 personas por entidad. Las distancias, relativamente bajas, a los centros de atención primaria y

urgencias alcanzan máximas inferiores a 3,6 y 6 kilómetros, respectivamente.

Estos tres primeros grupos del análisis clasificatorio, que contienen el 64% de la población de la isla, son los que tienen una mejor adecuación entre oferta y demanda de servicios sanitarios. Aunque tienen mayor demanda de servicios sanitarios, presentan menores distancias medias tanto a los servicios de atención primaria como a los de urgencias.

El grupo 4 está formado por 124 entidades, que suponen el 30% de la población de la isla, y se caracterizan por tener la menor tasa de personas por médico, con una media por entidad de 1.223 personas, y con mayores distancias medias a los servicios sanitarios. Las distancias máximas a la atención primaria son de 4,7 kilómetros

y de 16 kilómetros a urgencias. Este grupo de entidades es el que tiene una posición intermedia entre la adecuación de la oferta y demanda de servicios sanitarios en la isla.

Los grupos 5 y 6 que contienen al 6% de la población de la isla son los que peor adecuación tienen entre oferta y demanda de los servicios sanitarios de atención primaria y urgencias. El grupo 5, compuesto por 31 entidades, alberga al 4% de la población de la isla. Este grupo se caracteriza por tener el mayor número de personas por médico y las mayores distancias a los servicios sanitarios, con medias superiores a los 5 kilómetros para la atención primaria y en torno a los 7 kilómetros para las urgencias. Son entidades de pequeño tamaño y con una escasa demanda de población de alta y muy alta necesidad. El grupo 6 contiene 39 entidades, fundamentalmente periféricas y con poca población, a las que pertenecen 12.982 habitantes, lo que supone el 2% de la población de la isla. Estas entidades se caracterizan por tener distancias muy elevadas a los centros sanitarios, tasas altas de médicos por persona y una población muy baja de alta y muy alta necesidad.

6. CONSIDERACIONES FINALES

El objetivo de este trabajo ha sido establecer una clasificación de las entidades de población en Tenerife en función de su accesibilidad a los servicios de salud y educación. Para lograr este objetivo ha sido necesario estimar medidas de accesibilidad de cada una de las entidades a estos servicios sociales mediante un SIG. Los SIG juegan actualmente un papel fundamental en la planificación, ya que son herramientas en las que podemos apoyarnos para mejorar la calidad de vida de la población, al posibilitar la toma de decisiones más equitativas y justas.

El análisis realizado ha puesto de manifiesto que la accesibilidad espacial media a los centros de educación infantil y primaria en Tenerife es media o alta, con excepción de las entidades periféricas, lo que

supone la existencia de una amplia red de centros que atienden a la población entre 3 y 12 años. Asimismo, se ha podido verificar que las entidades de población Santa Cruz, La Cuesta, Taco, La Laguna, Puerto de la Cruz, Los Realejos y La Orotava, que son las de mayor población de la isla pues cuentan con el 42% de los habitantes, disponen de todos los tipos de centros educativos a menos de un kilómetro de distancia media.

Por lo que se refiere a la accesibilidad a los servicios sanitarios, se ha constatado que más del 94% de los residentes en la isla de Tenerife viven en entidades de población con distancias medias bajas a los centros sanitarios no hospitalarios: 2 kilómetros, aproximadamente, para los centros de salud, y entre 2 y 5 kilómetros para la atención de urgencias. No obstante, el Área Metropolitana de Tenerife, en la que se concentra la atención hospitalaria pública, y el Sur de la isla presentan elevados índices de personas por médico.

La comparación de las dos estructuras de agrupaciones de entidades identificadas mediante el análisis clasificatorio para la accesibilidad a los servicios sociales de educación y sanidad permite también destacar que los grupos que ocupan el primer y segundo lugar en posiciones favorables de accesibilidad albergan al 40% de la población insular. En cambio, las entidades de menor accesibilidad, entre las que se encuentran las más periféricas por sus distancias medias a los servicios educativos y sanitarios, cuentan con menos del 8% de la población de Tenerife.

Finalmente, si aceptamos que en las entidades periféricas, dado su escasa población, estaría justificado compensar a sus habitantes con ayudas económicas que reduzcan en cierta medida su baja accesibilidad, en las entidades de accesibilidad intermedia, que en muchos de los casos son entidades que han tenido un gran crecimiento poblacional en los últimos años, sería conveniente un estudio más detallado que considere la posibilidad de nuevas inversiones en infraestructuras educativas y sanitarias.

BIBLIOGRAFÍA

ALDENDERFER, M. S. & R. K. BLASHFIELD (1984): *Cluster Analysis*, Sage Publication, USA.

BOSQUE SENDRA, J. (1992): *Sistemas de Información Geográfica*, Ediciones Rialp, S. A., Madrid, España.

- & A. MORENO JÍMENEZ (2004): *Sistemas de Información Geográfica y localización de instalaciones y equipamientos*, RA-MA Editorial.
- BUZAI, G. D. & C. A. BAXENDALE (2007): "Accesibilidad Espacial a los centros de atención primaria de salud (CAPS) en la ciudad de Luján, provincia de Buenos Aires, Argentina", *XI Conferencia Iberoamericana de Sistemas de Información Geográfica*, Buenos Aires, Argentina.
- ESCALONA ORCAO, A. I. (2005): "Retos y problemas de la accesibilidad a servicios en zonas despoblada: un caso en la provincia de Teruel (España)", *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, IX (188), Universidad de Barcelona.
- FERNÁNDEZ-MAYORALES, G. & V. RODRÍGUEZ & R. ROJO (2000): "Health services accessibility among Spanish elderly", *Social Science & Medicine*, 50: 17-26.
- INE (2001): *Censo Población y Vivienda 2001*, Instituto Nacional de Estadística.
- GEURS, K. T. & J. R. RISTSEMA VAN ECK (2001): *Accessibity measures: review and applications*, Urban Research Centre, Utrecht University.
- GUAGLIARDO, M. F. (2004): "Spatial accessibility of primary care: concepts, methods and challenges", *International Journal of Health Geographics*, 3: 2004.
- GUTIÉRREZ, J. & J. C. GARCÍA & C. ALVENTOSA & J. C. REDONDO & E. PANIAGUA (2002): "Accesibilidad peatonal a la red sanitaria de asistencia primaria en Madrid", *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, vol. extraordinario: 269-280.
- MARKI, M. C. & C. FOLKESSON (1999): "Accessibility Measures for Analysis of Land Use and Travelling with Geographical Information Systems", *Urban Transport Systems. The 2nd KFB-Research Conference*, 7-8 de junio, Lund, Suecia.
- OMER, I. (2006): "Evaluating accessibility using house-level data: A special equity perspective", *Computers, Environment and Urban Systems*, 30: 254-274.
- PALOMAR ANGUAS, M. P. & J. BOSQUE SENDRA (2004): "Diagnóstico de la relación entre oferta y demanda potencial de educación primaria en el área metropolitana de Guadalajara, México. Un análisis utilizando el programa LOCALIZA", en C. CONESA & Y. ÁLVAREZ & C. GRANELL (eds.): *El empleo de los SIG y la Teledetección en Planificación territorial en Murcia*, Universidad de Murcia, 485-496.
- RAMÍREZ, M. L. (2003): "Cálculo de medidas de accesibilidad geográfica, temporal y económica generadas mediante sistemas de información geográfica", *Primer Congreso de la Ciencia Cartográfica y VII Semana Nacional de Cartografía*, Buenos Aires.
- WANG, F. & W. LOU (2005): "Assessing spatial and nonspatial factors for healthcare access: towards an integrated approach to defining health professional shortage areas", *Health & Place*, 11: 131-146.

La experiencia de organización socioterritorial de los COREDES en Brasil como estructuras que garanticen la gobernanza territorial

Valdir Roque DALLABRIDA

Profesor e investigador del Programa de Posgrado en Administración de la UNIPLAC y del Maestrado en Ambiente y Desarrollo de la UNIVATES, Brasil.

RESUMEN: La organización socioterritorial y la existencia de estructuras calificadas de gobernanza son consideradas fundamentales para la implementación de trayectorias de desarrollo innovadoras. Se presentan los COREDES —y, por extensión, los COMUDES—, de Rio Grande do Sul, Brasil, como estructuras de poder de la sociedad, destacando su capacidad para articular regionalmente estrategias de desarrollo más adecuadas a las potencialidades locales, el pacto de alternativas entre los diferentes actores regionales, tanto públicos, como privados. Por lo tanto, éste es considerado un potencial para producir consensos regionales y de esta forma, mantener la cohesión social. Además de esto, se presentan algunas indicaciones para la continuación del debate, abordando cuestiones que puedan ser objeto de nuevas investigaciones.

DESCRIPTORES: Gobernanza territorial. Desarrollo territorial. COREDES. Territorio. Brasil.

I. INTRODUCCIÓN

Este artículo retoma algunas de las reflexiones realizadas a lo largo de los últimos años, con el objetivo de contribuir al debate sobre la organización socioterritorial para la gestión del desarrollo.

A partir de la revisión de algunos enfoques teóricos que resaltan cuestiones teóricas sobre el territorio y el desarrollo territorial, la innovación empresarial y territorial y su relación con el desarrollo, la cuestión de la competitividad o competencia territorial, la organización socioterritorial y

el desarrollo, además de la gobernanza territorial, se presenta la experiencia de la constitución y puesta en práctica de los *Consejos Regionales de Desarrollo* —COREDES— y, por extensión, los *Consejos Municipales de Desarrollo* —COMUDES—, constituidos en el Estado do Rio Grande do Sul (Brasil).

Los COREDES se presentan como instituciones que garantizan la deliberación público-privada para la gestión del desarrollo territorial. Se describe sintéticamente su historia y forma de constitución, teniendo como hipótesis que estos, aunque todavía no

Recibido: 08.04.2008. Revisado: 06.02.2009.
e-mail: roquedalla@uniplac.net

Este artículo contempla cuestiones debatidas en la línea de investigación Integración Regional y Desarrollo Local Sostenible, del master en Desarrollo de UNIJUÍ

(Ijuí, Rio Grande do Sul, Brasil). La traducción del portugués al español fue realizada por Neiva Fernandes (neivagr@uol.com.br), asistida por los comentarios de los evaluadores anónimos, y la redacción de la revista, a los que agradecemos sus sugerencias.

de facto, pueden convertirse en estructuras de gobernanza territorial a partir de las cuales los diferentes actores definen estrategias de desarrollo que contribuyan a optimizar la competencia territorial y la cohesión social.

Manteniendo la perspectiva de que sean necesarias nuevas investigaciones empíricas, para lo que se plantean al final algunas cuestiones, se presentan algunos análisis a partir de la observación directa y de la opinión de algunos analistas externos.

2. TERRITORIO Y DESARROLLO TERRITORIAL

Se ha utilizado el concepto de territorio para referirse a una fracción del espacio históricamente construida a través de las interrelaciones de los actores sociales, económicos e institucionales que actúan en determinado ámbito espacial, preparada a partir de relaciones de poder apoyadas en motivaciones políticas, sociales, ambientales, económicas, culturales o religiosas originadas en el Estado, de grupos sociales o corporativos, instituciones o individuos (DALLABRIDA, 2006).

El concepto de territorio anteriormente subrayado, conduce a la necesidad de reafirmación de otro concepto, como es, el de *desarrollo territorial*. Se asume el uso preferencial del concepto desarrollo territorial, por entender que el desarrollo, además de la dimensión tangible (material), que tiene en los aspectos económicos su expresión mayor, posee una dimensión intangible (inmaterial). Así, entre los factores causales del desarrollo la dimensión que se expresa mediante los indicadores económicos se refiere a la dimensión tangible, mientras la dimensión intangible se refiere a la capacidad colectiva para realizar acciones de interés social.

Esto, permite afirmar que el desarrollo territorial puede ser entendido como un proceso de cambio estructural emprendido por una sociedad organizada territorialmente, sustentado en la potenciación de los capitales y recursos (materiales e inmateriales) existentes en el lugar, con vistas a la dinamización económica y a la mejora de la calidad de vida de su población (DALLABRIDA, 2007).

3. INNOVACIÓN EMPRESARIAL, TERRITORIAL Y DESARROLLO

Al abordar la materia del desarrollo enfocada sobre el territorio, seleccionando la variable organización socioterritorial como fundamental para la generación de procesos calificados de desarrollo territorial, se está destacando la dimensión intangible del desarrollo. De la misma forma, cuando se afirma que no sólo las interdependencias mercantiles, sino también las interdependencias no mercantiles, son las responsables de la producción de innovaciones, y que la innovación no es el resultado solamente de los esfuerzos de investigación y desarrollo que tienen lugar internamente en las empresas, sino que también resulta de aprendizajes colectivos, asimismo se está reafirmando la dimensión intangible del desarrollo.

Recientemente, en paralelo al debate sobre la innovación y su relación con la competitividad empresarial, distintos autores se han referido a ella destacando también su dimensión territorial. Se favorece esta segunda dimensión, relacionándola con la cuestión de la organización socioterritorial.

A partir de la década de los 70, se han desarrollado visiones multidisciplinares desde el punto de vista de la economía, de la administración y también de la geografía, sobre la empresa innovadora. Según este enfoque, la empresa es considerada objeto de atención específica, considerándose la innovación, en términos de procesos, productos o gestión, debe ser interpretada a partir de factores internos y relacionados con su organización.

En los enfoques en los que se destaca el papel de la empresa en la innovación, destacan marginalmente en el razonamiento algunas características del territorio tales como, por ejemplo, la importancia de la existencia de recursos humanos capacitados y de infraestructuras tecnológicas.

En contraste con este razonamiento, casi defendiendo un nuevo determinismo ambiental, desde la década de los 80, se afirma que la innovación, en el ámbito de la economía espacial y de la administración es, en gran medida, el resultado de la existencia de un entorno territorial (social, económico, cultural e institucional) con características específicas. Según MÉNDEZ (2002: 66) es

evidente un hecho: la concentración espacial y el entorno territorial contribuyen a la innovación empresarial:

“A partir de esa evidencia la atención prioritaria se dirige hacia el análisis e intenta comprender el entorno en que nacen y operan estas empresas, buscando detectar la posible existencia de algunos factores clave externos a la empresa, pero internos a los lugares donde están presentes los procesos de innovación.”

Recientemente, nuevas referencias teóricas sitúan también a la innovación y sus relaciones con el territorio como centro de atención. Propuestas que surgieron, tales como la de la llamada economía del conocimiento, trasladadas al plano territorial con conceptos como el de la región inteligente, *learning region*, o territorios que aprenden (FLORIDA, 1995; ANTONELLI & FERRÃO, 2001), refuerzan el actual protagonismo del conocimiento y del aprendizaje colectivo como recursos específicos. Otros estudios, como los que se refieren a las dinámicas de proximidad (GILLY & TORRE, 2000), centran su atención en la importancia ejercida por la proximidad física, además de la funcional y de la cultural, en la creación de redes capaces de transmitir los saberes o conocimientos tácitos, no formalizados y difícilmente identificables; sin embargo, fundamentales para la generación y difusión de la innovación¹. Refiriéndose a los sistemas nacionales y regionales de innovación, LUNDWALL (1992) propone una visión integrada de los procesos de innovación en que participan actores diversos, desde los que producen conocimiento y lo transmiten, hasta aquéllos que lo utilizan, integrando instituciones e infraestructuras que regulen estos flujos.

Los enfoques teóricos mencionados

¹ Para que se entienda mejor es fundamental recordar dos conceptos: conocimiento tácito y codificado. Conocimiento tácito se refiere:

1. a los saberes no codificados en manuales, respecto a la tecnología,
2. a los saberes generales y comportamentales,
3. a la capacidad de solucionar problemas no codificados, y
4. a la capacidad de vincular situaciones e interactuar con otros recursos humanos.

El conocimiento codificado se refiere al conocimiento reproducible, o sea, los conocimientos tecnológicos (incorporados en materiales, máquinas, componentes y productos finales) y organizativos, transmisibles mediante interacción comunicativa (Internet, cursos...) a través del mercado (YOGUEL & BOSCHERINI, 2001).

anteriormente permiten afirmar que en una sociedad dominada por el conocimiento, las ventajas estáticas, basadas, por ejemplo, en recursos naturales, pierden cada vez más su importancia, ganándola las ventajas dinámicas, cuyo fundamento se explica por la capacidad de generar conocimiento e innovación². Así, para beneficio de las regiones, territorios, empresas y sociedades, se les presenta un nuevo desafío: la capacitación científica y tecnológica, como condición previa para su éxito productivo y comercial.

Por ello, contemplando simultáneamente la dimensión empresarial y territorial de la innovación, además de los atributos que poseen ciudades, regiones o territorios, buscar el desarrollo a partir de un proceso innovador, va a depender de dos factores como son: primero, la capacidad empresarial de investigación y desarrollo y de identificar nuevos productos y procesos que aseguren el éxito económico (productivo y comercial) de la empresa; segundo, la capacidad local de aprender, en el sentido de crear una atmósfera de transformaciones y progreso para el aprendizaje regional y colectivo (DINIZ, 2003).

El aprendizaje se presenta, por tanto, sólidamente localizado, donde interactúan la investigación, la experiencia práctica y la acción, a través de un proceso de aprender haciendo. De este modo, los ámbitos espaciales (ciudades, regiones, territorios), necesitan transformarse en puntos de creación de conocimientos y aprendizajes. Las regiones deben adoptar los principios de creación de conocimientos y aprendizajes continuos, para convertirse, en efecto, en *learning region* (FLORIDA, 1995), esto es, regiones, o territorios en constante proceso de aprendizaje:

² FERNÁNDEZ (2001), profundiza en tales conceptos. Las ventajas estáticas se refieren a las bases constitutivas de los complejos de producción territorial, tales como las infraestructuras necesarias para mejorar las redes de transporte y comunicaciones, dotar a los lugares de condiciones físicas que faciliten la localización de empresas y construir instalaciones relacionadas con la educación, la cultura, la salud y el bienestar de las personas que residen en un territorio/región, como escuelas, hospitales, áreas de ocio, etc. Por otro lado, las ventajas dinámicas se refieren al patrón de *orgware* regional y local, o sea, a la capacidad de organización económica, social e institucional que adopta un territorio o región.

“Para ello, las regiones deben prepararse para proveerse de infraestructuras específicas que puedan facilitar el flujo de conocimiento, ideas y aprendizajes, y que al mismo tiempo tengan la capacidad de gobernanza local” (DINIZ, 2003:34).

Estudios como los de GILLY & TORRE (2000) han demostrado que, a pesar de las tecnologías de la información, la proximidad se convierte en elemento clave, no sólo por los aspectos geográficos, sino sobre todo por los aspectos geográficos, sino sobre todo por los institucionales. Así, al centrar su atención en la importancia ejercida por la proximidad física, además de la funcional y cultural, defienden la creación de redes capaces de transmitir conocimientos tácitos, no formales y difícilmente descodificables, sin embargo, fundamentales para la generación y difusión de la innovación. Todo ello está justificado por la dificultad o imposibilidad de transferencia del conocimiento tácito.

Pero la proximidad geográfica, destacada por GILLY & TORRE (2000), por sí sola, no es suficiente para el éxito de experiencias localizadas de generación de conocimientos:

“Además de la importancia de la lógica cognitiva, las regiones poseen historia, que tiene sus puntos positivos o negativos. Muchas veces los actores locales no actúan en el sentido de crear integración y sinergia” (DINIZ, 2003:34).

De esta manera, la existencia local de instituciones innovadoras, generadoras de una mayor densidad de interacciones, creando redes, es fundamental para el éxito de algunos ámbitos espaciales y, su ausencia provoca el estancamiento y fracaso de otros. Incluso en las regiones que permanecen especializadas en la producción de bienes y servicios tradicionales, su producción eficiente depende cada vez más de tecnologías modernas, como la introducción de la informática en el proceso productivo. En estos casos, el conocimiento científico y tecnológico se encuentra disponible de manera codificada, siendo posible su transferencia al proceso de producción, no generando nuevo conocimiento, sino adaptándolo, lo que implica centrar la atención en las etapas de desarrollo y adaptación de los procesos y productos y no en la investigación propiamente dicha (DINIZ, 2003).

Considerando la innovación en su dimensión empresarial y su reflejo en el territorio, es posible explicar los impactos territoriales de la innovación. Siendo así, de la misma forma que con la dimensión global y territorial del desarrollo, en la relación entre innovación y territorio, se establece una relación dialéctica, resultando como síntesis, procesos de innovación, con sus efectos en la organización social y en el sistema territorial de producción.

En los enfoques regionalistas del desarrollo, uno de ellos, en especial, refuerza la importancia de la innovación en los procesos de desarrollo territorial. Se trata del enfoque de los medios innovadores. Según MAILLAT (1995), el concepto de “medio innovador” pretende aprehender las dinámicas territoriales de innovación teniendo como base la idea de que actualmente los mecanismos de desarrollo territorial o regional, residen en las regiones que son capaces de innovar, de poner en práctica proyectos que agreguen nuevas técnicas, la cooperación entre las empresas, las instituciones de formación e investigación y que desarrollen nuevos productos, muchas veces con el apoyo de las autoridades locales y regionales o de las universidades.

Autores como LOPES (2001:134), considerando la importancia contemporánea de la innovación constante, afirman que es fundamental que su génesis tenga en el territorio, un papel destacado, convirtiéndolo en “soporte organizacional de aprendizaje colectivo”, al cual está asociada la innovación.

Otros enfoques se refieren a los territorios innovadores (MÉNDEZ, 2002:65). El concepto de innovación se entiende por tales enfoques como:

“la capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas del presente”

Así, es posible ocuparse del “territorio innovador”, refiriéndose a los ámbitos espaciales en los cuales sus actores e instituciones sean capaces de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los desafíos que se les presentan en cada momento de la historia.

Según MÉNDEZ (2002), el modelo de desarrollo de un territorio innovador necesita atender a las características de un desarrollo

territorial integrado, incluyendo no sólo las dimensiones económicas del desarrollo, sino también, y con similar importancia las dimensiones sociales, ecológicas, culturales, ético-políticas y la ordenación territorial. Un territorio innovador, entonces, es, por tanto, aquel que avanza a partir de esta estrategia prioritaria en su camino hacia el desarrollo.

YOGUEL & BOSCHERINI (2001), en su aproximación a la cuestión del desarrollo de las capacidades de innovación de las empresas y el papel del sistema territorial en este proceso, destacan el concepto de “capacidades innovadoras”, para referirse a la capacidad de los agentes locales de desarrollo para transformar conocimientos genéricos en específicos, a partir de sus *stocks* de competencias y de su acumulación dinámica, lo que facilita el desarrollo de aprendizajes formales e informales, tanto del tipo codificado como del tácito. El *stock* de competencias es entendido como el conjunto de conocimientos, rutinas y habilidades tecnológicas y organizativas, formales e informales específicas del lugar. Estas competencias incluyen, además de las informaciones y equipos, un conjunto de capacidades organizativas, patrones de conducta y rutinas que influyen en el proceso de toma de decisiones y en la conducta innovadora de las empresas y de la sociedad en general.

Se refuerza, de este modo, el papel ejercido por el entorno territorial en la innovación, constituido por el entorno económico, social e institucional del medio en el que operan las empresas, con lo que es posible afirmar que la llamada competencia territorial³ puede alcanzarse.

Examinando las interacciones sociales “territorialmente involucradas”, como fuentes de innovación, investigaciones pioneras, como la de BRACZYK & al. (1998), lograron “traducir” a una visión territorial el concepto de sistema nacional de innovación, desarrollado por LUNDVALL (1992), e introducir entonces, el concepto de “Sistema de Innovación Regional” (SIR). Recuperando,

o dando continuidad a los enfoques de los medios innovadores, a los cuales ya se hizo referencia, las contribuciones formuladas en torno a este concepto (el de SIR) ayudaron a comprender mejor que el componente territorial no limita su relevancia a subrayar las ventajas relacionadas con los rendimientos crecientes de escalas destacadas posteriormente por la “nueva geografía económica” (KRUGMAN, 1999). El territorio se transforma también en un elemento central para el análisis de la dimensión organizacional y la calidad de las interacciones como claves fundamentales de los aprendizajes sociales colectivos que conducen a los procesos de innovación.

Por ahora, considerando la relación sinérgica que se establece entre territorio y procesos de innovación, y a partir de la importancia dada al concepto de SIR, dos aspectos más pasan a ser valorados con el objetivo de profundizar no sólo la transversalidad que se establece entre la innovación y el desarrollo territorial, sino también en la comprensión de las dinámicas de progresión, estancamiento o regresión por las que pueden atravesar las localidades, regiones o territorios. El primer aspecto tiene que ver con la necesidad de dar relevancia a la competitividad o “competencia territorial”, como un concepto que supera al concepto de competitividad territorial. El segundo aspecto tiene que ver con una mejor precisión de los elementos —y conceptos— implicados en la dinámica organizacional y en el proceso de interacción que fundamenta los sistemas territoriales innovadores, o, simplemente, territorios innovadores.

4. ¿COMPETITIVIDAD O COMPETENCIA TERRITORIAL?⁴

La opción centrada en la competencia territorial tiene dos órdenes de razón. La primera, por el sentido etimológico aquí asumido, entendiéndose la competencia como la habilidad, la aptitud y la capacidad que un

³ Concepto que se aborda más adelante.

⁴ Se retoma aquí, un enfoque hecho en DALLABRIDA & FERNÁNDEZ (2005). En este momento, se está retomando la discusión teórica acerca del concepto *competencia territorial*. Además de profundizar en la cuestión conceptual, se pretende cómo resultado la definición de un conjunto de indicadores o parámetros objetivos para “medir” patrones de competencia

de lugares, regiones o territorios. Por otro lado, cuando aquí se utiliza el término *competencia territorial*, se le da un sentido muy cercano al que se da a la expresión “capacidades endógenas del territorio”, más utilizado en la lengua española. Mientras, es fundamental reconocer que es un concepto que necesita ser más estudiado.

territorio posee. Así, un territorio competente sería aquél que ofrece las condiciones necesarias y suficientes para su pueblo. Las necesarias, refiriéndose a las condiciones económicas (adecuación del sistema productivo local al modelo de competitividad internacional). Las suficientes, en el sentido de conciliar, lo máximo posible, el modelo de relaciones económicas adoptadas localmente con su adecuación social (mantenimiento de índices elevados de empleo y modelos salariales por encima de la media) y ambiental (evolucionar desde la preocupación en cumplir la legislación ambiental, para asumir el compromiso con la salud ambiental, local y global). La segunda, por una opción teórica, entendiendo que hay un conflicto no solucionado entre competitividad y desarrollo (DALLABRIDA & FERNÁNDEZ, 2005).

La base teórica para la discusión de la competitividad o competencia territorial, se basa, principalmente en dos autores. Uno de ellos es LOPES (2001:159), que se refiere a la competitividad territorial, como la

“capacidad de una comunidad territorial para asegurar las condiciones económicas del desarrollo sostenible”.

Se entiende que las condiciones económicas representan la condición necesaria, pero no suficiente, con la que concuerda el enfoque del autor. La capacidad de atraer y fijar población, generar empleos, preferentemente, empleos cualificados e innovar, es indispensable. El desafío es conciliar la relación conflictiva entre la generación de empleo, el necesario aumento de la productividad, la introducción de innovaciones tecnológicas en el proceso de producción, el mantenimiento de buenos niveles de empleo y el valor añadido local de los productos.

De esta forma, la actuación competitiva del territorio es la resultante de las ventajas originadas por:

1. los factores de competitividad asociados a la estructura económica del territorio;
2. de la capacidad organizativa de una sociedad con base territorial;

3. de la dimensión territorial, es decir, cómo las dinámicas exógenas (externas al entorno local, N. del T.) repercuten en los factores estructurales de la competitividad local, y, por fin,
4. de la capacidad de gestión de la dinámica de gobernanza territorial, resultante del capital relacional⁵ que genera e impulsa las dinámicas de aprendizaje e innovación colectiva.

La globalización y las condiciones concretas de inserción territorial representan tanto una restricción, como una potencialidad para la competitividad de los territorios:

“conforme a la capacidad que éstos revelan para articular potencial endógeno con valoración de los estímulos exógenos y para articular la identidad local con la integración en las redes globales” (LOPES, 2001:183).

Tal capacidad resulta de la estructura económica local (ventajas estáticas), pero en gran medida, de las dinámicas de los actores e instituciones locales, esto es, de las condiciones de gobernanza territorial existentes en los territorios (ventajas dinámicas).

Ya, otro autor, VELTZ (1995:85 y 88), se refiere al éxito territorial. Para él, el éxito territorial resulta de competencias, redes, proyectos e instituciones. La competencia, según él, es la materia prima casi única del desarrollo que no se extrae, como un recurso mineral, sino que se crea. La formación escolar es esencial, pero este conocimiento debe ser llevado a la práctica, pues la competencia no es solamente un saber, sino un saber puesto en práctica. La competencia se desarrolla y se revaloriza a través de redes. Construir las competencias, desarrollar las redes, internas y externas, presupone una visión, un proyecto, reductor de la incertidumbre y catalizador de las sinergias. Así, la:

“capacidad de proyecto y la existencia de marcos colectivos de actuación sólidos, constituyen el tercer elemento clave para el éxito territorial. Sin instituciones sólidas y sin visión del futuro, una región (o territorio) no puede encontrar la estabilidad y la confianza

⁵ O densidad institucional, conforme el enfoque aquí destacado.

en el futuro, puesto que son indispensables para el desarrollo”.

De acuerdo con el mismo autor, el desarrollo de los territorios, tanto como el desarrollo en general, pasa, hoy día, por la densidad y calidad de las interacciones entre los actores:

“Depende más de la pertinencia de los marcos colectivos de acción, del vigor de los proyectos y de las anticipaciones del futuro, que de las infraestructuras y de los equipamientos.”

La interpretación que se puede hacer, en este caso, es que el enfoque respecto al éxito territorial defendido por VELTZ (1995), reafirma el concepto de competencia territorial. El éxito, conforme él defiende, va a depender más de la competencia que se crea, que es construida socialmente (buena formación escolar, redes sociales y empresariales que resulten en cuadros colectivos de acción acreditados, proyectos firmes, instituciones sólidas y activas), que de factores económicos, conocidos como los indicadores principales de la competitividad.

5. TERRITORIO, ORGANIZACIÓN SOCIOTERRITORIAL Y DESARROLLO⁶

Subsiste todavía una cuestión: ¿qué condiciones previas son necesarias para que localidades, municipios, regiones, o territorios, desarrollen procesos innovadores, con consecuencias positivas en su desarrollo? O, en otras palabras: ¿cuáles son las condiciones previas para ampliar su competencia territorial?

Estos y otros interrogantes tienen que ver con la discusión acerca de los COREDES, que se presentan aquí como estructuras organizativas de garantía, que pueden contribuir mucho a la organización socioterritorial. Se introducen, aquí, algunas reflexiones, destacando el papel de la organización socioterritorial en la generación de procesos de innovación territorial, contribuyendo, así, a dar respuesta a las preguntas formuladas anteriormente.

En el actual debate, sobresalen varias cuestiones sobre desarrollo, pero merece destacarse una: el redimensionamiento de las medidas de hardware, software y *orgware* del desarrollo local o regional (VÁZQUEZ-BARQUERO, 1996). La primera se refiere a la dimensión de las infraestructuras necesarias para el desarrollo. La segunda se refiere al modelo tecnológico y formación de los recursos humanos, mientras que la tercera magnitud trata de la capacidad de autoorganización territorial.

FERNÁNDEZ (2003), ha señalado, además, dos líneas estratégicas en el marco del *orgware* territorial, ambas relacionadas con lo que STORPER (1995) ha denominado *traded* y *untraded interdependencias*. En la magnitud de las *traded interdependencias*, están presentes las relaciones de mercado, aunque contemple también un complejo de prácticas de cooperación entre los agentes económicos del territorio. Los actores, en este caso, son empresas. Las *untraded interdependencias* (interdependencias no mercantiles), en ellas se ha confiado la posibilidad de construcción de un modelo de desarrollo que abarque, además de la dimensión económica, la social, la política, la ambiental y la cultural. En este campo de interrelaciones se ha construido un verdadero paradigma organizativo funcional, estructurándose sobre redes de actores sociales, institucionales y económicos de un determinado ámbito territorial, involucrando su fuerza de trabajo, los organismos técnicos encargados de la generación de conocimientos específicos y aplicados (universidades, institutos técnicos, etc.) y el gobierno local.

Ese complejo de actores funda un proceso de regulación colectiva, o un modo específico de gobernanza territorial, según, por ejemplo, las redes empresariales que corresponden al conjunto de interacciones empresariales indispensables para organizar la producción, compromiso de gastos, comercialización de productos, o concretar la introducción de innovaciones y para el desarrollo del *orgware territorial* (FERNÁNDEZ, 2003), o densidad institucional⁷ (AMIN & THRIFT, 1995). Ese circuito de interacciones tiene como producto

⁶ Este fragmento del texto contempla parte de las reflexiones desarrolladas en otra obra ya mencionada: DALLABRIDA & FERNÁNDEZ (2005).

⁷ Concepto utilizado para referirse a la presencia en el territorio de una significativa cantidad de instituciones

(entendidas como actores públicos y privados) e intensas y formas que garanticen la cooperación intra e interinstitucionales, generadas localmente (FERNÁNDEZ, 2001). En una obra reciente (AMIN & al., 2008), se profundiza el debate, destacando el papel del Estado en la promoción de iniciativas de desarrollo regional.

principal la generación de un mayor capital social y aumento en los aprendizajes colectivos generados en el nivel territorial.

Conforme ha destacado FERNÁNDEZ (2001:47), es posible observar que los esfuerzos realizados a lo largo de la década de los 90 para buscar respuestas a los interrogantes que persisten sobre la viabilidad del desarrollo localizado, estuvieron centradas en la capacidad autoorganizativa de las regiones, la cual acentúa aspectos relacionados con el *orgware* regional y local, con el objetivo de obtener una sólida gobernanza regional o territorial, establecida:

“por la ampliación y calificación de las redes sinérgicas entre los actores, las pequeñas y medias empresas, la fuerza de trabajo y el complejo de instituciones públicas y semipúblicas⁸ con base en la sociedad civil, que operan en el nivel intraterritorial”.

