

GLOBALIZACIÓN, DINÁMICA ECONÓMICA Y DESARROLLO URBANO

Antonio VÁZQUEZ BARQUERO

I. INTRODUCCIÓN

LA ciudad es, y ha sido siempre, el espacio de los cambios del sistema económico y productivo y de las transformaciones del sistema institucional. De ahí que el crecimiento de la renta (de la inversión y del empleo), el cambio estructural y los procesos de innovación estén asociados con el desarrollo urbano. De hecho, la evolución de las sociedades y el desarrollo económico de los países ocurre y ha ocurrido alrededor de las ciudades.

La dinámica económica de los últimos años se caracteriza por la globalización de la producción y de los intercambios y por el aumento de las actividades de servicios, fenómenos que amplían y profundizan el proceso de urbanización. Un número reducido de ciudades lidera los procesos de cambio, pero quizá lo más destacable de la situación actual sea que el sistema urbano se organiza en torno a jerarquías múltiples en las que lo relevante es más la función que el tamaño de las ciudades.

En un entorno cada vez más globalizado, las ciudades y las regiones urbanas responden a los retos del aumento de la competencia, vinculando los procesos de ajuste productivo y organizativo a la utilización de los recursos propios, a la difusión de las innovaciones y al fortalecimiento de las relaciones con otras ciudades. Ello explica por qué las jerarquías urbanas, fundadas en el tamaño de los asen-

tamientos, tienden a debilitarse y por qué aparecen otras nuevas, relacionadas con el potencial de desarrollo de cada ciudad y con las funciones que realizan en el sistema urbano.

En este artículo se argumenta que las ciudades son el espacio del crecimiento y del cambio estructural. Después de identificar la globalización como el nuevo escenario de la actividad económica, se argumenta que este proceso, contradictoriamente, contribuye a la diversificación espacial del sistema productivo. A continuación, se constata que las transformaciones económicas de las últimas décadas han ocurrido en ciudades de dimensiones muy diferentes, y se discute la tesis de que la gran ciudad y los sistemas urbanos centrales sean los únicos espacios relevantes en la dinámica económica europea. Se finaliza mostrando que la ciudad se ha convertido en un actor capaz de dar respuesta a los retos de la globalización, lo que estimula el aumento de la diversidad productiva y urbana.

II. GLOBALIZACIÓN Y NUEVOS ESPACIOS PRODUCTIVOS

Recientemente, ha comenzado a definirse un nuevo paradigma —la formación y desarrollo de la economía global— en el que el sistema productivo y los mercados se van globalizando, y el Estado está dejando de ser el motor de la economía y cede el liderazgo a las empresas innova-

doras. Las diferentes formas de regionalización y de integración de las economías nacionales (como la Unión Europea, el Acuerdo de Libre Comercio entre Méjico, EE.UU. y Canadá, o el Mercado Común del Cono Sur) podrían entenderse como los mecanismos a través de los que se institucionaliza el proceso de globalización.

Existe una fuerte controversia sobre el significado de la globalización, su importancia, dinámica y consecuencias, que frecuentemente lleva a un cierto escepticismo sobre sus implicaciones (Hirst y Thompson, 1996). En todo caso, se puede aceptar que desde hace una década se asiste a un reforzamiento de las relaciones económicas, políticas e institucionales entre los países que pueden conducir a la formación de un sistema global, pero que, como indica Scott (1998), es geográficamente diversificado.

Los factores responsables de la aceleración del proceso de globalización han sido, entre otros, los siguientes (OCDE, 1996): los cambios en las políticas económicas y comerciales, que han generalizado la liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores; las nuevas estrategias de las empresas multinacionales, que aprovechan las nuevas oportunidades de localización que la integración les presenta, y la introducción de las innovaciones en los transportes y comunicaciones que facilitan la integración de los mercados y la producción multinacional, y reducen los costes de producción.

Como señala Ferrer (1996), la globalización es un fenómeno antiguo, asociado con los intercambios internacionales de bienes y servicios, y con la internacionalización del capital y de la producción. Sin embargo, el rasgo que caracteriza la forma

que toma actualmente la globalización es el hecho de que la internacionalización de los mercados y de la producción está ligada a la información y a la utilización de las nuevas tecnologías, diferenciándose de experiencias anteriores vinculadas a la búsqueda de materias primas o de nuevos mercados (Oman, 1994). Este proceso se fortalece gracias a las nuevas formas de organización de las empresas a través de los acuerdos de cooperación y de las alianzas estratégicas internacionales, lo que permite crear redes de carácter global.

La globalización estaría dando lugar a un nuevo orden internacional y a una nueva división internacional del trabajo (Ugarteché, 1997). El liderazgo de la economía global correspondería a los países de la OCDE, los nuevos países industrializados del Este asiático y algunos de Latinoamérica, que tienen políticas de libre mercado y apertura al capital extranjero, y cuyos sistemas económicos estarían interrelacionados por los intercambios de bienes y servicios, de capitales y de mano de obra; mientras que las economías de los demás países quedarían excluidas a menos que sean capaces de integrarse aceptando las reglas de la libre competencia (Ohmae, 1990).

El proceso de globalización significa, sin duda, un aumento de la competencia en los mercados, lo que implica la continuación de los procesos de reestructuración productiva de los países, las regiones y las ciudades. Dado que las empresas no compiten aisladamente, sino que lo hacen juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte, el proceso de globalización conduciría a la formación de una nueva organización del sistema de ciudades y

regiones, de acuerdo con la nueva división internacional del trabajo.

Está muy generalizada la opinión de que la globalización es un proceso liderado por aquellas ciudades y regiones urbanas, bien equipadas, en las que se concentran el conocimiento, la organización y la capacidad de producción, lo que permite a las empresas utilizar recursos de calidad y obtener economías de aglomeración. El hecho diferencial sería que los nuevos espacios de producción e innovación forman parte de múltiples redes estratégicas sobre las que se sustenta el funcionamiento de la economía global (Veltz, 1996).

El sistema productivo de las ciudades y regiones urbanas más dinámicas, que sirven de motor a la economía global, lo forman las actividades industriales de alta tecnología (como la microelectrónica, la biotecnología, la robótica o la industria aeroespacial), aquellas actividades manufactureras que en los años cincuenta y sesenta se caracterizaban por su producción estandarizada y se han reestructurado y han diferenciado la producción a través de la introducción de innovaciones (como la industria de la confección o la del automóvil), las actividades avanzadas de servicios (como el marketing, el diseño o la asistencia técnica), los servicios financieros y los servicios de ocio.

La introducción de innovaciones en los métodos de producción y en la organización de las empresas ha generado mayor flexibilidad y la formación de redes de empresas. El fortalecimiento de los sistemas locales de empresas, la creación de redes de subcontratación, la externalización de sistemas de producción y la introducción de formas más flexibles de organi-

zación de las grandes empresas han permitido mejorar la productividad y competitividad de las ciudades y regiones urbanas innovadoras (Scott, 1998).

La globalización y el aumento de la competencia han impulsado a las empresas más innovadoras a competir en mercados globales y a gestionar globalmente sus activos en territorios diversos. Pero la lógica de la globalización ha hecho, además, que las ciudades y regiones compitan entre ellas a escala internacional. El aumento de la competencia entre las empresas y entre los territorios ha llevado a las ciudades y a las regiones urbanas a fortalecer sus ventajas competitivas mediante la mejora de los recursos locales, la diferenciación de sus sistemas productivos y la especialización con respecto a las demás ciudades y regiones del sistema global (Vázquez, 1999).

Pero, como sostiene Castells (1996), la economía global es fuertemente asimétrica. A diferencia de lo que propugna el viejo paradigma centro-periferia, es policéntrica, y además las categorías Norte y Sur carecen de capacidad analítica, ya que los centros y las periferias, en el nuevo orden internacional, no se sitúan simétricamente a ambos lados de la hipotética línea divisoria entre el «Norte» y el «Sur». Existen ciudades y regiones en el Sur articuladas en la economía global, y existen ciudades y regiones del Norte que no lo están. Es más, la pobreza es una cuestión que no sólo afecta al Sur, sino que los bajos niveles de renta, la baja capacidad tecnológica y la injusta distribución de la renta caracterizan, también, a las ciudades y regiones del Norte, si bien los niveles de pobreza y de injusticia en el Norte y en el Sur no siempre son comparables.

En definitiva, la globalización y la reestructuración productiva afectan a los sistemas productivos de las regiones desarrolladas y las regiones retrasadas, las ciudades grandes y las ciudades medias y pequeñas. En un mundo cada vez más globalizado, hay ciudades y regiones que ganan y otras que pierden (Benko y Lipietz, 1992) en función de su dotación de recursos humanos y recursos naturales, y de su incardinación a la economía global, y no por su pertenencia a un Norte o a un Sur predefinido.

III. LA CIUDAD, ESPACIO DE LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS

Cuando se analizan con perspectiva histórica la dinámica económica y el desarrollo urbano, se aprecia que durante las últimas

décadas el proceso de desarrollo y urbanización ha experimentado fuertes transformaciones. Después del declive de las ciudades y centros industriales en los años setenta, se ha asistido al surgimiento y fortalecimiento de nuevos espacios industriales y de ciudades de servicios en los años ochenta y noventa, en un escenario de creciente globalización y competencia.

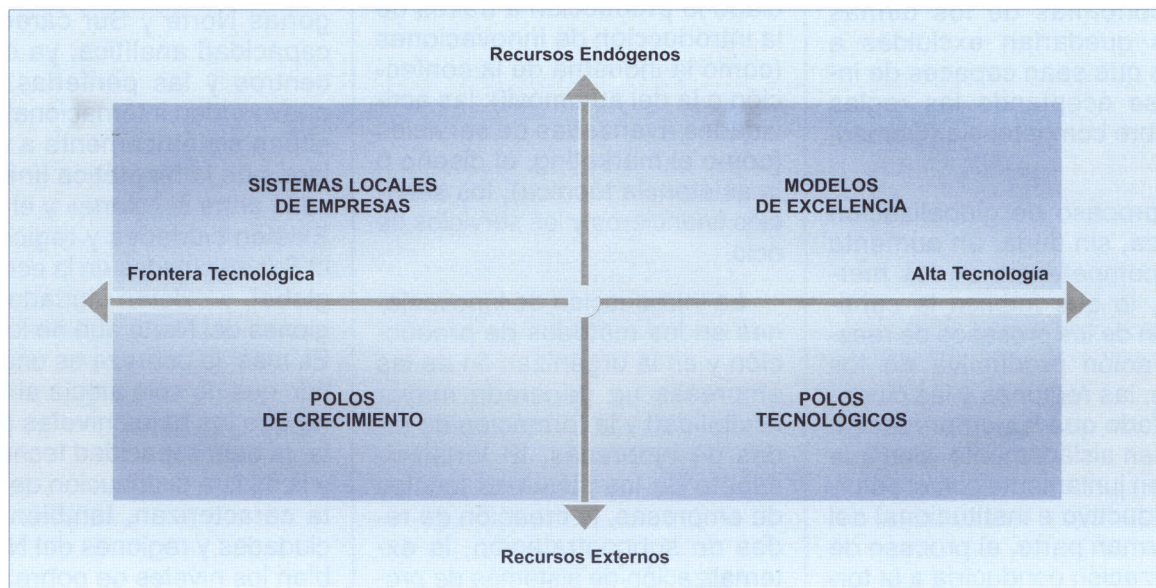
La urbanización viene condicionada por dos tendencias, contradictorias en cierta medida: la difusión y la concentración de la actividad económica. Se advierte, por un lado, una creciente difusión de las actividades productivas, tanto industriales como de servicios, que ha convertido a algunas ciudades medias y pequeñas innovadoras en un espacio preferido para la localización de actividades modernas. Por otro lado, se observa una tendencia a la concentración y centraliza-

ción espacial de las funciones de gestión y control, y de los servicios especializados, sobre todo de los que satisfacen la demanda de los segmentos productivos más globalizados, lo que confiere a un número limitado de ciudades el liderazgo en las funciones más dinámicas de la economía global.

La formación de los nuevos espacios industriales está ligada al aumento de la urbanización en todo tipo de ciudades, sean estas grandes, medianas o pequeñas, como puede observarse en los diferentes modelos que han ido tomando forma en las dos últimas décadas (esquema 1).

A partir del tipo de innovación de producto, de procesos y de organización (tecnología moderna cercana a la frontera del conocimiento técnico, y alta tecnología o, si se prefiere, innovaciones incrementales y radicales) y del carácter endógeno o exógeno de

ESQUEMA 1
LOS NUEVOS ESPACIOS INDUSTRIALES



los recursos (capacidad empresarial, recursos financieros), se pueden identificar cuatro modelos de organización territorial: modelo de excelencia, de alta tecnología; polos tecnológicos; polos de desarrollo, y sistemas locales de empresas.

a) Los *modelos de excelencia* se caracterizan por sistemas productivos formados por redes de empresas que producen bienes nuevos o utilizan nuevos métodos de producción y organización, y que han surgido en ciudades y regiones urbanas a partir del potencial de desarrollo local. Su nacimiento y consolidación se ha producido gracias a la disponibilidad de recursos humanos cualificados y capacidad empresarial, la existencia de centros de I+D, la disponibilidad de adecuadas infraestructuras de transporte y comunicaciones y, además, el funcionamiento eficaz del sistema institucional.