Como resultado sería posible o necesario constituir:

“un territorio complejo que agregue a las ventajas estáticas derivadas de la aglomeración y de la desintegración vertical, las ventajas dinámicas basadas en la capacidad innovadora que otorga el desarrollo de un abundante capital social, y el fortalecimientos de los procesos de aprendizaje colectivo a cargo de los actores territoriales”.

Sin embargo, a pesar de ser fundamentales, tales respuestas no son suficientes para satisfacer los interrogantes anteriormente expuestos. Esta afirmación se justifica en el hecho de que los primeros enfoques regionalistas de desarrollo, y hasta algunos más recientes, son demasiado optimistas y se centran casi exclusivamente en torno a experiencias exitosas que forman los “archipiélagos del asimétrico escenario global” sin asumir un análisis que comprenda el conjunto de los ámbitos regionales, así como la tendencia general en que se insertan, lo que

impide a estas perspectivas analizar la viabilidad de estas “experiencias exitosas” en regiones periféricas, en las cuales la lógica organizativa y los modelos de funcionamiento asumen características incompatibles con aquellas experiencias exitosas de desarrollo regional endógeno (FERNÁNDEZ, 2001). Además, en este contexto ahistórico, el enfoque retroalimentador entre ámbitos locales y espacios globales, que acompaña a la posición de la glocalización, ha ignorado la relevancia que todavía poseen los espacios nacionales y el Estado para alcanzar una estrategia integral de desarrollo regional, producto, en algún caso, de situar localidades y regiones como conectores exclusivos con el ámbito global, y en otro, de “supervalorar” la fortaleza autogestionadora de la sociedad civil⁹.

Pero, ¿cómo mejorar la competencia territorial de los diferentes ámbitos espaciales? Esta interrogante nos remite al debate de distintas cuestiones. En este caso, destaca la cuestión de la gobernanza territorial, incidiendo específicamente en la experiencia de los COREDES, que se produce en el Estado de Rio Grande do Sul, Brasil.

6. LA EXPERIENCIA DE LOS COREDES DEL ESTADO DE RIO GRANDE DO SUL (BRASIL)¹⁰

Diferentes obras se han referido a la experiencia de los COREDES, entre ellas, destacan: BANDEIRA (2000), FRANTZ (2004) y DALLABRIDA & BÜTENBENDER (2006). En este artículo, haremos una referencia sintetizada de su organización, ubicándolas en el debate aquí presentado.

Los COREDES constituyen la instancia institucional de articulación regional para la definición de las estrategias de desarrollo de cada una de las 26 regiones en que se divide el Estado de Rio Grande do Sul¹¹. Los criterios utilizados para la delimitación de los COREDES, en general, consideran los

⁸ Se mantuvo el término del idioma original, el portugués, que quiere decir que en este caso, las instituciones no son completamente públicas sino mixtas; o sea, son tanto públicas como privadas (N. del T.).

⁹ En un artículo reciente (DALLABRIDA & FERNÁNDEZ, 2008), se presentan algunas limitaciones de los enfoques del llamado “nuevo regionalismo” (NR), destacándose la necesidad de avanzar en un esquema diagnóstico con las características holísticas y multiescalares para formular una nueva estrategia de desarrollo. Se argumenta, en síntesis, que tal estrategia

necesita superar las analizadas restricciones del NR, para avanzar en el camino de un “desarrollo regional integral”, que contemple en su dinámica el complejo productivo territorial que está constituido dentro de los diferentes ámbitos nacionales e “integrador”, con capacidad de incluir progresivamente las regiones periféricas.

¹⁰ Se retoma aquí, un enfoque hecho en DALLABRIDA (2007).

¹¹ Ver en el Anexo I, al final del texto, el mapa de localización de los COREDES. A finales de 2007, se implantaron dos consejos más.

aspectos geográficos de proximidad y la formación histórico-cultural.

Esta misma regionalización está sirviendo, paulatinamente, de referencia para el gobierno del Estado, con el fin de acoger sus estructuras administrativas. Durante el primer semestre de 2006, se inició un nuevo debate, involucrando a la *Asamblea Legislativa*, las *Federações das Associações de Municípios* (*Federaciones de Asociaciones de Municipios*), las Universidades y el *Foro Estatal de los COREDES*, para retomar el debate respecto a tal regionalización, es posible que esto resulte en un aumento del número de regiones, además de existir el propósito de que esta nueva regionalización sirva de referencia, tanto para la localización de las estructuras administrativas gubernamentales, como de las corporativas y las institucionales.

El establecimiento de los COREDES no constituye un fenómeno nuevo. La implantación de los Consejos, puede ser interpretada como una respuesta concreta y local a los procesos sociales de transformaciones ocurridas a partir de la década de los 80, en Brasil y en el mundo. Como tales, los COREDES representan el inicio de una ruptura en la forma tradicional de la gestión pública.

La nueva Constitución del Estado de Rio Grande do Sul, promulgada en 1989, en sus artículos 149, 167 y 168, propuso la fundamentación legal y política a la descentralización de la administración pública, a la ampliación de la esfera pública y a las iniciativas de cooperación en gestión pública, entre sociedad política y sociedad civil.

El gobierno del Estado, en 1991, atendiendo al artículo 55 de las disposiciones constitucionales transitorias, animó a la sociedad a organizarse en consejos regionales de desarrollo para que pudiera participar, más directamente, de las acciones del gobierno. Algunos años más tarde, este proceso inicial, promovió un largo proceso de debate, incluyendo la sociedad civil, la Asamblea Legislativa y el gobierno del Estado de Rio Grande do Sul, el cual dio lugar a la elaboración y aprobación de la Ley 10.283, de 17 de octubre de 1994, que dispone sobre la creación, estructuración y funcionamiento de los COREDES.

La estructura básica de los COREDES prevé:

1. una *Asamblea General Regional* como instancia máxima de decisión, compuesta por representantes de la sociedad civil organizada y de los Poderes Públicos existentes en la región, asegurando la paridad entre trabajadores y patrones,
2. un *Consejo de Representantes*, como órgano ejecutivo y deliberante del COREDE, al que compete formular las directivas para el desarrollo regional, promover la articulación e integración regional entre la sociedad civil organizada y los órganos gubernamentales, promover la articulación del COREDE con los órganos públicos estatales y federales, con vistas a integrar las respectivas acciones desarrolladas en la región, además de elaborar el Régimen Interno;
3. *Comisiones Sectoriales*, que tratan de los temas específicos, con función consultiva, de estudio de los problemas regionales y elaboración de proyectos regionales y,
4. una *Dirección Ejecutiva*, compuesta por un presidente, un vicepresidente, un tesorero y un secretario, que tienen mandato por dos años, tocándoles dirigir la *Asamblea General*, el *Consejo de Representantes* y las *Comisiones Sectoriales*. El conjunto de los *Consejos Regionales de Desarrollo* de las regiones, constituye el Foro Estadual de los COREDES, instancia de articulación y coordinación de la actuación de los consejos en el Estado.

6.1. Los COREDES como estructura de poder de la sociedad "ríograndense"

A partir del enfoque teórico contemplado en esta presentación, se pueden destacar distintas cuestiones, de entre las cuales una parece central: ¿la estructura legal y la práctica de los COREDES posibilitan condiciones para la operatividad de la gestión territorial, contemplando una organización socioterritorial innovadora y la búsqueda de la competitividad territorial y de la cohesión social?¹²

¹² En un primer enfoque de esta temática (DALLABRIDA, 2007), resaltaba la importancia de la estructura legal y de la

práctica efectiva de los COREDES, para la gestión territorial a partir del diálogo y de la participación.

Sin pretender dar una respuesta absoluta, la estructura legal y la práctica de los COREDES, permiten afirmar que, de derecho, aunque todavía no de *facto* en todas las regiones y, presentando distintos estadios y trayectorias, la estructura legal y organizativa de los COREDES es mínimamente suficiente para constituirse como estructura de poder de la sociedad “riograndense” para la organización socioterritorial innovadora y la búsqueda de la competitividad territorial y de la cohesión social.

En la organización socioterritorial propuesta por los COREDES, la representación público-privada de la sociedad de una región estaría contemplada en la composición de su Consejo de Representantes y de su Asamblea General Regional. Con pequeñas variaciones de una a otra región, en general, la Asamblea se compone de las siguientes representaciones políticas, sociales, institucionales y económicas regionales: los diputados estatales y federales con domicilio electoral en la región; los *prefeitos* municipales (alcaldes) y presidentes de las Cámaras Municipales, de los municipios integrantes del COREDE; un representante de cada partido político con por lo menos un directorio municipal organizado en la región que el COREDE comprende; un representante de cada órgano público estatal o federal de carácter regional, un representante de cada universidad o institución de enseñanza superior con sede en su región; un representante de cada polo de desarrollo científico y tecnológico localizado en la región; un representante de cada sindicato de los trabajadores legalmente constituidos en la región; un representante de cada sindicato o asociación de empresarios, o entidades representativas empresariales, de profesionales liberales, comercio y servicios, junto con la de los trabajadores, legalmente constituidos en la región; tres representantes de cada uno de los

COMUDES legalmente constituidos en la región que el COREDE comprende; un representante de los movimientos sociales legalmente constituidos y con actividad en la región debidamente habilitados por la Asamblea General Regional; un representante de los movimientos ecologistas ligados a entidades no gubernamentales, legalmente constituidos y con actividad en la región; un representante de los Consejos de Asociaciones de Vecinos, organizados y con actividad en los municipios de la región; un representante de cada cooperativa de los diferentes segmentos, con sede en la región; un representante de los estudiantes de cada universidad o institución de enseñanza superior con sede en la región y un representante de las Uniones Estudiantiles de la región.

Este conjunto de representantes de la sociedad puede ser considerado el “bloque socioterritorial”¹³ de una región. Por otro lado, está constituido por los representantes de las “redes de poder socioterritorial”, es decir, de todos los segmentos de la sociedad organizada regionalmente. Los acuerdos aprobados, sobre las prioridades de desarrollo municipal y regional, se constituyeron en los llamados “pactos socioterritoriales”¹⁴ (DALLABRIDA, 2007), o planes de desarrollo local/regional/territorial.

Las decisiones pactadas, o los planes de desarrollo, se constituirían como resultado final del proceso de gobernanza territorial. El ejercicio de la gobernanza territorial, sobrevendría en sus foros correspondientes: regionalmente, en las instancias de los COREDES, en los municipios y en los COMUDES. Hay que destacar como importante: la “concertación social”¹⁵ necesita ser concebida como norma en el proceso de gestión del desarrollo. Luego, las instancias de los COREDES y COMUDES, de cada región y municipio se constituirían en espacios permanentes de articulación público-privada.

¹³ El término “bloque socioterritorial” se refiere al conjunto de actores localizados histórica y territorialmente que, por el liderazgo que ejercen localmente, asumen la tarea de promover la definición de los nuevos rumbos del desarrollo del territorio, por medio de procesos de articulación público-privados, que contemplen el carácter democrático-participativo (DALLABRIDA, 2007).

¹⁴ La expresión, pacto socioterritorial se refiere a los acuerdos o ajustes resultantes del proceso de articulación social, que ocurren entre los diferentes representantes de una sociedad organizada territorialmente, relacionados con la definición de

su proyecto de desarrollo futuro. La construcción de pactos, considerando la concepción teórica defendida en este trabajo, es indispensable que sea protagonizada por los representantes de las llamadas redes de poder socioterritorial de un determinado territorio o región (DALLABRIDA, 2007).

¹⁵ Se entiende por concertación social el proceso en que representantes de las distintas redes de poder socioterritorial, a través de procedimientos voluntarios de conciliación y mediación, asumen la práctica de la gestión territorial de forma descentralizada (DALLABRIDA, 2007).

6.2. Los COREDES como instancias capaces de contribuir a la mejora de la competitividad/competencia territorial y de la cohesión social

En la primera parte de este texto destacamos una base teórica mínima que contempla el enfoque de diferentes autores, resaltando la importancia del modelo de organización socioterritorial, o de gobernanza territorial, para la calificación de procesos de desarrollo localizados. Se entiende que la institución de los consejos municipales y regionales de desarrollo, con una trayectoria de más de 15 años desde su creación, resulta de un contexto socioeconómico y cultural propio, constituido a lo largo de la historia del Estado de Rio Grande do Sul (Brasil). De esta forma, la estructuración de los COREDES y COMUDES, como estructuras de gobernanza territorial, tiene una relación directa con la presencia en esta parte sur de Brasil, de un ambiente institucional innovador¹⁶.

Sin embargo, a pesar del aspecto innovador de los COREDES y COMUDES, en especial respecto a su estructura, la evaluación derivada de la observación de la práctica de los COREDES y COMUDES, concluye en la necesidad de avances¹⁷. Respecto a la estructura legal que regula la organización y la acción de los COREDES, pocos cambios son necesarios. En general, su Estatuto y los Reglamentos Internos, contemplan mínimamente la posibilidad de que sus instancias se transformen en espacios de articulación público/privada, capaces de contribuir a la mejora de la competitividad/competencia territorial y de la cohesión social.

6.3. Algunas evaluaciones respecto a la trayectoria de los COREDES

En primer lugar, es importante resaltar que existe una producción académica muy

pequeña preocupada por la evaluación de la trayectoria de los COREDES, inexistente en el caso de los COMUDES. Sin embargo, es importante destacar algunos autores que han realizado recientemente algunas observaciones, tanto en el sentido de subrayar tal experiencia de gobernanza, como indicando algunas deficiencias en cuanto a su eficacia.

FRANTZ (2004) se refiere a los COREDES como “lugares sociales de educación política”. La participación en sus prácticas, la afirmación de principios de actuación, la acción y la reacción de sus actores en la búsqueda de sus objetivos, constituye un proceso educativo con sentido pedagógico que se puede denominar de educación política, entendida como una capacitación para contribuir e influir en las materias del poder político de gestión de las cosas públicas. Es una experiencia con sentido pedagógico, hacia la formación democrática de sus ciudadanos, al promover la institucionalización del debate y la participación popular respecto al destino de las inversiones públicas, en las respectivas regiones.

BANDEIRA (2000) afirma que los COREDES fueron creados con la finalidad de suplir la falta de articulación regional del Estado, constituyéndose simultáneamente, en instrumentos de movilización de la sociedad, capaces de profundizar en la comprensión de los problemas regionales, convirtiéndose en los canales de comunicación con la administración pública. Como tal, aprovechan la oportunidad de la participación de la comunidad en la formulación y en la implementación de iniciativas con vistas a la promoción del desarrollo regional.

En otra obra BANDEIRA (2004) al referirse a la experiencia “gaucha” de organización de la sociedad para la gestión del desarrollo, indica que los esfuerzos de articulación y actuaciones, tienen más posibilidades de éxito cuando existen en las regiones, organizaciones dotadas de credibilidad, dispuestas a proporcionar apoyo operativo efectivo y continuado a esas iniciativas. Destaca el autor que, en el caso de los

¹⁶ En la primera parte del texto, se buscó revisar algunos enfoques teóricos que resaltan esta dimensión aunque alguno de ellos se refieran a la dimensión empresarial de la innovación, no sólo la territorial.

¹⁷ Se entiende que, como se trata de una primera aproximación, es necesario profundizar el análisis empírico, lo

que, ciertamente, resultará en otra publicación. Los análisis realizados hasta el momento, son de tipo más cualitativo, a partir de observaciones permitidas por la vivencia personal en el movimiento de los COREDES e COMUDES, además de los análisis de algunos observadores externos.

COREDES, las universidades desempeñan un importante papel.

VEIGA (2005) complementa lo anterior, afirmando que esto se debe al hecho de que, en general, las universidades no son vistas con desconfianza y, raramente dan motivos para la hostilidad de alguno de los grupos sociales locales y, por ello, son aceptadas como instituciones articuladoras. Éstas, sin embargo, no están libres de intereses propios en lo que se refiere a su desarrollo con la articulación de tales experiencias, lo que deberá ser un elemento estimulador. De cualquier forma, en los casos de las universidades comunitarias, surgidas de experiencias regionales de articulación de la sociedad, para sustituir la falta de acción del Estado en lo que se refiere a la enseñanza superior, su implicación en la organización y gestión de los COREDES y COMUDES, tiene relación con su explícito propósito de contribuir al desarrollo de las regiones en que están insertas. Además de destacar este hecho, el mismo autor explica la hipótesis de que la ventaja (refiriéndose a Santa Catarina y al Rio Grande do Sul) en términos de desarrollo —a pesar de que no sean las componentes más ricas de la federación—, puede estar ligada a un proceso de construcción institucional incomparablemente más justo que el que ocurrió en el Estado de São Paulo, por ejemplo.

VEIGA (2005), al explicar las diferencias en ciertos indicadores de desarrollo, tales como el IDESE (Índice de Desarrollo Económico y Social) y la esperanza media de vida, entre los estados sureños y São Paulo, afirma que no existe una explicación razonable para ese fenómeno que no pase por el progreso relativo de las instituciones gauchas y catarinenses de desarrollo regional. Mientras gauchos y catarinenses admitían instituciones locales que favorecieran procesos descentralizados de desarrollo, los paulistas reforzaban las que inhiben el dinamismo y la modernización de la mayoría de sus microrregiones. Mientras en el Sur ya se discute cuáles podrían ser las mejores formas de gestión de las agencias de desarrollo que podrán crearse por consejos dinámicos o foros intermunicipales, São Paulo busca nuevas fórmulas de amparo paternalista a municipios más atrasados sin el apoyo solidario de sus vecinos más desarrollados.

Refiriéndose a la escala de las articulaciones para la gestión del desarrollo, varios autores se han posicionado sobre la necesidad de superar formas de gobernanza local (como varios tipos de consejos en pequeños municipios), reforzando la necesidad de que tales articulaciones sean, por lo menos, intermunicipales, de preferencia regionales. En este sentido, los COREDES atienden a esta necesidad, pues están formados, de media, por 15 o 20 municipios. VEIGA (2005), resalta el explícito e inequívoco reconocimiento de lugar de vanguardia que ocupan las instituciones y organizaciones “gauchas” de desarrollo territorial, a pesar de sus diversas insuficiencias y vicios. A pesar de las deficiencias todavía presentes, en la práctica, en ese complejo sistema adaptativo institucional evolucionan organizaciones de carácter municipal (como los actuales COMUDES), intermediarias (como son los COREDES), y superiores (como son las Mesoregiones “Gran Frontera Mercosur” y “Metade Sul do RS”), lo que la transforma en una experiencia de gestión sin par.

Incluso señalando una serie de distorsiones y vicios de la práctica de la trayectoria de los COREDES, VEIGA (2005), destaca su papel. Afirma que la dinámica de emergencia de los COREDES no podría haber sido más ejemplar. Tuvo amplia libertad para que prevalecieran iniciativas con fuerte participación de los potenciales protagonistas locales del desarrollo. Fue un proceso muy próximo a la democracia directa, además de ser casi siempre conducido por élites científico-tecnológicas con base en las regiones, refiriéndose principalmente a las universidades comunitarias del interior del Estado de Rio Grande do Sul.

En otra obra, VEIGA (2006) retoma algunos análisis respecto a la experiencia de los COREDES y destaca que, a pesar de su ejemplaridad, es posible resaltar tres cuestiones de fondo, que podrán servir para referenciar avances futuros:

- La primera de ellas, según el autor, es la precariedad de la práctica de los COREDES en la elaboración de sus planes estratégicos de desarrollo, a

pesar de algunas experiencias interesantes¹⁸.

- La segunda cuestión se refiere a la estrategia de los gobiernos estatales de las últimas legislaturas, de destinar una parcela, muy pequeña del presupuesto estatal, para decidir su aplicación mediante votaciones regionales. Este hecho contribuyó, en gran medida, a desviar la acción anual de los COREDES de su principal misión, o sea, elaborar proyectos consistentes que pudieran ser objeto de pacto para la implementación de estrategias de desarrollo regional. Se trata del hecho de involucrarse en cuestiones de baja repercusión regional, porque los valores presupuestarios dispuestos para la decisión regional son insignificantes, abdicando del papel de articulador central en lo que toca a iniciativas de mayor impacto regional. Sin embargo, dejando de lado su pequeña repercusión, el debate regional respecto a la aplicación de parte del presupuesto estatal, no deja de representar momentos significativos de ejercicio de los pactos regionales.
- Por fin, una tercera cuestión, destacada por el autor, es la que se refiere a la forma de elección de los representantes regionales en las instancias de decisión de los COREDES, hecha en algunos casos, en asambleas mediante el voto de los presentes. Se trata de la necesidad de acreditar el proceso de elección¹⁹. Otra cuestión es el hecho de que, en muchos casos, los COREDES necesitarán estar compuestos por un número menor de municipios, lo que facilitaría una elección más cualificada de los representantes, además de mejorar su gestión.

La atención a las sugerencias de los avances hechas, por el autor implica, por ejemplo, alteraciones estatutarias y, en otros casos, la subdivisión de algunos COREDES²⁰. Como bien se ve, no son cuestiones difíciles

de superar, lo que en nada reduce el virtuosismo de la experiencia.

6. CONSIDERACIONES FINALES Y SUGERENCIAS PARA NUEVAS INVESTIGACIONES

En el inicio de este artículo se expusieron una serie de argumentaciones que versan sobre temas como la relación entre innovación empresarial, territorial y desarrollo, destacando el aspecto de la competitividad o competencia territorial. Al abordarse los temas de territorio y desarrollo, se destaca el papel de la organización socioterritorial. Sin embargo, al final de esta primera parte de las argumentaciones, se cuestiona: ¿cómo mejorar la competencia territorial de los distintos ámbitos espaciales?

La secuencia textual de este artículo remite al debate sobre la cuestión de la gobernanza territorial, haciendo mención específica a la experiencia de los COREDES, del Estado de Río Grande do Sul, en Brasil. La existencia de estructuras que garanticen la gobernanza territorial se considera fundamental para la implementación de trayectorias innovadoras de desarrollo. Al mismo tiempo, se afirma que la existencia y hasta la eficacia de tales estructuras de gobernanza, tienen una relación directa con un ambiente institucional capacitado, presente de forma destacada en los estados del sur de Brasil, especialmente Río Grande do Sul.

Es pues, en este sentido, en el que se presentan los COREDES —y, por extensión, los COMUDES—, como la “estructura de poder de la sociedad ríograndense” y como las “instancias capaces de contribuir a la mejora de la competencia territorial y de la cohesión social”, sin dejar de señalar algunas evaluaciones críticas respecto a su trayectoria. Así se destaca su capacidad para articular regionalmente estrategias

¹⁸ En el caso de la región Frontera Noroeste, una de las 26 regiones de los COREDES, a lo largo de 2005 y 2006, se hizo un gran esfuerzo regional para la elaboración de su plan estratégico. Se trata de una experiencia que merece destacar, a pesar de haberse restringido a elaborar un diagnóstico regional y señalar las principales oportunidades en términos de alternativas de desarrollo regional, indicando acciones estratégicas para los diferente sectores, no llegando, a avanzar hasta la definición de proyectos de viabilidad

(ver DALLABRIDA & BÜTTENBENDER, 2006). Algunos municipios, a partir de 2007, avanzaron elaborando su plan estratégico de desarrollo con base en las acciones propuestas en plan regional.

¹⁹ Los gobiernos más recientes tienen modificado el sistema, introduciendo la votación electrónica, necesitando, entretanto, mejoras en su práctica.

²⁰ Lo que ahora (2007-2008) está ocurriendo en algunas regiones.

de desarrollo más adecuadas a las potencialidades locales, para el pacto entre los diferentes actores, tanto públicos como privados, en la medida en que en su constitución, está contemplada la representación de todos los segmentos de la sociedad regional. Además de esto, las normas (estatutos y reglamentos) que rigen su práctica, permiten vincular distintas posiciones, mediante la articulación público-privada, de manera democrática²¹.

Para finalizar, resta hacer algunas sugerencias para la ampliación del debate, planteando cuestiones que pueden ser objeto de nuevas investigaciones²². Es necesario reflexionar sobre cómo definir las estrategias para ampliar la eficacia de tales instituciones, las cuales pueden ser consideradas estructuras que garanticen la gobernanza territorial, capaces de pactar estrategias de desarrollo a través de procesos democráticos de articulación público-privada, manteniendo así la cohesión social, para la

gestión de las posiciones diferenciadas de los actores involucrados.

Otra cuestión que merece reflexión es la que se refiere a la aceptación, por parte de los gobernantes tradicionales, de estructuras de poder de la sociedad, que, directa o indirectamente, reducen la posibilidad de posiciones personalistas y clientelistas de los ocupantes de cargos políticos. Se trata de reflexionar sobre cómo conciliar la práctica de la llamada democracia representativa y de la democracia participativa.

Por fin, sin la presunción de agotar el tema, es necesario que se consideren estrategias para hacer que la sociedad reconozca y se apropie de estructuras de gobernanza tales como los COREDES y COMUDES, atribuyéndoles su papel central de “instancias de articulación público-privadas para la gestión del desarrollo territorial”, capaces de pactar estrategias de desarrollo que contribuyan a la optimización de la competencia territorial y de la cohesión social.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, A. & V. R. FERNÁNDEZ & J. I. VIGIL (comp.) (2008): *Repensando el desarrollo Regional - Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires.
- ANTONELLI, C. & J. FERRÃO (comp.) (2001): *Comunicação, conhecimento e inovação. As vantagens da aglomeração geográfica*, Imprensa de Ciências Sociais, Universidade de Lisboa, Lisboa.
- BANDEIRA, P. S. (2000): “Participação, Articulação de Atores Sociais e Desenvolvimento Regional”, en D. F. BECKER & P. S. BANDEIRA, *Desenvolvimento Local / Regional - Determinantes e Desafios Contemporâneos*, 1: 23-128, EDUNISC, Santa Cruz do Sul (RS).
- (2004): “Universidades, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional”, en Z. PERIN (org.), *Desenvolvimento regional: um novo paradigma em construção*, 73-106, EdiFAPES, Erechim (RS).
- COOKE, P. & P. BOEKHOLT & F. TODLTING (2000): *The governance of innovation in Europe. Regional Perspectives on global competitiveness*, London Pinter, Londres.
- DALLABRIDA, V. R. (2006): “Território”, en D. R. SIEDENBERG, *Dicionário do Desenvolvimento Regional*, 161-162, EDUNISC, Santa Cruz do Sul (RS).
- (2007): “A gestão territorial através do diálogo e da participação”, en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XI, 245 (20), Universidad de Barcelona, Barcelona (disponible en <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-24520.htm>).
- & V. R. FERNÁNDEZ (2005): “Inovação, território e desenvolvimento”, en J. R. CARVALHO & K. HERMANN, *Políticas públicas e desenvolvimento regional no Brasil*, 239-264, Fundação Konrad Adenauer, Fortaleza.
- DINIZ, C. (2003): “Campolina. Repensando la cuestión regional brasileña: tendencias, desafíos y caminos”, en *Revista EURE*, vol. XXIX, 88: 29-53, Santiago de Chile.
- FERNÁNDEZ, V. R. (2001): “Estrategia(s) de desarrollo regional bajo el nuevo escenario global-local: revisión crítica sobre su(s) potencialidad(es) y límites”, en *Revista EURE*, vol. 27, 82: 43-63, Santiago de Chile.

²¹ Por observación personal, por implicación directa, esta situación es observable, por ejemplo, cuando son definidas las actuaciones regionales que deban recibir los recursos del presupuesto estatal anual. En general, las decisiones resultan de acuerdos entre los diferentes actores regionales. Persiste el desafío de, en nuevas investigaciones empíricas, reafirmar tal observación. Mientras, es necesario reconocer que esta cuestión es exactamente la que necesita merecer más atención en futuras investigaciones. Otros interrogantes, pueden surgir, cómo, ¿cuál es la eficacia de los COREDES para la construcción y desarrollo de las capacidades endógenas del territorio, o de la competencia

territorial?, ¿cuáles son las experiencias más notables? ¿cuáles son las relaciones entre actores que la acción de los COREDES ha permitido fomentar?, ¿de qué manera ha permitido la difusión de la innovación del conocimiento en el tejido productivo y social?

En esto momento (primer semestre de 2009), está en elaboración un nuevo proyecto de investigación que deberá intentar responder a tales interrogantes, entre otros. Propone hacer un análisis comparativo con otras experiencias, de otros países.

²² Es fundamental que se aumenten los interrogantes descritos en la nota anterior.

- (2003): *Desarrollo regional, espacios nacionales y capacidades estatales: redefiniendo el escenario global-local*, Ediciones UNL-Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe (AR).
- (2004): “Densidad institucional, innovación colectiva y desarrollo de las cadenas de valor local: un triángulo estratégico en la evolución de los enfoques regionalistas durante los 90”, en *Redes*, vol. 9, 1, Santa Cruz do Sul.
- & V. R. DALLABRIDA (2008): “Nuevo Regionalismo y desarrollo territorial en ámbitos periféricos. Aportes y redefiniciones en la perspectiva latinoamericana”, en A. AMIN & V. R. FERNÁNDEZ & J. I. VIGIL (comp.), *Repensando el Desarrollo Regional - Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, 481-519, Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires.
- FLORIDA, R. (1995): “Towards the learning regions”, en *Futures*, vol. 27, 5: 527-536.
- FRANTZ, W. (2004): “Um processo de educação política na participação do debate sobre desenvolvimento regional. A experiência de organização dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul”, en *Redes*, vol. 9, 2: 7-29, Santa Cruz do Sul.
- GILLY, J. P. & A. TORRE (2000): *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, París.
- KRUGMAN, P. (1999): *Geography and trade*, Leuven University Press and MIT Press, Londres.
- LOPES, R. (2001): *Competitividade, Inovação e Territórios*, Celta, Oeiras.
- LUNDEVALL, B.-A. (1992): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, Londres.
- MAILLAT, D. (1995): “Les milieux innovateurs”, en *Sciences Humaines*, 8, 41-57.
- MÉNDEZ, R. (2002): “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”, en *Revista EURE*, vol. 28, 84: 63-83, Santiago de Chile.
- STORPER, M. (1995): “The resurgence of regional economies ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencias”, en *European Urban and Regional Studies*, 2.
- VÁZQUEZ-BARQUERO, A. (1996): “Desarrollos recientes en la política regional. La experiencia europea”, en *Revista EURE*, vol. 22, 65: 101-114, Santiago de Chile.
- VEIGA, J. E. (2005): “Articulações intermunicipais para o desenvolvimento rural”, en *Seminário “Associativismo, cooperativismo e economia solidária no meio rural”*, CEAM-NEAGRI, ICS, São Paulo (disponible en www.econ.fea.usp.br/zeeli, pesquisado a 17 de enero de 2007).
- (2006): “Vicissitudes da governança cidadã. Os conselhos regionais gaúcho (COREDE)”, en *RdE - Revista de Desenvolvimento Econômico*, año VIII, 13: 19-27.
- VELTZ, P. (1995): *Des Territoires pour Apprendre et Innover*, Editions de l'Aube, París.
- YOGUEL, G. & F. BOSCHERINI (2001): *El desarrollo de las capacidades innovadoras de las firmas y el rol del sistema territorial*, Universidad Nacional de General Sarmiento (AR)/Centro Antares de Forli (IT), Buenos Aires.

Abstracts

Abstracts

Versión inglesa por John Pownall

Innovation, Creativity and Intelligent Territory

A. RODRÍGUEZ & M. S. ESTEBAN

For the authors, innovation, informed “know-how” and creativity are not only the prime drives behind both production and competitiveness in business but hold true for Territory as well, as such these are here seen to be the main springs of any economic growth. The material underpinning for our globalized economy is thus here thought to be that technological progress fed by computer and communications technology that permits information support for the productive process, management and distribution and is thus what makes growth in production happen. For the authors, the ability to generate, gather and put information to use is the cutting edge that makes those businesses that face up to the call to be ever innovating and ready to adapt to the changing requirements of both demand and production thrive. Enabled information is thus here considered to be a basic structuring factor in our new economy and not just in innovation and new technology output terms but also, and in this they refer to AMIN & COHEDET (2004), but likewise to its inputs to favour the productive process. The paper thus envisages this information enabled society as the general context of our new economy and highlights those of its aspects that most characterize it and its global or local environmental articulation along with its creative economic and informative components. The paper then addresses the idea of new notions of territory and goes into two of the dominant expressions of these, namely and first that of intelligent or learner regions and then and second, that of creative cities, in both pointing up those new factors to territorial competitiveness, underlining in this the relation as between innovation and territory and what underlies territorial competitive edge. To round the paper out, an analysis is made of the new stand points, policies, instruments and active elements that contribute to intervention and production in both Learner Regions and Creative Cities. Special attention is given here to those aspects having to do with new forms of management and territorial governance and as to how these impinge upon economic development.

The Global City: A Concept Undergoing Change

D. DAVIS & G. DEL CERRO

The paper takes to task the origins and development of both the concept of the Global City itself and the field of study that this brought in with it, seeing Saskia Sassen as the prime mover in both its conception and populizing. To this end, it offers a panorama of the various analytic stand points that have contributed to the widening of this field since its beginnings, especially in the Anglo-Saxon world. A fresh look in the light of the most recent research is taken at the principal ways of considering the Global City as these have gone a long way towards revising and defining the Concept and its study. To do so, the paper classifies these ways by referring them to the following themes: 1) a strict considering of spatial or territorial scale as a way of overcoming relatively schematic descriptions of the global-local relationship, 2) an emphasizing of the link as between networks and world-wide cities to thus describe the mutual interdependence as between such cities and multi-scaled nature of globalization as such, 3) giving ever more attention to the on-going importance of the State and its concern with the idea of Progress when analyzing Global Cities and 4) those efforts made to describe and explain the part played by historical development and the dependence upon paths that have given shape to the Global City.

High-Speed Rail Links: The Social and Economic Impact, Effect on Territory and the Opportunities they Offer for Urban Renewal

M. HERCE

Railways were seen from the start as factors offering territorial harmony and integration. Allowing as they did for the connecting and occupying of new space, they became active factors in modifying the continuing and compact structure of cities and opened the gates to new ways of organizing them and the theoretical understanding of how they worked. Be this so, the author holds that they now have a different role in the exploding urban spread of our cities over their territory and it is this that this paper discusses.

If the railway is making an outstanding contribution to integrating space at the economic level as it consolidates city systems and market areas, its effect upon the organizing of cities is much less than was hoped for. For the author, it is rather the railway station that has become, as it did in the past, that which generates profit margins around it, further strengthening its importance as within a new discontinuous spatial contextual relationship in which physical proximity has lost out in importance to territorial connectiveness.