Algunos ejemplos, como el Cambridge Scientific Park; el Silicon Valley, en el área de San Francisco; la Route 128, en Boston; el área de Munich, en Baviera; la Ciudad Científica de París, o los *milieux* innovadores, como el Jura suizo, indican que las grandes aglomeraciones, pero también las ciudades medias, actúan como catalizadores de las actividades más dinámicas del sistema productivo. Se trata de ciudades innovadoras antiguas, pero también de centros nuevos en los que la producción se organiza a través de redes de empresas.

b) Los *polos tecnológicos* están constituidos por *clusters* de empresas de alta tecnología que se han formado como consecuencia de la localización de empresas innovadoras en espacios que disponen de mano de obra cualificada, en los que existen centros de I+D y buenas institu-

ciones de formación e investigación, que están cerca de los mercados de productos nuevos en expansión y en donde, eventualmente, reciben fuertes incentivos financieros por su localización.

Entre otras experiencias, pueden citarse el caso de la industria aeronáutica de Toulouse, el de la industria de circuitos integrados en Mineapolis-St Paul, Filadelfia o Tucson, las actividades aeronáutica, de *software* y bioquímica en Seattle, o «la reproducción del Silicon Valley» en Singapur (de la mano de Conner Peripherals y Hewlet Packard, y de algunas empresas europeas como Thomson-SGS). Buena parte de estas ciudades son, más bien, ciudades de dimensión media que se han ido especializando durante las últimas décadas en actividades de alta tecnología como consecuencia del fuerte atractivo que sus recursos ejercen sobre las empresas líderes en estos productos.

c) Los *polos de desarrollo* están formados por *clusters* de empresas de tecnología moderna (innovaciones incrementales) que se forman como consecuencia de la localización de plantas de empresas externas atraídas por el relativo bajo precio de los factores de producción (como el suelo, la mano de obra), el efecto de las deseconomías de urbanización en localizaciones previas y la existencia de fuertes incentivos financieros. En unos casos, la concentración se produce como consecuencia de políticas económicas específicas, y en otros, por decisiones espontáneas de localización de las propias empresas externas.

Se trata, en ocasiones, del nacimiento de las políticas de polos, como muestra el impulso que han tomado en Italia los acuerdos de planificación entre el Estado y las empresas, y la consi-

guiente localización de plantas en ciudades de regiones periféricas (como Olivetti e IBM en Bari, o Barilla y Olivetti en Marcianesi, provincia de Caserta). Pero en otros casos se trata de decisiones de localización e inversión de las empresas en ciudades de regiones atrasadas como las de Unilever, Unicable y Levis en Olvega (localidad de la provincia de Soria, de 3.100 habitantes, en 1991), o en regiones en reconversión industrial, como la de la Du Pont en Asturias.

d) Por último, los *sistemas locales de empresas* han surgido y se han consolidado como consecuencia de procesos de industrialización endógena, como muestran los casos existentes en los países del Sur de Europa y en países de Asia y Latinoamérica.

Un rasgo que caracteriza a los sistemas productivos locales es que surgen y se desarrollan en ciudades medias y pequeñas. Marshall (1919) menciona los distritos metalúrgicos de Sheffield y Solingen, y los centros de producción de tejidos de algodón en el Lancashire. Fuà (1983) subraya la vinculación de los procesos de industrialización difusa con la «Italia dei Comuni», y Costa Campi *et al.* (1993) sitúan los sistemas productivos locales españoles en ciudades medias y pequeñas. Lo mismo ocurre con los sistemas productivos locales de Santa Fe, en Argentina; de Santa Catarina, en Brasil; de Guanajuato, en México; de Sialkot, en Pakistán, o de Tiruppur, en India.

En resumen, los nuevos espacios industriales están anclados en ciudades de tamaños diferentes, que concentran funciones innovadoras y que, en ocasiones, son viejos centros productivos, tecnológicos y políticos (París, Londres, Boston, los distritos industriales italianos), pero, en ocasiones, ejercen esta centrali-

dad por primera vez (San Francisco, Munich, Singapur). En todo caso, la producción en estos espacios tiende a adoptar nuevas formas de organización a través de redes de empresas.

IV. EL CRECIMIENTO LIDERADO POR LAS CIUDADES DE SERVICIOS

Si los nuevos espacios industriales indican nuevos senderos en el proceso de desarrollo y urbanización, la terciarización profundiza, si cabe, más en la dimensión económica y urbana. La expansión de los servicios y, por lo tanto, de las ciudades como lugares de producción se debe no sólo al aumento de la demanda de servicios al consumo, públicos y privados, sino también a que las nuevas formas de organización de la producción (más flexibles y difusas) se basan en la adquisición de servicios a la producción, y a que la dispersión geográfica requiere una mayor integración del sistema global mediante nuevas funciones de servicios.

La contribución de los servicios al desarrollo económico se produce, fundamentalmente, a través de tres vías: la exportación de servicios producidos en la ciudad (turismo, servicios de información, servicios a la producción), la venta de servicios personales a la población local e internacional (como los de ocio, asistencia sanitaria o servicios comerciales), y la producción de servicios que favorecen la competitividad global de las empresas (sean especializados —como los de marketing, asistencia técnica a las empresas o consultoría— o ubicuos, como los servicios financieros o de seguros).

La localización y los factores que la determinan son, sin duda,

una cuestión relevante para el desarrollo económico. El empleo de servicios tiende a concentrarse, relativamente, en las grandes ciudades y en las regiones más avanzadas, pero durante la última década los servicios se han desarrollado a un ritmo creciente en las ciudades medias y en las áreas de difusión industrial.

Las grandes ciudades ejercen una fuerte atracción para las empresas de servicios financieros y de servicios a las empresas. Las funciones más dinámicas del terciario avanzado (como marketing, diseño, asistencia técnica, I+D, información) han adquirido un gran impulso, ante la necesidad de satisfacer la demanda creciente de servicios empresariales (1). Hall (1991) indica que en Londres se concentra el 93 por 100 de las sedes de las empresas de servicios del Reino Unido; en París, el 70 por 100 de las de Francia; en Roma, el 67 por 100 de las de Italia, y en Francfort, el 53 por 100 de las de Alemania.

Pero la presencia de los servicios a la producción en las ciudades medias tiende a aumentar. No es tanto que algunas ciudades europeas, como Zurich o Francfort, hayan alcanzado una alta especialización en servicios financieros, o que en Bristol, Lyon y Edimburgo los servicios a las empresas crezcan, como el hecho de que algunos de los servicios a la producción siguen a las empresas industriales. Así, durante la última década, en las ciudades cuyo proceso de desarrollo económico se basa en el modelo de industrialización endógena, los servicios a las empresas han adquirido un gran dinamismo (Vázquez y Sáez, 1997).

Finalmente, los cambios institucionales han producido un aumento sensible de la ocupación

de los servicios públicos y asistenciales. La reorganización de la Administración, que ha llevado consigo la ampliación de las competencias de las administraciones locales y regionales (como consecuencia de la creación y desarrollo del Estado regional en España y en Italia, o de la descentralización en Francia), ha desconcentrado los servicios públicos de las ciudades capitales nacionales y ha aumentado la centralidad de algunas ciudades medias, impulsando no sólo los servicios públicos, sino también la localización de empresas de servicios a la producción y de servicios de transporte.

A su vez, la integración económica y la formación de la Unión Europea tienden a descentralizar algunas de las funciones tradicionales de las grandes capitales y, en todo caso, propician una nueva dinámica en el sistema de ciudades. Se ha producido una fuerte competencia entre las ciudades de la Unión para atraer la localización de algunas agencias y servicios (en Alicante, la Oficina de Patentes; en Turín, la Agencia de Formación y Empleo; en Lyon, la Televisión Europea; en Copenhague, la Agencia del Medio Ambiente), lo que arrastra nuevas localizaciones y fortalece la centralidad de ciudades de diferente tamaño.

Por último, el proceso de globalización, la desregulación en los mercados financieros y la integración de los mercados mundiales no sólo han contribuido al desarrollo de las actividades de servicios en las grandes metrópolis de las economías avanzadas, sino también en algunas ciudades internacionales como São Paulo, Buenos Aires, Bangkok y Ciudad de México. Se trata, sin duda, de un aumento de la oferta de nuevos servicios a las empresas internacionales y globales, pero también de aquellos

que satisfacen las demandas de consumo y ocio de origen internacional generadas por la integración de los mercados.

En resumen, los nuevos procesos que han surgido como consecuencia del ajuste de los procesos de acumulación y de regulación han puesto en marcha fuerzas contradictorias. Han aparecido, por una parte, fuerzas concentradoras, asociadas, principalmente, con el desarrollo de los servicios modernos, y, por otro lado, el movimiento difusor se ha fortificado como consecuencia de los procesos de reestructuración de las actividades industriales y de servicios, sobre todo tradicionales. Dado que las actividades industriales y de servicios suelen seguir modelos diferenciados de organización espacial, los nuevos procesos han abierto a las ciudades de diferente tamaño sendas específicas para su desarrollo económico.

V. DE LA JERARQUÍA URBANA A LA RED DE CIUDADES

La discusión sobre los recientes procesos de desarrollo y urbanización es inequívoca en su conclusión sobre la heterogeneidad de los sistemas urbanos. La disponibilidad de recursos, el potencial de desarrollo y la capacidad de atracción de inversiones difieren de unas ciudades a otras, por lo que el surgimiento y consolidación de las funciones urbanas avanzadas estarían, cuando menos, fuertemente condicionados (Precedo, 1996).

Existe, sin embargo, una cierta indeterminación a la hora de precisar qué factores son los determinantes. No parece que las posiciones que mantienen que existe una jerarquía única en el sistema de ciudades, basada en

la dimensión urbana, gocen de la misma aceptación hoy que antaño. Más bien, desde la perspectiva económica, lo realmente importante son las funciones que realizan las ciudades, lo que no depende del tamaño, sino de los recursos con los que la ciudad puede contar. Por ello, cuando se conceptualizan las áreas urbanas como nodos de redes de múltiples flujos económicos, sociales, demográficos y de información (Smith y Timberlake, 1995), se descubre que, en la realidad, existen jerarquías urbanas múltiples en las que ciudades de diferentes tamaños realizan funciones estratégicas del sistema urbano.

Durante décadas, la tesis de que el desarrollo se difunde a través de la jerarquía urbana (2) gozó de gran predicamento. Los procesos de crecimiento económico se producirían a medida que las innovaciones se difunden espacialmente, a través del sistema de ciudades: en las grandes ciudades surgen (y se concentran) las actividades productivas modernas y las innovaciones; posteriormente, se difunden a los centros urbanos regionales y, por último, a las localidades periféricas (Pedersen, 1970, y Berry, 1972).

La teoría de la jerarquía urbana y de la difusión jerárquica de la producción y de las innovaciones es una interpretación que no explica suficientemente los hechos y los procesos que caracterizan a los sistemas urbanos de los años noventa. La tesis de la jerarquía urbana es difícil de validar actualmente, como consecuencia de que la organización del sistema urbano está sometida a cambios continuos, de difícil predicción, que han reducido el carácter jerárquico de las organizaciones económicas y sociales.

En realidad, el nivel jerárquico del sistema urbano tiende a suavizarse como consecuencia de la aparición de elementos antijerárquicos en los nuevos procesos económicos y territoriales.

- En primer lugar, como se ha indicado anteriormente, las actividades industriales y de servicios se localizan en todo tipo de ciudades, en función de sus recursos y potencial de desarrollo.

- La reducción de la dimensión óptima de las plantas de producción, la introducción de innovaciones de organización y de proceso, y la reducción de los costes de transporte valorizan territorios y localizaciones que hasta ahora las empresas no consideraban atractivos.

- Los modelos de especialización flexible (como las redes de empresas de alta tecnología y los sistemas locales de empresas) se convierten en formas deseables de acumulación y, de esta manera, las ciudades no metropolitanas, sobre todo de las regiones de desarrollo intermedio, adquieren un papel estratégico en los procesos de reestructuración productiva.

- Además, como señalan Dieperink y Nijkamp (1988) para Holanda (y extensible al resto de Europa), la interpretación que asume que las grandes ciudades crean y difunden innovaciones no puede generalizarse a todo tipo de productos y de sectores. La difusión y adopción de tecnología depende de las características del entorno en el que las empresas realizan la actividad productiva, del tipo de organización de la producción, de si se trata de innovaciones incrementales o radicales, por lo que parecen demasiado restrictivas las interpretaciones deterministas y jerarquizadas como las que se

derivan de la teoría del lugar central (3).