The impact and effect of our new rail links that were embraced with but scant criticism as bearing out the assumptions prior to their construction are here reviewed and contrasted. The analysis here made is grounded upon the changes undergone in the level of organization in the territories affected and how this ties in with the changes to the basic assumptions of classical thinking as to the spatial siting of economic activities.

The Economic and Social Appraisal of Airport Noise: An Analysis of same made for the Residential Area of Barcelona Airport

C. MARMOLEJO & J. ROMANO

As the assessment of the impact on the external environment has become a necessary part to the taking of any town and country planning decision and especially so when it is of an infrastructure or public investment nature, the paper, by a use made of Contingent Appraisal (VC. Esp.), here examines the value ascribed to Silence in the residential zone surrounding the Prat Airport in Barcelona. For the authors, one of the major problems tied in with VC is Protest, as this occludes the value put on Silence by those here affected. Thus, and to the end of a valid reducing of the protest effect, two approaches to Willingness to Pay (DAP. Esp.) are here put forward, the first being grounded on a direct DAP in which the survey targeted give their price for an offered noise relief and a second or indirect DAP in which the survey targeted are asked to assess how much Property would increase in value were the same noise relief to come into effect. Whereas the direct DAP threw up a high protest rate (37.19%), the indirect one met with only a 7.8% boycott. It is argued here, after an analysis made using linear regression and logistic models of the data gleaned, that on the one hand, whereas a greater understanding of the question in point leads on to two evaluations of the matter, namely that those who did not object to a direct approach called for a higher DAP (a broader understanding of the benefit offered?) and this despite any personal bother involved, while on the other, the more the problem is understood, the more it is frowned upon. The authors conclude that there is greater scepticism about and objection to a given component in the evaluation, be this the price put upon a quality of living, the form of the provision or the mode of payment suggested which as an ulterior consequence leads on to a boycotting of the same. Both phenomena bring on a sharp fall in the mean DAP under study. Thus, Opinion and its subsequent valuing of an environmental plus are not just the upshot of individual perceptions but also of the degree of comprehension and social perceiving of the matter at point. Likewise, the findings are felt to suggest that any appreciation of Airport Noise Pollution is also impinged upon by other environmental sins and the planning and architectural make up of the contexts by it affected.

The MACBA (Barcelona Museum of Contemporary Art) in the Branding of the City

A. CÓCOLA GANT

In the global world, investors and tourists choose their markets and their destinations based on competitive conditions and attractive features of the territory. Today cities compete with every other in order to attract flows of capital, tourists and new residents, so urban management has copied traditional companies' tools. Actually the urban marketing has created brands with cities, and has associated one image and values. The paper analyzes the function of the MACBA (Barcelona Museum of Contemporary Art) in the branding of the city, because has an influence about his image, about his cultural values associated and about the gentrification of his neighbourhood, that is about the expulsion of marginal people from the city centre. It analyzes, so, the planification of cultural resorts created like competitive advantages.

Access to Health and Education Services: A Classification of Various Types of Population Groupings in Tenerife

C. BARRIOS & J. SCHORN

Suspecting that the marked growth of the population of the island of Tenerife over recent years could have possibly harmed access to education and health services in some places on the island, the authors were led to examining the similarities and differences as to access to infrastructures and social services of the population. The methodology which was used to establish a classification of the groupings of population of the island consists of an estimating of the accessibility to said services along with the cluster analysis. The analysis once undertaken has revealed that the spatial average accessibility to the centres of education and to the sanitary services is average or high in the greater part of the island.

The Territorial and Social Organizing of the “COREDES” in Brazil as Structures Guaranteeing Territorial Governance

V. R. DALLABRIDA

The author sees the territorial and social organizing along with valid governance-permitting structures as being essential to the putting into effect of innovating paths towards development. In the paper the “COREDES”—and along with them the “COMUDES” of Rio Grande do Sul, Brazil are offered for consideration as social power structures up to a offering a more adequate regional structuring in consonance with local possibilities along with agreed upon alternatives as between the various parties involved in such initiatives within the region, be these private or public. Being so, they represent for the author a promise for achieving regional agreement and, with it, social cohesion. The paper also puts forward further grounds for discussion by raising questions that could become the material for new research.

Observatorio inmobiliario

El mercado de vivienda y la crisis financiera en 2009

Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ

Doctor en Ciencias Económicas y Estadístico, ex presidente del BHE y de Caja Granada. Vocal del Consejo Superior de Estadística.

“El presidente de Estados Unidos, Barack Obama, ha urgido al Congreso a aprobar un conjunto de medidas de estímulo a la economía de 825.000 millones de dólares tan pronto como sea posible. Pero dicha medida puede no ser suficiente para estabilizar la economía, puesto que no tiene en cuenta la espiral decreciente de las expectativas (animal spirits) que está ahora en marcha y que puede continuar empeorando... Keynes trató de introducir el mensaje de que los cambios en los estados de confianza no son siempre lógicos.”

“Animal spirits depend on trust”, R. J. SCHILLER, *WSJ*, 28 de enero de 2009.

I. INTRODUCCIÓN

En 2008 se redujo de forma notable el crecimiento de la economía mundial, tanto en los países más desarrollados como en las economías emergentes. La crisis financiera provocó una sustancial restricción crediticia. Esta circunstancia se acentuó a partir de septiembre de 2008, cuando los gobiernos y los bancos centrales de numerosos países tuvieron que acudir en ayuda de los bancos más afectados por los problemas de liquidez y de solvencia derivados de la crisis.

Para 2009 el Fondo Monetario Internacional ha previsto un crecimiento de la economía mundial de sólo el 0,5%, el más reducido en 60 años. La eurozona ha acusado el cambio de coyuntura, creciendo sólo en un

0,9% en 2008, mientras que para 2009 se ha previsto una caída del PIB del -1,9%. En el segundo semestre de 2008 descendió la actividad productiva en un amplio conjunto de países, especialmente en Estados Unidos y Europa Occidental. El retroceso de la demanda ha frenado el aumento de los precios y ha reducido algo el alcance de los desequilibrios de balanza de pagos.

La economía española ha experimentado descensos del PIB en los trimestres 3.º y 4.º de 2008, previendo el gobierno un descenso de dicha magnitud del -1,6% en 2009. El impacto del menor crecimiento del PIB sobre el empleo en 2008 ha sido muy acusado, creciendo el desempleo hasta el 13,9% de los activos en el último trimestre de 2008. El aumento de los precios se ha reducido en diciembre de 2008 y enero de 2009, y ha

disminuido levemente el déficit exterior, como consecuencia del descenso de la demanda interna.

El mercado de vivienda ha experimentado en España en 2008 un retroceso de las ventas del orden del -30% sobre el año precedente, destacando sobre todo la mayor caída sufrida por las viviendas usadas. El descenso de las ventas ha generado un descenso moderado de los precios nominales de las viviendas, de acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Vivienda e INE. El ajuste ha sido más acusado en la producción de nueva oferta de vivienda, a la vista del intenso retroceso de las viviendas iniciadas y de los nuevos créditos a comprador de vivienda formalizados en 2008.

Dentro de la política de vivienda destacó la publicación en el *BOE*, de 24 de diciembre de 2008, del Real Decreto 2066/2008, por el que se regula el nuevo Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, que pretende facilitar la realización de casi un millón de actuaciones protegidas en el periodo de vigencia del Plan, destacando en especial el impulso que en dicho plan se aporta a la vivienda en alquiler y a la rehabilitación.

El descenso de los tipos de interés derivado de las actuaciones del Banco Central Europeo generará disminuciones en las cuotas a pagar en el caso de los préstamos vivos en 2009. El impacto de los menores tipos sobre la demanda, en especial de vivienda, dependerá sobre todo de la recuperación de un ritmo más normal de concesión de nuevos créditos en 2009, tras la evidente contracción sufrida en 2008.

2. EL DIFÍCIL MARCO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL EN 2009

A lo largo de 2008 no se han superado, sino al contrario, las consecuencias de la crisis financiera iniciada en el verano de 2007. En la primera parte del pasado año la economía mundial acusó el impacto de la restricción crediticia. Esta se derivó de la distribución por el sistema financiero mundial en forma de activos de renta fija de un importante volumen de créditos fallidos procedentes de Estados Unidos. Los mayores precios energéticos y de los alimentos que se experimentaron en la primera parte de 2008

provocaron que en dicho período coincidiese una importante desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía con una aceleración de la inflación.

El panorama cambió en gran parte en la segunda mitad del año. La caída de la demanda global ocasionó reducciones importantes de los precios energéticos y alimenticios, reforzándose el comportamiento negativo de la actividad productiva. El crecimiento de la economía se debilitó en el conjunto del año ante los descensos reales sufridos por la actividad a partir del tercer trimestre de 2008.

El crecimiento de Estados Unidos se desaceleró desde el 2% en 2007 hasta el 1,2% en 2008. Dicha desaceleración fue desde el 2,7% en 2007 hasta el 0,9% en 2008 en el caso de la eurozona (FIG. 1). Los componentes más recesivos de la demanda interna fueron los relativos a la inversión privada, en especial en los componentes correspondientes a la inversión en vivienda y en bienes de equipo, frenándose asimismo el crecimiento del consumo privado. El precio del petróleo (crudo del mar del Norte) pasó desde 91,2 dólares/barril en diciembre de 2007, hasta los 40,5 dólares en el mismo mes de 2008, lo que implicó un retroceso relativo del -55,6% (FIG. 2).

El desencadenamiento de la crisis financiera a partir de septiembre de 2008, en la que destacó la quiebra del banco Lehman Brothers, ocasionó descensos sustanciales en los precios de los activos y una contracción sustancial del nuevo crédito bancario en esta parte de 2008. Esta evolución deprimió de forma intensa la demanda en el último trimestre de 2008. Entre las reacciones defensivas de los gobiernos y de las autoridades monetarias ante la complicada situación han destacado las actuaciones de apoyo realizadas en favor de los respectivos sistemas bancarios y los importantes descensos practicados en los tipos de interés de intervención.

La Reserva Federal procedió a disminuir el tipo de interés desde el verano de 2008. Dicho tipo pasó desde el 2% vigente en el periodo enero-septiembre de 2008 hasta un intervalo del 0,0%-0,25% fijado el 29 de enero de 2009. El Banco Central Europeo ha mantenido una actitud menos firme en dicha actuación bajista, pasando el tipo de interés en cuestión desde el 4,25% de julio de 2008 hasta el 2% a partir del 15 de enero de 2009.

FIG. 1. Principales agregados macroeconómicos. Tasas de crecimiento real OCDE, USA y Zona Euro

	2007	2008(*)	2009 (*)
1. PIB precios constantes			
Estados Unidos	2,0	1,2	-1,6
Zona Euro	2,7	0,9	-1,9
Economías asiáticas industrializadas	5,6	2,1	-3,9
2. Inflación, IPC (aumentos medios anuales)			
Estados Unidos	2,8	3,4	0,4
Zona Euro	2,1	3,3	1,0
3. Desempleo (% activos)			
Estados Unidos	4,6	5,8	7,5
Zona Euro	7,5	7,5	9,3
4. Balanza P. C Corriente (% PIB)			
Estados Unidos	-5,3	-4,9	-3,9
Zona Euro	0,2	-0,4	-0,6
5. Tipos interés corto plazo			
Estados Unidos	5,3	3,3	1,7
Zona Euro	4,3	4,7	2,7
6. Comercio Mundial	7,2	4,6	2,1
7. PIB mundial	5,2	3,4	0,5

(*) Previsión.

Fuente: Comisión UE, FMI y OCDE.

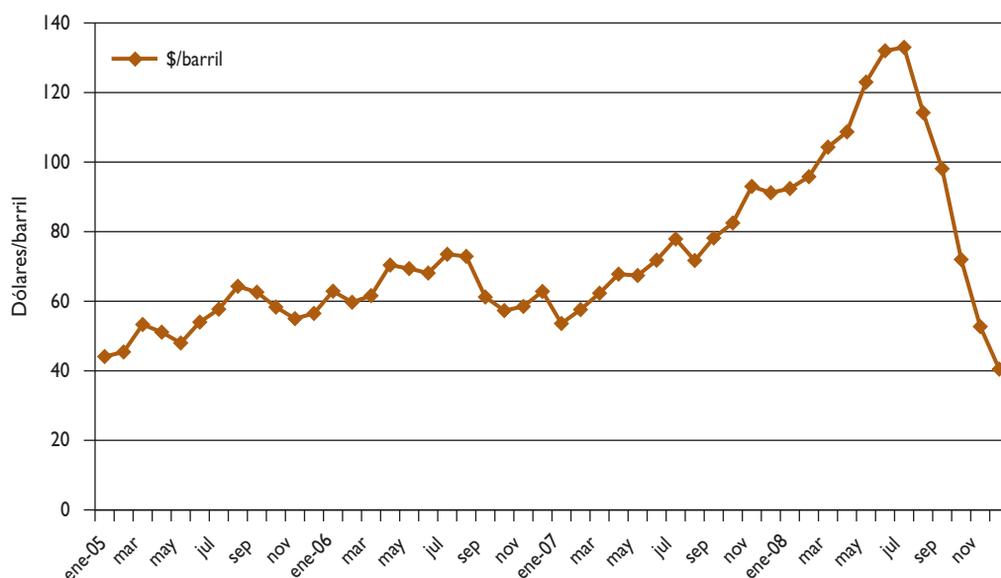


FIG. 2. Precios mensuales medios del petróleo (mar del Norte). Serie mensual, 2005-2007

Fuente: BdE.

La actitud más decidida de la Reserva Federal y el mayor alcance de las actuaciones anticrisis en Estados Unidos han podido influir en la recuperación del dólar frente al

euro a lo largo de 2008. En este periodo la divisa europea ha retrocedido en un -7,7% entre diciembre de 2007 y el mismo mes de 2008 (FIG 2 bis).

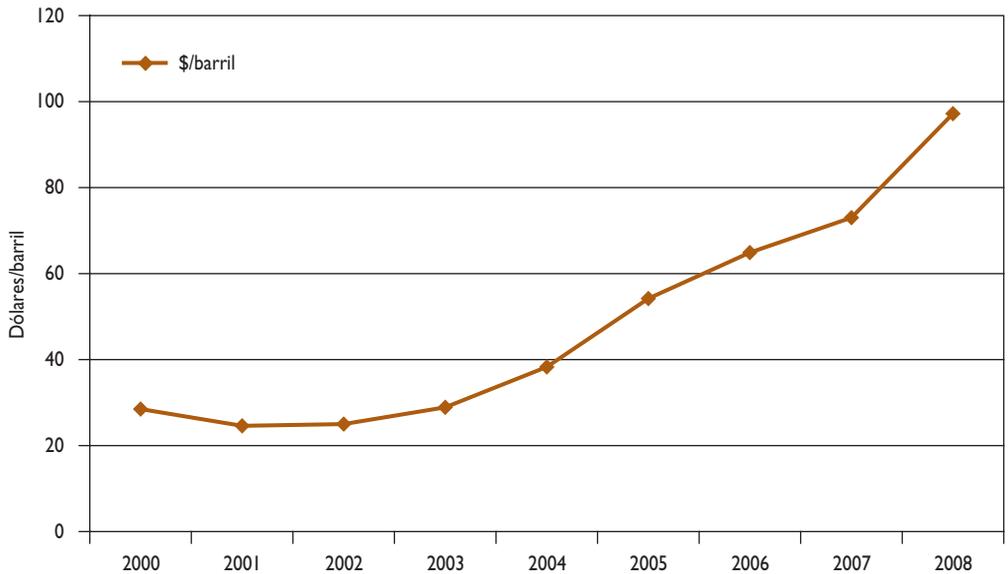


FIG. 2bis. Petróleo del mar del Norte. Precio del barril. Medias anuales, 2000-2007

Fuente: BdE.

El retroceso del PIB en la Eurozona y en Estados Unidos en la segunda parte de 2008 ha ocasionado descensos significativos del empleo en dichas economías. El paro ha repuntado en diciembre de 2008 hasta el 7,2% de los activos en Estados Unidos y hasta el 8% en la Eurozona. La desaceleración de los precios resultó espectacular en la segunda parte de 2008 en las economías mencionadas, ante el descenso de los precios del petróleo. También se han atenuado en 2008 los fuertes desequilibrios de balanza de pagos, en especial en el caso de Estados Unidos.

Al final del pasado ejercicio e inicio de 2009 persistían las tensiones financieras. Las situaciones de los sistemas financieros nacionales resultan complicadas en bastantes casos, en especial en los de Estados Unidos y Reino Unido, donde la intervención pública en favor de la solvencia (recursos propios) de las entidades de crédito puede calificarse como de masiva. Han destacado asimismo las importantes intervenciones efectuadas en Alemania desde el gobierno a favor de algunos bancos afectados por serias crisis de liquidez y de solvencia.

El aplazamiento de los gastos de consumo y de inversión privada va a frenar de forma importante la demanda de los países más

desarrollados en 2009. En este ejercicio retrocederá el PIB en torno al -1,6% en Estados Unidos y en un -2% en la UE y Eurozona. La previsión del FMI sobre el crecimiento de la economía mundial en 2009, el 0,5% (3,4% en 2008) es la más reducida en 60 años. La inflación se mantendrá en niveles bajos en dichas economías en 2009, y aumentará de forma significativa la tasa de desempleo.

Los estados miembros de la Unión Europea (UE) adoptaron medidas estimulantes de la demanda interna por una cuantía situada en el entorno del 1,5% en el último trimestre de 2008, con el objetivo de paliar el deterioro de la situación. El nuevo presidente de Estados Unidos ha propuesto al Congreso y al Senado de dicho país un conjunto de medidas por una cuantía equivalente al 5,1% del PIB (alrededor de 825.000 millones de dólares). Dichas medidas, que se financiarán por medio de nuevas emisiones de deuda pública, incluyen reducciones importantes de impuestos para amplios estratos de población, así como aumentos del gasto público inversor.

Las actuaciones propuestas desde el ejecutivo de Estados Unidos están siendo objeto de una amplia controversia en cuanto

a su composición definitiva. Destacan, por una parte, las opiniones favorables a una mayor presencia del gasto público con más impacto sobre la demanda (FELDSTEIN, 2009). Por otro lado, se apunta a la conveniencia de preservar una estructura fiscal estable a medio plazo, coherente con las necesidades de la economía y las funciones del gobierno (SACHS, 2009).

El profundo debilitamiento de la situación económica mundial ha llevado asimismo a defender, al inicio de 2009, procesos de reestructuración importantes del sistema financiero mundial, a la vez que se considera necesario llevar a cabo actuaciones más decididas de impulso de la demanda mundial a través de las políticas monetarias y fiscal (BLANCHARD, 2009).

3. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ACUSÓ EL IMPACTO DE LA CRISIS

La economía española desaceleró de forma acusada el ritmo de crecimiento en 2008. El aumento real del PIB pasó desde el 3,8% de 2007 hasta el 1,2% en 2008. El profundo debilitamiento de la demanda interna, cuyo aumento real se redujo desde el 4,6% en 2007 hasta el 0,7% en 2008, fue el factor decisivo de la disminución citada en el crecimiento de dicha economía (FIGS. 3 y 4).

La reducción del empleo (-3%, según la EPA, entre el cuarto trimestre de 2007 y el mismo periodo de 2008) y el aumento sustancial del paro (la tasa de desempleo fue del 13,9% en el cuarto trimestre de 2008, frente al 8,6% del mismo trimestre del año

FIG. 3. España, principales macromagnitudes 2004-2007. Tasas interanuales de crecimiento. Precios constantes

ESPAÑA	2007	2008 (*)	2009 (*)
1. PIB, precios mercado	3,8	1,2	-1,6
2. Consumo privado	3,2	0,5	-1,5
3. Consumo público	5,1	5,1	2,1
4. Formación Bruta de capital fijo	5,9	-1,8	-9,3
4.1. Construcción	4,0	-5,0	-10,0
4.2. Bienes de equipo	8,6	1,0	-8,4
5. Demanda interna	4,6	0,7	-3,2
6. Exportaciones	5,3	2,9	0,3
7. Importaciones	6,6	0,6	-4,6
8. Exportaciones netas (% PIB)	-0,7	0,6	1,6
9. Empleo. Ocupados (*)	3,0	-0,4	-3,6
Tasa de desempleo (% activos)	8,3	11,1	15,9
10. Índice de precios de consumo	2,8	4,1	1,0
11. Deflactor del PIB	3,1	3,4	1,6
12. Salario por persona ocupada	3,9	5,2	2,9
13. Balanza de Pagos. Cuenta Corriente (% PIB)	-10,1	-9,8	-7,2
13.bis Necesidad de financiación (-)	-9,7	-9,2	-6,6
Crecimiento resto del mundo			
14. PIB, Estados Unidos	2,0	1,2	-1,6
15. PIB, Zona Euro	2,7	0,9	-1,9

(*) Previsiones.

Fuente: INE, M.º de Economía y Hacienda, BCE y Funcas (Panel de Expertos).

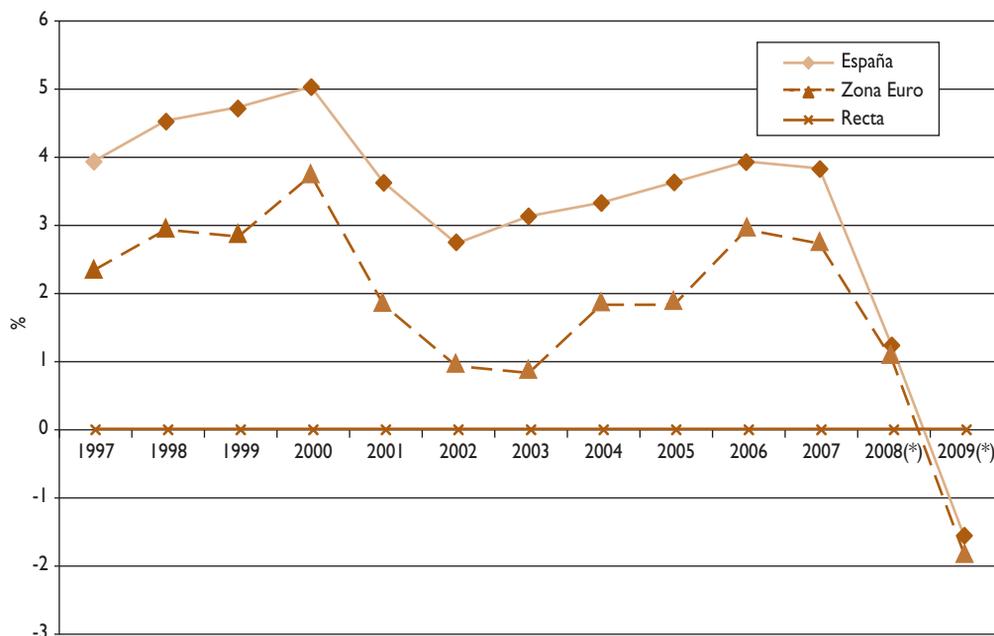


FIG. 4. PIB. Tasas de crecimiento anual, España y Eurozona. Serie 1997-2008

(*) Previsión.

Fuente: INE, BdE, BCE.

anterior), junto al fuerte desplome del aumento de los precios de consumo (1,4% fue la tasa interanual de aumento del IPC en diciembre de 2008 frente al 4,2% de diciembre de 2007) y la ligera reducción del déficit exterior, fueron los rasgos más relevantes del comportamiento global de la economía española en 2008.

Según el "Informe Intermedio" de la Comisión de la UE de enero de 2009, en España disminuyó el PIB en los dos últimos trimestres de 2008. Esta evolución ha sido confirmada por las estimaciones publicadas a fines de enero de 2009 por parte del Banco de España. La previsión contemplada para la economía española en 2009, según el Informe en cuestión de la UE, es de un descenso del PIB en un 2% (el gobierno lo ha situado en el -1,6%), de una caída del empleo del -3,9% (ello supondría 700.000 puestos de trabajo menos en este año) y una tasa media de desempleo del 16% (-13,9% fue la tasa de paro en el 4.º trimestre de 2008).

En 2009 persistirá la desaceleración de la inflación en España, en línea con la evolución de 2008 (1,4% fue el aumento del Índice de Precios de Consumo en dicho año) y se reducirá el déficit exterior hasta un -7,1% del PIB (-9,4% en 2008).

La Comisión de la UE considera que en 2008 los principales factores de freno para la economía española fueron la restricción crediticia, el efecto riqueza negativo derivado del descenso de precios de las acciones y de la vivienda y la dificultad de dinamizar las exportaciones ante el freno sufrido por la demanda mundial. El estímulo fiscal introducido en los presupuestos de 2009, añadido al establecido en noviembre de 2008, apoyado en la inversión pública, limitará la caída de la construcción, en concreto en el segmento no residencial. El déficit público se ampliará hasta el -6,2% del PIB en este año, mientras que el peso de la deuda pública de España en el PIB será todavía inferior al final de 2009 al de la media de la Eurozona.

Como ya se ha indicado, la última Encuesta de Población Activa del INE (EPA) ha arrojado un descenso del empleo en la economía española del -3% en 2008, correspondiente a un retroceso de 620.000 empleos. El descenso citado resulta inferior al sufrido en 2008 por los afiliados a la Seguridad Social (-840.000, el -4,6%) (FIG. 5). Es de destacar el hecho de que los extranjeros apenas han experimentado pérdidas de empleos en 2008, frente al -3,5% registrado en el caso de la ocupación de los españoles

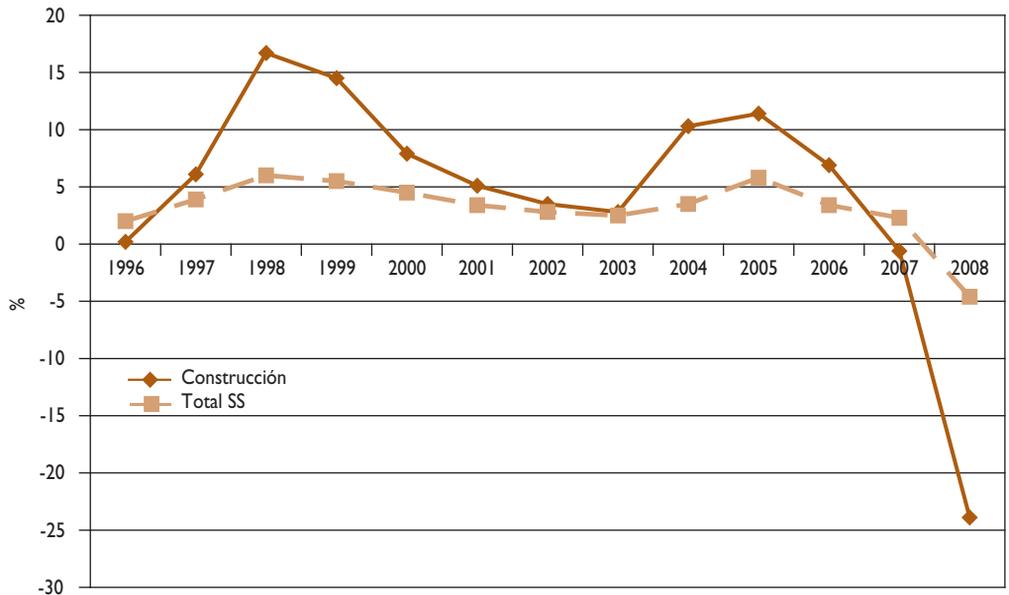


FIG. 5. Afiliación a la Seguridad Social. Tasas anuales de crecimiento (31 de diciembre), datos a fin de mes, 1996-2008

Fuente: M.º de Trabajo.

residentes, según la EPA. El descenso del empleo en el sector de la construcción resultó espectacular en 2008, según esta última fuente estadística con más de 550.000 puestos de trabajo perdidos. Dicho comportamiento subraya el alcance de la caída de la inversión en vivienda sobre la actual coyuntura española.

El euríbor a doce meses se situó en el nivel medio anual del 2,62% en enero de 2009, lo que contrastó con el nivel medio del 4,81% de dicha magnitud durante 2008. El importante descenso de los tipos de interés favorecerá en 2009 a los hogares endeudados a tipo variable, que son la mayoría entre los que han adquirido una vivienda en los últimos años. En este contexto de menores tipos de interés como consecuencia de la acción de las autoridades monetarias, resulta trascendente la recuperación del ritmo de concesión de nuevos créditos.

Esto último requiere no solo la presencia efectiva de oferta crediticia desde las entidades financieras, sino también que haya demanda de crédito por parte de empresas y de hogares. A pesar de lo anterior:

“resulta inimaginable que el endeudamiento de los hogares y de las empresas no financieras

retorne a los niveles que caracterizaron la evolución económica de los países de elevados niveles de ingresos durante un periodo tan prolongado de tiempo” (WOLF, 2009).

El Informe de la Comisión de la UE considera que en los dos primeros trimestres de 2009 persistirá el descenso del PIB en España, mientras que en el último trimestre de este año puede registrarse una ligera recuperación, que no cuajará todavía en 2010. Las previsiones del Fondo Monetario Internacional publicadas en la última semana de enero de 2009 han situado la previsión de crecimiento de la economía española en el -1,7% para 2009 y en el -0,1% para 2010, algo menos pesimistas que las de la Comisión de la UE.

Destaca asimismo el hecho de que en enero de 2009 ha persistido la reducción de la tasa de inflación en España. En el caso del índice normalizado de precios de consumo, la tasa interanual se ha situado en el 0,8% en enero de 2009. Sin embargo, España apareció a la cabeza en lo que se refiere a tasa de desempleo dentro de la Eurozona, con un 14,4% de los activos en diciembre de 2008, frente al 8% de promedio en dicha área económica.

En 2009 el comportamiento de la economía española dependerá en gran medida del grado de recuperación de las exportaciones. En esta evolución influirá tanto la evolución de la demanda externa como la capacidad de competir de las empresas. También será importante el nivel de ejecución de los programas de inversión pública previstos. En todo caso, resultará difícil, pero no imposible, lograr en España unos ritmos de crecimiento satisfactorios para su economía sin que esta se tenga que apoyar en procesos especulativos como los del periodo 1997-2007.

Una vez “pinchadas” las más que notables “burbujas” registradas en los mercados de renta variable y de vivienda, se trata de superar las profundas secuelas derivadas de los excesos del pasado. La cuestión más generalizada en el caso de España es donde se van a emplear los abundantes recursos productivos ocupados en la construcción residencial en el periodo mencionado (“éramos tan felices en los tiempos de la burbuja”, dijo alguien).

Una recuperación de la demanda a nivel mundial resulta imprescindible para que la economía española retorne a tasas positivas de crecimiento. El gobierno aparece decidido a adoptar nuevas medidas de estímulo de la demanda, con la vista puesta en poner cierto freno al proceso de destrucción de puestos de trabajo.

“España necesita ser más competitiva, pero no puede devaluar, al ser miembro de la eurozona” (KRUGMAN, 2009).

4. EL MERCADO DE VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2008

En el marco general del mercado de vivienda en España en 2008 (FIG. 6) destacó, en primer lugar, el descenso de la demanda de vivienda, próximo al 30%, más acentuado en el caso de la vivienda usada. El aumento de la cuota a pagar por los préstamos para compra de vivienda contribuyó a frenar dicha demanda. Sobre esta última pesó de forma notable, asimismo, el importante descenso registrado en el empleo durante el pasado año.

La menor demanda de vivienda dio lugar a un descenso moderado de los precios (-3,2%

fue la variación en 2008, según la estadística del Ministerio de Vivienda, frente al 4,8% de aumento en 2007). El ajuste a la baja derivado de la menor demanda fue bastante más acusado en la nueva oferta, como lo confirma el descenso, próximo al 60%, experimentado por las iniciaciones de viviendas en 2008. El que en 2008 disminuyesen las viviendas terminadas puede implicar que se dejen sin acabar promociones de nuevas viviendas que podrían haberse terminado en 2008 ante las escasas posibilidades de venta de dichas viviendas de las mismas.

El fuerte retroceso del consumo aparente de cemento (-23,8% en 2008, frente a un ligero aumento del 0,2% en 2007) confirmó el descenso de la obra nueva construida. La importante disminución de los nuevos créditos formalizados para compra de vivienda por parte del conjunto de las entidades de crédito (en torno al -40%) confirmó el descenso de la demanda de vivienda, así como la realidad de una actitud más restrictiva por parte de las entidades de crédito. En estas últimas las condiciones para obtener nueva financiación se han endurecido respecto de los “laxos” criterios seguidos en la pasada etapa de auge 1997-2007.

En 2008 se recuperó con fuerza notable la tasa de ahorro de los hogares, no destinándose a compra de vivienda el mayor ahorro (FIG. 7). El tipo de interés medio de los préstamos para compra de vivienda subió desde el 5,24% de 2007 hasta un nivel medio del 5,85% en 2008. Esta evolución supuso un crecimiento de la cuota a pagar por un préstamo a 25 años del 5,7% (FIG. 8). Este mayor nivel medio de los tipos de interés implicó una importante desaceleración respecto de los crecimientos de dicha cuota en los dos años precedentes, en los que el aumento citado superó el 10%.

Como ya se ha indicado, en 2008 descendieron los precios de las viviendas en un -3,2% entre el cuarto trimestre de 2008 y el mismo período de 2007 (FIG. 9). Dicha evolución implicó un aumento medio del 0,7% en 2008 (5,8% en 2007), por debajo del 4,1% de variación media de los precios de consumo en el mismo año, siempre según la estadística de precios del Ministerio de Vivienda, apoyada en los precios de tasación. Según dicha estadística el precio medio de una vivienda en España fue de

FIG. 6. Mercado de vivienda. España principales magnitudes, 2007-2008. Porcentajes

Demanda	2007	2007/2006 (%)	2008/2007 (%)	Último dato
1. Compraventas.Viviendas (*)	782.249	-14,4	-28,8	
I.1. Nuevas	331.093	-15,0	-14,2	nov-08
I.2. Usadas	451.156	-14,3	-39,4	
2. Hipotecas sobre viviendas (número de viviendas hipotecadas)	1.235.200	-6,7	-32,4	nov-08
3. Hogares. Miles (4.º T)	16.448	2,6	2,7	
4. Inversión extranjera Viviendas equivalentes	26.123	14,2	10,4	2008 III
Oferta				
5. Aparejadores.Visados obra nueva	651.400	-24,7	-59,6	oct-08
6. Aparejadores.Viviendas terminadas	641.420	9,5	-2,3	oct-08
7. Viviendas iniciadas (**)	616.000	-19,0	-42,5	sep-08
8. Inversión en vivienda millones € (***)	98.112	3,8	-7,1	2008 III
9. Stock de viviendas, a 31-XII (miles)	24.496	2,7	2,8	sep-08
10. Consumo aparente cemento (miles de toneladas)	55.997	0,2	-23,8	
Precios				
11. Precios viviendas (4.º T) €/m ²	2085,5	4,8	-3,2	
12. Precios VPO	1071,1	5,5	5,6	
13. Precios viviendas INE (total)	100,0	10,0	-3,0	2008 III
14. Precios viviendas INE (2.ª mano)	100,0	2,4	-8,6	2008 III
Financiación				
15. Créditos comprador vivienda formalizaciones (millón euros)	145.298	-14,7	-39,9	
16. Cuota por cada 1.000 euros en préstamos a 25 años (€/mes)	5,92	10,2	5,7	

(*) INE según registradores.

(**) Estimaciones del M.º de Vivienda.

(***) Contabilidad Nacional, millones de euros, tasas a precios constantes.

Fuente: INE, Banco de España, M.º de Vivienda y M.º de Fomento.

2.018,5 euros por metro cuadrado en el 4.º trimestre de 2008. Los precios absolutos más elevados en dicho periodo de tiempo fueron los del País Vasco (2.960,2 euros/m²) y los más reducidos los de Extremadura (1.026,1 euros/m²).

El Índice de Precios de Vivienda (IPV) del INE registró un descenso del -3% entre el tercer trimestre de 2008 y el mismo periodo del año precedente. Las viviendas nuevas todavía registraron aumento en el período citado (3,7%), mientras que las usadas experimentaron un descenso importante (-8,6%) (FIG. 10). La evolución de los precios

de las viviendas usadas del IPV parece reflejar mejor que ninguna otra estadística de precios de vivienda la evolución del mercado, confirmando asimismo las mayores dificultades de financiación crediticia que, al parecer, están sufriendo los adquirentes de dicho tipo de vivienda.

Por Comunidades Autónomas, en el tercer trimestre de 2008 los precios de las viviendas habían registrado el mayor aumento en Extremadura (2,9%), mientras que los descensos más acusados correspondieron a las Comunidades de Madrid (-7%) y Cataluña (-8,3%) (FIG. 11).

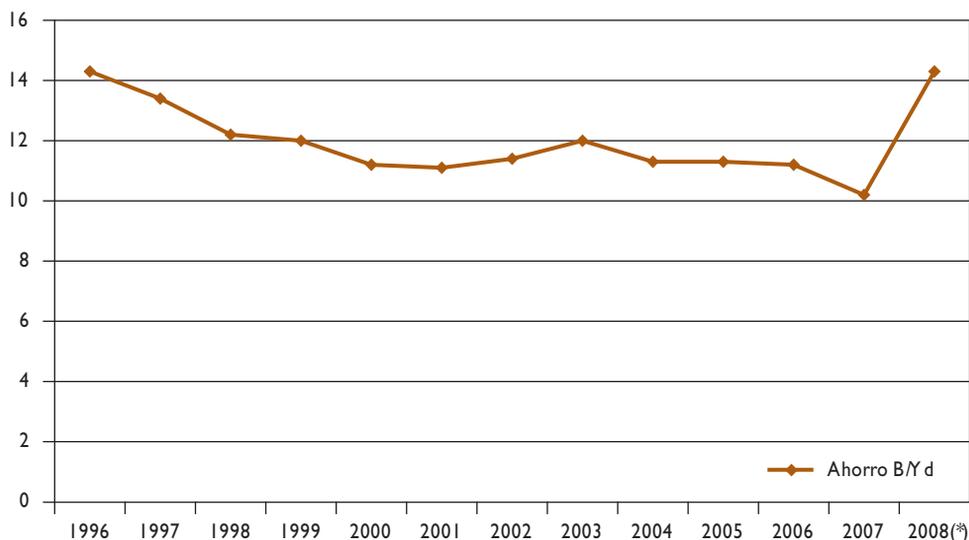


FIG. 7. Relación ahorro bruto de los hogares/renta disponible. Serie 1996-2008 (estimación con datos hasta el 3.º trimestre) (%)

Fuente: BdE.

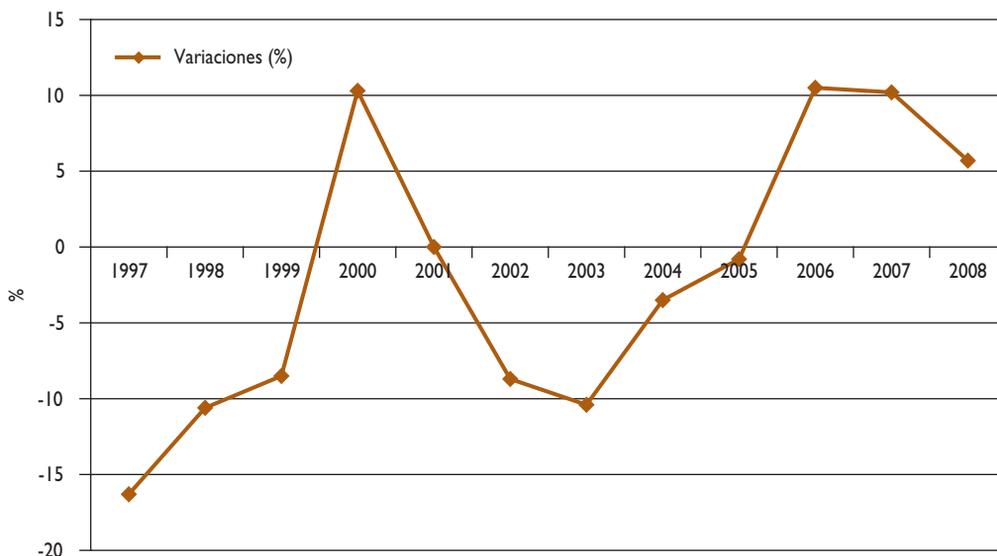


FIG. 8. Crédito a comprador de vivienda. Variaciones anuales de la cuota del préstamo, a un plazo de 25 años. Serie anual, 1997-2008

Fuente: BdE.

En cuanto a la accesibilidad, el que en 2008 los precios medios de las viviendas creciesen solo en un 0,7%, frente al aumento superior al 5% registrado por los salarios medios por persona ocupada, dio lugar a que descendiese la relación precio de la vivienda /salario medio anual, concretamente desde 9,19 hasta 8,80 (se trata de viviendas de 90

metros cuadrados construidos). Dicho descenso no había tenido lugar en once años (FIG. 12). Los más altos tipos de interés vigentes provocaron que en 2008 todavía creciese ligeramente el esfuerzo de acceso a la vivienda para el hogar medio monosalarial (52,9% frente al 52,3% del año anterior).

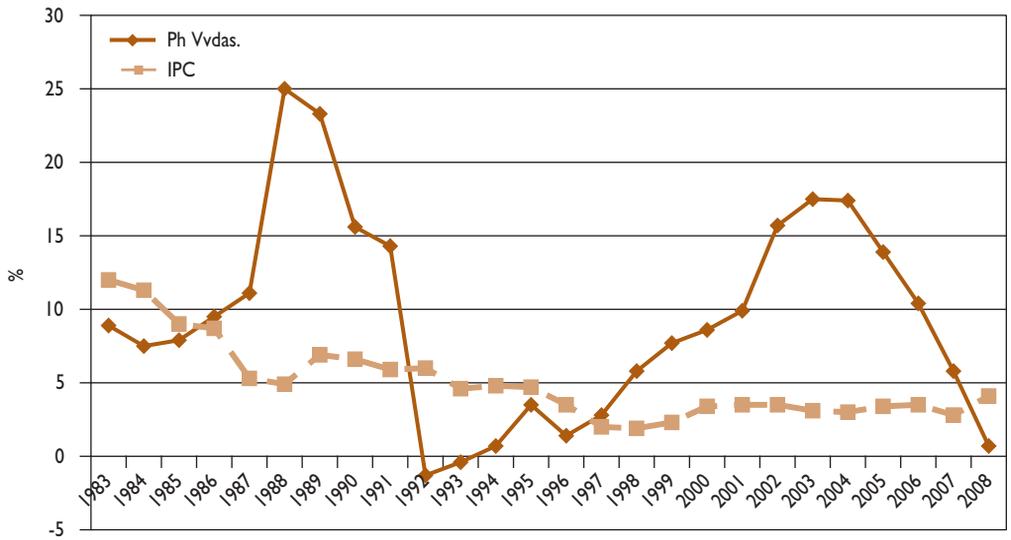


FIG. 9. Precios de las viviendas a índice de precios de consumo. Variaciones medias anuales, 1983-2007
 (*) Datos hasta de avance para diciembre en el IPC.

Fuente: Ministerio de Vivienda e INE.

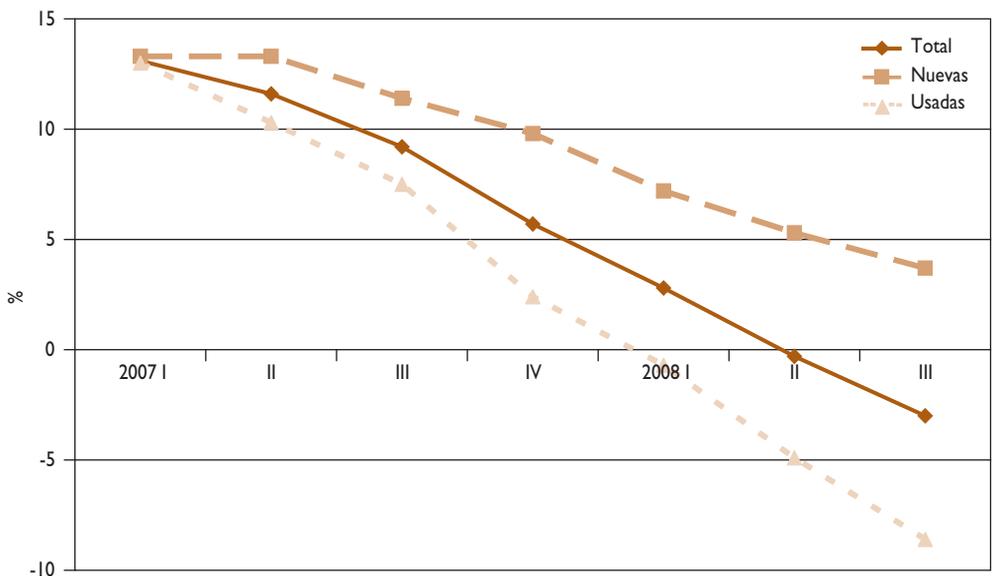


FIG. 10. Índice de precios de vivienda. Tasa de crecimiento interanual, 2007-2008

Fuente: INE, sobre los valores declarados a los notarios.

Por Comunidades Autónomas, en el tercer trimestre de 2008 la mayor relación precio de la vivienda /salario medio anual correspondió a Baleares (11,35) y la menor fue la de Extremadura (5,42). En dicho periodo el nivel

medio de dicha relación fue de 9,17 para el conjunto de España (FIGS. 13 y 13 bis). El esfuerzo de acceso superior fue el de Baleares (70,1% de los ingresos familiares), seguida por Madrid y País Vasco (67,1 en ambos casos).

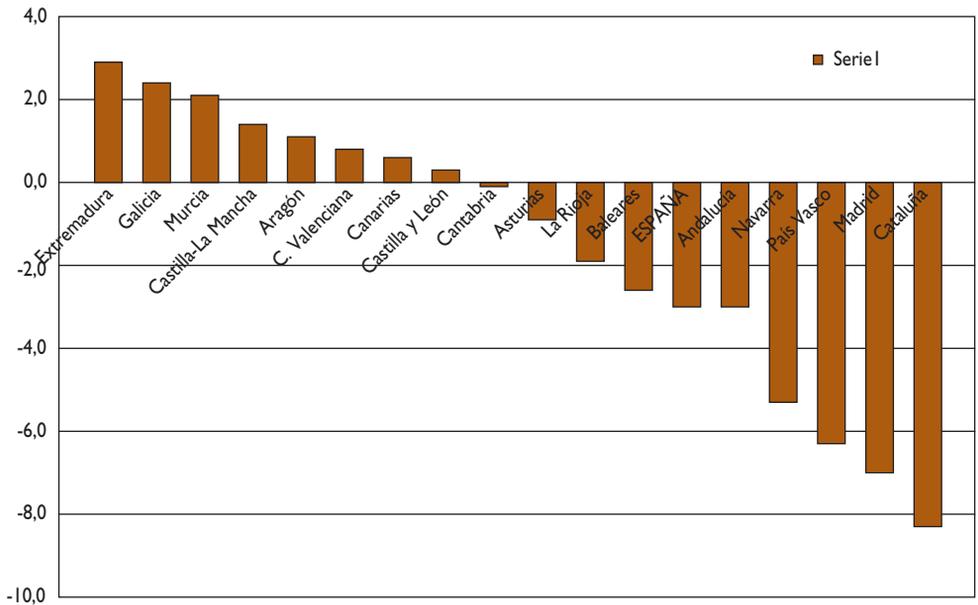


FIG. 11. Índice de previos de vivienda (INE). Tasas interanuales de crecimiento (%), 3.º trimestre de 2008

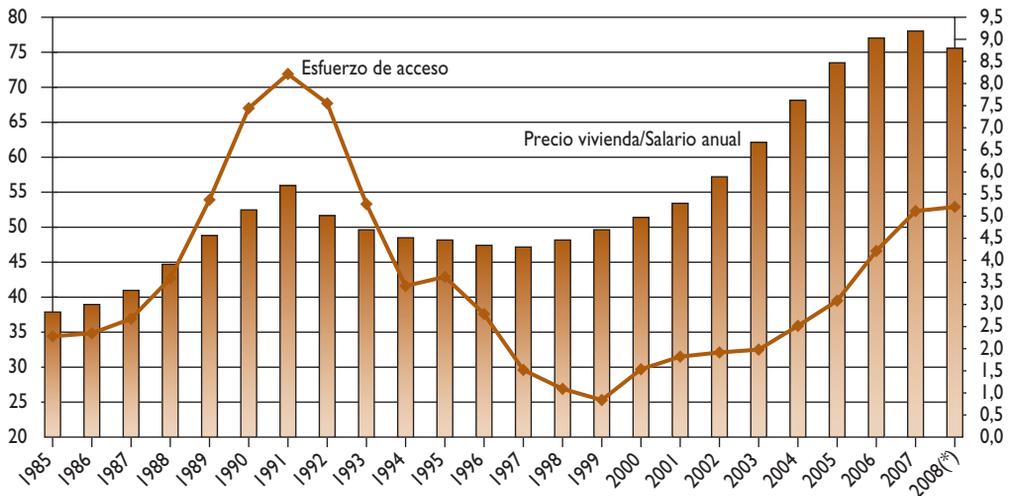


FIG. 12. Accesibilidad a la vivienda. Primer acceso. Esfuerzo fruto

Esfuerzo de acceso: Proporción renta familiar precisa para acceder a una vivienda de 90 m² construidos, con un préstamo a 20 años. Desde 1997 a 2008 se emplea un plazo de 25 años.

(*) Previsión.

Fuente: Estimación propia con datos del INE, M.º Vivienda y BdE.

Todo hace prever que en 2009 puede mejorar de forma significativa la accesibilidad. El previsible descenso de los precios de las viviendas llevará a un nuevo retroceso de la relación precio de la vivienda/salario medio anual, evolución que se verá reforzada por el descenso de los tipos de interés. Esto implicará que en 2009 se puede avanzar hacia una situación más ajustada del mercado de vivienda, en el sentido de

aproximación de los precios de venta de las viviendas hacia los niveles de ingresos familiares dominantes en España, en especial para los hogares de nueva creación.

Las compraventas de viviendas registradas descendieron en España en un -28,8% en el periodo enero-noviembre de 2008 respecto del mismo periodo del año anterior (FIG. 14). El descenso en cuestión fue del -39,4% en el caso de las viviendas usadas.

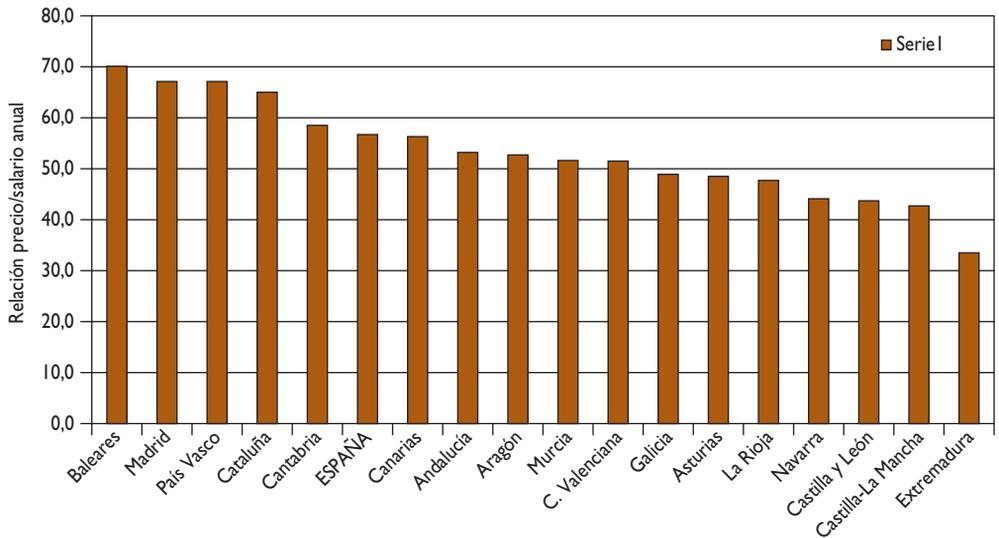


FIG. 13. Vivienda. Esfuerzo bruto de acceso (%). España y Comunidades Autónomas, 2008 (3.º trimestre).
El esfuerzo se obtiene dividiendo la cuota anual derivada del préstamo preciso para acceder a una vivienda de 90 m² construidos (80% del valor de mercado) por el salario anual correspondiente al mismo trimestre.

Fuente: INE y Ministerio de Vivienda.

FIG. 13bis. Accesibilidad vivienda. Comunidades Autónomas, primer acceso 2008 (3.º trimestre)

Comunidad Autónoma	Precio vivienda euros	Renta familiar anual (euros)	Tipo de interés (%) TAE	Relación precio/renta familiar	Esfuerzo bruto de acceso (%) renta familiar 25 años
Andalucía	160.263	18.630	6,16	8,60	53,2
Aragón	168.993	19.817	6,16	8,53	52,7
Asturias (Principado de)	159.183	20.297	6,16	7,84	48,5
Balears (Illes)	217.071	19.132	6,16	11,35	70,1
Canarias	158.895	17.358	6,16	9,15	56,3
Cantabria	182.475	19.293	6,16	9,46	58,5
Castilla-La Mancha	124.965	18.111	6,16	6,90	42,7
Castilla y León	134.037	18.969	6,16	7,07	43,7
Cataluña (*)	222.372	21.155	6,16	10,51	65,0
Comunitat Valenciana	149.301	17.924	6,16	8,33	51,5
Extremadura	92.124	17.009	6,16	5,42	33,5
Galicia	140.940	17.811	6,16	7,91	48,9
Madrid (Com. de)	260.532	23.992	6,16	10,86	67,1
Murcia (Región de)	144.288	17.274	6,16	8,35	51,6
Navarra (Comunidad Foral de)	157.122	22.039	6,16	7,13	44,1
País Vasco	272.133	25.061	6,16	10,86	67,1
Rioja (La)	140.553	18.210	6,16	7,72	47,7
España	186.183	20.312	6,16	9,17	56,7
(*)Barcelona	250.425	21.155	6,16	11,84	73,2

La renta familiar corresponde a la de una familia monosalarial que percibe el salario medio, estimado a partir del coste salarial. El plazo es de 25 años. El tipo nominal medio fue el 5,99%. La superficie media es de 90 m² construidos. Cuota 25 años: 6,44 (euros/1.000 euros)

Fuente: INE, M.º de Vivienda, Banco de España y elaboración propia.

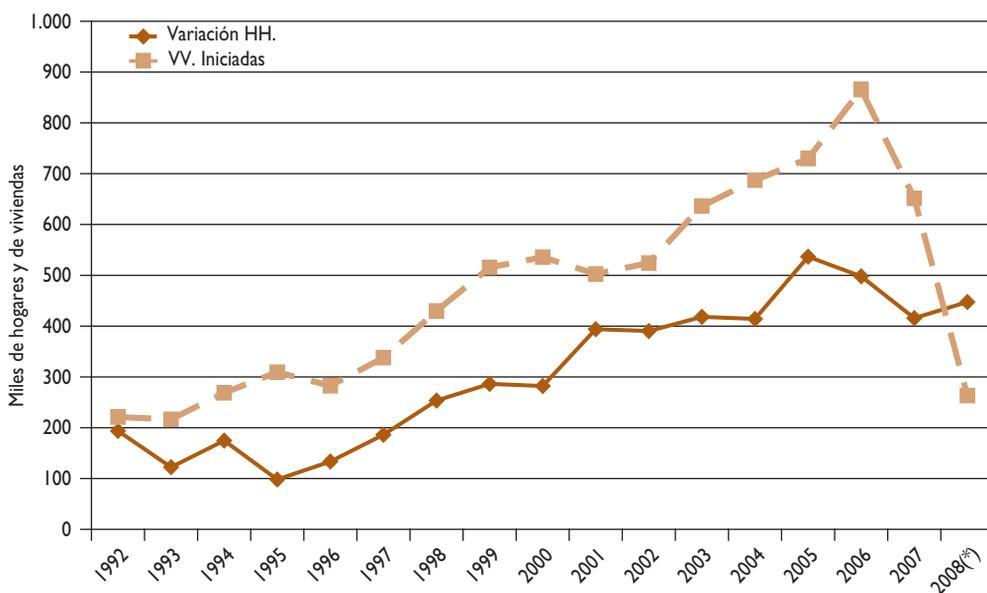


FIG. 15. Viviendas iniciadas y variación neta del número de hogares, 1992-2006. Totales anuales
 (*) Enero-octubre para las viviendas.

Fuente: Colegios de Aparejadores (M.º de Vivienda) e INE.

En los últimos meses del año se acentuó el perfil decreciente de las ventas, como lo subraya el que en noviembre de 2008 el retroceso interanual de las compraventas de viviendas usadas se aproximase al -50%.

Como ya se indicó antes, el ajuste a la baja de la nueva oferta de viviendas ha sido bastante más acusado que el de la demanda y precios de la vivienda. De acuerdo con la estadística de visados de dirección de obra de los Colegios de Aparejadores, dichos visados de obra nueva, que se aproximan al concepto de viviendas iniciadas, descendieron en casi un -60% en el período enero-octubre de 2008 respecto de 2007 (FIG. 15).

De acuerdo con la estadística mencionada, en 2008 pueden haberse iniciado en torno a las 250.000 viviendas, de haber persistido en noviembre-diciembre la tendencia a la baja del mes de octubre. Por primera vez desde que se dispone de la estadística mencionada de los aparejadores, en 2008 el número de viviendas iniciadas estuvo por debajo de la variación neta de hogares experimentada en dicho año, según la EPA del INE (447.500).

Las iniciaciones de viviendas del último trimestre de 2008 se han debido situar en un nivel muy reducido, ante las deprimidas condiciones del mercado de vivienda. Esta

circunstancia afectó a la baja, como ya se ha comentado, a las viviendas terminadas, que pueden haber terminado por debajo de las 600.000 en 2008 (641.400 en 2007).

5. FINANCIACIÓN A LA VIVIENDA EN 2008

Los tipos de interés de los créditos a comprador de vivienda aumentaron entre abril y noviembre de 2008, hasta alcanzar en noviembre el nivel máximo anual (6,26%). En el último mes del año (5,89%) comenzó una etapa de descensos (FIG. 16), que puede prolongarse en 2009, a la vista del perfil decreciente del euríbor a 12 meses, que sigue siendo el indicador de referencia más utilizado para la indicación de los créditos a tipo variable.

Este último índice ha retrocedido con intensidad entre noviembre de 2008 y enero de 2009. En este mes se situó en el 2,62%, aproximándose al nivel del tipo de intervención del BCE (2% desde enero de 2009). Dicha aproximación se hizo más acusada tras las actuaciones de apoyo de los gobiernos europeos y del BCE a la liquidez y a la solvencia de los bancos de la eurozona,

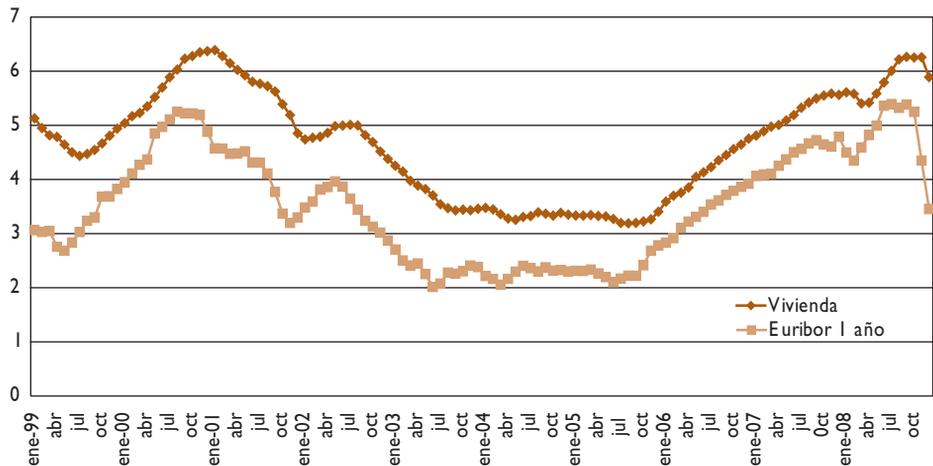


FIG. 16. Tipos de interés de los créditos a comprador de vivienda y del euribor a doce meses. Serie mensual de tipos de interés (%), 1999-2008

llegándose en algún caso a avalar desde algún gobierno de la UE a los préstamos concedidos en el mercado interbancario.

En todo caso, los diferenciales entre los tipos a comprador de vivienda de mercado y el euribor a doce meses han crecido de forma notable en el último trimestre de 2008. Esto permite anticipar que el descenso de los tipos de mercado resultará menos intenso en 2009 que el registrado por el euribor en el caso de los nuevos préstamos formalizados. Los

adquirentes de vivienda ya endeudados percibirán plenamente las ventajas del descenso del euribor a partir de la fecha contractual en la que corresponda efectuar la actualización de los tipos.

En 2008 se desaceleró la evolución del crédito inmobiliario, cuya tasa de variación interanual fue del 6,2% en septiembre, por debajo de la tasa correspondiente al conjunto del crédito al sector privado de la economía (8,2%) (FIG. 17). La variación interanual de

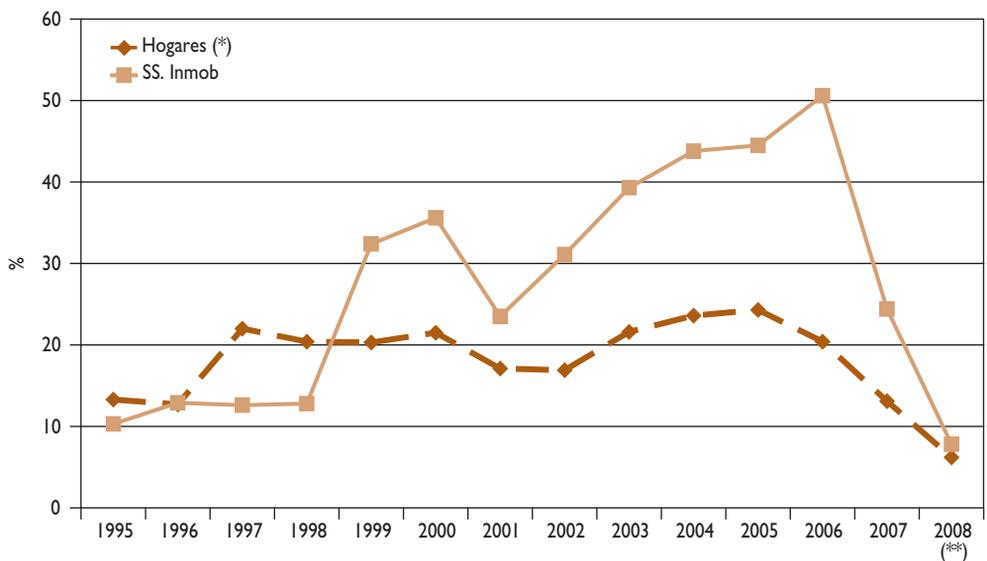


FIG. 17. Crédito inmobiliario, a promotor (servicios inmobiliarios) y a comprador, 1995-2008. Variaciones interanuales a 31 de diciembre. (*) Tasa interanual a 30 de septiembre.

Fuente: BdE.

los componentes del crédito inmobiliario fue del 7,8% en el caso del crédito a promotor y del 6,2% en el crédito a comprador.

Por primera vez en más de doce años, en 2008 descendió la participación del crédito inmobiliario en el total del crédito al sector privado de la economía (59,6% en septiembre de 2008 frente al 60,2% en diciembre de 2007). El aumento de la tasa de morosidad fue superior en 2008 en los créditos a promotor que en el resto del crédito inmobiliario (4,57% fue la tasa absoluta de morosidad en el caso de los créditos a promotor en septiembre de 2008, frente al 1,86% de los préstamos a comprador).

Los nuevos créditos concedidos y formalizados a comprador de vivienda descendieron en casi un -40% en el período enero-noviembre de 2008 sobre la misma etapa del año previo (FIG. 17 bis). El retroceso interanual fue más acusado en los meses de octubre-noviembre (-50%) que en el conjunto del año. Esto permite anticipar un total de nuevas concesiones de crédito a promotor en torno a los 85.000 millones de euros (145.300 en 2007). Las cajas de ahorros registraron la mayor desaceleración del crédito hipotecario en 2008, el 3,8% de variación interanual en noviembre, frente al 5,8% de los bancos y el 6,1% de las cajas rurales.

Como ya se ha señalado antes, la evolución de la economía española y del resto de los países desarrollados dependerá de forma sustancial del comportamiento cuantitativo del crédito en 2009. Esto subraya la trascendencia de las magnitudes crediticias antes citadas, en especial en un mercado como el de la vivienda en el que la dependencia de las ventas respecto de la financiación crediticia es absoluta.

6. LA POLÍTICA DE VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2008

Entre las medidas de política económica que afectan a la situación del mercado de vivienda (Real Decreto 1975/008, de 28 de noviembre, *BOE* de 2.12.2008) destacan, entre otras, las correspondientes a la ampliación en 2 años del plazo de las cuentas de ahorro-vivienda (no habrá desgravación en los años adicionales citados), la moratoria temporal que puede obtenerse de las cuotas

hipotecarias, que permitirá reducir hasta un 50% las cuotas devengadas entre el 1 de enero de 2009 y el 31 de diciembre de 2010, y la ampliación del plazo de aplicación de la exención fiscal por reinversión, en al menos 2 años, a las familias que hayan adquirido una vivienda con la expectativa de vender posteriormente su residencia habitual, de forma que no resulten perjudicados fiscalmente.

El Real Decreto 2066/2008 (*BOE*, 24.12.2008) regula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación (PEVR) 2009-2012. Entre los objetivos del mismo destaca (objetivo 3.º de la Exposición de Motivos) la posibilidad de obtener viviendas protegidas a partir de la construcción de nuevas viviendas con dicha finalidad, de la rehabilitación del parque existente con vistas a su transformación en viviendas protegidas y de la posible conversión de viviendas libres desocupadas en viviendas protegidas.

El contenido del Plan implica que se trata de un esquema compartido con las Comunidades Autónomas, lo que sin duda repercutirá en la inmediatez de aplicación del mismo.

Dentro del nuevo Plan destacan, entre otros, la confirmación de la duración mínima de 30 años en la condición de vivienda protegida (artículo 6.º), el objetivo de que el esfuerzo de acceso a la vivienda no supere la tercera parte de los ingresos familiares, la creación de registros públicos de demandantes de viviendas protegidas acogidas al Plan 2009-12 (Disposición Transitoria 6.ª), el establecimiento de un sistema de información y de gestión del Plan (artículos 68 a 70), y la consolidación de la figura correspondiente a las ayudas directas a inquilinos (artículos 38 y 39).

El Plan 2009-2012 descansa, como los precedentes, en la financiación convenida pactada con las entidades de crédito. Sin dicha financiación no habría PEVR en la práctica. Se trata de garantizar la concesión de financiación a los hogares solventes que reúnan las condiciones establecidas en el nuevo plan plurianual. La relación directa entre el Ministerio de Vivienda y las Entidades de Crédito (artículo 18) se mantiene, con lo que el plan estatal se puede desenvolver de forma autónoma respecto de los planes específicos de cada autonomía. La trascendencia de los convenios con las

autonomías para la ejecución del PEVR se consagra en el artículo 16 del Real Decreto.

El hecho de que el plan delegue algunos aspectos, como, por ejemplo, la fijación de las superficies máxima y mínima, en lo que establezcan las autonomías, puede ocasionar una cierta pluralidad de lo que se entiende como vivienda protegida dentro de España. La financiación de las actuaciones protegidas mediante créditos a interés variable se regula de forma que el tipo de interés de los préstamos se situará en el euribor a doce meses más un margen de 0,65 puntos porcentuales (artículo 12). Los precios de venta máximos se establecerán en función del Módulo Básico Estatal (artículo 9), que en la Disposición Adicional 2.^a se ha fijado en 758 euros por metro cuadrado útil.

La Disposición Transitoria 2.^a del Real Decreto regula la posibilidad de transformación de viviendas libres en protegidas, siempre que la licencia municipal de obras sea anterior al 1 de septiembre de 2008. La misma Disposición introduce en el plan la figura del alquiler con opción de compra, en la que el alquiler se puede prolongar hasta 5 años, el precio del alquiler podrá llegar hasta el 5,5% del precio máximo de una vivienda de precio concertado, y el precio máximo de venta de la vivienda al arrendatario, que opte por el acceso, será de 1,18 veces el

mismo precio máximo tomado como referencia para el cálculo de la renta máxima.