- El abandono de los criterios/principios de área de mercado, como consecuencia de la caída de los costes de transporte y de la difusión del automóvil, ha reducido la jerarquía del sistema de ciudades (4).

- Las grandes ciudades, además, han ido incubando en las últimas décadas fuerzas que las hacen menos eficientes y atractivas (Glaeser, 1998). Los costes de vivir y producir en la gran ciudad tienden a crecer, debido a los altos precios de la vivienda y de los locales de negocio, a la necesidad de hacer continuos desplazamientos entre la vivienda y el lugar de trabajo, al deterioro del medio ambiente y el aumento de la polución, y a la disminución de la seguridad y el crecimiento de la criminalidad.

- Por último, la identidad entre globalización y jerarquía urbana no parece que sea algo automático, debido a la creciente especialización de las ciudades que forman los sistemas urbanos, nacionales e internacionales, y a la organización del sistema urbano, que tiende a adquirir la forma de red.

Pero, como indica Camagni (1993), no se puede negar la permanencia de factores jerárquicos en el sistema de ciudades:

- Las funciones terciarias avanzadas y aquellas de naturaleza más importante (en relación con la cualificación de los recursos y de las necesidades de capital) se localizan en algunas ciudades de las economías más desarrolladas, es decir, en los niveles elevados del sistema urbano.

- El proceso de globalización crea además, como sugiere Castells, espacios de poder económico,

o mejor, como indica Sassen, lugares (las ciudades globales) en los que se producen las capacidades de control global.

- Existen centros especializados en actividades productivas (como los servicios financieros o los de ocio), si bien no asociados con la dimensión y sí con la calidad de los recursos y la función.

- Algunos espacios se caracterizan por la mejor dotación de recursos (naturales, mano de obra cualificada), lo que les confiere una mayor potencialidad relativa de desarrollo, y provocan una atracción de inversiones y recursos procedentes de otras ciudades del sistema urbano.

En resumen, existen fuerzas que tienden a hacer menos jerarquizados y más abiertos los sistemas urbanos y propician las relaciones horizontales entre las empresas y entre las ciudades, y fuerzas que tienden a aumentar la concentración de funciones avanzadas, de poder y de control global y, por lo tanto, las relaciones jerárquicas. Esta realidad contradictoria precisa de una interpretación más compleja del funcionamiento del sistema de ciudades, y exige reemplazar el concepto de organización en forma de pirámide por otro con más capacidad analítica que incluya las relaciones horizontales y las organizaciones en red (5).

El sistema de ciudades puede entenderse, en el momento actual, como sugiere Törnqvist (1986), como la suma de todas las formas de organización, antiguas y modernas, que se superponen las unas a las otras relacionando diversos sistemas/funciones entre sí. El modelo urbano es cada vez más abierto y, por lo tanto, menos jerarquizado y más difuso. La formación de sistemas de empresas caracteriza a las áreas metropolitanas,

pero también a las ciudades medias, cuya estructura productiva se organiza a través de redes de empresas. Los centros de actividades, que necesitan contactos directos y personales, pueden surgir, a su vez, cerca de las grandes ciudades, pero es impredecible dónde se originan y, sobre todo, dónde y cómo se desarrollan. De ahí que las nuevas formas de la organización empresarial favorezcan sistemas urbanos menos jerarquizados.

Todo parece indicar que el sistema de ciudades tiende a hacerse cada vez menos polarizado. La competitividad de las ciudades depende de la excelencia de sus funciones, de la calidad de sus recursos y de la eficiencia y eficacia de sus redes internas y sus servicios. Cuando el sistema urbano funciona en forma de red como una organización urbana policéntrica (6), mejora la competitividad y la eficiencia de las ciudades (y de sus empresas).

Cada centro del sistema urbano policéntrico juega un papel específico en la red, según las funciones que realiza, el potencial de desarrollo que le caracteriza y, en definitiva, de su ventaja competitiva. Su papel específico viene determinado por su capacidad de satisfacer la demanda de servicios/productos que los demás centros de la red no son capaces de proporcionar en condiciones de rentabilidad y eficiencia. Pero ello no significa que el centro tenga que tener una especialización absoluta; por el contrario, es conveniente que no sea así. En todo caso, el papel de cada ciudad en la red depende de su capacidad para alcanzar la masa crítica necesaria para competir en los mercados de la red.

La lógica del funcionamiento de las redes de ciudades (Ca-

magni, 1991 y 1994) permite superar las limitaciones de las hipótesis teóricas del modelo de jerarquía urbana, que sobrevalora el papel de los costes de transporte, considera únicamente las relaciones verticales y jerárquicas entre centros de diversa dimensión y rango, e ignora la existencia de externalidades de la red.

Pero, como se ha indicado anteriormente, el modelo tradicional de jerarquía urbana ha reducido, pero no agotado, su capacidad analítica e interpretativa, al haberse debilitado algunas de las relaciones de dominio y dependencia entre los centros urbanos. La organización actual del sistema de ciudades obedecería a un nuevo sistema de relaciones entre las ciudades, en el que confluyen formas jerárquicas y formas de cooperación en las relaciones urbanas. Este modelo de organización permite interpretar el funcionamiento actual del sistema urbano como una red de carácter policéntrico en la que se dan jerarquías urbanas múltiples, basadas en las diversas formas de relaciones de las empresas y organizaciones.

VI. LA RESPUESTA DE LAS CIUDADES AL DESAFÍO DE LA GLOBALIZACIÓN

Las ciudades son ahora, como en el pasado, motores del crecimiento y del cambio estructural de las economías nacionales y regionales. En las ciudades, según se ha dicho anteriormente, se producen los procesos de ajuste y reestructuración productiva y surgen las economías que facilitan los procesos de crecimiento endógeno. En una situación de creciente profundización de la globalización, las ciudades de diferentes dimensiones jue-

gan un papel clave, ya que son el espacio en el que se localizan las funciones, las actividades y los servicios que estructuran el sistema económico internacional.

Por lo tanto, dado que la economía se articula espacialmente alrededor de las ciudades, es necesario instrumentar la estrategia de desarrollo a través de los centros urbanos en los que se apoya el sistema de relaciones económicas y sociales. Cada ciudad tiene un conjunto de recursos, un potencial de desarrollo y un sistema de relaciones sobre los que es posible basar las acciones encaminadas a mejorar la competitividad de las empresas locales. Por ello, una estrategia de desarrollo que utilice bien el potencial competitivo del sistema urbano no sólo mejorará la eficiencia en la utilización de los recursos, sino que aprovechará las economías de escala existentes en el territorio (Vázquez, 1993).