El Plan establece como objetivo el que el 40% de las actuaciones protegidas estén ligadas a viviendas de alquiler. El conjunto de actuaciones protegidas contempladas para los cuatro años de vigencia del PEVR es de 996.000, de las que 470.000 corresponden a actuaciones de rehabilitación. El conjunto de los préstamos a convenir con las entidades de crédito para la cobertura financiera del Plan será de 34.000 millones de euros. El total de los subsidios y subvenciones contempladas en el PEVR será de 10.188 millones de euros.

En cuanto a la evolución en 2008 de la construcción de nuevas viviendas protegidas destaca el hecho de que las iniciadas descendieron en un -13,5% en el periodo enero-septiembre de 2008 respecto del año anterior, resultando más moderado el descenso en el caso de las viviendas terminadas (-10,4%) (FIG. 18). El descenso de las viviendas protegidas iniciadas resultó sensiblemente inferior al registrado en el mismo período por el total de viviendas (-42,5% según la estimación del Ministerio de Vivienda).

El total de iniciaciones de viviendas protegidas ha podido situarse en torno a las 72.500 en 2008 (83.900 en 2007), el 20,4% del total de iniciaciones y las viviendas

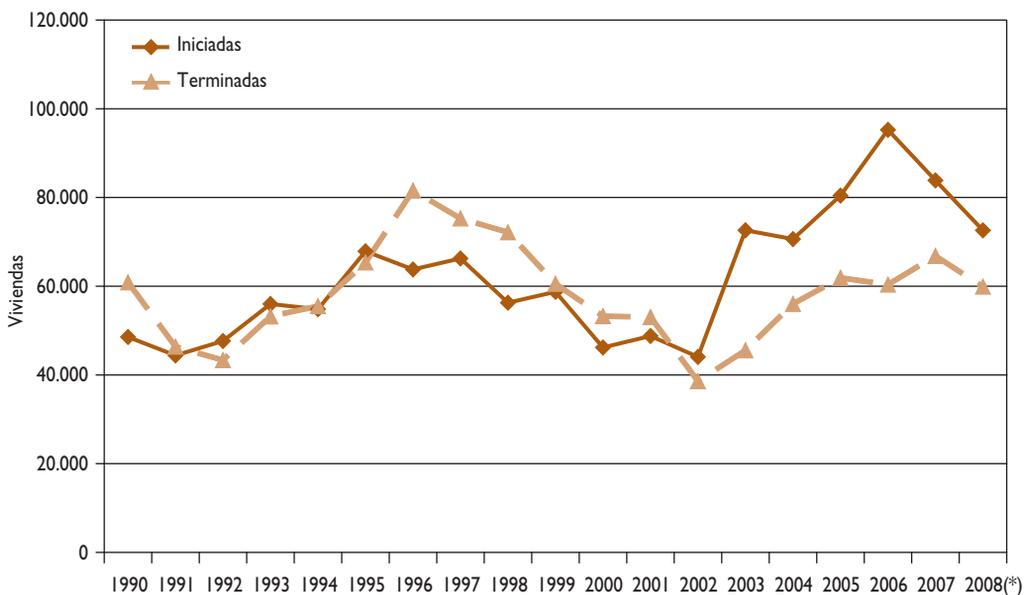


FIG. 18. Viviendas protegidas iniciadas y terminadas. Totales anuales, 1990-2007

(*) Previsión, con datos hasta septiembre

Fuente: Ministerio de Vivienda.

terminadas en 60.000. Los proyectos de viviendas protegidas visados por los Colegios de Arquitectos aumentaron en un 7,9% sobre 2007 en los nueve primeros meses del año 2008, lo que equivale al 12,1% del total de proyectos de viviendas visados entre enero y septiembre de 2008.

Las compraventas de viviendas protegidas registradas descendieron en casi un 25% en los once primeros meses de 2008, lo que implica un total de ventas de dicho tipo de viviendas de unas 50.000 en 2008, el 9% del total de las ventas de viviendas en dicho período (FIG. 19).

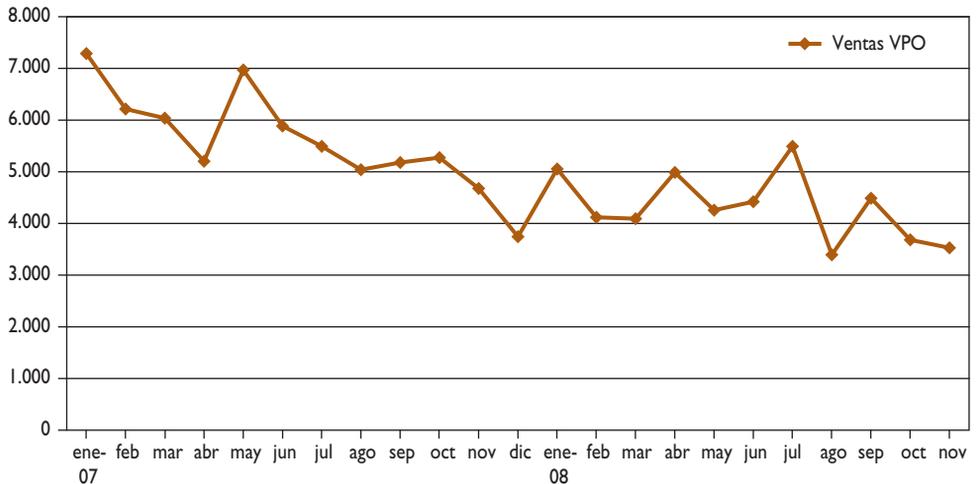


FIG. 19. Compraventas registradas de viviendas protegidas. Serie mensual, viviendas, 2007-2008

FIG. 20. Viviendas de protección oficial iniciadas 2007-2008

Comunidad Autónoma	2007	Variación 2008/2007 (%) ^(*)
Andalucía	12562	9,7
Aragón	3642	-58,7
Asturias (Principado de)	1217	-47,7
Balears (Illes)	417	-75,1
Canarias	2454	-44,7
Cantabria	1013	-58,3
Castilla y León	5977	3,1
Castilla-La Mancha	5547	-3,4
Cataluña	9201	13,7
Comunidad Valenciana	4872	54,2
Extremadura	1246	-63,5
Galicia	3000	-45,3
Madrid (Comunidad de)	23504	-33,2
Murcia (Región de)	2029	21,9
Navarra (Comunidad Foral de)	1010	96,2
País Vasco	5892	-31,4
Rioja (La)	210	-55,2
España	83.859	-13,5

^(*) Datos de enero-septiembre.

Fuente: M.º de Vivienda.

En cuanto a la distribución territorial de las viviendas protegidas iniciadas en los nueve primeros meses de 2008 (FIG. 20) destacaron los aumentos registrados en dicho período sobre 2007 en Navarra (96,2%) y Comunidad Valenciana (54,2%). Los descensos más destacados correspondieron a Extremadura (-63,5%) y Aragón (-58,7%).

El precio medio de tasación de las

viviendas protegidas, según la estadística del Ministerio de Vivienda, fue de 1.131,6 euros por metro cuadrado, el 56,1% del precio de venta de las viviendas libres en el 4.º trimestre de 2008. El aumento interanual del precio de venta de las viviendas protegidas (nuevas y usadas) fue del 5,6% en 2008, ligeramente por encima del aumento del año anterior.

BIBLIOGRAFÍA

- BLANCHARD, O. (2009): *World Economic Outlook, IMF Survey Magazine*, 28 de enero.
- EUROPEAN COMMISSION (2009): *Interim Forecast*, 19 de enero.
- FELDSTEIN, M. (2009): "A \$800 billion mistake", *The New York Times*, 29 de enero.
- KRUGMAN, P. (2009): "Los males de España", *Revista Digital "Sin Permiso"*, 19 de enero.

- SACHS, J. (2009): "The Tarp is a fiscal straitjacket", *Financial Times*, 28 de enero.
- SCHILLER, R. (2009): "Animal spirits depend on trust", *The Wall Street Journal*, 28 de enero.
- WOLF, M. (2009): "Why dealing with the huge debt overhang is so difficult?", *Financial Times*, 28 de enero.

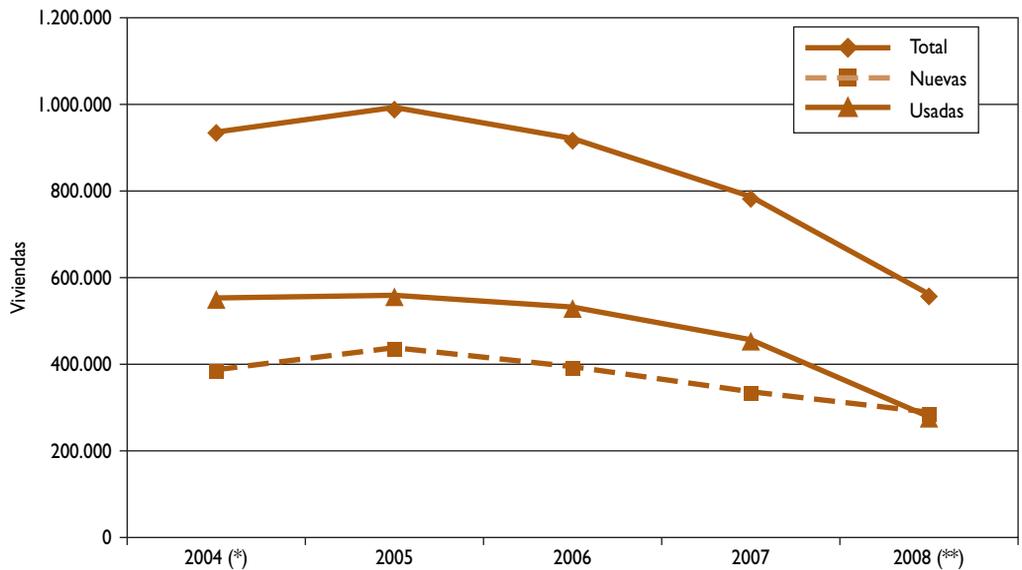


FIG. 14. Compraventas anuales de viviendas. Totales y de nueva construcción, 2005-2008

(*) Estimación para 2004 con los datos de compraventas (notarios).

(**) Estimación de 2008 con datos hasta noviembre.

Fuente: INE y Registradores de España.

Internacional

Argentina

Rubén PESCI

Fundación CEPA

CRISIS GLOBAL Y AUGE DE LA NO CIUDAD

El mes de enero es el mes de vacaciones de verano en el Cono Sur, y en particular en Argentina. Un turista como yo, interesado en las cuestiones arquitectónicas, urbanísticas y ambientales, no puede eludir de utilizar parte de esas vacaciones para observar qué es lo que se está construyendo, cómo está creciendo la ciudad de verano, cuáles son los productos que el mercado inmobiliario está privilegiando.

También es un período en el cual se dialoga con colegas de distintos lugares del país y de la región con los cuales se realizan espontáneos seminarios en alguna playa o jardín.

No me sorprendió encontrar un diagnóstico parecido en muchos de esos interlocutores, tanto del lado argentino como del uruguayo y brasileño.

La crisis económico-financiera internacional está instalada como amenaza, y muchos opinan que esa amenaza se convertirá en realidad. Sin embargo, el producto inmobiliario "lote amplio en sitio bonito" (así no más, casi como una fórmula), es quizá el que más está soportando la posible crisis, y continúa funcionando.

Es una evidencia de que un sector de medio/alto poder adquisitivo de estos países no ha visto conmovida aún su aspiración elitista de alcanzar a vivir en una casa-mansión, rodeado de jardines y facilidades recreativo-deportivas, y que ve en ese tipo de producto inmobiliario también un resguardo de los ahorros acumulados.

Pues bien, los desarrollos inmobiliarios de loteos de medio/alto poder adquisitivo están en auge en este momento en sitios tales como la Patagonia argentina y las costas uruguayas, que son algunos de los destinos preferidos de este tipo de inversiones.

La dimensión oculta de este fenómeno (invisible para muchos que no comprenden sus pésimas consecuencias, y ocultables para otros, para que no se perciban esos impactos negativos), es el parcelamiento infinito del territorio.

Este fenómeno ya fue ampliamente aplicado a todo el litoral del Mediterráneo europeo, en algunos casos con resultados catastróficos, pero en términos generales, muy preocupantes. Se realiza el loteo con mínimos costes y máxima rentabilidad y se produce el paso de tierra rural a tierra urbana o suburbana. Se construyen las primeras casas y algún equipamiento menor (como puede ser un

Club House) y nos da la impresión de que el paisaje natural aún se mantiene. Pasa el tiempo y se va completando la ocupación edificada del loteo, y se comienza a advertir la desaparición del paisaje natural y la aparición de muchos impactos de mala arquitectura.

En su conjunto, este proceso contiene dos datos aterradores de la realidad. El primero se refiere a que la crisis tarda en llegar, si es que llega, a estos inversores inmobiliarios, que arriesgan poco en un producto del cual no se hacen responsables. Es casi el fenómeno englobador de todo el incontrolable proceso de periferización que el mundo sufre desde finales del siglo XIX. Mientras los grandes inversores están parando la generación de nuevos productos industriales, inmobiliarios y de cualquier otro tipo, y mientras los pobres ven cercenadas sus posibilidades mínimas de consumo, los pequeños inversores individuales le dicen al mercado "dame más de este producto que a mi me sirve para resguardarme ante la crisis".

El otro grave problema es el de profundización del crecimiento fractal de la ocupación del territorio, que puede ver en pocos años la ocupación de decenas y decenas de kilómetros de espacios naturales, que comienzan así a entrar en vías de extinción.

Es un fenómeno distinto del que están sufriendo los países más desarrollados, que expandieron por cien veces su ocupación del territorio, pues aunque el instinto primario de la casa de vacaciones, de la segunda residencia en medio rural, o simplemente de la casa suburbana, tenga el mismo origen, el sector social involucrado en dicho proceso es la amplia clase media. Hoy la crisis hace ver que alto nivel de consumismo tuvo ese tipo de procesos y la fragilidad del sistema crediticio hipotecario que lleva a una suerte de crac general de incobrabilidad, pero en términos sociales el origen de esta cuestión fue más bien una posibilidad de inclusión de la amplia clase media en productos de consumo de alto nivel.

Pero en cambio en estos países del sur, la clase media se ha visto sistemáticamente empobrecida desde el neoliberalismo salvaje de la década de los 80 en adelante, aumentó el amplio abanico de las clases pobres, y se inclinó hacia la especulación financiera una buena parte de los sectores de altos ingresos, disminuyendo el destino de riesgo de sus inversiones.

Esa cultura del mínimo riesgo encuentra en la inversión inmobiliaria un camino disponible y hacia allí se larga, en la versión más amena: utilizando esa inversión como sitio de veraneo o de recreo en general.

Este tipo de reflexiones no dejan de contener preocupaciones de moral anticonsumista o cuanto menos de alta preocupación por la cultura consumista extrema. Pero en particular, esto nos provoca preocupaciones más tangibles cuando ese consumismo se concentra en el consumismo de la tierra, y de la tierra de mejor calidad, cuando se trata de los recursos paisajísticos más notables (fenómeno que también aparece sobre los mejores espacios escénicos en torno a las grandes áreas metropolitanas, como es el caso del auge de los clubes de campo y urbanizaciones cerradas sobre las tierras hortícolas de los alrededores de Buenos Aires).

Cada vez más resulta necesario denunciar que el recurso más agotable es el suelo y que el proceso más acelerado de agotamiento lo produce el crecimiento urbano especulativo. Pero también es

necesario denunciar la reiterada utilización del patrón de urbanización basada en el loteo, que como tal fue introducido hace apenas 200 años, pues lo que es el mito, el sueño de la casa propia con jardín para la mayoría de la humanidad es al mismo tiempo el proceso más cruel y acelerado de destrucción del territorio.

Algo así como lo que nos suele pasar con los animales, donde confundimos apreciarlos, quererlos, con sacarlos de su ambiente natural y condenarlos a una vida humanoide, o con las plantas que nos complacemos en domesticar, recortar como si fueran de hormigón o jibarizarlas.

Hemos reiteradamente condenado el loteo tanto como medida de inclusión social cuanto de acceso a la tierra. El loteo es un producto obsoleto como propuesta de sustentabilidad, y una de sus insustentabilidades es su contribución, como producto inmobiliario, al consumo depredatorio del territorio y la pérdida de la vida en comunidad.

febrero de 2009

Argentina

Nora CLICHEVSKY

CONICET

CAMBIOS EN EL MERCADO DE TIERRAS EN EL ÁREA METROPOLITANA BUENOS AIRES —AMBA— DESDE LOS AÑOS 90

El AMBA¹ albergaba, según los datos del último Censo de Población y Vivienda de 2001, una población total de más de 13,8 millones de habitantes, localizados desigualmente en un territorio constituido por la ciudad de Buenos Aires (o Capital Federal) y 32 municipios (o partidos) pertenecientes a la provincia de Buenos Aires (o Gran Buenos Aires-GBA), según definiciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos —INDEC—².

¹ Se define el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) como ciudad metropolitana.

² Los partidos que la integran están distribuidos en 3 categorías: 1) aquellos cuya superficie integra totalmente el aglomerado. Involucra a los partidos de: Avellaneda, Gral. San Martín, José C. Paz, San Miguel, Malvinas Argentinas, Lanús, Lomas de Zamora, Morón, Ituzaingó, Hurlingham, Quilmes, San Isidro, Tres de Febrero y Vicente López, y 2) aquellos cuya superficie lo integra parcialmente. Involucra a: Almirante Brown, Berazategui, Esteban Echeverría, Ezeiza, Florencio Varela, La Matanza, Merlo, Moreno, San Fernando

El crecimiento poblacional es muy diferente, en los distintos períodos intercensales, en la ciudad de Buenos Aires y en el GBA: en éste, desde finales de los años 30, y más intensamente a partir de 1947, comienza un período de expansión que continúa hasta 1970, fecha en que comienza el freno del mismo. En cambio, desde 1947, la Capital Federal ha tenido una población de aproximadamente 3 millones de habitantes³; la misma se encuentra totalmente loteada y ocupada, con escasa tierra vacante pública, mientras que en los partidos que componen el GBA existe una cantidad importante de tierra pública vacante; los terrenos privados baldíos llegan a cerca de 1,5 millones de lotes.

y Tigre. La categoría 3) se conforma con aquellos partidos no comprendidos en la definición tradicional de AMBA, y cuya superficie integra parcialmente este aglomerado. Involucra a: Cañuelas, Escobar, General Rodríguez, La Plata, Marcos Paz, Pilar y San Vicente.

³ La población del AMBA, según datos censales, en 1947 era de 4,6 millones de habitantes, en 1960, 6,7 millones de habitantes; en 1970, de 8,3 millones y en 1980, poco más de 9 millones de habitantes. También ha ido creciendo el territorio ocupado, en algunos casos, en la periferia de los municipios más externos, con bajísimas densidades.

Este artículo muestra el funcionamiento del mercado legal del suelo y la segregación socio-espacial resultante, vinculado a: i) los procesos de globalización (que en este contexto significa inversión de capitales extranjeros y demanda de usos urbanos por parte de población extranjera, así de sectores sociales argentinos, que han podido concentrar capital), y ii) la crisis económica, social y política iniciada a mitad de los años 90, pero agravada a finales de 2001, y los efectos de la salida de la misma, hasta las posibles implicancias de la crisis global que se ha desatado en 2008, en especial en el segundo semestre del mismo.

EL MERCADO INMOBILIARIO A PARTIR DE LOS AÑOS 90

En la década de los 90 existe una nueva dinámica inmobiliaria respecto de décadas anteriores, debido a los cambios socioeconómicos a nivel local (la polarización social, que produjo la concentración del ingreso y, por lo tanto, posibilitó un consumo de viviendas de lujo y de viviendas para segunda residencia, de manera más importante que en décadas anteriores, mientras que los sectores de ingresos bajos y muy bajos no han podido acceder a ningún plan de vivienda del sector inmobiliario formal y algunos programas oficiales, como el Programa Arraigo, de regularización de población viviendo en villas, ha tenido una escasísima repercusión, aumentando la población en este tipo de hábitat) y a las modificaciones del sector inmobiliario, tanto a nivel global como local; se producen cambios en las tipologías residenciales; se realizan importantes inversiones en sectores que antes poseían escaso peso relativo en Buenos Aires: una importante cantidad de centros de compras, hipermercados, ciudades y barrios privados, clubes de campo, centros de recreación, centros de distribución de mercaderías, infraestructuras, red de accesos, hoteles, edificios inteligentes destinados a oficinas. En los primeros años de dicha década, el sector inmobiliario ha realizado inversiones en Argentina, y en especial en el AMBA, con muy alta rentabilidad.

La existencia de tierras vacantes poco valorizadas, cuyos propietarios en muchos casos, vendieron a bajo precio, explica, en parte, las altas tasas de rentabilidad alcanzadas —dado que costo del terreno tuvo escasa incidencia en el costo total de producción—. Es por ello que, sumado a la cantidad de demanda —dado el estancamiento del sector desde hacía muchos años— los grandes agentes decidieron trabajar aquí. Paralelamente, se incorporan tierras fiscales al mercado y se flexibilizan las normas urbanísticas, que permiten cambiar las escalas de inversión en la producción de la ciudad.

Esta dinámica inmobiliaria trajo como consecuencia una redefinición del espacio metropolitano en relación a décadas anteriores. El policentrismo se evidencia con la presencia de grandes subcentros, localizados a varios kilómetros del centro de Buenos Aires y la segregación sociourbana cambia su entorno y sus dimensiones relativas, dado que barrios “cerrados” y clubes de campo se localizan, en muchas zonas, cercanos a barrios donde vive población muy pobre, e incluso asentamientos y “villas”.

Solamente en nuevas urbanizaciones privadas (barrios cerrados, clubes de campo, marinas, chacras y ciudades privadas en el AMBA) se han realizado inversiones de entre 3.500 y 4.000 millones de dólares, y alrededor de 4.000.000 de m² cubiertos construidos y ocupando una superficie total aproximada de 30.000 hectáreas o 300 km², lo que da una magnitud de la dimensión del proceso de crecimiento, ya que sólo estas tipologías expandieron un 10% la superficie total aproximada del Área Metropolitana de Buenos Aires.

La evolución que posee el mercado en su conjunto, desde la aplicación del Plan de Convertibilidad que se inicia en 1991, sufre una gran baja en 1995 y 1996, debido al llamado Efecto Tequila; luego de una reactivación en 1997, al año siguiente comienza otra crisis. Después de varios años de cierta prosperidad, desarrolladores, constructores, comercializadores, coincidieron en que hubo una brusca caída en la actividad —alrededor del 20% respecto de años anteriores— retrocediendo las ventas y acumulándose stocks.

LAS CONSECUENCIAS SOBRE EL MERCADO DE TIERRAS

La dinámica del sector inmobiliario a partir de los primeros años de la década de los 90, ha dado como consecuencia en el mercado de tierras como un todo y sus submercados particulares, una actividad que desde hacía décadas no existía y, en parte, desconocida, dado la magnitud de algunos emprendimientos, que han significado la comercialización de terrenos de gran magnitud.

Los agentes tradicionales que actuaban en el mercado de tierras han modificado su accionar, o directamente han cambiado. Las nuevas figuras de desarrolladores, de los promotores que buscan el “negocio”, desde la tierra, han definido las estrategias más desde la compra, que desde la venta, como era más común en décadas anteriores.

En coincidencia con la dinamización y/o apertura de nuevos mercados —de clubes de campo, barrios privados, etc.— aparecen nuevas estrategias en relación a la “producción” de suelo, pues son utilizadas tierras anteriormente no utilizadas por ser bajas, en su mayoría inundables,

escasamente accesibles en años anteriores. Con las nuevas inversiones en autopistas, ha mejorado considerablemente la accesibilidad a dichas tierras; ello, sumado a las inversiones extranjeras, que ha posibilitado, incluso, el cambio en la tecnología de construcción, permitiendo hacer grandes movimientos de tierra e importantes espacios bombeados artificialmente, suelos que no eran utilizados, son comprados a muy bajo costo para realizar estos grandes emprendimientos.

En la ciudad de Buenos Aires, los terrenos más requeridos, tanto para vivienda como para oficinas, son los de doble o triple frente y 50 metros de fondo, pero existe escasa oferta de ellos, en especial en Barrio Norte y Belgrano, para edificios residenciales destinados a población de altos ingresos; hay muchos terrenos, pero no son aptos (por su escasa superficie) para los tipos de desarrollos inmobiliarios que se construían en la década pasada.

Hacia finales del año 2000, en la ciudad de Buenos Aires, las ofertas de terrenos eran escasas y los terrenos grandes poseían precios muy altos en relación a las posibilidades de las empresas constructoras. Toda la oferta estaba dirigida a la demanda de sectores de medios y altos ingresos; para los sectores de bajos ingresos, hacía décadas que la oferta de tierra era casi inexistente (y por lo tanto, las formas de hábitats informales y la cantidad de población que habita en ellos se ha multiplicado en las últimas décadas, incluso en estos últimos años).

EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE TIERRAS A PARTIR DE LA CRISIS DE 2001

A partir de la crisis económica-financiera de fines de 2001 (finalización de la paridad cambiaria dólar = peso de la última década), una de cuyas consecuencias fue la disminución y casi la desaparición de crédito para sectores medios, la demanda de lotes estuvo muy restringida. Cuando comienza la recuperación de la crisis (hacia el 2003), los terrenos que más se demandan son los grandes, para inversiones en vivienda destinadas a los sectores de altos y medio altos ingresos, los únicos que pueden acceder económicamente a una vivienda —para uso o como ahorro de capital—. También los sectores de medios y medio bajos ingresos no son un sector demandante de vivienda con la dinámica que debería poseer, debido a la restricción crediticia aún existente hasta la actualidad (febrero de 2009).

En la ciudad de Buenos Aires, la oferta, luego de la crisis de finales de 2001, comienza una lenta reactivación en 2003 (en consonancia con la reactivación económica general), que se acentúa en 2004 (las ofertas entre dichos años aumenta un

74%) y continúa hasta mediados de 2008. Los precios de los terrenos han recuperado el valor que poseían antes de la gran crisis de finales de 2001. La variación interanual del precio de oferta en dólares, en junio de 2005, presenta una recuperación anual del 28,8%, que llega al 177,5% si se compara desde el registro más bajo (junio de 2002).

Al apreciar la distribución territorial del precio del suelo entre diciembre de 2001 y diciembre de 2006, se observa que no varió significativamente el patrón territorial en la Ciudad de Buenos Aires. Los mayores valores siguen correspondiendo a la zona central de la ciudad. Los precios son más elevados en el Norte que en el Sur, con una “isla” de valoración positiva en los barrios del centro geográfico de la ciudad (Flores, Floresta y Caballito) al que hay que sumarle Parque Chacabuco cuyo precio promedio viene aumentando significativamente en los últimos relevamientos.

En los partidos del AMBA, los precios promedio de los lotes en las áreas urbanas de dichos partidos han aumentado entre 2007 y 2004 un 117,4%, apenas más alto que en la ciudad de Buenos Aires. Pero es de destacar que entre 2006 y 2007 el incremento ha sido del 61,6%, mucho más alto que en la ciudad de Buenos Aires. Mientras que en los clubes de campo y barrios cerrados el aumento ha sido mucho más bajo: el 13,4%. Pareciera, pues, que hay una desaceleración de dichos submercados.

LOS AGENTES INTERVINIENTES

A partir de la década del noventa, se modifica la estructura empresarial que opera en el sector de la construcción en general y en el mercado de tierras en particular, su grado de integración y asociación con otras empresas o grupos nacionales y transnacionales que actúan a lo largo de la cadena productiva o en otros sectores de la economía, concentrando el accionar en menos empresas y ampliando distintas formas de subcontratación de las actividades. Dichos cambios se adaptaron al esquema de apertura externa e impulsaron la incorporación de los nuevos “efectos dinámicos” en los procesos de construcción. Se han multiplicado los agentes —promotores, empresas constructoras, inmobiliarias dedicadas a la compra-venta— que actúan en el sector, existiendo una articulación parcial entre ellos, pues trabajan de manera especializada en cuanto a productos y localización.

Los desarrolladores, o promotores se constituyen en un nuevo tipo de agente inmobiliario en Argentina. El tipo de organización empresarial que actuaba aquí hasta los años setenta (en relación al funcionamiento de los mercados inmobiliarios) y la gran retracción del

sector hasta inicios de los 90, definió que los mismos comenzasen a actuar recién durante el inicio del período de expansión de la construcción. Si bien se ha producido una baja en el quehacer de los mismos a partir de la crisis de 2001, en 2003 casi habían recuperado su accionar, continuando hasta finales de 2008.

REFLEXIÓN FINAL

El mercado de tierras ha modificado su funcionamiento desde el inicio del proceso de globalización, en los años 90, como consecuencia de la demanda de suelo para las grandes inversiones residenciales y de distintos tipos de equipamientos que se desarrollan en el AMBA. La crisis de finales de 2001 ha afectado al mismo y sus diferentes submercados. Pero, en especial los residenciales destinados a la población de altos y medios ingresos, ya sea en la ciudad de Buenos Aires como en el GBA, se ha recuperado a niveles anteriores a la misma. Sólo no ha ocurrido lo mismo para las urbanizaciones exclusivas (quizá por una sobre oferta desde finales de los años 90). Los precios se han recuperado, e incluso aumentado, en dólares, significando aun un mayor aumento relativo en pesos argentinos. Los cambios en el funcionamiento del mercado y los submercados han afectado a la población de bajos ingresos, al mismo tiempo que se ha modificado la configuración urbana del AMBA.

Las posibilidades de acceso al suelo por parte de la población pobre son a través del mercado legal y de las múltiples formas que asume la ilegalidad (o informalidad). En los últimos quince

años, el deterioro en la situación de empleo e ingresos, que conlleva a la pobreza e indigencia de una parte importante de la población argentina define que la cantidad de habitantes que no puede acceder al mercado formal sea mayor que en décadas anteriores.

En los años 90, de estabilidad financiera, no han reaparecido en el mercado los lotes a mensualidades que existió entre las décadas de los 40 y mediados de los 70, y la situación no se puede decir que ha empeorado desde las sucesivas crisis del sector inmobiliario de finales de la década de los 90 y más aún, desde la salida de la convertibilidad a inicios del 2002, pues este submercado ya era prácticamente inexistente. Y la situación se ha seguido empeorando, en términos de cantidad de población que vive en hábitats informales y la precariedad de los mismos.

La crisis a nivel mundial desde mediados de 2008, aún no ha tenido impacto directo en el funcionamiento del mercado del suelo, en términos de precios (por ahora, sólo hubo variaciones a la baja de alrededor del 10%) y agentes, aunque los especialistas suponen que se sentirá la retracción a partir de marzo del presente año de 2009, luego del período veraniego de enero y febrero. Lo que sí se ha producido es una disminución en las transacciones —en términos de cantidad de escrituras— dado que los inversores (que destinan el suelo a construcciones para sectores de ingresos altos y medio altos) están a las expectativas de la economía global. Y para la población de ingresos medios y bajos ya el mercado (legal) de suelo no existe desde hace décadas...

febrero de 2009

Documentación

Paisaje y paisanaje ¿quién es el protagonista?

José Ramón MENÉNDEZ DE LUARCA

Arquitecto.

A Javier García Bellido en el recuerdo a los tres años de su fallecimiento.

Algunos ejemplos profesionales recientes de práctica urbanística, Medina Azahara, Valle del Nansa, Antequera, nos conducen a la reflexión de que la destrucción de ciertos territorios o paisajes de gran valor proviene de su propia población, bien sea por extremo decaimiento de la misma, con el consiguiente proceso de abandono y ruina, o bien por el deseo de lucro mediante la expansión urbana. En tal caso, ¿qué derecho podemos arrogarnos para confrontar a los propios habitantes en la protección de dichos valores? ¿Es posible plantear desde afuera la conservación de un territorio frente a los deseos de sus habitantes? ¿Deben anteponerse los intereses de los habitantes del presente a los del conjunto de generaciones de seres vivientes que los han precedido o les han de suceder?

La cuestión revuelve una serie de problemas espinosos, referentes a la propia convivencia de los conceptos de democracia y protección del paisaje.

A este respecto, convendría aclarar si el protagonista de una posible política protectora es la población local, o más bien el conjunto que conforman la población humana y el entorno biológico y geológico en la que aquella habita. En el fondo, se trata de del viejo dilema de Antígona, la fidelidad a los dictados de los “dioses” puede conducir a la vulneración de las normas establecidas por la ciudad, un dilema irresoluble, cuyo desenlace es la tragedia. En este caso, entendemos por dictados de los dioses las normas éticas emanadas de la consideración de la gran escala temporal y territorial, frente a la estrechez de miras de lo local y del corto plazo.

La alternativa expuesta nos conduce a un planteamiento de más calado. Hoy resulta un lugar común la consideración de la imposibilidad de mantener la visión antropocéntrica que desde el pensamiento griego, pasando por el cristianismo y el humanismo a Kant, Hegel y Marx, consideraba la naturaleza como un mero medio

puesto al servicio del desarrollo humano. Por el contrario, la visión ecológica imperante, de raíz científica, llevada a su extremo, defiende la postura contraria, de la anomalía humana en el proceso natural. De ese modo, el desarrollo de la cultura humana, producido mediante la sucesión histórica de las distintas civilizaciones, habría ocasionado periódicamente la destrucción del medio que ocupaban (R. WRIGHT, *Breve historia del progreso*), por lo que, en la actualidad, la repetición del proceso a escala global conduciría inevitablemente hacia la aniquilación de la vida del planeta.

Con independencia de la ingenuidad que supone pasar del antropocentrismo a la pretensión de imponer una visión científica, a partir de una pretendida objetividad, supuestamente extrahumana, como si tal cosa fuese posible, sí parece razonable definir una alternativa a la caduca concepción del hombre como fin de lo natural.

La previsión de un proceso abocado a la aniquilación de la vida conduce a la conclusión de que la supervivencia de lo humano está ligada a la de su entorno. Desde ese punto de vista, el hombre deja de concebirse como un fin, un fondo de saco en el que se depositan los beneficios de la explotación de lo natural, para verse como un espejo. Así, la aparición humana supondría un punto de inflexión en el proceso evolutivo, el de la reflexión, por la que la naturaleza se percibe así misma. La evolución creadora, en palabras de BERGSON, adquiere un nuevo rumbo mediante la intervención consciente y reflexiva, en la que el libre arbitrio se mediatiza por los condicionantes éticos. La imagen del mundo reflejada en el paisaje interior se confronta con los modelos de lo que debiera ser, para adaptarse a las nuevas necesidades y esos modelos se proyectan hacia la intervención por medio de la técnica. Podíamos decir que, de este modo, la evolución se transforma y acelera en construcción.