Desde mediados de los años ochenta, la respuesta de las ciudades a los desafíos de la globalización, a través de la política de desarrollo local, es un fenómeno cada vez más difundido, sobre todo en Europa (7). Los trabajos pioneros de Bennet (1989) y de Stöhr (1990) muestran que las iniciativas han surgido en ciudades y regiones que se enfrentaban a procesos de reestructuración productiva asociados con actividades muy diferentes (como la agricultura, el textil, el calzado, el naval, la industria manufacturera, los servicios), y en ciudades y localidades de todos los tamaños (grandes metrópolis, ciudades medias y pequeñas, localidades de áreas rurales).

Pero este tipo de iniciativas es cada vez más frecuente en las ciudades de América (Gilloth y Mier, 1989; Clarke, 1995; Borja y Castells, 1997). En los Estados

Unidos, grandes ciudades, como Chicago, y ciudades medias, como Seattle, Tacoma o Dayton, han impulsado políticas de desarrollo económico local. En América Latina, la respuesta de las ciudades y regiones ha aumentado en los años noventa, con planes estratégicos como los de Río de Janeiro, Caracas o Quetzaltenango (Guatemala), o iniciativas de desarrollo como las de la ciudad de Curitiba (Brasil) o la región de Bio Bio (Chile).

En los últimos años, se ha generalizado entre los planificadores y gestores públicos la utilización de la planificación estratégica, que concibe a la ciudad como una organización capaz de dar respuesta a los desafíos de la globalización y del aumento de la competencia. La interpretación estratégica conceptualiza a la ciudad como una organización que produce bienes y servicios, y compite con otras ciudades en los sistemas urbanos nacional e internacional; es decir, la considera como una organización emprendedora, en el sentido de la vieja idea de ciudad que caracterizaba a las ciudades italianas medievales.

La posibilidad de adoptar el enfoque estratégico para intervenir en la dinámica de las ciudades está asociada con las analogías y paralelismos que se dan entre empresa y ciudad, y entre los sistemas de ciudades y los grupos de empresas. Si se considera a la ciudad como un sistema complejo, que actúa de forma racional y coherente con sus propios intereses, y se relaciona con las demás ciudades del sistema urbano de forma competitiva, es posible hacer un diagnóstico estratégico de la ciudad, y diseñar y poner en marcha acciones estratégicas que mejoren su posicionamiento frente a las demás ciudades (van der Berg, 1995; Vázquez, 1995).

Así pues, la ciudad se comporta como una organización de producción y de intercambio en continua transformación. Tiene puntos fuertes y puntos débiles, y realiza su actividad en un entorno externo que cambia, y en el que surgen, en todo momento, amenazas y oportunidades; mejor dicho, retos y desafíos. Por lo tanto, se podría concebir a la ciudad como una organización que, de forma continua, evalúa sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a fin de definir las estrategias de actuación que le permitirán abordar e intentar los desafíos y alcanzar los objetivos de interés para la comunidad local (Kaufmann y Jacobs, 1987).

La planificación estratégica permite a las ciudades definir y orientar sus iniciativas a la consecución de objetivos precisos, consensuados entre los actores que forman la alta dirección de la ciudad (8), mediante estrategias basadas en la creación y mantenimiento de las ventajas competitivas de sus organizaciones, lo que, según Cotorruelo (1997), se puede conseguir mediante la movilización de su potencial endógeno, la atracción de recursos e inversiones externas y la consolidación de la identidad y la imagen local.

Las acciones de la planificación estratégica tratan de satisfacer las necesidades y expectativas de los ciudadanos (9), de los empresarios y de los inversores. Se proponen:

- Aumentar el nivel de vida en la ciudad, creando más y mejores oportunidades de empleo, mejorando la calidad de vida en el territorio y fomentando la integración social.

- Impulsar las ventajas competitivas de las empresas mediante iniciativas que propicien el

aumento y mejora de los recursos, y favorezcan el desarrollo de actividades productivas como las relacionadas con la difusión de las innovaciones, el fortalecimiento de la capacidad productiva o la cualificación de los recursos humanos.

- Asegurar a los inversores un entorno dinámico y seguro que les permita obtener la rentabilidad económica que buscan, mediante iniciativas que fomenten las relaciones entre las empresas y las instituciones y la creación de redes.

- Crear un entorno urbano atractivo para vivir e invertir, mediante una gestión urbana bien definida y eficiente, la mejora del patrimonio histórico y cultural, y la creación y mantenimiento de infraestructuras y equipamientos urbanos.

Los planes estratégicos incluyen, normalmente, acciones de marketing urbano dirigidas a definir, formar y desarrollar la identidad y la imagen de la ciudad. El posicionamiento de la ciudad es un objetivo clave en la estrategia, que se alcanza mediante acciones de comunicación y promoción que pretenden hacer coincidir la percepción que tienen de la ciudad los demás con la imagen que se desea darle. La imagen debe recoger el conjunto de características que definen la identidad de la ciudad (recursos, potencial de desarrollo, capacidad de innovación, centralidad económica y espacial, infraestructuras, símbolos), y los mensajes de comunicación deben de ser operativos y bien dirigidos al público objetivo.

VII. COMENTARIOS FINALES

La globalización se ha convertido en el escenario en el que las empresas realizan la activi-

dad productiva e intercambian bienes y servicios. La ampliación del espacio de la actividad económica ha reforzado la importancia de las ciudades, sobre todo la de aquellas que disponen de recursos materiales e inmateriales atractivos.

En el proceso de ajuste productivo de las últimas décadas, las ciudades y regiones más innovadoras han sido capaces de generar externalidades que permiten la aparición de rendimientos crecientes, así como la diversificación y diferenciación del sistema productivo (lo que potencia las capacidades de desarrollo endógeno), el fortalecimiento de las redes de relaciones entre los actores que facilitan la difusión del conocimiento, y el estímulo de los procesos de innovación y aprendizaje de las empresas. En definitiva, en las ciudades y regiones más dinámicas e innovadoras se han generado procesos de crecimiento endógeno (Quigley, 1998; Glaeser, 1998).

La dinámica económica está conduciendo a las ciudades y a las regiones urbanas por nuevos senderos en el proceso de desarrollo y urbanización, produciendo una heterogeneidad de sistemas urbanos y una nueva organización de las ciudades y regiones a escala global. El sistema de ciudades es, sin duda, menos jerarquizado y policéntrico. Cada centro urbano y cada área urbana tienden a jugar un papel propio en función de sus ventajas competitivas en las redes de ciudades.