La reflexión del medio, y la consecuente acción para modificarlo, implica un proceso circular, mediante el cual la construcción territorial se traduce en la organización mental o cultural y viceversa. En otro lugar hemos señalado la impronta del marco espacial y de su cultivo en el origen de los conceptos aparentemente más abstractos así: ente-predio rústico, concepto-cercado, cultura-cultivo, término-mojón, religión-cosecha, signo-seguir la huella, etc. Es decir, la construcción de lo humano resulta indisociable de la del medio en que habita o, en otras palabras, construyendo su medio el hombre se construye a sí mismo.

Esta visión nos lleva, sin querer, de la concepción de la naturaleza como recurso ofrecido a la explotación humana, a pensar al hombre como testigo, enjuiciador y responsable de la adecuada conservación y mejora del medio para la

preservación de la vida. Es decir, al papel del hombre como jardinero del mundo. En tal caso, el acento pasaría efectivamente del individuo humano al conjunto de la vida, llamémoslo entorno, medio, territorio o paisaje, y junto a los derechos del hombre habríamos de incluir los derechos del medio o, más bien, integrar ambos en un marco superior.

Las consecuencias de tal supuesto son tan ricas como variadas. En principio, considerar la intervención humana como inserta en el proceso de evolución del mundo destruye la autonomía de las intervenciones técnicas singulares y las introduce como parte de un proyecto conjunto, impulsado sobre el proceso del desarrollo histórico entroncado en la propia evolución natural. Tal visión supone pasar de la perspectiva de la duración humana singular a la contemplación de la amplitud de los tiempos geológicos, biológicos e históricos.

Por lo que respecta al espacio, tal concepción vital e integrada destruye la consideración de neutralidad homogénea para transformarlo en la personificación del lugar; si por lugar entendemos la propuesta de definición de Einstein como “fragmento de espacio que posee un nombre”, es decir un espacio con personalidad e identidad propia, y como tal, sujeto de derechos.

La imposición de un nuevo paradigma espacio temporal, oficialmente establecida en el Convenio Europeo del Paisaje, supone la definitiva formulación de un giro radical respecto a una de las principales bases de la modernidad. Se viene a cuestionar el principio, proclamado desde la Revolución Francesa, de que la liberación del hombre, entendido como ciudadano, de la servidumbre de la tierra, la gleba, y de sus particularismos, requiere el borrado de las identidades regionales históricas. Un principio cuya aplicación literal condujo al establecimiento de un espacio homogéneo definido por una retícula geométrica. Ideal llevado a cabo por Jefferson en la configuración de los nuevos Estados de la Unión, intentado en las divisiones provinciales reticulares napoleónicas, y establecido posteriormente en las colonizaciones europeas. Objetivo de la modernidad que podíamos resumir en la reconversión del lugar en espacio.

Los instrumentos diseñados a tal fin homogeneizador pasaron por la introducción de una reforma administrativa de carácter sectorial, frente a la anterior organización territorial. La instrumentación de la reforma se organizó a través de la creación de nuevos cuerpos técnicos, correspondientes a los distintos sectores administrativos, encuadrados en campos disciplinares excluyentes. Dicha organización, consolidada en la estructura del Estado Liberal, presenta una inercia de difícil modificación, tanto en el ejercicio administrativo como en la práctica

profesional. El vencer esa inercia, para adecuarse al reto territorial y paisajístico, constituye, por tanto, una de las mayores dificultades que es preciso afrontar.

La respuesta española a dicho reto en el campo administrativo apenas ha incidido en la distribución sectorial de la Administración Central, salvo la introducción de un ministerio específico, el de Medio Ambiente, con un intento de práctica transversal, por ello el nuevo marco constitucional parece transferir el tratamiento de la territorialidad al ámbito autonómico.

Sin embargo, tal intento ha quedado muy mitigado por el hecho de haber repetido la Administración Autonómica, a menor escala, la organización sectorial de raíz decimonónica mantenida en el Estado Central, si bien últimamente parecía buscarse una rectificación en algunas autonomías mediante la creación de superconsejerías de ordenación territorial en la que se aglutinaban diversas competencias.

Los últimos acontecimientos, total ausencia del problema de destrucción del paisaje en los debates electorales, como resultado de su escasa relevancia mostrada en las encuestas de opinión, Ministerio de Medio Ambiente engullido por el de Agricultura, desguace de las competencias de las consejerías de ordenación territorial en la escala autonómica, parecen indicar un retroceso en todos los campos de esos tímidos intentos de acercamiento a lo territorial y a lo transversal.

La inercia administrativa de lo sectorial frente a lo territorial se verifica de manera agravada en la práctica profesional con el mantenimiento de las estructuras corporativas y educativas de las distintas disciplinas técnicas, de forma que los intentos de una aproximación más transversal al paisaje quedan reducidos a algunos esfuerzos personales.

Quien ha experimentado el tormento de someter un proyecto de ordenación territorial al examen de alguna Comisión de Urbanismo y Territorio, conoce el proceso laberíntico en el que se incurre cuando los representantes de las múltiples ramas administrativas, de ámbito central, autonómico y local, tratan de imponer sus exigencias exclusivas frente a los otros sectores, en un proceso de disección que parece no tener fin. No es de extrañar que el resultado sea una inercia casi paralizante. Por poner un ejemplo, en una pequeña autonomía, como es la de Cantabria, seis años después de la aprobación de su legislación territorial sólo se habían conseguido aprobar tres planeamientos municipales.

Como resultado, se llega a la perversa conclusión de que, dado que la organización administrativa, en su estado actual, impide una ágil gestión de las propuestas territoriales acorde con la celeridad de las demandas sociales, para desbloquear la inercia administrativa es necesario

mantener la independencia sectorial en las grandes decisiones que afectan al territorio y el paisaje, grandes infraestructuras, o polígonos comerciales, industriales o residenciales.

En contraposición con esa tendencia administrativa, que rechaza cualquier intento de transversalidad, el nuevo énfasis propugnado por las instituciones europeas en la protección del carácter de los lugares, de los paisajes, al recoger el giro cultural predominante de la recuperación de lo específico del lugar frente a la anonimidad del espacio, no ha dejado de suscitar una polémica sobre el propio concepto de identidad territorial que remueve graves contradicciones, en las que se reflejan los trágicos acontecimientos de la reciente historia europea.

Por una parte, la caída del Estado Soviético ha sacado a luz los resultados demoledores, desde el punto de vista paisajístico, de una política homogeneizadora del espacio productivo, mediante la erradicación de todo residuo de identificación histórica. Una política que ha culminado de forma exacerbada el intento modernizador ilustrado. En el bando contrario, del mundo occidental, se producen similares críticas a la destrucción del lugar, es decir, la creación de no lugares, por la proliferación de grandes infraestructuras, *urban sprawl* y centros comerciales que caracterizan el modo de desarrollo de un mundo globalizado. Por último, una síntesis de ambas tendencias, con resultados doblemente alarmantes, parece verificarse en el acelerado proceso transformador de los emergentes estados asiáticos.

De forma contraria, la reivindicación de la identidad territorial, especialmente en el ámbito germánico, pero también en otros lugares, no deja de evocar otros trágicos sucesos. Se asiste, véase el éxito de "El Danubio" de C. MAGRIS, a la manifestación de una cierta nostalgia sobre la riqueza multicultural de la *Mittel Europa* anterior a la Gran Guerra, frente al conflicto permanente y al exclusivismo de un mundo fragmentado, ocasionado por la proliferación de las identidades nacionales, cuyo paradigma sería el proceso de balcanización. Pero aún más lacerante resulta el recuerdo del uso del concepto de identidad territorial utilizado por el régimen nazi. Por seguir usando referencias literarias de una sensibilidad frente a lo identitario, que, como decíamos, en el caso germánico encuentra una natural intensidad, podemos citar la prevención que P. SLOTERDIJK, en *Venir al mundo venir al lenguaje*, a la necesidad de superar la limitación que implica la asunción de la lengua materna como rasgo excluyente.

Creemos que la concepción que aquí propugnamos, en concordancia con las proclamas del Convenio Europeo del Paisaje, de la peculiaridad de los lugares, como producto de un largo proceso evolutivo e histórico, en nada se ven afectadas por esas reservas. Curiosamente, las

características que se derivan de la conformación histórica del lugar se oponen a la concepción simplista y de exclusión propia de ciertos excesos nacionalistas. Por el contrario, lo propio del proceso es la variación en la duración. Si en el tiempo geológico las llanuras se pliegan en formaciones montañosas y los valles se colman en llanuras, en el tiempo histórico las fronteras se transforman en lugares centrales y los caminos en límites, los pueblos y culturas se suceden en la ocupación del espacio, de forma que visto con suficiente escala temporal, por cada lugar discurre un amplio mundo.

Nada tan característico de este fenómeno como observar la variedad de lenguas que se superpone en la toponimia de los territorios que más se enorgullecen de su identidad cultural. Así como lo propio de una lengua es su capacidad comunicadora y no su carácter de exclusión para quienes no la conocen; lo propio de un lugar es su capacidad de comunicación de significados para quienes sepan descifrar su lenguaje, se trate de habitantes o visitantes. Además, en un mundo sujeto a grandes corrientes migratorias, se plantea frecuentemente una relación múltiple con los lugares de origen, de habitación y de preferencia, con los que se puede establecer una dependencia compartida. El mismo fenómeno ocurre con el plurilingüismo y el fomento de la traducción. De esta forma, podemos entender el fundamento de la identidad europea en la coexistencia de una multiplicidad de lenguas y lugares diversos dentro del proceso unificador continental.

Evidentemente, cuando las instrucciones europeas, normativas o no, pretenden dotar de una protección a lugares o paisajes caracterizados por la confluencia de lo natural y lo cultural, y constituirlos en objetos de derechos, no pueden pretender introducir la presencia directa de la naturaleza, ni de la población que ha sido, ni la que ha de venir, en el debate político. Resulta obvio que tal presencia se ha de realizar de forma especular a través de la reflexión humana de los habitantes del presente. Una nueva sensibilidad viene a extender el imperativo ético frente a la interpelación del rostro del otro humano, que para LEVINAS conforma la base histórica de la sociabilidad, para incluir en ese concepto de aceptación del "otro" al entorno natural cuyo rostro se revela en el paisaje. De esta forma, se verifica un una reivindicación de un antropocentrismo de nuevo cuño.

Lo peculiar de este proceso de establecimiento de un nuevo sujeto ampliado de derechos, humano y natural, es que se establezca primero por consenso en el ámbito universal, o en este caso del Convenio del Paisaje, en el europeo, y desde arriba se difunda hacia abajo, hacia los poderes nacionales y locales. Como resultado, se produce frecuentemente que el intento de defensa de los

valores del lugar, como norma aceptada universalmente, choque frontalmente con los intereses orientados hacia la explotación y el beneficio inmediato de sus propios habitantes. En este caso, se asiste a una confrontación del derecho frente a la ética o moral establecida, entendiendo estos últimos conceptos a partir del significado común de sus raíces griega, *etos*, y latina *mores*, costumbre.

En tal situación, a quienes toca aplicar la legislación protectora del paisaje, en un ambiente política y socialmente adverso, caben varias posibilidades, la más común es la dejadez del mirar para otro lado, pero también son posibles otras alternativas más extremas, de un lado la corrupción, el lucro con la conculcación la ley y la destrucción del paisaje, y del otro la defensa en solitario de un marco legal asumido como deber personal.

Como afirmaba recientemente el ingeniero Javier RUIWAMBA, en el último de los casos citados nos encontramos frente a una situación que se escapa del marco de la ética y de la estética para entrar en el de la épica. Aparece así un personaje al que es aplicable una cierta connotación de heroicidad, estrictamente civil. Una heroicidad que se basa en el sacrificio de los intereses personales en favor de un principio de ejemplaridad, como bandera de enganche para el establecimiento de una nueva ética del paisaje socialmente difundida.

La llamada de atención sobre la ejemplaridad civil entraría en consonancia con la reivindicación que hacía Hannag ARENDT (*La condición humana*) del sentido originario de la política, tal como era entendido en la Grecia clásica, como la esfera en que la ciudadanía honra con el reconocimiento público a aquellos cuyo comportamiento se había destacado de un modo singular en el servicio de la comunidad. ARENDT contraponía este sentido de la política con el actual de exaltación del ambicioso ansioso de poder o de recursos económicos, algo que, como su nombre indica (economía, gobierno de la casa) quedaba entonces relegado al ámbito de lo doméstico y lo servil. Por eso, es preciso encontrar hoy el ágora adecuada para que tales comportamientos encuentren la resonancia adecuada y sus esfuerzos salgan de la anonimidad, de modo que sea posible escucharlos por encima de la algarabía de la banalidad circundante.

A este respecto de reconocimiento de la heroicidad civil, a Javier GARCÍA-BELLIDO, uno de los más conspicuos representantes de esa heroica postura resistente dentro de la administración, y gran defensor de la corografía, le hubiera gustado conocer el artículo recientemente publicado por Karl SCHLÖGEL (*En el espacio leemos el tiempo*) en el que se da cuenta como la mayoría de los corógrafos soviéticos, que en los primeros años de la revolución se dedicaron a reivindicar las

peculiaridades de los lugares geográficos como homenaje al nuevo protagonismo popular, fueron conducidos a los campos de exterminio en la época estaliniana, como elementos obstaculizadores del despliegue indiscriminado de las grandes infraestructuras que habrían de lograr la homogeneización final del espacio.

El caso de Javier resulta ejemplar respecto al mito de Antígona, con cuya referencia se abría este escrito, por cuanto podíamos considerar que en él convivían las dos figuras contrapuestas de la tragedia: el Creonte guardián de la ley y la Antígona que denuncia la iniquidad de aquella. En efecto, su posición de resistencia permanente a las leyes injustas se simultaneaba con un interés sin desfallecimiento por el estudio del marco jurídico territorial y del derecho comparado. Como ejemplo

de esa actitud, su interés por adaptar el marco jurídico a unos principios éticos profundamente arraigados le condujo en sus últimos tiempos a abrirse a la participación en proyectos de legislación urbanística surgidos en ambientes radicalmente opuestos a sus convicciones, aún a sabiendas que su esfuerzo no pasaría de lo meramente testimonial. Por todo ello, a los tres años del fallecimiento de Javier nos queda la esperanza que esta revista, criatura suya, permanezca viva, y sirva de foro en el que se otorgue la debida resonancia a esos principios de integridad ética que guiaron su trayectoria personal y profesional, bruscamente interrumpida hace ahora tres años.

10 de marzo de 2009

Legislación

Francisca PICAZO RUIZ

Jefe del Servicio de Estudios Urbanos de la Dirección General de Suelo y Políticas Urbanas.

NORMATIVA ESTATAL

LEYES, REALES DECRETOS LEGISLATIVOS Y REALES DECRETOS-LEYES

- **Ley 4/2008, de 15 de septiembre, de Medidas sobre Urbanismo y Suelo de Castilla y León** (BOE 08.10.2008).
- Ley 2/2008, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2009 (BOE 24.12.2008).
- *Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, del Texto Refundido de la Ley de Suelo*. Recursos de inconstitucionalidad n.º 7020-2008 y 7231-2008 en relación con diversos preceptos (BOE 24.10.2008).
- Real Decreto-Ley 8/2008, de 24 de octubre, por el que se adoptan medidas urgentes para paliar los efectos producidos por la sequía en determinados ámbitos de las cuencas hidrográficas (BOE 25.10.2008).
- Real Decreto-Ley 9/2008, de 28 de noviembre, por el que se crean un Fondo Estatal de Inversión Local y un Fondo Especial del Estado para la Dinamización de la Economía y el Empleo y se aprueban créditos extraordinarios para atender a su financiación (BOE 02.12.2008).

REALES DECRETOS

- Real Decreto 1662/2008, de 17 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 432/2008, 12 de abril, por el que se reestructuran los Departamentos Ministeriales (BOE 18.10.2008).
- Decreto 1675/2008, de 17 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 1371/2007, 19 de octubre, por el que se aprueba el Documento Básico “DB-HR Protección frente al ruido” del Código Técnico de la Edificación y se modifica el Real Decreto 314/2006, 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación (BOE 18.10.2008).
- Real Decreto 1722/2008, de 20 de octubre, por el que se crea el Comité Organizador de la Presidencia Española del Consejo de la Unión Europea. (BOE 21.10.2008).
- Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, que regula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 (BOE 24.12.2008).
- Real Decreto 2090/2008, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo parcial de la Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental. (BOE 23.12.2008).
- Real Decreto 2124/2008, de 26 de diciembre, por el que se declaran oficiales las cifras de población resultantes de la revisión del Padrón municipal referidas al 1 de enero de 2008 (BOE 27.12.2008).

OTRAS DISPOSICIONES

- Resolución de 24 de septiembre de 2008, de la Secretaría de Estado de Cooperación Territorial, por la que se publica el Acuerdo de la Subcomisión de Seguimiento Normativo, Prevención y Solución de Conflictos de la Comisión Bilateral Generalitat-Estado en relación con la Ley de Cataluña 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda (BOE 20.10.2008).
- Orden de 1 de octubre de 2008 de modificación de la Orden 11 octubre 2008, por la que se determinan los módulos de valoración a efectos de lo establecido en el artículo 30 y en la disposición transitoria primera del Texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo (BOE 09.10.2008).
- Orden de 21 de octubre de 2008 por la que, en ejecución de sentencia, se aprueba el expediente de deslinde entre los términos municipales de Somiedo (Asturias) y Cabrillanes (León) (BOE 11.12.2008).
- Orden de 21 de octubre de 2008 por la que, en ejecución de sentencia, se aprueba el expediente de deslinde entre los términos municipales de Guriezo (Cantabria) y Trucios-Turtzioz (Vizcaya) (BOE 11.12.2008).
- Orden de 3 de diciembre de 2008 por la que se aprueba la Estructura de los Presupuestos de las Entidades Locales (BOE 10.12.2008).
- Orden de 9 de diciembre de 2008 por la que se hace público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 5 de diciembre de 2008 por el que se aprueba el destino del fondo especial del Estado para el estímulo de la economía y el empleo, dotado por el Real Decreto-Ley 9/2008, de 28 de noviembre, y su distribución por departamentos ministeriales (BOE 10.12.2008).
- Orden de 16 de diciembre de 2008 por la que se define la línea común de delimitación de los ámbitos territoriales de las Confederaciones Hidrográficas del Guadiana y del Júcar en la zona comprendida entre el límite de los términos municipales de Casas de Haro y Pozoamargo, en la provincia de Cuenca, y el límite entre los términos municipales de Villarrobledo y Munera, en la provincia de Albacete (BOE 30.12.2008).

Cerrado en BBOO de octubre, noviembre y diciembre de 2008

NORMATIVA AUTONÓMICA	
COMUNIDADES	LEYES, DECRETOS, ÓRDENES Y OTRAS DISPOSICIONES

Administración Local

ARAGÓN	— Decreto de 22 de septiembre de 2008, que dispone dar publicidad a la disolución de la Mancomunidad de Municipios con Ferias Rurales Tradicionales (BOA 06.10.2008).
CASTILLA Y LEÓN	— Orden de 22 de septiembre de 2008, que acuerda hacer pública la adhesión del municipio de Castrillo de Don Juan (Palencia) a la Mancomunidad de Municipios “Valles del Cerrato” (BOCyL 23.10.2008). — Orden de 23 de octubre de 2008, que acuerda hacer pública la separación del municipio de La Bañeza (León), de la Mancomunidad “Comarca de La Bañeza” (BOCyL 14.11.2008).
NAVARRA	— Ley Foral 16/2008, de 24 de octubre, del Plan de Inversiones Locales para el período 2009-2012 (BON 31.10.2008 y BOE 25.11.2008).
VALENCIA	— Decreto 137/2008, de 19 de septiembre, por el que se aprueba el cambio de denominación de la Entidad Local Menor el Mareny por la forma exclusiva en valenciano de Mareny de Barraquetes (BOE 14.10.2008). — Decreto 141/2008, de 3 de octubre, que aprueba el cambio de denominación del municipio de Burriana por la forma bilingüe Borriana/Burriana (DOGV 07.10.2008 y BOE 21.11.2008). — Decreto 160/2008, de 17 de octubre, que aprueba el cambio de denominación del municipio San Juan de Ènova por la forma exclusiva en valenciano de Sant Joan de l'Ènova (DOGV 21.10.2008).

Aguas

ANDALUCÍA	— Real Decreto 1666/2008, de 17 de octubre, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de recursos y aprovechamientos hidráulicos correspondientes a las aguas de la cuenca del Guadalquivir que discurren íntegramente por el territorio de la comunidad autónoma (BOE 4.11.08).
CASTILLA Y LEÓN	— Ley 9/1008, 9 diciembre, que modifica la Ley 6/1992, 18 diciembre, de Protección de los Ecosistemas Acuáticos y de Regulación de la Pesca (BOCyL 26.12.2008).
LA RIOJA	— Decreto 58/2008, de 17 de octubre, que publica el Plan Director de Saneamiento y Depuración 2007-2015 de La Rioja (BOR 24.10.2008).
VALENCIA	— Decreto 201/2008, de 12 de diciembre, que regula la intervención ambiental en las instalaciones públicas de saneamiento de aguas residuales (DOGV 16.12.2008).

Carreteras

CASTILLA Y LEÓN	— Ley 10/2008, 9 diciembre, de las normas reguladoras de Carreteras (BOCyL 26.12.2008).
-----------------	---

NORMATIVA AUTONÓMICA	
COMUNIDADES	LEYES, DECRETOS, ÓRDENES Y OTRAS DISPOSICIONES

Cultura

ARAGÓN	<ul style="list-style-type: none"> — Decreto 226/2008, de 18 de noviembre, que declara Bien de Interés Cultural, con la categoría de Conjunto de Interés Cultural, Zona Arqueológica, el yacimiento denominado “El Corral de Calvo” en el término municipal de Luesia (Zaragoza) (BOA 02.12.2008). — Decreto 229/2008, de 18 de noviembre, que declara Bien de Interés Cultural, en la categoría de Conjunto de Interés Cultural, Zona Arqueológica, el yacimiento denominado “Monasterio de San Pelay”, en Gavín, término municipal de Biescas (Huesca) (BOA 02.12.2008). — Decreto 230/2008, de 18 de noviembre, que declara Bien de Interés Cultural, en la categoría de Conjunto de Interés Cultural, Zona Arqueológica, el yacimiento denominado “Valdeherrera”, en los términos municipales de Calatayud y Paracuellos de Jiloca (Zaragoza) (BOA 02.12.2008).
CANARIAS	<ul style="list-style-type: none"> — Decreto 209/2008, de 21 de octubre, que declara Bien de Interés Cultural, con categoría de Zona Arqueológica “La Gallega”, situada en el término municipal de Santa Cruz de Tenerife, isla de Tenerife, y establece su delimitación (BOCAN 29.10.2008). — Decreto 214/2008, de 4 de noviembre, que declara Bien de Interés Cultural, con categoría de Zona Arqueológica “Las Cuevas y Morros de Ávila”, situados en el término municipal de Agüimes, isla de Gran Canaria, delimitando su entorno de protección (BOCAN 17.11.2008). — Decreto 223/2008, de 18 de noviembre, que declara Bien de Interés Cultural, con categoría de Conjunto Histórico, “Los Caseríos de Chirche y Aripe”, situados en el término municipal de Guía de Isora, isla de Tenerife (BOCAN 28.11.2008).
CASTILLA-LA MANCHA	<ul style="list-style-type: none"> — Acuerdo de 25 de noviembre de 2008, que declara Bien de Interés Cultural, el Conjunto Histórico Minero de Almadén (Ciudad Real) (DOCM 01.12.2008). — Acuerdo de 2 de diciembre de 2008, que declara Bien de Interés Cultural, con categoría de Zona Arqueológica, el yacimiento El Vizcaíno y mausoleo romano de Layos, localizado en Orgaz (Toledo) (DOCM 12.12.2008). — Acuerdo de 2 de diciembre de 2008 que declara Bien de Interés Cultural, con categoría de Zona Arqueológica, el yacimiento y mausoleo de El Torrejón, localizado en Orgaz (Toledo) (DOCM 12.12.2008).
CASTILLA Y LEÓN	<ul style="list-style-type: none"> — Resolución de 26 de junio de 2008, por la que se publica el Acuerdo por el que se declara la ciudad de Miranda de Ebro (Burgos), Bien de Interés Cultural, con categoría de Conjunto Histórico (BOE 03.11.2008). — Resolución de 26 de junio de 2008, por la que se publica el Acuerdo por el que se declara la Villa de Valderas (León) Bien de Interés Cultural con la categoría de Conjunto Histórico (BOE 03.11.2008).

NORMATIVA AUTONÓMICA	
COMUNIDADES	LEYES, DECRETOS, ÓRDENES Y OTRAS DISPOSICIONES

Cultura (continuación)

CATALUÑA	<ul style="list-style-type: none"> — Resolución de 29 de julio de 2008, por la que se publica el Acuerdo de la Junta de Castilla y León por el que se declara Vadocondes (Burgos), Bien de Interés Cultural con la categoría de Conjunto Histórico (BOE 4.11.08). — Acuerdo de 23 de octubre de 2008, que adecua dentro de la categoría de Conjunto Histórico, el Bien de Interés Cultural denominado Villa de Medinaceli (Soria), delimitando el área afectada por la declaración (BOCyL 29.10.2008). — Acuerdo de 28 de octubre de 2008, que declara Bien Cultural de interés nacional, en la categoría de Zona Arqueológica, a favor de Can Tacó o Turó d'en Roina, en los términos del Vallès y Montmeló (DOGC 11.11.2008).
MURCIA	<ul style="list-style-type: none"> — Decreto 297/2008, de 26 de septiembre, que declara Bien de Interés Cultural, con categoría de Sitio Histórico, la zona minera de San Cristóbal-Los Perules, en Mazarrón (Murcia) (BORM 15.10.2008).
NAVARRA	<ul style="list-style-type: none"> — Decreto 99/2008, de 15 de septiembre, que declara Bien de Interés Cultural el Conjunto Histórico de Auritz/Burguete (BON 03.10.2008).

Espacios Naturales

CASTILLA Y LEÓN	<ul style="list-style-type: none"> — Ley 11/2008, 9 diciembre, de declaración de la Reserva Natural "Acebal de Garagüeta" (Soria) (BOCyL 26.12.2008). — Ley 12/2008, 9 diciembre, de declaración del Parque Natural "Lagunas Glaciares de Neila" (Burgos) (BOCyL 26.12.2008). — Ley 15/2009, 18 diciembre, de declaración del Parque Natural "Hoces del Alto Ebro y Rudrón" (Burgos) (BOCyL 26.12.2008). — Ley 16/2008, 18 diciembre, que amplía el Parque Natural de las Batuecas-Sierra de Francia (Salamanca) (BOCyL 26.12.2008).
CATALUÑA	<ul style="list-style-type: none"> — Decreto 222/2008, de 11 de noviembre, que aprueba el Plan rector de uso y gestión del área protegida de las islas Medes (DOGC 14.11.2008).
GALICIA	<ul style="list-style-type: none"> — Decreto 263/2008, de 13 de noviembre, que declara Paisaje Protegido el valle del río Navea (BOPA 03.12.2008).

Estructura Orgánica

ASTURIAS	<ul style="list-style-type: none"> — Ley 4/2008, de 24 de noviembre, de segunda modificación de la Ley del Principado de Asturias 8/1991, de 30 de julio, de Organización de la Administración (BOPA 25.11.2008).
----------	--

NORMATIVA AUTONÓMICA	
COMUNIDADES	LEYES, DECRETOS, ÓRDENES Y OTRAS DISPOSICIONES

Estructura Orgánica (continuación)

CATALUÑA	— Decreto 126/2008, de 27 de noviembre, que establece la estructura orgánica básica de la Consejería de Medio Ambiente, Ordenación del Territorio e Infraestructuras (BOPA 28.11.2008).
MURCIA	— Ley 13/2008, de 5 de noviembre, de Presidencia de la Generalidad y del Gobierno (DOGC 12.11.2008 y BOE 04.12.2008).
	— Decreto 328/2008, de 3 de octubre, que establece los Órganos Directivos de la Consejería de Obras Públicas y Ordenación del Territorio (BORM 04.10.2008).

Medio Ambiente

CANARIAS	— Ley 4/2008, de 12 de noviembre, por la que se introduce en la legislación canaria sobre Evaluación Ambiental de determinados proyectos la obligatoriedad del examen y análisis ponderado de la alternativa cero (BOE 04.12.2008).
CASTILLA Y LEÓN	— Decreto 70/2008, de 2 de octubre, que modifica los Anexos II y V y amplía el Anexo IV de la Ley 11/2003, de 8 de abril, de Prevención Ambiental (BOCyL 08.10.2008).
GALICIA	— Ley 10/2008, de 3 de noviembre, de Residuos de Galicia (DOG 18.11.2008 y BOE 06.12.2008).
LA RIOJA	— Decreto 62/2008, de 14 de noviembre, que aprueba el Plan Director de Residuos (BOR 21.11.2008).
PAÍS VASCO	— Decreto 165/2008, de 30 de septiembre, del inventario de suelos que soportan o han soportado actividades o instalaciones potencialmente contaminantes del suelo (BOPV 24.10.2008).

Ordenación del Territorio y Urbanismo

ANDALUCÍA	— Decreto 457/2008, de 16 de septiembre, que aprueba el Plan de Infraestructuras para la Sostenibilidad del Transporte 2007-2013 (BOJA 15.10.2008).
ARAGÓN	— Decreto 205/2008, de 21 de octubre, que aprueba las Directrices Parciales de Ordenación Territorial de la Comarca del Matarraña/Mataranya (BOA 06.11.2008).
CASTILLA Y LEÓN	— Ley 4/2008, de 15 de septiembre, de Medidas sobre Urbanismo y Suelo (BOE 08.10.2008).
MADRID	— Resolución de 22 de octubre de 2008, que hace público el acuerdo relativo al Plan Especial "Plan regional de las vías ciclistas y peatonales-Plan CIMA", promovido por la Consejería de Deportes (BOCM 12.11.2008).

NORMATIVA AUTONÓMICA	
COMUNIDADES	LEYES, DECRETOS, ÓRDENES Y OTRAS DISPOSICIONES

Ordenación del Territorio y Urbanismo (*continuación*)

NAVARRA	— Decreto 100/2008, de 22 de septiembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Foral 12/2006, 21 noviembre, del Registro de la Riqueza Territorial y de los Catastros de Navarra (BON 10.10.2008).
PAÍS VASCO	— Ley 11/2008, de 28 de noviembre, que modifica la participación de la comunidad en las plusvalías generadas por la acción urbanística (BOPV 12.12.2008).

Puertos

ANDALUCÍA	Ley de Andalucía 21/2007, de 18 de diciembre, de Régimen Jurídico y Económico de los Puertos de Andalucía. Recurso de inconstitucionalidad n.º 7258-2008, en relación con diversos preceptos (BOE 24.10.08).
-----------	--

Vivienda

ANDALUCÍA	— Orden de 10 de noviembre de 2008, de desarrollo y tramitación de las actuaciones en materia de vivienda y suelo del Plan Concertado de Vivienda y Suelo 2008-2012 (26.11.2008).
ARAGÓN	— Decreto 211/2008, de 4 de noviembre, que aprueba el Reglamento del Registro de solicitantes de vivienda protegida y de adjudicación de viviendas protegidas (BOA 14.11.2008).
CANARIAS	— Resolución 24 noviembre 2008 que modifica parcialmente la Resolución de 23 junio 2008, que aprueba las bases reguladoras y convoca subvenciones genéricas para los propietarios de suelo que destinen el mismo a la construcción de viviendas protegidas (BOCAN 28.11.2008).
CASTILLA Y LEÓN	— Resolución de 30 de julio de 2008, que ordena la publicación del “Convenio entre el Ministerio de Vivienda y la Comunidad Autónoma, para aplicación de la Renta Básica de Emancipación” (BOCyL 07.11.2008).
CATALUÑA	— Decreto 235/2008, de 2 de diciembre, de tercera modificación del Decreto 455/2004, 14 diciembre, de regulación del Plan de rehabilitación de viviendas (DOGC 04.12.2008). — Decreto 262/2008, de 23 de diciembre, que prorroga la vigencia del Decreto 244/2005, de 8 de noviembre de 2005, de actualización del Plan para el derecho a la vivienda 2004-2007 (DOGC 30.12.2008).
MURCIA	— Ley 4/2008, de 10 de octubre, de adaptación del Instituto de Vivienda y Suelo a la Ley 7/2004, de 28 de diciembre, de Organización y Régimen Jurídico de la administración pública (BORM 25.10.2008).
PAÍS VASCO	— Orden de 7 de noviembre de 2008, de ayudas a la promoción de viviendas de protección pública y medidas de fomento al alquiler (BOPV 19.11.2008).

Cerrado en BBOO de octubre, noviembre y diciembre de 2008

Libros y Revistas

Recensiones y reseñas de libros recibidos

La folie des hauters. Pourquoi s'obstiner à construire des tours?; Thierry PAQUOT, 2008; Bourin Éditeur Paris; ISBN: 2849410985; pvp: 19,00 €

REFLEXIONES ALREDEDOR DE UN LIBRO SOBRE RASCACIELOS

Recientemente se ha publicado en Francia el libro *La folie des hauters. Pourquoi s'obstiner à construire des tours? (La locura de las alturas. ¿Por qué obstinarse en construir torres?)*, de Thierry PAQUOT, filósofo especializado en temas de arquitectura y urbanismo, profesor del prestigioso Institut d'Urbanisme de París.

Por fin un libro que analiza con profundidad los motivos y consecuencias de construir en el mundo rascacielos, de los que más de 15.000 tienen una altura superior a 200 metros.

El autor desmonta los tres argumentos principales que sustentan la existencia de los rascacielos, a saber:

- Contribuyen a densificar la ciudad.
- Fomentan la mezcla social.
- Son ecológicos.

Con respecto al primer punto Paquot aporta los estudios realizados a lo largo del siglo XX que han puesto de manifiesto que la densidad no depende de la tipología pues incluso con viviendas unifamiliares puede ser bastante elevada. Por otra parte, los trabajos de proximística de E. T. HALL, nos recuerdan que la relación entre objetos, animales y personas depende en parte del entorno cultural; y tampoco hay que olvidar que la densidad no es el objetivo sino un medio para conseguir la deseada intensidad cívica.

Desde el punto de vista sociológico por otra parte, los rascacielos suelen representar espacialmente la jerarquía social, situando en su cima el apartamento más valorado o el despacho del jefe; su existencia gira además alrededor del ascensor (sobre el que el autor diserta ampliamente), que es uno de los elementos más secantes de las relaciones humanas.

Si miramos finalmente a los aspectos ecológicos, si bien es verdad que los rascacielos actuales responden a las características constructivas contemporáneas de poseer un buen aislamiento y un eficaz sistema de climatización, se ha calculado que su consumo energético

(350-400 kwh/m²) supera 7 veces el nivel recomendado, y además su construcción y mantenimiento son mucho más elevados que en un edificio convencional (este último, entre un 25-30%).

El libro sigue la trayectoria de los rascacielos desde su origen en Chicago en el siglo XIX para poner de manifiesto la absurda pretensión de modernidad utilizado como pretexto para su construcción. Ni siquiera son la "fórmula 1" de la edificación a juzgar por la escasa influencia que estos han tenido en el avance tecnológico de los proyectos ordinarios.

Pero el libro no sólo aporta un estado de la cuestión con una recogida de información y un análisis a escala mundial, sino su mejor aportación la hace componiendo un texto conceptual sobre la construcción de la ciudad para propiciar el desarrollo de una auténtica vida social y cívica, en la que las torres no tienen más cabida que la de ser referencias espaciales, cuando su singularidad y uso público las convierte en hitos del paisaje urbano.

La relación que establece PAQUOT entre la construcción de torres y la construcción de la ciudad es especialmente relevante en este momento que todos los modelos están en discusión. La torre como paradigma de la ciudad futura merece una reflexión.

En un artículo del periódico italiano *Corriere de la Sera*¹ que se titula "El crepúsculo de los rascacielos", se aportan datos sobre una polémica que parece muy pertinente, sin juzgar si estamos en el crepúsculo o en el inicio de una corriente constructiva incontenible.

Lo que sí nos confirma este artículo es que comienza a surgir una crítica al verticalismo que a veces viene asociada a los arquitectos de renombre internacional, puesto que es a ellos a quienes se les suele encargar estas obras extraordinarias fuera de normativa. De hecho con frecuencia es una manera de legitimar operaciones especulativas. Quizá esta crítica teórica empieza a tener consecuencias en los planes de construcción. Así en París se ha bloqueado el "desarrollo vertical" planeado por su alcalde Delanoë y de momento han quedado congelados algunos proyectos programados de torres de Piano, Fuksas y Foster entre otros. Se registra un cambio de tendencia hacia la horizontalidad en la realización de obras singulares, como es el caso de la sucesión

¹ Stefano BUCCI, "Il crepuscolo dei grattacieli", *Corriere della Sera*, 30.12.2008.

de cubos inferiores a los 50 metros que constituyen el nuevo Museo de Arte Islámico construido en Qatar por Pei, uno de los mayores proyectistas de rascacielos.

Entre las críticas más frecuentes a los edificios que superan una determinada altura están las que analizan los efectos que se producen sobre los habitantes a nivel físico y psíquico: con respecto a lo primero, su capacidad de crear micro climas con efectos desagradables como corrientes de aire en sus fachadas y en su entorno y, por otra parte, las enfermedades específicas que se producen debido a la altura y al ambiente cerrado ventilado artificialmente; y, con respecto a lo segundo, preocupan sobre todo los efectos en el entorno urbano debido al vacío que estos edificios crean en el nivel de la calle, el peso psicológico apabullante, y la ausencia de cualquier actividad que no sea de acceso. La torre es defensiva y poderosa, por tanto, se aísla, toma distancia de la ciudad y de sus ciudadanos. Su vida gira alrededor de elementos de comunicación como el ascensor que dificultan las relaciones interpersonales (pues en ausencia de un conocimiento previo no se establece comunicación en lugares sin escapatoria), a diferencia de lo que ocurre en el nivel de la calle que proporciona libertad de movimiento, y acontecimientos imprevistos y variados. Se podría decir simplificando que cuanto más altura de nivel menos comunicación.

La crítica a la construcción indiscriminada de torres es tan antigua como ellas mismas, como también nos señala PAQUOT, y ha sido formulada desde la construcción de la ciudad, la composición, el consumo de materiales y energía, el aprovechamiento de superficies, y últimamente desde la seguridad. Pertenecen a autores nada sospechosos de situarse contra el progreso de la arquitectura, como F. L. WRIGHT que las tacha de "proezas comerciales", o R. UNWIN que en 1923, en su informe *Higher buildings in relation to town planning*, plantea cómo con la altura se van reduciendo la superficie aprovechable y la luz en el núcleo central, y van aumentando el coste, y la dificultad de evacuación de las personas, teniendo en cuenta la dimensión de la calle. En la misma dirección P. VIRILIO habla del "impasse en altitude", es decir, el punto muerto o el callejón sin salida de la altura. Existen por otra parte muchos críticos de la ciudad de los rascacielos desde la defensa del espacio público sensorial. En este sentido podríamos incluso remontarnos al año 1890 cuando J. STÜBBEN redacta sus escritos sobre la legibilidad del espacio público, el buen soleamiento, el papel de la vegetación, y el atractivo cívico de la calle.

También encontramos entre los partidarios de los rascacielos grandes referentes teóricos como Le Corbusier que nunca demostró sin embargo mucha sensibilidad urbanística en sus propuestas sobre la ciudad. Recientemente Iñaki ÁBALOS aporta en un artículo publicado en el periódico *El País*² una interesante descripción de las experimentaciones tipológicas que alrededor del rascacielos se están realizando en el ámbito planetario frente a su utilización como simple elemento icónico y escultural. Si bien es un paso positivo no lo es su generalización aplicada a las ciudades del futuro, llegando a afirmar que existen posiciones sobre la ciudad e incluso la ciudad histórica "que sustituyen eficazmente la bidimensionalidad del urbanismo por un nuevo verticalismo". Una visión quizás demasiado simplificadora del urbanismo en la que no tiene en cuenta factores como la relatividad de la altura con respecto al entorno y la topografía que juega un papel al menos tan importante como la edificación para generar una tercera dimensión.

Lo que sí parecen diferenciarse actualmente son las actitudes de los que defienden la ciudad de hasta cuatro plantas o su contrario la de los rascacielos, frente a aquellos que desean ciudades complejas, densas, con usos solapados, calidad de espacio público libre, diversidad morfológica y tipológica (con inclusión de torres) dentro de una ordenación urbanística.

Este último nos parece el reto a conseguir con edificios que contribuyan realmente a construir ciudades intensas, ecológicas y ricas en las relaciones humanas.

Recomendamos por último la bibliografía comentada que PAQUOT nos aporta, como guía imprescindible para aquellos que, desde diferentes posturas, quieran reflexionar, a través del rascacielos, sobre el futuro de las ciudades.

L. Moya

Guía de arquitectura de Valencia: Andreas FALUDI (ed.), 2007; ICARO - Instituto para la comunicación, asesoría, reciclaje y orientación profesional, Valencia; 24,5 x 12,5 cm; 288 pp.; rústica; ISBN: 978-84-86828-7; pvp: 35,00 €

La nueva *Guía de la arquitectura de Valencia* reúne en 288 pp y 352 fichas un viaje por la historia de la ciudad a través de sus edificios. Es la quinta publicación sobre la materia que edita el colegio. Las anteriores sólo llegaban hasta los años 40, pero en esta última edición, en la que han colaborado el Instituto Valenciano de la

² Iñaki ÁBALOS, "Verticalismo. El futuro de las ciudades se eleva hacia los rascacielos, un reto arquitectónico que gana adeptos", *El País*, 17.01.2009.

Edificación, el Colegio de Arquitectos ha querido dar un paso más adelante y ha logrado llegar hasta la actualidad. El fomento y difusión de la arquitectura autóctona es una de las tareas que el Colegio Territorial de Arquitectos de Valencia viene realizando, desde su fundación. El patrimonio arquitectónico es una riqueza colectiva y un imprescindible elemento de identidad cultural, por ello la exposición a la luz pública de esta selección de edificios de la ciudad de Valencia, desde su fundación hasta el momento actual, ha de constituir un importante apoyo para su conocimiento y disfrute.

La elaboración de la guía ha sido una tarea ardua, laboriosa y ha supuesto un gran esfuerzo de investigación y síntesis que va a permitir tanto a especialistas como a neófitos, identificar edificios magníficos, muchos de ellos auténticos desconocidos, y valorar nuestro patrimonio construido en su diversidad de estilos funciones y procedimientos constructivos.

No es la primera vez que desde el Colegio de Arquitectos se acomete un estudio globalizado de la arquitectura de Valencia. En 1978 se editó el plano guía de arquitectura de la ciudad de Valencia, que suponía la primera aproximación de conjunto sobre la arquitectura más relevante de la ciudad.

Mucho más ambiciosa fue la edición en 1996 de Conocer Valencia a través de su arquitectura, guía de la ciudad y su entorno en la que se reseñaban más de 370 edificios y espacios urbanos con sus correspondientes fotografías. La guía fue un gran éxito y se realizó una 2.ª edición actualizada en 2001 y una reedición en 2005, ambas totalmente agotadas. También hay que reseñar algunas importantes aportaciones que para el estudio de esta arquitectura se han realizado estos últimos años, destacando de forma relevante los dos tomos de *La ciudad Moderna. Arquitectura Racionalista en Valencia*, fruto de una modélica exposición realizada en el IVAM en el año 1998, y el *Registro de arquitectura del siglo XX en la Comunidad Valenciana*, realizado en 2002 por la Generalitat Valenciana. La bibliografía consultada, de la que se han excluido en la reseña final los artículos de revistas por no hacerla innecesariamente extensa, recoge con precisión el estado actual de las investigaciones y permite constatar que aún queda un largo camino por recorrer. Son muchos los edificios de interés que no disponen de una adecuada monografía y hay importantes arquitectos de extensa y cualificada producción que carecen de la mínima publicación. En ese sentido ha sido de vital interés la publicación y reciente exposición de la obra de Fernando Moreno Barberá, a partir de la donación al Colegio Territorial de su extraordinario archivo profesional. Igualmente han sido relevantes las investigaciones y seguimiento del planeamiento

realizados sobre nuestra "Ciutat Vella" que han sido expuestas en sendas publicaciones.

Por último también hay que destacar el esfuerzo realizado por el Colegio Territorial de Valencia con la realización de seminarios de historia urbana de la ciudad de Valencia, donde se recogen casi un centenar de investigaciones de estudiosos y expertos sobre distintos aspectos de la ciudad y su arquitectura, que ha dado origen a unas interesantes y ya imprescindibles publicaciones. Pero la ciudad se ha ido transformando con gran rapidez en las últimas décadas y son muchos los edificios de interés aparecidos desde los años cuarenta, límite cronológico de la guía anterior, por lo que han creído conveniente realizar una nueva selección que llegue hasta nuestros días recogiendo la arquitectura más reciente.

Esto ha supuesto una mayor exigencia en la selección al no parecer oportuno que en una publicación destinada a servir de guía de viaje se sobrepasaran los cuatrocientos edificios. La selección final se ha realizado por un comité científico integrado por Cristina ALCALDE, Amando LLOPIS, José Luis MERLO, Ana ROS y Francisco TABERNER, atendiendo a criterios estilísticos, cronológicos y tipológicos, de forma que la selección adoptada permita una visión lo más completa posible de la producción arquitectónica de cada período.

La ordenación cronológica de las fichas facilitará esa visión y permitirá establecer con facilidad múltiples semejanzas o contradicciones que se generan de forma sincrónica en el mismo ámbito urbano. Cada ficha contiene un texto que relata la historia y características del edificio, y trata de incidir de forma pormenorizada en la comprensión de la arquitectura actual. La numeración de las fichas se refleja en el correspondiente plano lo que permite la fácil consulta en nuestros paseos por cualquier parte de la ciudad, obteniendo en todos los casos una imagen del edificio, su cronología, reflejando las diversas intervenciones realizadas sobre el edificio, la autoría, y en muchos casos, planos que ayuden a comprender la configuración interna del edificio.

Con todo ello se ha conseguido una visión panorámica sumamente atractiva de la ciudad desde la época de su fundación, reflejada en los vestigios romanos de la plaza de la Almoina, hasta el edificio Veles e Vents, de audaces líneas vanguardistas, punto de inflexión para la revalorización del frente marítimo, magnífica obra con la que concluye la selección, que sin duda ha de ser de gran utilidad para todos los que deseen acercarse al patrimonio arquitectónico de Valencia.

El equipo responsable de la guía lo forman Francisco Taberner Pastor, Amando Llopis Alonso; VtiM arqtes., Cristina Alcalde Blanquer, José Luis

Merlo Fuertes, Ana Ros Pastor: en la coordinación general Noel Arraiz García, Ana Andujar Alba: los textos son de Cristina Alcalde Blanquer, Miguel Arraiz García, José Ignacio Casar Pinazo, Miguel del Rey Aynat, José Manuel Despiau Orriach, Carlos Ferrandis Guillén, Luis Francisco Herrero García, Federico Iborra Bernad, Amando Llopis Alonso; VTiM arqtes., Luis López Silgo, Concepción López González, José Luis Merlo Fuertes, Malek Murad Mateu, Ana Ros Pastor, M.^a Teresa Santamaría Villagrana, Pilar Soler Cruz, Francisco Taberner Pastor, Jorge Torres Cuelco, Arturo Zaragoza Catalán: las fotografías son de Paco Alcántara Benavent, Noel Arraiz García, Pepa Balaguer Dezcallar, Archivo VtiM, Archivo Levante, y el plano guía es de González Méndez, Daniel.

PPG

Destrucción y construcción del territorio.

Memoria de lugares españoles, v. I Galicia y

Madrid: Aurora FERNÁNDEZ POLANCO, Magdalena MORA y Cristina PEÑAMARÍN (eds.), 2008; Editorial Complutense; 23 x 23 cm; 91 pp.: fot.; ISBN: 978-84-7491-929-5; pvp 20,00 €

Este libro parte del malestar ante el grave deterioro del territorio que se produce en demasiados lugares de España y quiere contribuir, desde el ámbito universitario, a una corriente de opinión hoy emergente atenta a afrontar este problema. En la línea de procurar una percepción pública más informada y sensible se aportan en el libro ejemplos de análisis, reflexión y visualización.

El territorio se ve como el recurso, soporte material y paisaje de nuestra vida, es el resultado de los modos de concebir y vivir el espacio común. No se puede observar un territorio sin ver en él el transcurso del tiempo, las huellas de la acción del hombre. Cada territorio hace visible la gestión de las vidas particulares y de los asuntos y valores comunes en la trama de la construcción colectiva de la localidad, del lugar sentido como familiar y compartido cotidianamente.

Esta es la primera entrega de una serie de cuatro volúmenes de idéntico formato y enfoque, centrada en ocho Comunidades Autónomas. Para cuya realización se han seleccionado las Comunidades donde se han consultado a asociaciones, organismos y personas especializadas, elaborando una documentación sobre las actuaciones que los agentes consultados han considerado más relevantes. Partiendo de esta documentación se han seleccionado dos actuaciones en cada Comunidad Autónoma, una de buena gestión del territorio y otra en que haya resultado un deterioro importante del mismo en cualquier o en varios de sus aspectos: ambiental, paisajístico,

ecológico, habitacional, etc. Se propusieron estos lugares a un artista visual para visitar y trabajar sobre ellos. A su obra se suman los puntos de vista de un especialista o estudioso del territorio y de un escritor, que aportan dos textos, otras dos perspectivas diferentes sobre la cuestión del territorio en la Comunidad correspondiente.

La publicación consiste en cuatro volúmenes de igual formato y estructura, cada uno de los cuales incluirá los textos e imágenes relativos a dos comunidades. El primer volumen está dedicado a Galicia y Madrid.

Los autores de este volumen son Mireia SENTIS (Barcelona, 1947), es fotógrafa y crítica de arte. Ha trabajado en diversos medios de comunicación (TVE, COPE, SER, Radio Nacional, *El País*, *La Vanguardia*, *El Europeo*, Lápiz, Cuadernos Hispanoamericanos...). Es autora de los libros *Al límite del juego* (1994), dedicado a siete creadores de la vanguardia norteamericana más heterodoxa, y *En el pico del águila. Una introducción a la cultura afroamericana* (1998). Y Rogelio LÓPEZ CUENCA (Nerja, 1959), artista visual, licenciado en Filosofía y Letras, en 1985 en la década de los 80 se da a conocer con sus actuaciones en diversos medios: la música, el performance o el vídeo soporte en el que realiza en 1986 *Poesie pour le poivre*, concebido en el Centro de Estudios de la Generación del 27, de Málaga, y sobre todo, con las piezas realizadas como miembro integrante del grupo "Agustín Parejo School" cuyos intereses apuntan hacia las teorías desarrolladas por las vanguardias rusas cubofuturista y el constructivismo. Ha realizado participado en numerosas exposiciones y ha realizado intervenciones en espacios públicos urbanos y participado en diversas bienales de arte contemporáneo.

PPG

International Manual of Planning Practice (IMPP);

Judith RYSER & Teresa FRANCHINI (eds.), 2008; International Society of City and Regional Planners (ISOCARP), The Hague, The Netherlands; 5.^a ed. ampliada; 24 x 17 cm; 304 pp.; ISBN: 978-90-75524-56-7

El sistema de planeamiento es el instrumento clave para compensar los derechos de propiedad con el interés público trasladando los procesos de desarrollo espacial a una forma física. En un mundo globalizado, las ciudades han ganado importancia como conductoras de la economía y se han convertido en las protagonistas principales de la sostenibilidad mientras que el desarrollo tiene lugar incluso a mayor escala. Dicha evolución tan dinámica exige que la planificación se adapte e innove implacablemente.

El IMPP recoge la experiencia de cerca de 150 autores expertos urbanistas, para los principales

actores del medio ambiente construido. El libro es de interés tanto para los urbanistas del sector público como del privado, así como para otros profesionales del medio ambiente construido. El IMPP proporciona también, un compendio de referencias comparables para profesores y estudiantes del ámbito universitario en el campo del desarrollo espacial, así como una guía inicial para los planificadores, urbanistas e inversores con una perspectiva internacional. El IMPP se está usando ya en todo el mundo para consultoría internacional, propósitos educativos y como referencia para la cooperación internacional.

¿Qué es el IMPP? El primer manual que se publicó en 1992, actualizado en 1995, 1998 y 2001, ilustró el proceso, que constituye la base de esta nueva y más extensa edición de 2008 ofrece una nueva visión de las estructuras administrativas, sistemas de planeamiento y procesos de desarrollo físico de las ciudades y regiones en el siglo XXI desde una nueva perspectiva. El aspecto innovador de esta especial fuente de información es resaltar la relación entre los sistemas de planeamiento y su aplicación práctica.

Gracias a la generosa contribución de unos 150 autores internacionales, las editoras Judith Ryser y Teresa Franchini pudieron presentar un compendio con 101 nuevas fichas de los cinco continentes. Juntas, reflejan la complejidad de los sistemas de planeamiento en los respectivos países de los autores, como se aplica en la práctica y como se relacionan con la dinámica del mundo real.

El libro contiene síntesis concisas comparativas en 101 países de todo el mundo y un estudio del estado de la cuestión y perspectivas futuras del planeamiento. Dado acompaña al libro un CD interactivo que contiene la información por países, autores y descriptores, que constituye una parte integral del libro. Incluye los artículos completos con ilustraciones realizados por urbanistas especializados de los respectivos países, junto con las entradas más recientes se incluyen una completa lista de autores una amplia base de datos de contactos de ministerios de planificación, asociaciones de urbanistas y departamentos universitarios relacionados con el desarrollo espacial en estos países.

El contenido de las contribuciones de los países de los 101 estudios de caso en África, América, Asia, Australia y Europa muestran un panorama muy completo de la regulación de los procesos de desarrollo y lo pone bajo la perspectiva de las experiencias del mundo real. Está estructurado como sigue:

- *Información general del país:* Principales aspectos; medio físico, sistema de ciudades, dinámica geográfica, condiciones sociales, evolución histórica, etc.
- *Parte I. El marco de la planificación:*

Características del sistema de planeamiento: estructura administrativa del país, competencias administrativas para la planificación física, estratégica, estructural, social, económica o ambiental, marco legal del planeamiento, instrumentos de implementación y mecanismos de controles del desarrollo físico.

- *Parte II. El proceso de planificación:* Descripción de los aspectos procedimentales aplicados a distintos aspectos de la planificación: redacción de los planes, medidas de control de las actividades, participación pública, apelaciones y otras iniciativas en planificación distintas a las oficialmente establecidas.
- *Parte III. Evaluación:* Comentarios críticos sobre el sistema de planificación, en la práctica, centrado en la distancia existente entre las regulaciones oficialmente establecidas y el desarrollo físico de las ciudades y regiones en la práctica, junto con otros comentarios sobre las perspectivas futuras del sistema de planeamiento.

Judith RYSER arquitecto urbanista, con un Máster en Ciencias Sociales, ha dedicado su vida profesional al medio ambiente construido sostenible. Su investigación y escritos se centran en ciudades en la sociedad del conocimiento, pertenece a diferentes y prestigiosas asociaciones de urbanistas y ha escrito y editado diversas publicaciones.

Teresa FRANCHINI arquitecto urbanista tiene mucha experiencia como profesora e investigadora en cuestiones regionales y urbanas, ha escrito diversas publicaciones. También trabaja como consultora para estamentos públicos y privados.

PPG

Ordenación del territorio urbanismo y protección del paisaje: adaptado al Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo; Jorge HERVÁS MAS, 2009; BOSCH, S.A.; 22 x 16 cm; 424 pp.; ISBN: 978-84-9790-390-5; pvp: 70,00 €

El importante desarrollo económico y urbanístico, acompañado de un fuerte crecimiento demográfico de los años iniciales del siglo XXI, han generado, en las últimas décadas, una ocupación excepcional del territorio y un proceso de ocupación del suelo, en muchas ocasiones de imposible reversión. Desgraciadamente, los paisajes españoles y especialmente los del litoral, han conocido con excesiva frecuencia estos procesos de degradación y banalización de difícil vuelta atrás. En este sentido, la extensión desmesurada y poco ordenada de la urbanización, el impacto de determinadas infraestructuras en el medio ambiente, el abandono

de la agricultura, de la silvicultura y de la ganadería, la degradación de algunas áreas urbanas y la sobrefrecuentación de algunos parajes, han contribuido a dichos procesos, que ponen en peligro los valores ambientales, culturales e históricos que el territorio y particularmente el paisaje, han representado para la sociedad. Esta falta de sensibilidad hacia los referentes paisajísticos más básicos de un territorio, repercute directamente en la identidad simbólica y real de los hechos presentes en cualquier ciudad y región e impide el máximo aprovechamiento y disfrute de sus recursos paisajísticos, todo ello sin perjuicio de la inevitable tendencia a diluir los rasgos específicos del paisaje, generando una cierta ruptura entre las sociedades locales respecto de sus referentes territoriales. La crisis del paisaje, no es más que uno de los síntomas de la crisis contemporánea que aqueja la relación entre sociedad y naturaleza y frente a esta situación, la importancia del reconocimiento, la ordenación y la protección del paisaje como bien de interés público, se constituye como una responsabilidad, no sólo de los poderes públicos, sino de todos los ciudadanos y del resto de los agentes que actúan sobre el territorio. En este sentido, el aumento del interés del ciudadano por el paisaje, hay que incardinarlo en el avance general de la conciencia ambiental y, por tanto, no es azar que la cuestión paisajística emerja con fuerza coincidiendo con el debate abierto sobre el gobierno del territorio. Expuesto esto, desde el punto de vista de la acción, el emergente entendimiento territorial del paisaje por parte de los ciudadanos exige una compromiso firme y decidido de estos en las nuevas políticas públicas de gestión, ordenación y protección del paisaje tanto de la ciudad histórica, del paisaje singular o exótico y en el última instancia del territorio en sí mismo.

Jorge HERVÁS MÁS es técnico jurídico de Administración General del Ayuntamiento de Gandía (Valencia) y profesor asociado del Departamento de Urbanismo de la Universidad Politécnica de Valencia.

PPG

Guía metodológica para la elaboración de cartografías de riesgos naturales en España; Manuel REGUEIRO & GONZÁLEZ BARRROS (ed.), 2008; Ilustre Colegio Oficial de Geólogos; 22 x 29 cm; 187 pp.; il. col.; DL: 55.286-2008

La vulnerabilidad a los riesgos naturales, principalmente inundaciones, deslizamientos, movimientos sísmicos, etc., ha producido en los últimos años numerosas víctimas, así como pérdidas económicas de enorme cuantía.

La Ley de Suelo 8/2007 y el Nuevo Texto

Refundido aprobado el 20 de junio de 2008 han planteado, por primera vez, la exigencia de realizar estudios de riesgos naturales previos a la planificación del territorio, lo que es, sin duda, un primer paso para mitigar o incluso evitar que estas incidencias naturales causen problemas económicos y sociales tan gravosos para la sociedad.

La inclusión de estos estudios de riesgos en los planes de urbanismo implica el conocimiento de la técnica de ejecución de los correspondientes mapas, que delimitan especialmente las áreas más vulnerables, este ha sido el motivo por el que el Ministerio de Vivienda ha impulsado la elaboración de la Guía realizada en colaboración con el Colegio de Geólogos cuyo objetivo es poner a disposición de todos los ciudadanos y, en particular, de los planificadores las técnicas de elaboración de mapas de riesgos, de modo que, una vez conocidas las zonas vulnerables a un determinado tipo de riesgos, los responsables de la planificación territorial, a todos los niveles, con conocimiento de causa una zonificación más racional y segura para los ciudadanos, de los potenciales usos a desarrollar en las distintas áreas del suelo.

La Guía es un antecedente de un próximo y detallado Manual para la elaboración de riesgos naturales, en el que se abarcarán más detalladamente y en número mayor, los diferentes tipos de riesgos que se esbozan en la Guía.

En su primera parte describe y clasifica los tipos de peligros que existen en la naturaleza y afectan o pueden afectar al hombre, explicando sus técnicas de estudio y mitigación. Incluye, además un amplio resumen sobre los tipos de mapas de riesgos que existen ilustrando tal descripción con ejemplos gráficos representativos.

La segunda parte e la cartografía de riesgos naturales, dentro del marco legislativo nacional de la planificación territorial, para lo que repasa el marco normativo y los instrumentos de planeamiento vigentes en nuestro país.

Describe, también, los procedimientos de evaluación ambiental estratégica y su incardinación en los planes y programas de planificación del territorio, con especial énfasis en el informe de sostenibilidad ambiental, que es donde los mapas de peligros encuentran su espacio en la nueva legislación de suelo.

Adicionalmente se incluye una lista seleccionada de referencias bibliográficas tanto generales como referidas a la elaboración de mapas o a los diferentes tipos de riesgos que en ella se describen.

La Guía se completa con un amplio número de anexos técnicos y legislativos de gran utilidad para cualquier tipo de lector.

PPG

Acuse de recibo

1. Arquitectura y vivienda

- Arquitectura COAM*: 355, 2009. Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid
- Pós: revista do programa de pós-graduação em arquitetura e urbanismo da fauusp*: 23 junho 2008. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Universidade de São Paulo
- Pós: revista do programa de pós-graduação em arquitetura e urbanismo da fauusp*: 24 dezembro 2008. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Universidade de São Paulo
- Observatorio Joven de la vivienda en España*: 24, 2008. Consejo de la Juventud de España Madrid
- FRANCÉS GÓMEZ Diego; Rafael ELVIRA GUTIÉRREZ; Antonio DE LUCAS MARTÍNEZ (2001): El edificio Sabatini en la Fábrica de Armas de Toledo. Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- PERIS SÁNCHEZ Miguel; José Antonio MORENO FRANCO; Rafael ELVIRA GUTIÉRREZ; Antonio DE LUCAS MARTÍNEZ; Diego PERIS SÁNCHEZ (2006): La rehabilitación de un campus universitario como campus bioclimático. De real fábrica de espadas a campus tecnológico universitario. Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- MARICATO, Erminia: A FAU pesquisa nos seus 60 anos Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Comissão de Pesquisa Universidade de São Paulo
- FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO DA USP (2008): *Canteiro experimental: 10 anos na FAU USP*. FAUUSP, São Paulo.

2. Ciencias Regionales, Geografía

- Anales de Geografía de la Universidad Complutense*: 28/2, 2008, Departamentos de Geografía Humana, Análisis Geográfico Regional y Geografía Física, Universidad Complutense de Madrid
- Cuadernos de Geografía*: 83, 2008. Universidad de Valencia, Facultad de Geografía e Historia Valencia
- Cuadernos Geográficos*: 42, 2008-1 Universidad de Granada
- Ería*: 75, 2008. Universidad de Oviedo, Departamento de Geografía Oviedo
- Ería*: 76, 2008. Universidad de Oviedo, Departamento de Geografía Oviedo
- Méditerranée*: 110/ 2008. Institut de Géographie, Aix-en-Provence
- Papeles de Geografía*: 47-48, enero-diciembre 2008. Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones
- Revista Geográfica de América Central*: 41, 2008 Escuela de Ciencias Geográficas (Facultad de Ciencias de la Tierra y el Mar) de la Universidad Nacional Heredia Costa Rica

Serie Geográfica: 14, 2007-2008 Departamento de Geografía. Servicio de Publicaciones. Universidad de Alcalá. Alcalá de Henares. Madrid

3. Economía urbana y regional

- Documentos de economía "la Caixa"*: 12, febrero 2009 La Caixa Barcelona 2005
- CT Catastro*: 63, diciembre 2008. Dirección General del Catastro. MEH.
- CT Catastro*: 64, agosto 2008. Dirección General del Catastro. MEH.
- Economistas*: 118, 2008 Colegio de Economistas Madrid
- Economistas*: 119, 2008 Colegio de Economistas Madrid
- Economistas*: 120, 2007 Colegio de Economistas Madrid
- Revista de Estudios Regionales*: 82, mayo-agosto, 2007 Universidades de Andalucía Málaga
- Revista de Estudios Regionales*: 83, septiembre-diciembre, 2008 Universidades de Andalucía Málaga
- Revista de la CEPAL*: 96, diciembre 2008 Naciones Unidas CEPAL Santiago de Chile
- MADRID COMUNIDAD. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2007): *La situación económica y social en la Comunidad de Madrid en 2008*. Consejo Económico y Social Madrid
- MADRID COMUNIDAD. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2006): *Informe 4/08 el Anteproyecto de Ley de Modernización del Comercio de la Comunidad de Madrid*. Consejo Económico y Social Madrid
- MADRID COMUNIDAD. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2008): *La situación de la seguridad y salud en el trabajo en la Comunidad de Madrid en 2007*. Consejo Económico y Social Madrid
- MADRID COMUNIDAD. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2007): *La negociación colectiva en la Comunidad de Madrid en 2007 y Avance de 2008*. Comunidad de Madrid. Consejo Económico y Social

4. Estadísticas

- Boletín económico*: 10/2008. Banco de España Madrid
- Boletín económico*: 11/2008. Banco de España Madrid
- Boletín económico*: 12/2008. Banco de España Madrid
- Boletín económico*: 02/2009. Banco de España Madrid
- Boletín económico*: 03/2009. Banco de España Madrid
- Boletín mensual*: 10/2008. Banco Central Europeo Madrid
- Boletín mensual*: 11/2008. Banco Central Europeo Madrid
- Boletín mensual*: 12/2008. Banco Central Europeo Madrid
- Boletín mensual*: 01/2009. Banco Central Europeo Madrid

Boletín mensual: 02/2009. Banco Central Europeo Madrid
Boletín mensual: 03/2009. Banco Central Europeo Madrid
Informe Mensual: noviembre 2008. La Caixa, Barcelona
Informe Mensual: diciembre 2008. La Caixa, Barcelona
Informe Mensual: enero 2009. La Caixa, Barcelona
Informe Mensual: febrero 2009. La Caixa, Barcelona
Informe Mensual: marzo 2009. La Caixa, Barcelona
Informe Mensual: abri 2009. La Caixa, Barcelona
 MADRID. AYUNTAMIENTO (2008): *Anuario Estadístico 2008*, Madrid
 MADRID. AYUNTAMIENTO (2009): *Anuario Estadístico 2009*, Madrid

5. Medio Ambiente

Observatorio medioambiental: 11, 2008. Servicio Publicaciones, Universidad Complutense Madrid
Pirineos: 162 enero-diciembre 2007. Instituto Pirenaico de Ecología, CSIC, Jaca

6. Obras públicas e Infraestructuras

Carreteras: 161, septiembre-octubre 2008. Asociación Española de la Carretera Madrid
Carreteras: 162 noviembre-diciembre 2008. Asociación Española de la Carretera Madrid
Carreteras: 163, enero-febrero 2009. Asociación Española de la Carretera Madrid
Estudios de Construcción y Transportes: 108, enero-junio 2008. Ministerio de Fomento. Madrid
Ingeniería y Territorio: 84, 2008 Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Barcelona
Ingeniería y Territorio: 85, 2009 Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Barcelona

7. Sociología urbana y regional

ABRA: 36 2006/2007. Universidad Nacional. Facultad de Ciencias Sociales. Escuela de Economía. Heredia CR
Agrosociales y Pesqueros: 218/2008 Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid
Agrosociales y Pesqueros: 219/2008 Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid
Agrosociales y Pesqueros: 220/2008 Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid
Economía y Sociedad: 33-34, enero-diciembre 2008. Universidad Nacional. Facultad de Ciencias Sociales. Escuela de Economía. Heredia CR
Política y Sociedad: 45, 2, 2008. Universidad Complutense Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Madrid
Política y Sociedad: 45, 3, 2008. Universidad Complutense Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Madrid

Política y Sociedad: 46, 1-2, 2009. Universidad Complutense Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Madrid
Relaciones: 114, primavera 2008. El Colegio de Michoacan Zamora México
Relaciones: 115, verano 2008. El Colegio de Michoacan Zamora México
Revista Crítica de Ciências Sociais: 82, setembro 2008 Centro de Estudos Sociais Coimbra
Revista de Ciencias Sociales: 113-114, 2006. Universidad de Costa Rica
Revista de Ciencias Sociales: 115, 2007. Universidad de Costa Rica
Revista de Ciencias Sociales: 117-118, 2007. Universidad de Costa Rica
Sociedad y Utopía: 32, 2008. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología "León XIII" Madrid

8. Transportes

MINISTERIO DE FOMENTO (2008): *Los Transportes y los Servicios Postales: informe anual 2007, Secretaría General Técnica, Madrid*

9. Urbanismo

Études foncières: 136 Novembre-décembre 2008 Association des études foncières (adef) Paris
Études foncières: 137 Janvier-février 2009 Association des études foncières (adef) Paris
EURE: 103, diciembre 2008 Instituto de Investigación y Postgrado. Pontificia Universidad Católica de Chile
Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente: 244, septiembre-octubre 2008 Montecorvo Madrid
Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente: 245, noviembre 2008 Montecorvo Madrid
Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente: 246, diciembre 2008 Montecorvo Madrid
Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente: 247, enero-febrero 2009 Montecorvo Madrid
Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente: 248, marzo 2009 Montecorvo Madrid

10. Varios

Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid: 18, octubre 2008. Área de Gobierno de Economía y Empleo. Ayuntamiento de Madrid
Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid: 19, enero 2009. Área de Gobierno de Economía y Empleo. Ayuntamiento de Madrid
Cuadernos de Turismo: 22, julio-diciembre 2008. Universidad de Murcia, Murcia
Documentación Administrativa: 274-275, enero-agosto 2009. INAP MAPA, Madrid
Geologica Acta: 6, 4, diciembre 2008. Facultat de Geologia Universitat de Barcelona

- Kañina Revista de Artes y Letras de la Universidad de Costa Rica*: XXXI, 1, 2007. Universidad de Costa Rica San José
- Kañina Revista de Artes y Letras de la Universidad de Costa Rica*: XXXI, 2, 2007. Universidad de Costa Rica San José
- Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*: 307, mayo-agosto 2008. INAP MAP Madrid
- Revista de Filosofía de la Universidad de Costa Rica*: XLIV/113, septiembre-diciembre 2006. Escuela de Filosofía Universidad de Costa Rica
- Revista de Filología y Lingüística de la Universidad de Costa Rica*: XXXIII/1, enero-junio, 2007 Universidad de Costa Rica
- Signos Universitarios*: año XXVI, 42 2007. Universidad del Salvador Buenos Aires
- Situación y perspectivas económicas de la Ciudad de Madrid*: 6, 2.º semestre 2008. Área de Gobierno de Economía y Empleo. Ayuntamiento de Madrid, Madrid
- Situación y perspectivas económicas de la Ciudad de Madrid*: 7, 1.º semestre 2009. Área de Gobierno de Economía y Empleo. Ayuntamiento de Madrid, Madrid
- PERIS SÁNCHEZ Diego (coord.) (2008): *La Universidad de Castilla-La Mancha en Toledo*. Universidad de Castilla-La Mancha. Madrid
- MONTERDE GARCÍA, Juan Carlos (2009): *Génesis de la Ley Hipotecaria de 8 de febrero de 1861*, Colegio Registradores, Madrid

Índices de CIUDAD Y TERRITORIO

Estudios Territoriales.