El liderazgo en el proceso de transformación corresponde a un grupo reducido de ciudades y regiones urbanas. Desde esta perspectiva, las ciudades globales formarían parte de redes de ciudades y funcionarían como lugares estratégicos en los que se

localizan actividades económicas y de servicios que sirven a las demandas de las empresas e intercambios globales (Sassen, 1998). Se diferencian, por lo tanto, de las ciudades mundiales del pasado y de las «megaciudades» en que son nodos de redes que gestionan servicios avanzados, y en que constituyen centros a través de los que se articulan los procesos de globalización. La red de gestión de los servicios tiene un carácter disperso, y se extiende a los centros urbanos de entidad menor (Borja y Castells, 1997).

En un entorno cada vez más competitivo, los gobiernos locales y regionales han respondido a los retos de la globalización mediante políticas activas que favorecen la mejora de la calidad de los recursos, crean un entorno urbano atractivo para las empresas locales y externas y, en definitiva, estimulan la competitividad de las empresas. El proceso de globalización, en suma, está propiciando la convergencia de las estrategias de las empresas y de las ciudades, lo que está transformando la organización espacial de la producción.

NOTAS

(1) Uno de los rasgos que caracterizan la globalización es el aumento de la especialización de las ciudades en servicios a las empresas, lo que suele implicar la concentración de servicios concretos en un número reducido de ciudades. Un buen ejemplo, como señala SASSEN (1998), lo constituyen el sector financiero y las actividades conexas.

(2) Esta tesis se basa en la teoría del lugar central, que establece que las ciudades y los lugares centrales forman un sistema jerarquizado y argumenta que existen fuerzas (como son el sistema de transportes y comunicaciones, la organización polarizada de la actividad productiva y las economías de aglomeración) que tienden a concentrar las funciones relevantes en las grandes ciudades, de las que dependen las ciudades regionales y pequeñas. La argumentación se fortalece cuando se combina la teoría de polos de crecimiento y la teoría del lugar central (LASUÉN, 1974), ya que permite relacionar los procesos de desarrollo económico y la evolución de la estructura jerárquica del sistema

de ciudades para explicar el proceso de desarrollo y urbanización.

(3) No se trata sólo de que, como señalan NIJKAMP y SALOMON (1989), estos procesos dependan de las características del modelo de difusión, de las resistencias locales al cambio y/o de las condiciones iniciales de cada área/ciudad. La explicación hay que buscarla también en que en los países de desarrollo tardío se superponen el modelo de industrialización polarizada y el modelo de industrialización difusa, lo que implica un comportamiento diferenciado de los agentes económicos con respecto a las decisiones de innovación.

(4) Aunque es difícil evaluar la influencia directa de los nuevos sistemas de transporte y comunicaciones sobre el desarrollo urbano, no cabe duda, como indica TÖRNQVIST (1986), de que abre nuevas oportunidades para las áreas/ciudades, empresas/agentes, favoreciendo tanto la concentración como la descentralización geográfica de la actividad productiva.

(5) Quizás uno de los hechos más significativos de las últimas décadas haya sido la potenciación de sistemas de relaciones empresariales que permiten aprovechar las sinergias locales y fortalecer la cooperación entre las empresas (KAMANN, 1988). La creación de productos y tecnologías da lugar a nuevas redes que benefician al área donde se han creado, en perjuicio de las localidades cuyos productos han sido sustituidos por la red (KAMANN y NIJKAMP, 1988).

(6) El modelo urbano policéntrico es un modelo de organización de la armadura urbana en forma de red (CAPPELLIN, 1990). La red estaría formada por un conjunto de nodos o unidades locales entre los que se establecen relaciones de interacción y de intercambio, basadas en la complementariedad y especialización de las funciones de los centros, o relaciones de cooperación entre centros que son similares. Las redes de complementariedad y de sinergia permiten la formación de externalidades internas a la red, que no dependen necesariamente de las relaciones entre nodos continuos.

(7) En 1990 existían en España, al menos, 258 experiencias de desarrollo local (VALCÁRCEL-RESALT, 1992), que se incrementaron durante toda la década de los años noventa, sobre todo con la creciente utilización de la planificación estratégica. Se trata de iniciativas en grandes ciudades (Plan Estratégico de Barcelona), en ciudades medias, que en algunos casos son capital de provincia (Córdoba, Vitoria-Gasteiz), en ciudades industriales en declive (Bilbao, Alcoy y Berga), en ciudades industriales con fuertes procesos de reestructuración productiva (Vigo) o que pertenecen a regiones agrarias (Estepa y Lebrija).

(8) La alta dirección de la ciudad estaría formada por el Ayuntamiento y políticos elegidos, las organizaciones económicas y sociales (asociaciones de empresarios y sindicatos) y los líderes de opinión, cuyas decisiones condicionan las inversiones públicas y privadas que se realizan en la ciudad.

(9) Según la conceptualización estratégica, los ciudadanos y las empresas localizadas en su territorio son los propietarios de

la ciudad. Como en las organizaciones, esperan que la gestión de la ciudad, que lleva a cabo la alta dirección, conduzca a la satisfacción de sus necesidades y expectativas en términos de patrimonio y obtención de beneficios.

BIBLIOGRAFÍA

- BENKO, G., y LIPIETZ, A. (1992), *Les régions qui gagnent*, Presses Universitaires de France, París.
- BENNETT, R. (1989), «Local economy and employment and development strategies: An analysis for LEDA areas», *LEDA Report*, Comisión Europea, DG V, Bruselas.
- BERG, L. VAN DER, (1995), «Planificación estratégica y marketing urbano», *Situación*, número 3, págs. 39-53, Servicio de Estudios del BBV.
- BERRY, B. J. L. (1972), «Hierarchical diffusion: the basis of development filtering and spread in a system of growth centers», en N. H. HANSEN (ed.), *Growth Centers in Regional Economic Development*, Free Press, Nueva York.
- BORJA, J., y CASTELLS, M. (1997), *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus, Madrid.
- CAMAGNI, R. (1991), «Reti di cooperazione e reti di città», ponencia presentada en la *XII Conferenza della Associazione Italiana di Scienze Regionali*, Taormina, octubre.
- (1993), *Principi di economia urbana e territoriale*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- (1994), *Processi di utilizzazione e difesa dei suoli nelle fasce periurbane*, Fondazione Cariplo, Milán.
- CAPPELLIN, R. (1990), «Networks nelle città e networks tra città», en F. CURTI y L. DIAPPI (eds.).
- CASTELLS, M. (1996), *La sociedad red*, Alianza Editorial, Madrid.
- CLARKE, S. (1995), «Institutional logics and local economic development: A comparative analysis of eight American cities», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 19, n.º 4, páginas 513-533.
- COSTA CAMPI, M. T. et al. (1993), *EXCEL. Cooperación entre empresas y sistemas productivos locales*, IMPI, Madrid.
- COTORRUELO, R. (1997), «Gestión estratégica y marketing de ciudades», *Documento de Trabajo*, INMARK, Madrid.
- CURTI, F., y DIAPPI, L. (eds.) (1990), *Gerarchie e reti di città. Tendenze e politiche*, Franco Angeli, Milán.
- DIEPERINK, H., y NIJKAMP, P. (1988), «Innovative behaviour. Agglomeration economies and R and D infrastructure», *Empec*, volumen 13, págs. 35-77.
- FERRER, A. (1996), *Historia de la globalización*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