Vol. XL Año 2008, núms. 155 a 158 (tercera época)

1. **Índice cronológico:** con los 47 artículos publicados en los cuatro números aparecidos, siguiendo su **orden de inserción** en la Revista, incorporando:
 - numérico correlativo que se les ha atribuido en el conjunto de ÍNDICES CRONOLÓGICOS de la tercera época (desde 1993)
 - el n.º de *CyTET*
 - el título del trabajo
 - el nombre y apellidos de sus respectivos autores
 - su paginación dentro del volumen (año)
 - descriptores que se han utilizado para remitir a ellos en el correspondiente **índice de materias**.
2. **Índice onomástico de autores:** recoge la ordenación alfabética por apellidos de los colaboradores de estos volúmenes de la Revista, remitiéndose a su respectivo trabajo mediante la referencia del mismo Índice cronológico.
3. **Índice de materias/descriptores:** mediante las referencias numéricas se remite a los correspondientes artículos del Índice cronológico.

*La Secretaria de Redacción de CyTET
Madrid, diciembre de 2008*

I. ÍNDICE CRONOLÓGICO DE NÚMEROS Y ARTÍCULOS

N.º 155, VOL. XL, PRIMAVERA 2008

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • PRESENTACIÓN | <p>852 “El irrefrenable declive de las cuencas mineras”.</p> <p>Jesús SÁNCHEZ MELADO
155: 59-76. Descript.: Crisis industrial. Minería del carbón. Desarrollo. Territorios atrasados.</p> |
| <p>849 “Presentación”.</p> <p>155: 5-6. Descript.: Presentaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ESTUDIOS | <p>853 “La globalización de los mercados inmobiliarios: su impacto sobre la Costa Blanca”.</p> <p>Fernando DÍAZ ORUETA & María Luisa LOURÉS SEOANE
155: 77-92. Descript.: Globalización. Vivienda. Segunda residencia. Desequilibrios.</p> |
| <p>850 “Una política de vivienda alternativa”.</p> <p>Javier BURÓN CUADRADO
155: 09-40. Descript.: Políticas autonómicas de vivienda. Servicio público de vivienda. Derecho a la vivienda. País Vasco</p> | <p>854 “La elaboración del mapa de valores ambientales para la planificación territorial de la comarca granadina”.</p> <p>Luis Miguel VALENZUELA MONTES & Alberto MATARÁN RUIZ
155: 93-108. Descript.: Ordenación del territorio. Ordenación del litoral. Medio ambiente. Metodología ambiental. Sistemas de información geográfica.</p> |
| <p>851 “Indicadores de desarrollo humano sostenible”.</p> <p>Itziar AGUADO MORALES & José María BARRUTIA LEGARRETA & Carmen ECHEBARRÍA MIGUEL
155: 41-57. Descript.: Desarrollo humano sostenible. Indicadores de sostenibilidad. Agenda21 Local.</p> | |

- 855 **“Parias urbanos: segregación residencial de africanos y gitanos en Almería”.**
Juan Carlos CHECA OLMOS & Ángeles ARJONA GARRIDO
 155: 109-1205. Descript.: Segregación residencial. Inmigrantes. Gitanos. Almería.
- 856 **“La transición del espacio zapatero mexicano hacia el *milieu* innovador”**
Esther IGLESIAS LESAGA & Ángel Luis ROCHA ACEBES
 155: 127-146 Descript.: Localización industrial. Economía regional. México.
- OBSERVATORIO INMOBILIARIO
- 857 **“El debilitamiento del mercado de vivienda y la economía española”.**
Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ
 155: 155-176. Descript.: Mercado inmobiliario español.
- 858 **“Demanda de vivienda frente al tipo de interés: un análisis de sensibilidad”.**
Magdalena FERRÁN ARANAZ
 155: 177-186. Descript.: Mercado de vivienda. Demanda de viviendas. Crédito a la vivienda. Tipos de interés.
- INTERNACIONAL
- 859 **Italia. “Nuevas transformaciones territoriales y compromisos de la planificación en Italia”.**
Federico OLIVA
 155: 189-193. Descript.: Legislación urbanística. Italia.
- 860 **Argentina. “¡Finalmente fue aprobado el Plan Urbano Ambiental de Buenos Aires-PUABA!!!!”.**
Nora CLICHEVSKY
 155: 193-195. Descript.: Planificación urbanística. Plan Urbano Ambiental de Buenos Aires. Buenos Aires (Argentina).
- DOCUMENTACIÓN
- 861 **Normativa estatal y autonómica.**
Ángela DE LA CRUZ MERA
 155: 205-206. Descript.: Índices de legislación urbanística de 2008. España.
- N.º 156, VOL. XL, VERANO 2008
- PRESENTACIÓN
- 862 **“Presentación”.**
 156: 231-232. Descript.: Presentaciones.
- ESTUDIOS
- 863 **“Cambios de ocupación del suelo en España: implicaciones para la sostenibilidad”.**
Noelia GUAITA & Isidro LÓPEZ & Fernando PRIETO
 156: 235-259. Descript.: Consumo sostenible de suelo. Crecimiento urbano. Desarrollo sostenible. Medio ambiente. Mercado inmobiliario. Recursos naturales.
- 864 **“Participación Ciudadana y territorio: exploraciones para el caso español”.**
Clemente J. NAVARRO YÁÑEZ
 156: 261-271. Descript.: Áreas metropolitanas. Participación ciudadana. Sociedad urbana. España.
- 865 **“Sostenibilidad y revitalización urbanas: nuevas propuestas para la regulación de la implantación de los grandes establecimientos comerciales”.**
Helena VILLAREJO GALENDE
 156: 273-296. Descript.: Desarrollo sostenible. Grandes superficies. Planificación territorial. Renovación urbana. Urbanismo.
- 866 **“Recursos patrimoniales y organización territorial: el caso de Andalucía”.**
GRUPO DE GEOGRAFÍA Y DESARROLLO REGIONAL Y URBANO (GDRU)
 156: 297-311. Descript.: Gestión de recursos. Planificación territorial. Políticas de desarrollo. Andalucía.
- 867 **“La difícil inserción de redes de autobuses rápidos en medios urbanos densos: el caso de París”.**
Antonio GONZÁLEZ ÁLVAREZ
 156: 313-319. Descript.: Análisis urbano Ordenación urbana. Transporte urbano. París (Francia).
- 868 **“Visión de largo plazo a interacciones ‘transporte-urbanismo’, los excluidos en el éxito del SBR Transmilenio de Bogotá”.**
Benoit LEFÈVRE
 156: 321-343. Descript.: Movilidad urbana Usos del suelo. Precios del suelo. Transmilenio. Bogotá (Colombia).
- 869 **“Precio del suelo, actividad inmobiliaria y acceso a la vivienda: el caso de la ciudad de Buenos Aires luego de la crisis de 2001/2002”.**
Luis BAER
 156: 345-359. Descript.: Precios del suelo. Mercado inmobiliario Demanda de viviendas. Buenos Aires (Argentina).
- OBSERVATORIO INMOBILIARIO
- 870 **“2008. El mercado de vivienda sufre el ajuste”.**
Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ
 156: 369-388. Descript.: Mercado inmobiliario español.
- INTERNACIONAL
- 871 **Argentina. “Proyectos con nuevos Aires”.**

- Nora CLICHEVSKY**
156: 391-393. Descript.: Legislación urbanística. Argentina.
- 872 **Argentina. “La realidad argentina de hoy. Humo por todas partes”.**
Rubén PESCI
156: 394-395. Descript.: Medio ambiente Argentina.
- 873 **Italia. “El porqué es indispensable la Ley sobre los principios generales en materia del gobierno del territorio”.**
Federico OLIVA
156: 395-398. Descript.: Legislación urbanística. Italia.
- DOCUMENTACIÓN
- 874 **Normativa estatal y autonómica.**
Ángela DE LA CRUZ MERA
156: 401-406. Descript.: Índices de legislación urbanística de 2008. España
- N.º 157, VOL. XL, OTOÑO 2008**
- PRESENTACIÓN
- 875 **“Introducción”**
157: 435-436. Descript.: Presentaciones.
- ESTUDIOS
- 876 **“El tratamiento del territorio como sistema: criterios ecológicos y metodologías paramétricas de análisis”.**
Joan MARULL & Joan PINO & Enric TELLO & Josep M. MALLARACH
157: 439-453. Descript.: Modelos territoriales. Ecología. Planeamiento. Metodología ambiental.
- 877 **“La residencia múltiple en la población urbana española: análisis sociodemográfico de la posesión de vivienda secundaria”.**
Julián LÓPEZ COLÁS & Juan Antonio MÓDENES CABRERIZO & Brenda YÉPEZ MARTÍNEZ
157: 455-471. Descript.: Tipos de vivienda. Población urbana. Ciudades grandes. España.
- 878 **“Estrategias de ordenación y gestión urbana del patrimonio industrial en España”.**
Carlos J. PARDO ABAD
157: 473-498. Descript.: Geografía urbana. Patrimonio industrial. Ordenación urbana. España.
- 879 **“Percepciones de la movilidad y participación ciudadana en la región metropolitana de Barcelona”.**
Josep ESPLUGA TRENC & Àngel CEBOLLADA FRONTERA & Carme MIRALLES-GUASH
157: 499-510. Descript.: Movilidad urbana. Participación ciudadana. Gobernanza. Barcelona.
- 880 **“Mejora ‘caso a caso y casa a casa’ de cuatrocientas viviendas precarias en Ciudad Sandino (Nicaragua): selección de beneficiarios”.**
Julián SALAS
157: 511-534. Descript.: Rehabilitación de viviendas. Tipos de vivienda. Tugurios. Nicaragua.
- OBSERVATORIO INMOBILIARIO
- 881 **“2008. El año de los abundantes peligros económicos y de la crisis del mercado de vivienda”.**
Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ
157: 543-563. Descript.: Mercado inmobiliario español.
- INTERNACIONAL
- 882 **Argentina. “Prevención de la Informalidad Urbana: Algunos instrumentos. Parte II”.**
Nora CLICHEVSKY
157: 565-567. Descript.: Crecimiento urbano. Desurbanización. Argentina.
- 883 **Países Bajos. “Nueva Ley de Urbanismo y Ordenación Territorial en los Países Bajos”.**
Demetrio MUÑOZ GIELEN
157: 567-569. Descript.: Legislación urbanística. Países Bajos.
- 884 **Italia. “La Expo 2015 en Milán”.**
Federico OLIVA
157: 569-573. Descript.: Exposiciones. Italia.
- DOCUMENTACIÓN
- 885 **“Nuevos instrumentos de cooperación territorial europea. Las Agencias Europeas de Cooperación Territorial (AECT) en el contexto español”.**
Eduardo DE SANTIAGO RODRÍGUEZ
157: 577-584. Descript.: Instrumentos de cooperación territorial. Agencias Europeas de Cooperación Territorial.
- 886 **“Normativa estatal y autonómica”.**
Ángela DE LA CRUZ MERA
157: 587-592. Descript.: Índices de legislación urbanística de 2008. España.
- N.º 158, VOL. XL, INVIERNO 2008**
MONOGRÁFICO «ESPACIO SOCIAL Y SEGREGACIÓN EN NUEVE CIUDADES DE EUROPA Y LATINOAMÉRICA
- PRESENTACIÓN
- 887 **“Presentación”.**
Jesús LEAL MALDONADO & Danilo VEIGA
158: 613-614. Descript.: Presentaciones.

- ESTUDIOS
- 888 **“Río de Janeiro y São Paulo: ¿ciudades duales? Comparación con París”.**
Edmond PRÉTECELLE, & Adalberto CARDOSO
158: 617-640. Descript.: Segregación social. Segregación residencial. París (Francia). Río de Janeiro (Brasil), São Paulo (Brasil).
- 889 **“Buenos Aires tras la crisis: ¿Hacia una metrópolis más integradora o más excluyente?”.**
Pablo CICOLELLA & Luis BAER
158: 641-660. Descript.: Reestructuración metropolitana. Desequilibrios territoriales. Segregación social. Crisis económica. Buenos Aires (Argentina).
- 890 **“Fragmentación socioeconómica y segregación urbana en Montevideo”.**
Danilo VEIGA & Ana Laura RIVOIR
158: 661-679. Descript.: Segregación social. Sociología urbana. Montevideo (Uruguay).
- 891 **“La segregación residencial y los cambios en la morfología socio-espacial de Porto Alegre y Córdoba”.**
Estela Graciela VALDÉS & Mirian Regina KOCH
158: 681-701. Descript.: Segregación social. Sociología urbana. Porto Alegre (Brasil).
- 892 **“Transformaciones económicas y segregación social en Madrid”.**
Jesús LEAL MALDONADO & Marta DOMÍNGUEZ PÉREZ
158: 703-726. Descript.: Sociología urbana. Desequilibrios territoriales. Madrid.
- 893 **“Inmigración y ciudad. El caso del Área Metropolitana de Barcelona”.**
Pilar GARCÍA-ALMIRALL & Arkaitz FULLAONDO & Agustín FRIZZERA
158: 727-742. Descript.: Emigraciones. Segregación social. Segregación residencial. Barcelona.
- OBSERVATORIO INMOBILIARIO
- 894 **“De la crisis inmobiliaria a la crisis financiera. el duro otoño de 2008”.**
Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ
158: 751-772. Descript.: Mercado inmobiliario español.
- DOCUMENTACIÓN
- 865 **Normativa estatal y autonómica**
Ángela DE LA CRUZ MERA
154: 780-789 Descript.: Índices de legislación urbanística de 2008. España.
- 896 **Planeamiento General de los Municipios mayores de 20.000 habitantes adaptado a TRLS/07.**
158: 781-789. Descript.: Estado del planeamiento municipal. España.

2. ÍNDICE ONOMÁSTICO DE AUTORES

(Los números indicados se refieren al nº del artículo del Índice cronológico anterior)

AGUADO MORALEJO, Itziar: 851
 ARJONA GARRIDO, Ángeles: 855
 BAER, Luis: 869, 889
 BARRUTIA LEGARRETA, José María: 851
 BURÓN CUADRADO, Javier: 850
 CARDOSO, Adalberto: 888
 CEBOLLADA FRONTERA, Ángel: 879
 CHECA OLMOS, Juan Carlos: 855
 CICOLELLA, Pablo: 889
 CLICHESVKY, Nora: 860, 871, 882
 CRUZ MERA, Ángela de la: 861, 874, 886, 895
 DÍAZ ORUETA Fernando: 853
 DOMÍNGUEZ PÉREZ, Marta: 892
 ECHEBARRÍA MIGUEL, Carmen: 851
 ESPLUGA TRENC, Josep: 879
 FERRÁN ARANAZ, Magdalena: 858
 FRIZZERA Agustín: 893
 FULLAONDO PÉREZ, Arkaitz: 893
 GARCÍA-ALMIRALL, Pilar: 893
 GRUPO DE GEOGRAFÍA Y DESARROLLO REGIONAL Y URBANO (GDRU): 866
 GONZÁLEZ ÁLVAREZ, Antonio: 867
 GUAITA, Noelia: 863
 KOCH, Mirian Regina: 891
 LEAL, Jesús: 887, 892
 LEFÈVRE, Benoit: 868
 LÓPEZ, Isidro: 863
 LÓPEZ COLÁS, Julián: 877
 LOURÉS SEOANE, María Luisa: 853
 MALLARACH, Josep M.: 876
 MARULL, Joan: 876
 MATARÁN RUIZ, Alberto: 854
 MIRALLES GUASCH, Carmen: 879
 MÓDENES CABRERIZO, Juan Antonio: 877
 MUÑOZ GIELEN, Demetrio: 883
 NAVARRO YÁÑEZ, Clemente J.: 864
 OLIVA, Federico: 859, 873, 884
 PARDO ABAD, Carlos J.: 878
 PESCI, Rubén: 872
 PINO, Joan: 876
 PRÉTECELLE, Edmond: 888
 PRIETO, Fernando: 863
 RIVOIR, Ana Laura: 890
 RODRÍGUEZ LÓPEZ, Julio: 857, 870, 881, 894
 SALAS, Julián: 880
 SÁNCHEZ MELADO, Jesús: 852
 SANTIAGO RODRÍGUEZ, Eduardo de: 885
 TELLO, Enric: 876
 VALDÉS, Estela Graciela: 891
 VALENZUELA MONTES, Luis Miguel: 854
 VEIGA, Danilo: 887, 890
 VILLAREJO GALENDE, Helena: 865
 YÉPEZ MARTÍNEZ, Brenda: 877

3. ÍNDICE DE DESCRIPTORES DE MATERIAS

- Agencias Europeas de Cooperación Territorial: 885.
 Agenda21 Local: 851.
 Almería: 855.
 Análisis urbano: 867.
 Andalucía: 866.
 Áreas metropolitanas: 864.
 Argentina: 871, 872, 882.
 Barcelona: 879, 893.
 Bogotá (Colombia): 868.
 Buenos Aires (Argentina): 860, 869, 889.
 Ciudades grandes: 877.
 Consumo sostenible de suelo: 863.
 Córdoba (Argentina): 891.
 Crecimiento urbano: 882, 863.
 Crédito a la vivienda: 858.
 Crisis económica: 889.
 Crisis industrial: 852.
 Demanda de viviendas: 858, 869.
 Derecho a la vivienda: 850.
 Desarrollo: 852.
 Desarrollo humano sostenible: 851.
 Desarrollo sostenible: 863, 865.
 Desequilibrios: 853.
 Desequilibrios territoriales: 889, 892.
 Desurbanización: 882.
 Ecología: 876.
 Economía regional: 856.
 Emigraciones: 893.
 España: 864, 878, 895, 894.
 Estado del planeamiento municipal: 896.
 Exposiciones: 884.
 Geografía urbana: 878.
 Gestión de recursos: 866.
 Gitanos: 855.
 Globalización: 853.
 Gobernanza: 879.
 Grandes superficies: 865.
 Indicadores de sostenibilidad: 851.
 Índices legislación urbanística 2008: 861, 874, 886, 895.
 Inmigrantes: 855.
 Instrumentos de cooperación territorial: 885.
 Italia: 859, 873, 884.
 Legislación urbanística: 859, 871, 873, 883.
 Localización industrial: 856.
 Madrid: 892.
 Medio ambiente: 854, 863, 872.
 Mercado de vivienda: 858.
 Mercado inmobiliario: 863, 869.
 Mercado inmobiliario español: 857, 872, 881, 894.
 Metodología ambiental: 854, 876.
 México: 856.
 Minería del carbón: 852.
 Modelos territoriales: 876.
 Montevideo (Uruguay): 890.
 Movilidad urbana: 868, 879.
 Nicaragua: 880.
 Ordenación del litoral: 854.
 Ordenación del territorio: 854.
 Ordenación urbana: 867, 878.
 País Vasco: 850.
 Países Bajos: 883.
 París (Francia): 867, 888.
 Participación ciudadana: 864, 879.
 Patrimonio industrial: 878.
 Plan Urbano Ambiental de Buenos Aires: 860.
 Planeamiento: 876.
 Planificación territorial: 865, 866.
 Planificación urbanística: 860.
 Población urbana: 877.
 Políticas autonómicas de vivienda: 850.
 Políticas de desarrollo: 866.
 Porto Alegre (Brasil): 891.
 Presentaciones: 849, 862, 875, 887.
 Precios del suelo: 868, 869.
 Recursos naturales: 863.
 Reestructuración metropolitana: 889.
 Rehabilitación de viviendas: 880.
 Renovación urbana: 865.
 Río de Janeiro (Brasil): 888.
 São Paulo (Brasil): 888.
 Segregación residencial: 855, 888, 893.
 Segregación social: 888, 889, 890, 891, 893.
 Segunda residencia: 853.
 Servicio público de vivienda: 850.
 Sistemas de información geográfica: 854.
 Sociedad urbana: 864.
 Sociología urbana: 890, 891, 892.
 Territorios atrasados: 852.
 Tipos de interés: 858.
 Tipos de vivienda: 877, 880.
 Tugurios: 880.
 Transporte urbano: 867.
 Transmilenio: 868.
 Urbanismo: 865.
 Usos del suelo: 868.
 Vivienda: 853.

Normas para la presentación de originales

1. **Originales:** los trabajos serán necesariamente originales e inéditos en ninguna otra publicación ni lengua. La presentación del manuscrito original a CyTET implica el compromiso ético formal por parte del autor de no haberlo enviado antes o simultáneamente a ningún otro editor para su publicación. Una vez acusada puntualmente su recepción por la Revista y antes de notificar el resultado del arbitraje de su evaluación científica tampoco podrá ser remitido a otros editores, salvo que el autor solicite por escrito retirarlo sin esperar el resultado de la evaluación. Otro proceder anómalo por parte del autor será éticamente reprobado en los círculos editoriales.
2. **Extensión:** no sobrepasará 18 páginas formato UNE A-4 (DIN A4) mecanografiadas en TNR cuerpo 12 a un espacio y numeradas, incluidas en su caso las ilustraciones.
3. **Título del trabajo:** será breve, como máximo ocho palabras, pudiéndose añadir un subtítulo complementario de menor extensión. No contendrá abreviaturas, ni notas o llamadas a notas al pie en el mismo. Las referencias sobre su procedencia, origen o agradecimientos irán en nota al pie.
4. **Descriptorios:** se incluirán cuatro o cinco descriptorios de las referencias temáticas por los que se pueda clasificar el artículo, a juicio del autor. No obstante, la editorial se reserva su homologación con el tesoro y descriptorios propios para confeccionar los índices anuales de la Revista.
5. **Autores:** bajo el título irá el nombre de cada uno de los autores (con el sistema del nombre propio en caja baja y los dos APELLIDOS en versalitas, para poder discernirlos) incluyéndose debajo la profesión o cargo principal con el que desean ser presentados y, si lo señalan expresamente, indicando su número de fax y e-mail en la red (además de los datos solicitados en §14).
6. **Resumen obligatorio:** al comienzo del texto deberá escribirse obligatoriamente un resumen o abstract de su contenido (no un índice), inferior a 200 palabras sobre el objeto, metodología y conclusiones del artículo, sin notas al pie, redactado en español y en inglés (la versión inglesa, en todo caso, será revisada por cuenta de la propia editorial). Lo que supere esta extensión podrá ser suprimido por estrictas razones de composición.
7. **Apartados:** la numeración de los apartados se hará sólo con caracteres arábigos de hasta tres dígitos (*i.e.*: 3., 3.1., 3.1.1). Las restantes subdivisiones inferiores llevarán letras mayúsculas y minúsculas o números [A), b), 1), i), ...].
8. **Bibliografía:** solamente de las obras citadas en el texto que se recopilarán al final del trabajo en un listado de "Bibliografía citada" y en orden alfabético de apellidos (siempre en VERSALITAS y sangrando la segunda línea), con los siguientes caracteres y secuencias:
 - (1) **De libros:**
 AUTOR, nombre (año 1ª ed.): *Título del libro*, editorial, lugar, año de la edición consultada (versión, TRADUCTOR: *Título español*, editor, lugar, año)
 - (2) **De artículos:**
 AUTOR, nombre (año): "Título del artículo", en: *Título del libro o nombre de la Revista*, volumen: número: paginación, editorial y lugar.

Cuando las referencias de cada autor(es) sean varias se ordenarán cronológicamente, y las del mismo año se ordenarán añadiéndoles una letra [(1996a; 1996b; etc.)].

Los segundos y siguientes coautores irán siempre precedidos del signo & (*et latino*) para diferenciar los apellidos compuestos [RAMÓN Y CAJAL], pudiendo colocar su nombre o inicial seguido del apellido [GARCÍA, José & Luis ÁLVAREZ & José PÉREZ]. Para una sistematización de referencias bibliográficas más complejas se facilitará a quien lo solicite un breviario de apoyo.
9. **Citas:** (textuales o referencias bibliográficas): deberán insertarse *en el propio texto* entre paréntesis con un solo apellido, remitiendo a la bibliografía final (de §8), indicando solamente: (*cfr.* o *vide* AUTOR, año: pp. interesadas) [*i.e.*: «cita textual» (PÉREZ, 1985: 213-8)].
10. **Notas a pie de página:** irán numeradas correlativamente por todo el texto; serán publicadas siempre al pie de la página, pero el autor también las entregará al final del manuscrito en *una hoja aparte*. Las notas al pie contendrán exclusivamente comentarios ad hoc, mas *nunca* se utilizarán sólo para citar referencias bibliográficas, las cuales deben ir *siempre* en el texto (ver §9) y recopiladas al final (ver §8).
11. **Abreviaturas:** acrónimos o siglas (organismos, revistas, etc.): se incluirá su listado detrás de la bibliografía.
12. **Ilustraciones:** (1) Los planos, gráficos, tablas, cuadros, fotos, etc., se identificarán todos ellos por

igual con el nombre convencional de *figura* poniendo en su título la abreviatura FIG. xx. (2) Irán correlativamente numeradas por su orden de aparición y convenientemente referenciadas en su contexto mediante la indicación (ver FIG. xx). (3) Irán acompañadas en hoja aparte de un listado con su número, pie o leyenda e inequívocamente identificadas en su borde, marco o soporte. (4) *Se indicará siempre su procedencia o fuente de referencia de autor y, en caso de comportar reproducción de gráficos ajenos, deberán contar con la pertinente autorización respectiva de la editora y autor.*

13. **Número y soporte de las figuras:** serán, como máximo, 10 figuras. Siempre que sea posible las figuras se entregarán digitalizadas en un CD-Rom (señalando bien claro el sistema operativo, nombre y número de la versión del programa) o en fotografía en color y/o blanco/negro, tanto en diapositivas como en reproducción fotográfica de papel. En otro caso irán en soporte original (máx. UNE A-3), en impreso o en reproducción fotográfica; *en ningún caso fotocopia*, ni en b/n ni en color. Por limitaciones técnicas, la editorial se reserva el derecho de seleccionar la calidad, cantidad y formato de las ilustraciones publicables.
14. **Datos académicos:** al final del trabajo o en hoja aparte deberá incluirse una breve referencia sobre su respectivo autor o autores, con extensión máxima de 10 líneas, en la que se reflejen los datos de su nombre y dos APELLIDOS, lugar y año de nacimiento, título académico, experiencia profesional más destacable, actual posición profesional y principales publicaciones realizadas, dirección postal, teléfono, fax, e-mail, página en la red, etc., del centro de trabajo, para uso exclusivo en las referencias internas de la Revista.
15. **Original y copias:** los trabajos completos se enviarán en tres copias: una original completa y otras dos fotocopias (incluidas las figuras en color, en su caso) en las que se *habrán suprimido nombre y señales identificadoras del autor* (para poder enviarlas a evaluar anónimamente). El trabajo, una vez notificada su aceptación para publicarlo, se deberá presentar siempre en un soporte informático adecuado adjuntado en un e-mail o en CD-Rom, señalando siempre expresamente el sistema operativo (Mac, Windows, Linus) y la aplicación de textos o/y tablas utilizado (ver §13).
16. **Evaluación y arbitraje de excelencia:** todos los trabajos recibidos en la Redacción serán sometidos (sin el nombre del autor) a evaluación sobre su calidad científica y técnica ante sendos expertos anónimos o *referees* especialistas en la o las materias tratadas, tanto miembros asesores editoriales de la Redacción como externos a ésta, quienes emitirán un informe de evaluación. En caso de notoria divergencia entre ellos se someterá a informe de un tercer árbitro. Si los árbitros sugirieran al Consejo de Redacción observaciones, correcciones o enmiendas puntuales, incluso su rechazo, se transmitirán textualmente al autor quien, con ello, recupera plena libertad para introducir las y reenviarlo para nueva evaluación o desistir de publicarlo. Al publicarse se hará constar al pie del artículo las fechas de su primera recepción y las de sus correcciones sucesivas, en su caso. Se espera que los autores sepan agradecer expresamente dichas correcciones y sugerencias a los árbitros anónimos hechas en beneficio de la calidad científica de los trabajos publicados en CyTET.
17. **Datos personales:** cuando el o los autores reciban la notificación (que se hará siempre al primer firmante) de haberse decidido la publicación de su artículo, deberán comunicar a la Secretaría de la Revista el número de sus respectivos NIF, así como los datos de las cuentas bancarias a la que se deba transferir el importe de la colaboración. En caso de coautoría, salvo expresa indicación en contrario, se entenderá que el importe de la colaboración se distribuye entre sus coautores a partes iguales.
18. **Corrección pruebas:** los autores se comprometen a corregir las primeras pruebas de imprenta en un plazo de *cinco días* desde su recepción, entendiéndose que, de no tener respuesta, se otorga la conformidad con el texto que aparece en ellas. No se podrá modificar sustancialmente el texto original a través de esta corrección de pruebas, limitándose a corrección de erratas y subsanación de errores u omisiones.
19. **Separatas:** una vez publicado un artículo, se entregarán a su autor o autores, a título gratuito, separatas del mismo, así como un ejemplar del correspondiente número de la Revista y, se enviará por correo electrónico una copia en formato pdf del mismo.
20. **Cláusula de responsabilidad:** los trabajos firmados expresan únicamente la opinión de sus autores y son de su exclusiva responsabilidad, a todos los efectos legales.
21. **Dirección:** toda la correspondencia y demás actuaciones referentes a los contenidos y confección editorial con la Revista, deberán dirigirse a la siguiente dirección:

CIUDAD Y TERRITORIO **Estudios Territoriales**
Ministerio de Vivienda
Dirección General de Suelo y Políticas Urbanas
Subdirección General de Urbanismo

Pº de la Castellana, 112 - 28071 MADRID (España)
Teléfono: (34) 91 728 4893 (Paloma Pozuelo)
Fax: (34) 91 728 4862
correo electrónico: CyTET@vivienda.es

REVISTA CIUDAD Y TERRITORIO - ESTUDIOS TERRITORIALES

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

SUSCRIPCIÓN ANUAL (4 números): España: 30 € (IVA incluido) Extranjero: 42 € (Precio sin IVA)

NÚMERO SENCILLO: España: 9 € (IVA incluido) Extranjero: 12 € (Precio sin IVA)

correo electrónico: CyTET@vivienda.es

Por favor, escriba a máquina o con letras mayúsculas y claras.

Haga un círculo en la respuesta que corresponda, de las alternativas presentadas.

**Institución/Apellidos
y nombre:**

NIF:

Tel.:

**Domicilio
Fiscal:**

C. P. Localidad:

País:

• **Activ. instituc./
Profesión/cargo**

**Experiencia
profes. (años)**

• ¿Desea recibir puntual información complementaria sobre actividades
(seminarios, conferencias) que organice la revista?

NO

SI

Envío
cheque
adjunto

núm.:

del Banco/Caja

por la suscripción anual

Giro postal

núm.:

por la suscripción de un año.



IV

Congreso de Ingeniería Civil, Territorio y Medio Ambiente

PROPUESTAS DE
COMUNICACIONES Y PÓSTERS
BOLETÍN 1



"Litoral, ordenación y modelos de futuro"

Málaga

17-19 de febrero de 2010



ORGANIZA
COLEGIO DE INGENIEROS
DE CAMINOS, CANALES Y PUERTOS