FUÁ, G. (1983), «L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro», en G. FUÁ y C. ZACHIA (eds.), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna, 1983.

GILOTH, R., y MIER, R. (1989), «Spatial change and social justice: Alternative economic development in Chicago», en R. A. BEAUREGARD (ed.), *Economic Restructuring and Political Response*, Urban Affairs Annual Reviews, SAGE Publications, Newbury Park, CA.

GLAESER, E. (1998), «Are cities dying?», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 2, págs. 139-160.

HALL, P. (1991), «Moving information. A tale of four technologies», en J. BROTHIE, M. BATTY, P. HALL, y P. NEWTON (eds.), *Cities of the 21st Century*, Harlow, Logman Cheshire.

HIRST, P., y THOMPSON, G. (1996), *Globalization in Question*, Polity Press, Cambridge.

KAMANN, D. J. F. (1988), «Spatial differentiation in the impact of technology on society», tesis de doctorado, Faculty of Economics, University of Groningen, Holanda.

KAMANN, D. J. F., y NIJKAMP, P. (1988), «Technogenesis: incubation and diffusion», *Series Research Memoranda*, Department of Economics, Free University of Amsterdam.

KAUFMAN, L. J., y JACOBS, H. M. (1987), «A public planning perspective on strategic planning», *Journal of the American Planning Association*, vol. 53, págs. 23-33.

LASUÉN, J. R. (1974), «A generalization of the growth pole notion», en R. S. THOMAS, *Proceedings of the Commission on Regional*

Aspects of Development of the IGU, volumen I, Canadá.

MARSHALL, A. (1919), *Industry and Trade*, Macmillan, Londres.

NIJKAMP, P., y SALOMON, I. (1989), «Future spatial impact of telecommunications», *Transportation Planning and Technology*, volumen 13, págs. 275-287.

OCDE, (1996), *Globalisation and linkages to 2020. Challenges and oportunities for OECD countries*, París.

OHMAE, K. (1990), *The Borderless World. Power and Strategy in the Global Marketplace*, Harper Collins, Londres.

OMAN, Ch. (1994), *Globalization and Regionalization. The Challenge for Developing Countries*, OCDE Development Centre Studies, París.

PEDERSEN, P. D. (1970), «Innovation diffusion within and between national urban systems», *Geographical Analysis*, 51, páginas 252-268.

PRECEDO LEDO, A. (1996), *Ciudad y desarrollo urbano*, Editorial Síntesis, Madrid.

QUIGLEY, J. M. (1998), «Urban diversity and economic growth», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n.º 2, páginas 127-138.

SASSEN, S. (1998), «Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos», *Revista Eure*, n.º 71, páginas 5-25.

SCOTT, A. (1998), *Regions and the World Economy*, Oxford University Press, Oxford.

SMITH, D. A., y TIMBERLAKE, M. (1995), «Cities in global matrices: toward mapping the

world system's», en P. L. KNOX y P. J. TAYLOR (eds.), *World cities in a World System*, Cambridge University Press, Cambridge.

STÖHR, W. B. (edit.) (1990), *Global Challenge and Local Reponse*, Mansell, Londres.

TÖRNQVIST, G. (1986), «System of cities in changing technical environment», mimeo, Department of Social and Economic Geography, University of Lund, Suecia.

UGARTECHE, O. (1997), *El falso dilema. América Latina en la economía global*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

VALCÁRCEL-RESALT, G. (1992), «Balance y perspectivas del desarrollo local en España», en CANTO, C. del (ed.), *Desarrollo rural. Ejemplos europeos*, IRYDA, Ministerio de Agricultura y Pesca, Madrid.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1993), *Política económica local*, Pirámide, Madrid.

— (1995), «Los planes estratégicos para el desarrollo urbano», *Situación*, n.º 3, páginas 25-37. Servicio de Estudios del BBV.

— (1999), «Inward investment and endogenous development. The convergence of the strategies of large firms and territories», *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 11, págs. 79-93.

VÁZQUEZ BARQUERO, A., y SÁEZ, A. (1997), «La transformación de los sistemas productivos locales y la globalización», *Revista Valenciana d'Estudis Autonomics*, número 19, págs. 37-58.

VELTZ, P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires: L'économie d'archipel*, Presses Universitaires de France, París.

Resumen

El artículo analiza las transformaciones que se están produciendo en el sistema de ciudades como consecuencia de los procesos que caracterizan al escenario de la globalización. Argumenta que las ciudades y las regiones urbanas responden a los retos que presenta el aumento de la competencia, vinculando los procesos de ajuste productivo a la utilización de los recursos propios, a la difusión de las innovaciones y al fortalecimiento de las redes de empresas y urbanas. Un número reducido de ciudades lidera los procesos de cambio, pero lo más relevante de la situación actual es que el sistema urbano se organiza en torno a jerarquías múltiples basadas en las funciones de las ciudades, lo que estimula la diversidad productiva y urbana, y propicia la política económica de las ciudades.

Palabras clave: Globalización, dinámica productiva, jerarquía urbana, redes de ciudades, política económica local.

Abstract

In this article we examine the changes that are taking place in the system of cities as a result of the processes that characterise the globalisation scenario. We contend that cities and urban regions respond to the challenges presented by increased competition, linking the processes of productive adjustment to the use of own resources, the dissemination of innovations, and the strengthening of business and urban networks. A small number of cities are pioneering the processes of change, but the most notable aspect of the current situation is that the urban system is organised around multiple hierarchies based on the functions of the cities, which encourages productive and urban diversity and assists the economic policy of the cities.

Key words: globalisation, productive dynamics, urban hierarchy, networks of cities, local economic policy.

JEL classification: R20, R30.